

Université populaire de l'argent

Café philo sur l'argent

Thème du jour

## **82. Qu'est-ce qui est en jeu dans la difficulté à se faire payer ?<sup>1</sup>**

Compte rendu séance du 13.10.2024



### Sommaire

1. Qu'est-ce qu'un Café philo sur l'argent ?
2. Choix du thème à débattre ;
3. Exercice pédagogique proposé ;
4. Synthèse des échanges entre les participants et des compléments conceptuels proposés par l'animateur ;
5. Évaluation de la séance par les participants.

### **1. Qu'est-ce qu'un Café philo sur l'argent ?**

L'argent occupe une place centrale dans notre vie individuelle et sociale. Mais il existe peu d'endroits où l'on puisse réfléchir ensemble aux questions qu'il suscite dans notre vie intime et dans notre vie sociale.

Le but de notre café philo est de permettre à ses participant.es de parler d'argent dans la confiance et la sécurité, afin de :

- Mieux comprendre sa nature et son fonctionnement dans le monde social ;
- Mieux comprendre leurs sentiments et leurs comportements intimes envers lui ;
- Le démystifier et l'appivoiser ;
- Approfondir certaines questions sur lesquelles ils/elles s'interrogent.

Philosopher, c'est explorer un sujet et s'étonner que les choses soient comme elles sont ; c'est faire un travail de pensée critique pour approcher la vérité ; c'est surtout s'exercer concrètement à mener une vie plus sage et plus heureuse.

Notre café philo sur l'argent est ouvert à toutes et tous. Pour y participer, pas besoin d'être un.e philosophe professionnel.le ni même un.e intellectuel.le : il suffit d'aimer partager nos réflexions et nos questions sur la vie et notamment sur *notre vie* en vue de la vivre de façon plus sage et plus joyeuse !

---

<sup>1</sup> Animation et compte rendu de Jean Beaujouan.

## 2. Choix du thème à débattre

Thèmes proposés par les participants :

- Pourquoi personne ne nous apprend-t-il l'argent ?
- Pourrait-on se passer de l'argent ?
- Quelles questions devrions-nous poser à propos de la gestion de notre budget ?
- **Qu'est-ce qui est en jeu dans la difficulté à se faire payer ?**
- Pourrions-nous évaluer notre propre valeur en monnaie ?
- L'argent et l'équité ;
- Qui sont les maîtres de l'argent ?
- L'argent est-il un accélérateur de créativité ?
- L'argent comme signe de reconnaissance sociale ;
- Sommes-nous des enfants devant l'argent ?

## 3. Exercice pédagogique proposé à celles/ceux qui n'étaient pas présentes

Voir la note en bas de cette page<sup>2</sup>

## 4. Synthèse des échanges entre les participants et des compléments conceptuels proposés par l'animateur

### 4.1. Considérations générales sur la question

- J'ai proposé cette question parce que je suis entrepreneur et que j'ai moi-même assez souvent des difficultés à me faire payer. Un ami m'a dit : « Tu ne te fais pas payer assez cher. » C'est vrai ! Je travaille sur des petits travaux de réparation que je ne facture même pas, au lieu de créer de nouveaux sites informatiques, qui est mon travail de base. D'ailleurs, je ne formalise jamais de budgets ni de contrats avec mes clients. Je ne me sens pas légitime. Et j'ai tendance à travailler plutôt pour des clients pauvres. Si mes clients veulent me payer, j'accepte évidemment, mais le leur demander : non !
- Je suis moi aussi entrepreneur et, pendant longtemps, j'ai eu également beaucoup de difficulté à me faire payer. Le problème n'était pas le client, mais mon manque de confiance en moi, de légitimité. Je ne connaissais pas le prix de ce que je

---

<sup>2</sup> Si vous n'avez pas participé à la séance de café philo sur l'argent sur le thème choisi ci-dessus et si vous souhaitez vivre une expérience « comme si » vous y participiez aujourd'hui depuis chez vous, nous vous suggérons de réaliser l'exercice suivant :

- rédigez les deux ou trois questions ou thèmes sur lesquels vous aimeriez vous-même travailler ;
- parmi vos propres questions ou thèmes *et ceux du groupe* (voir ci-dessus), sélectionnez celle pour laquelle vous auriez voté ;
- rédigez ensuite *de façon complète* les deux ou trois (ou cinq, ou dix !) idées-clés que vous auriez probablement exprimées sur ce thème choisi par vous.

Voilà, vous avez fait votre propre café philo sur un thème de votre choix depuis chez vous ! c'est moins riche que de le faire avec d'autres participant.es en chair et en os, mais c'est une belle réflexion à distance et en différé avec nous. Vous pouvez également compléter la synthèse du café philo ci-dessous par vos propres contributions, commentaires et références bibliographiques éventuelles et nous envoyer les deux synthèses à l'adresse [jean.beaujouan@osons-parler-argent.com](mailto:jean.beaujouan@osons-parler-argent.com). Merci.

vendais, ni ce que moi-même je valais. Donc je n'étais pas assez payé, ou avec beaucoup de retard. Et un jour, tout a basculé de manière inattendue et spectaculaire : j'ai pris confiance en moi, et maintenant je vendrais n'importe quoi à n'importe qui ! Je perdais beaucoup de temps à fixer mes tarifs, et maintenant c'est facile. Mais je n'ai pas encore réussi à raccourcir les délais de règlement de mes factures par mes clients.

- Au-delà de l'assurance et du sentiment de légitimité de la personne qui cherche à se faire payer, il y a bien d'autres enjeux dans cette affaire consistant à se faire payer, et nous y reviendrons.
- Dans l'immédiat et pour y voir plus clair, rappelons d'abord quelques définitions dans cette question centrale et complexe qui consiste à *se faire payer* :
  - Devoir payer qq chose à quelqu'un, c'est *une dette* ;
  - Cette dette a *un montant*, c'est généralement la somme d'argent qui est due ;
  - Cette dette a en principe *une cause* : il peut y en avoir d'innombrables ; cette cause peut être plus ou moins légitime et plus ou moins reconnue par celui qui doit la payer ;
  - Elle peut avoir, ou non, un terme, qu'on appelle une *date d'échéance* : c'est la date à laquelle elle doit être *remboursée*, c'est-à-dire *soldée* ;
  - Le *créancier* est celui ou celle à qui la dette est due ;
  - Le *débiteur* est celui ou celle qui doit la payer ;
  - Le créancier est titulaire d'une *créance* sur son débiteur ;
  - L'acte par lequel le créancier fait payer ses débiteurs s'appelle *le recouvrement des créances*.
- Rappelons par ailleurs le double sens de l'expression « être en jeu » dans telle ou telle affaire :
  - Être en jeu, dans cette phrase, signifie assez clairement : pour quelles raisons un créancier peut-il avoir des difficultés à obtenir de son débiteur le paiement de sa créance ?
  - Être en jeu peut évoquer également un autre sens : quelles sont les conséquences possibles du paiement ou du non-paiement de la dette par le débiteur ? Et là, on entre dans un tout autre champ de réponses, qui appelle lui aussi des réponses multiples et intéressantes.
- Derrière ce fait apparemment banal que A doit de l'argent à B et que B a du mal à se faire payer par A, il y a une réalité centrale de la vie économique qu'est l'échange marchand
  - Qui peut prendre des formes très différentes ;
  - Qui a lieu en permanence sur toute la surface de la planète, c'est-à-dire des milliards d'opérations par jour et peut-être par heure ;
  - Qui porte sur des montants financiers vertigineux !
- On peut au passage remarquer que plus le créancier possède une bonne maîtrise du vocabulaire (cf. une ébauche ci-dessus) et des techniques du recouvrement des créances et plus il a de chances de réussir à se faire payer !

#### 4.2. Enjeux liés aux causes possibles de ne pas se faire payer

- La légitimité de la créance : celle-ci est d'autant plus légitime qu'elle résulte d'une opération elle-même légitime, c'est-à-dire conclue dans des termes clairs (si possible par contrat écrit) et réalisée de manière satisfaisante au regard de ce qui avait été promis ou convenu ;
- Le montant de la créance : si celui-ci est élevé, son non-remboursement peut mettre le créancier en danger financier grave : il n'hésitera pas, alors, à faire appel à un avocat et à intenter une action judiciaire à l'encontre de son débiteur ;
- La situation financière du créancier (et celle du débiteur) : si le créancier est riche ou très riche au regard du montant de la créance, et si le débiteur est au contraire en difficulté financière, le créancier peut avoir moins de détermination à se faire payer (et vice-versa) ;
- L'ancienneté et la qualité des relations entre le créancier et son débiteur - d'amour ou de haine, d'estime ou de mépris, de confiance ou de méfiance, etc. : ces affaires de recouvrement de dette prennent des tournures très différentes entre de vieilles connaissances qui s'estiment ou entre un couple qui se déchire dans le cadre d'un divorce... !
- L'idéologie du créancier : selon qu'il est ou non adepte d'un capitalisme dur et donc d'une recherche du profit financier maximum, le créancier ne gèrera pas de la même manière le fait de se faire payer ses créances : plus violente dans le premier cas, plus humaine dans l'autre ;
- La maturité du créancier et sa capacité à affronter des situations conflictuelles : si elles sont faibles, il préfère parfois « laisser tomber. » « Manier de l'argent, se faire payer, c'est une affaire de maturité, d'adultes, et certaines personnes se sentent devant l'argent comme si elles étaient encore des enfants... »
- La relation à l'argent du créancier et celle du débiteur : ex. si le créancier est très attaché à l'argent, il n'hésitera pas à utiliser les moyens les plus divers pour recouvrer la créance ; de son côté un débiteur ayant le même amour intense de l'argent n'hésitera pas à utiliser divers subterfuges, y compris les pires, pour éviter d'avoir à payer, ou du moins pour retarder au maximum la date du paiement ;
- La puissance, la réputation et l'honorabilité du débiteur : « Quand j'ai travaillé pour l'université de Poitiers, je suis déjà un peu payé par l'honneur qu'elle m'ait fait confiance et par le fait que je peux la citer parmi mes clients, donc je suis moins exigeant pour me faire payer » ;
- Le plaisir pris par le créancier dans le travail qu'il a fourni au bénéfice du débiteur : « s'il est grand, c'est déjà une forme de rémunération ! D'ailleurs travaille-t-on seulement pour de l'argent ? Certains préfèrent gagner moins d'argent pour éviter d'affronter un travail dur et usant » ;
- La peur d'appauvrir mon débiteur si je le fais payer : c'est parfois le cas des psychothérapeutes face à un patient (potentiel ou déjà en cours) qui a vraiment besoin d'une thérapie et qui affirme à son.ssa psy ne pas avoir les moyens de le.la payer ; c'est également l'argument avancé par des associations auprès de leurs fournisseurs : « Travaillez pour moi gratuitement, car je suis une institution

pauvre et qui travaille pour l'intérêt général... » oubliant que le fournisseur est parfois lui-même en situation de précarité financière ;

- La difficulté à évaluer la valeur d'un objet qu'on a soi-même créé : c'est le cas notamment des artistes débutants, mais parfois également des plus expérimentés !
- Enfin le fait d'avoir de soi et de sa valeur une image dégradée : si je suis convaincu au fond de moi-même que j'ai peu de valeur, et parfois aucune valeur, il m'est difficile de faire payer une personne physique ou morale pour un objet ou un service que je lui ai vendu : c'est le syndrome de l'imposteur...

#### 4.3. Enjeux – au sens de *conséquences* – du non-paiement d'une dette

- S'il devait être définitif, le non-paiement d'une dette appauvrirait financièrement le créancier, et pourrait le mettre en danger ; il permettrait au débiteur de conserver un argent qu'il aurait dû payer, et d'éviter un appauvrissement potentiellement dangereux pour lui ;
- Le non-paiement d'une dette crée un malaise psychique plus ou moins grave selon les circonstances tant chez le créancier que chez le débiteur, et peut entraîner des haines durables entre les personnes concernées ;
- Pratiqué à une grande échelle, ce non-remboursement des dettes rompt la chaîne de confiance indispensable à une bonne dynamique des « affaires » et peut générer une crise systémique d'une extrême dangerosité. Une « belle » illustration nous en a été donnée par la crise des « *subprime* » aux États-Unis en 2007-2008 dans le secteur immobilier ;
- Le non-paiement des dettes est une infraction à la loi, une injustice et un désordre social ; il est donc légitime pour le créancier de faire appel à la justice pour obliger le créancier à payer sa dette ;
- Autrefois dans les campagnes, avant la création de banques agricoles, lorsqu'un jeune agriculteur ne pouvait plus rembourser une dette qu'il avait contractée auprès d'un usurier de village pour s'installer, il en subissait des conséquences parfois terribles : pour récupérer sa créance, l'usurier n'hésitait pas à exiger le départ du malheureux, et le dépouillait de sa terre et de ses animaux en les lui rachetant à un vil prix ;
- Pour terminer sur une note plus joyeuse, rappelons cette vérité populaire selon laquelle « qui paie ses dettes s'enrichit<sup>3</sup> ». On pourrait ajouter avec bon sens, et de façon ingénue : « et qui recouvre ses créances s'enrichit encore plus... »

### 5. Évaluation de la séance par les participants.

- J'ai très bien vécu cette séance, même si j'ai regretté le faible nombre de participants : on a bien travaillé, avec un bon rythme !

---

<sup>3</sup> Ce dicton était connu dans le langage populaire dès le 16<sup>ème</sup> siècle. On peut d'ailleurs l'interpréter de deux façons : 1. Il serait apparu parce que solder sa dette entraîne effectivement un sentiment de libération psychique chez celui ou celle qui « s'allège » de ses dettes ; 2. On peut également imaginer que les créanciers, dont beaucoup pratiquaient l'usure, ont beaucoup aidé ce dicton à « faire fortune » (si l'on peut dire) pour inciter leurs débiteurs à les rembourser au plus vite... © Avec l'argent, les choses sont rarement simples !

J'ai bien aimé le cadre imposé par l'animateur, qui nous donne une grande liberté d'expression à l'intérieur de ce cadre...

- J'ai moi aussi apprécié ce cadre, je n'y reviens pas. Mais comment aurions-nous fait si nous avions été dix participants ?

Enfin c'est un café philo, mais où était la « dissertation du maître » en la matière ?

- Nous étions peu nombreux, mais cela ne nous a pas empêchés de bien travailler, c'est l'essentiel ! J'ai craint au début de la séance le risque d'« épuiser » le thème rapidement, mais cela n'a pas été le cas !

Dans les cafés philo en général, l'animateur a souvent tendance à trop parler : ici, il choisit de laisser la parole aux participants et apporte sa contribution conceptuelle principalement après la séance, par ses ajouts personnels dans le compte rendu de la séance.