



5 questions à se poser avant de parler d'argent avec son public

Un mini-quiz pour prendre du recul sur nos représentations et mieux accompagner les questions d'argent.

À tes finances

Parler d'argent avec les personnes que l'on accompagne ne consiste pas seulement à expliquer comment faire un budget ou comment épargner.

Nous avons tous une histoire avec l'argent. Des habitudes, des valeurs, des peurs, des croyances... Et les professionnels qui accompagnent un public n'y échappent pas.

Assistante sociale depuis plus de 15 ans, j'ai moi-même été amenée à questionner mon rapport à l'argent et la façon dont nos propres représentations peuvent s'inviter, parfois sans que l'on s'en rende compte, dans l'accompagnement.

Cat parler d'argent n'est jamais complètement neutre. Ce que nous considérons comme une dépense raisonnable, une priorité ou une « bonne » façon de gérer son argent est aussi influencé par notre propre histoire.

Avant de parler d'argent avec votre public, je vous propose donc de prendre quelques minutes pour vous poser 5 questions.

Pour chacune d'elles, répondez spontanément :

OUI — PAS VRAIMENT — NON

Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse. L'objectif est simplement de prendre un peu de recul.

1) Suis-je au clair avec ce que l'argent représente pour moi ?

OUI — PAS VRAIMENT — NON

Sécurité, liberté, réussite, plaisir, source d'inquiétude, sujet tabou...

Nous ne donnons pas tous la même signification à l'argent.

Notre histoire familiale, notre parcours et nos expériences influencent la manière dont nous le percevons aujourd'hui.

En prendre conscience permet aussi de mieux distinguer **ce qui appartient à notre propre rapport à l'argent de ce qui appartient à la personne que nous accompagnons.**

À vous de réfléchir

Si je devais associer spontanément trois mots à l'argent, lesquels seraient-ils ?

2) Puis-je entendre des choix financiers très différents des miens sans les qualifier de « bons » ou de « mauvais » ?

OUI — PAS VRAIMENT — NON

Une dépense que nous considérons comme inutile peut être essentielle pour quelqu'un d'autre.

Une personne peut privilégier les loisirs, aider financièrement sa famille, ne pas souhaiter épargner pour le moment ou avoir des priorités très différentes des nôtres.

Accompagner les questions d'argent demande parfois de mettre de côté ce que **nous aurions fait à la place de la personne.**

L'enjeu n'est pas d'imposer une bonne manière de gérer son argent, mais de permettre à chacun de comprendre ses choix et leurs conséquences.



À vous de réfléchir

Est-ce qu'un choix financier d'une personne accompagnée m'a déjà surpris, agacé ou questionné ? Pourquoi ?

3) Est-ce que je connais réellement les représentations de l'argent de mon public... ou est-ce que je les suppose ?

OUI — PAS VRAIMENT — NON

- « Ils ne savent pas gérer leur argent. »
- « Ils ne s'intéressent pas à ces sujets. »
- « Épargner n'est pas leur priorité. »
- « L'investissement est beaucoup trop éloigné de leurs préoccupations. »

Certaines affirmations peuvent sembler évidentes lorsque l'on connaît bien son public. Pourtant, derrière des situations similaires peuvent se cacher **des rapports à l'argent très différents**.

Avant de décider de ce dont une personne a besoin, encore faut-il lui permettre d'exprimer ce qu'elle sait, ce qu'elle pense et ce qu'elle souhaite.

À vous de réfléchir

Quand ai-je demandé pour la dernière fois à mon public ce qu'il aimerait réellement comprendre ou changer concernant son argent ?

4) Les personnes que j'accompagne ont-elles un espace pour parler d'argent... autrement que lorsqu'il y a un problème ?

OUI — PAS VRAIMENT — NON

Dans de nombreuses situations d'accompagnement, l'argent apparaît lorsqu'une difficulté est déjà présente : une facture impayée, un découvert, une dette, une baisse de revenus, une dépense imprévue...

Mais parler d'argent peut aussi vouloir dire parler **de projets, d'anticipation, d'épargne, de choix, d'envies ou encore de liberté.**

Créer un espace où l'on peut parler d'argent **avant que la difficulté n'arrive** permet d'aborder ces sujets autrement.

À vous de réfléchir

Dans ma structure, à quel moment parle-t-on d'argent avec notre public ?



5) Mon public dispose-t-il réellement des informations et des outils nécessaires pour faire ses propres choix financiers ?

OUI — PAS VRAIMENT — NON

Donner un conseil n'est pas toujours suffisant.

« Faites un budget. »

« Mettez un peu d'argent de côté. »

« Faites attention à vos dépenses. »

Encore faut-il comprendre **comment faire**, pourquoi cela peut être utile et comment l'adapter à sa propre réalité.

L'éducation financière ne consiste pas à dire aux personnes ce qu'elles doivent faire de leur argent.

Elle consiste à leur donner des connaissances, des outils et des clés de compréhension pour leur permettre de faire leurs propres choix.

À vous de réfléchir

Si je devais citer un outil ou une connaissance concrète que mon public pourrait réellement utiliser pour mieux gérer son argent, lequel serait-il ?

Alors, qu'avez-vous répondu ?

Vous avez peut-être répondu **OUI** à certaines questions et **PAS VRAIMENT** ou **NON** à d'autres.

Et c'est justement tout l'intérêt de cet exercice.

Parler d'argent avec un public ne commence pas forcément par un tableau Excel ou une méthode de gestion budgétaire.

Cela commence aussi par la possibilité de créer **un espace où chacun peut questionner son rapport à l'argent, acquérir des connaissances et repartir avec des outils adaptés à sa réalité.**

Si plusieurs de vos réponses vous ont fait réfléchir, peut-être que votre public ne manque pas d'intérêt pour les questions d'argent.

Il lui manque simplement un espace pour en parler autrement.

Et si on créait cet espace dans votre structure ?

À travers **À tes finances**, je propose des ateliers d'éducation financière accessibles, concrets et sans jugement.

L'objectif : permettre aux participants de mieux comprendre leur rapport à l'argent, d'acquérir des connaissances utiles et de découvrir des outils qu'ils pourront réellement utiliser dans leur quotidien.

Les interventions peuvent être adaptées **aux besoins de votre structure et aux réalités de votre public.**