

DETTES : des êtres et des avoirs

Compte- rendu du Séminaire du Service Appui Santé
de Processus Recherche
27 mai 2014

Introduction par Mireille Artus coordinatrice du SAS :

« Nous allons au cours de ce séminaire envisager le rapport de l'homme à l'argent à travers différentes époques. Dans le contexte d'organisation financière qui régit le monde, l'idée est de revisiter le contexte social actuel pour comprendre ce qui amène notre relation à l'argent. Elle prend ses origines dans le contexte social, mais aussi dans notre personnalité. Dans l'incertitude de l'être on se tourne vers la voie du paraître, de l'avoir. L'argent dit quelque chose de notre reconnaissance professionnelle, familiale, de notre identité.

Arnaud DE LA HOUGUE, Diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris est Sociologue, Psychologue et Formateur depuis de longues années auprès des travailleurs sociaux nous parlera du surendettement. Le surendettement est un langage, un message. Il peut vouloir dire à quel point on souffre à sa famille, ses proches, à la société.

François BALTA est Médecin Psychiatre et Formateur à l'Approche Systémique. Il intervient depuis plus de vingt-cinq ans auprès de consultants, thérapeutes, coachs, médiateurs et travailleurs sociaux.

Nous lui avons demandé de nous éclairer sur la question du cycle du don dans les familles et sur celui des premières dettes. On abordera donc la question de l'argent dans les couples. Les interventions s'adressent à tous ceux qui ont à gérer des situations d'endettement et de surendettement. »

Intervention de Monsieur Arnaud de La Hougue :

Quelle est l'étymologie du mot « addiction » ?

Durant l'antiquité chez les romains, le mot était utilisé quand quelqu'un était **surendetté** au point d'être vendu comme esclave. On vendait les esclaves dans un coin du marché appelé « addictus » et réservé à ce type d'esclavage.

Il y a 230 000 dossiers de surendettement déposés chaque année en France, dont 40 % sont en récidive. Et pourtant, les français sont peu endettés comparés aux autres nations. Le

montant moyen de la dette des ménages est inférieur de moitié à celui des allemands, des américains ou des japonais. Jusqu'en 1950, un tiers des français était dans l'agriculture. Le rapport à l'argent n'y est pas le même, cela pourrait être une des raisons qui expliquent la « réticence » à l'endettement dans notre pays.

La Banque de France publie chaque année un rapport qui distingue les endettés actifs, des endettés passifs.

Les actifs sont ceux qui empruntent au-delà de leurs moyens pour pouvoir consommer, les passifs sont ceux qui subissent une perte d'emploi, un divorce. Mais la banque de France a récemment renoncé à cette distinction. On peut penser que tous les surendettés ont un facteur actif.

Pourquoi est-ce que l'on en vient à se surendetter ?

Il y a des facteurs sociologiques, généraux et individuels.

Les facteurs généraux autour de l'argent.

Les économistes disent que l'argent a été inventé pour faciliter le commerce, pour mesurer la valeur des choses et pour épargner. Ils oublient la partie jeu et spéculation de l'équation. Pour les économistes c'est un outil neutre.

Or, l'argent n'est pas neutre, il revêt de nombreuses significations, il est chargé symboliquement.

L'argent n'a pas le même « sens » suivant « d'où il vient ». Je pense par exemple à des prostituées qui n'utilisaient pas l'argent de la prostitution pour s'occuper de leurs enfants mais seulement celui des allocations.

L'argent que l'on a volé, reçu ou gagné n'a pas la même valeur, la même odeur.

L'homme a inventé l'argent selon trois de ses tendances naturelles.

Il a besoin de manger, il est violent (et a donc besoin de police pour maîtriser sa violence) et il a besoin d'explication, par exemple par les esprits, les dieux.

L'argent permet de limiter la violence, limiter la vendetta et la vengeance. Pensons au principe du « prix du sang » : si quelqu'un tue une autre personne, il est redevable d'une indemnité : le « prix du sang », en guise de compensation.

Dans la Charia, si l'on tue quelqu'un, on peut choisir de payer le prix du sang. Je me souviens d'une affaire au Nigéria où un homme qui avait eu l'œil crevé avait le choix entre recevoir une indemnité de quatorze chameaux ou demander que son agresseur aie à son tour l'œil crevé.

En Iran, le prix du sang pour un homme et pour une femme est devenu le même. À titre préventif, les sociétés organisées ont développé l'échange de femmes pour limiter les guerres entre les clans.

L'argent est également lié à des problèmes d'angoisse.

L'homme a inventé les dieux et les esprits avec qui il doit être en bonne relation.

Il fait ainsi des cadeaux aux dieux, qui peuvent prendre la forme d'un sacrifice humain. Puis il s'est mis à offrir de l'or plutôt que des hommes, ainsi les temples sont-ils devenus les premières banques. Inventé pour des raisons symboliques, l'Argent est récupéré par le commerce, puis le politique.

Le facteur sociologique

L'argent permet de trouver une équivalence à tout. Il mesure la valeur de n'importe quoi. La Grèce et Rome furent les premiers dans l'histoire, à mettre en place « l'argent immatériel », l'ancêtre du chèque.

Le monde politique s'est rendu compte que l'argent donnait du pouvoir. Donc ce même pouvoir a commencé à marquer des pièces aux faces des dirigeants et à les calibrer en poids et en teneur en or ou argent. Les « espèces sonnantes et trébuchantes » font d'ailleurs référence aux pratiques de vérification de la valeur de la pièce.

Le XIXème siècle est le siècle des billets

Cependant jusqu'au XXème siècle, l'édition de la monnaie papier est liée à l'existence de son équivalent en or. Aujourd'hui l'argent est libéré par rapport à l'or.

On peut « éditer » autant d'argent que l'on veut. Les banques prêtent de l'argent qu'elles n'ont pas, elles peuvent créer de l'argent, dans des limites définies. L'argent moderne est infini, impalpable, il passe par les ordinateurs.

Il y a eu une progression très rapide de la monétique ces cinquante dernières années. Les gens apprécient particulièrement la carte bleue parce qu'ils ne sentent pas l'argent qui les quitte. Les espèces représentent seulement 10% dans les transactions.

Les économistes pensent que l'homme est d'instinct un « homo economicus ». Mais il y a des gens ignorants et de l'irrationalité à l'œuvre chez eux. Cela explique un certain nombre de comportements qui peuvent conduire au surendettement.

La société monétarisée exerce une pression constante sur l'organisation sociale.

De 1950 à 2000, le pouvoir d'achat a quadruplé pour les français : l'argent est partout et permet tout. Dans notre société, l'objectif du monde économique est de vendre ce que l'on produit. On invente sans cesse pour vendre. La société est organisée pour que les gens aient envie d'acheter. La plupart des media sont la propriété de groupes industriels qui ne dérogent pas à cet impératif de vente.

La publicité persuade les gens qu'il faut acheter. Comme le disait Patrick Le Lay, PDG de TF1 « Il faut que le cerveau du téléspectateur soit disponible. Nos émissions ont pour vocation de le divertir, de le détendre pour le préparer entre deux messages ».

Il y a des gens très doués en matière de capacité à vendre. L'URSS aurait en son temps réussi à vendre des déneigeuses à la Guinée. Il y a aussi des populations particulièrement vulnérables.

Les prêteurs sont des vendeurs d'argent. Ils incitent à emprunter, de manière simple. Beaucoup de gens sont ignorants des taux d'intérêt ainsi que des clauses qui régissent les contrats de prêts.

Les Français épargnent à hauteur de 17 % de leurs revenus, ce qui est considérable par rapport aux autres pays. Pour les économistes, des attitudes de dépenses plutôt que d'épargne régleraient beaucoup de problèmes. Ceci explique la force des « pressions à consommer ». Exister c'est consommer. Exister c'est acheter. Voilà ce que nous dit notre société de consommation.

L'homme est un être relationnel, ses relations sont importantes. Quand une relation dans notre existence ne va pas bien, je crois que pour se soulager et exprimer ce qui ne va pas, on achète. Consommer console.

Il existe également un aspect sociologique : la société n'a jamais évolué aussi vite qu'en ce demi-siècle. Il n'y a aujourd'hui presque plus d'agriculteurs et peu d'ouvriers, la majorité des Français sont citadins. Il y a donc une perte de repères liée à ces changements. Certaines transmissions n'ont pas fonctionné à cause des bouleversements sociologiques, il y a rupture de style de vie et de professions entre deux générations. En France, on est passé du holisme à l'individualisme, de la famille à l'individu.

Ainsi, pour nombre d'observateurs, mai 68 c'est le passage de la société de groupe à la société d'individus.

Il ne faut pas négliger le déclin des idéologies qu'elles soient religieuses ou politiques pour comprendre les phénomènes de surendettement.

Cet affaiblissement de l'idéologie dans les pays développés est illustré par exemple par l'effondrement du taux de syndicalisation, qui tourne autour de 10% actuellement en France quand plus d'un tiers des Français était syndiqué dans les années cinquante.

Les idéologies donnaient jadis un sens à la vie. Il y a 50 ans, la classe ouvrière espérait du côté du communisme. On n'avait pas honte d'être pauvre. Face à cette difficulté à trouver un sens à la vie, l'identité se cherche dans la consommation.

Comprendre le surendettement c'est aussi faire face à l'être humain dans ses peurs, ses faiblesses. Un tel atteint d'un cancer court les guérisseurs, un autre déprimé se ruine en prestations de « voyance ».

Souffrir dans le corps et dans la tête, peut conduire à des dépenses excessives.

La crainte du regard de l'autre, la rivalité, la jalousie, l'histoire familiale peuvent conduire à dépenser de l'argent au-delà de ce que l'on possède.

L'être humain est en relation avec lui-même. S'il n'a pas d'estime de lui, d'amour de lui, il essaie de compenser par la dépense.

Intervention du Dr François BALTA

Le cycle du don

« Imaginons que vous ayez quelque chose que je veux. Comment puis-je l'obtenir ? Je peux vous le voler ou vous pouvez me l'offrir. **Le vol et le don** sont les formes les plus anciennes de l'échange. On peut aussi essayer de faire du troc.

Georg Simmel a publié en 1900 une « Philosophie de l'argent » où il développe l'idée que l'argent moderne a toutes les caractéristiques du nouveau Dieu.

Au delà de la conception habituelle du don, je souhaite vous faire saisir toute la complexité de la « lecture » de l'échange.

Dans l'histoire de l'argent et de son apparition, on constate que si l'on veut faire du troc, il y a des conditions pour sa réalisation : Il faut que j'ai un objet qui corresponde à ce que vous désirez et que vous ayez quelque chose que je désire. Mais il faut aussi que ces deux objets nous semblent *équivalents* en valeur. Les conditions de réalisation d'un troc sont donc compliquées, possiblement rares, et soumises à la subjectivité des participants. Nous sommes face à une interdépendance de proximité forte.

Selon Simmel, l'argent répond à la question « comment va-t-on faire pour dépasser cette interdépendance ? ». Il faut trouver une solution. On invente donc quelque chose qui sert d'équivalent universel : l'argent. L'argent quantifiable et mesurable est donc complètement construit sur nos désirs et notre affectivité. L'argent est investi affectivement puisqu'il est précisément construit sur l'affectivité, appuyé sur un subjectif qui devenu collectif prend l'apparence de l'objectivité.

Cet objet là semble exister indépendamment de nous, en soi. Simmel remarque d'ailleurs que la quantité change la qualité. C'est à dire que par exemple la prostituée à 100 euros est méprisée, tandis que celle à 10000 euros est admirée. Les choses quantifiées sont perçues comme « objectives », en réalité c'est nous qui les rendons objectives et elles existent grâce à nos subjectivités (accord et confiance dans cette abstraction quantifiée). On fait comme si elles existaient en dehors de nous.

De l'argent on en veut, mais en même temps on le méprise ; la relation que nous entretenons avec lui est extrêmement ambivalente. Il sert à créer un **sentiment de liberté**, pas la liberté elle-même. Dans le troc, je suis dépendant de la bonne volonté de la personne avec qui je veux faire un échange. Avec l'argent, je multiplie les possibilités d'échanger et je donne à mes possessions une valeur objective. De plus, avec l'argent, je peux acheter quelque chose qui n'est pas encore là, à quelqu'un que je ne connais pas.

Georg Simmel écrit dans sa « philosophie de l'argent » que nous avons ainsi remplacé une dépendance de proximité par de multi-interdépendances éloignées. Aujourd'hui pourtant, on retrouve un sentiment de dépendance puisque, sans argent, on n'a plus de liberté dans un monde marchand.

La liberté, c'est justement ce qui est mis en avant dans le libéralisme. Mais ici, la liberté, c'est (seulement) la possibilité d'échanger avec le plus de partenaires possibles. Avarice et prodigalité sont des passions qui se sont déplacées sur ce qui n'était au départ qu'un moyen. De moyen, l'argent passe ainsi à l'état de but. S'il rend énormément de services et multiplie les possibilités d'échanges, on finit par le rechercher plus pour lui-même que pour les possibilités qu'il permet.

L'origine de l'argent nous rappelle que nous n'existons que dans des relations.

Il existe de multiples niveaux de relation, avec du matériel et/ou avec de l'humain. Les relations sont des processus d'échanges. En permanence, **être en relation c'est émettre (donner) et recevoir.**

Mais tout ce qui est donné et ce qui est reçu ne ressort pas de la même logique. Tout être vivant est obligé de donner et de recevoir. Il se nourrit pour cela de culture, de reconnaissance, etc.

On produit des déchets et on se nourrit les uns les autres de nos déchets, au sens étymologique du terme, c'est-à-dire ce qui chute de nous, que nous rejetons hors de nous. Cela circule. On vit de ces échanges et non en dehors de ces échanges. Dans une orientation systémique, on envisage les choses en terme de *processus* d'échanges.

Pour Marcel Mauss, le don est un fait social à part entière, un « fait social total » dit-il. Le don c'est un circuit : donner, recevoir et rendre (je préfère dire, « donner à son tour »). Le don reçu suscite en effet l'envie de donner à son tour, pas nécessairement au donateur. C'est un processus de dette « positive ».

Le don c'est le circuit entier de ce processus d'échanges. Ainsi, un don n'existe vraiment que quand celui qui l'a reçu entre à son tour dans le processus de don. On a tous l'expérience du don. Ses caractéristiques, subjectives, c'est qu'il est « gratuit » et « spontané ». Mais ce sont des qualités construites dans le processus même de l'échange.

Pour Jacques Derrida, comme pour beaucoup, il n'y aurait en revanche pas de gratuité du don possible. Le don « gratuit » ne serait possible que s'il nous échappait, que s'il n'engendrait aucun bénéfice pour le donateur. Pour moi, l'idée d'une impossibilité de la gratuité du don est absurde parce qu'elle réduit le don à être sans fonction, sans intérêt, sans intention.

Le don est justement fait pour qu'en profitent, et le donateur et le receveur. Il crée de la relation humanisée, singulière, personnelle, interpersonnelle forte. Il crée de l'humanité. Pour vraiment donner il faut que ce que l'on donne soit reçu et apprécié. Pour donner il faut donc que je sois attentif aux besoins de la personne à qui je donne. La gratuité est une construction subjective dans un processus qui est de donner sans rien

attendre d'autre que le fait que ce don soit reçu. S'il est reçu, je suis heureux, puisque l'autre accepte d'être dans cette relation avec moi. Je suis content qu'il soit content. On a voulu produire du contentement. Pourquoi le don, pour être « désintéressé » et « gratuit » devrait-il ne rien produire ? Aucun sentiment ? Pourquoi faire croire que le don est gratuit seulement si l'on n'y trouve aucun intérêt ?

Il est plus facile de donner que de recevoir, puisque recevoir c'est accepter une relation à l'intérieur de laquelle on se montre dans le besoin. Alors que donner c'est se montrer sensible aux besoins d'un autre. Prenons l'exemple des femmes qui refusent un compliment sur leur robe ou leur beauté, car l'accepter les engagerait dans une relation avec le complimenteur. Le compliment est donc un moyen de rentrer en relation. L'accepter, c'est s'engager dans le lien, dans la relation.

Tout don, donné ou reçu, engage dans une relation. Un don accepté donne envie de recevoir... On en arrive à donner des choses que l'on ne sait même pas que l'on a !

En amour, on donne à l'être aimé des choses alors qu'il ne les a pas demandées : J'imagine que cela pourrait faire plaisir à l'autre donc je lui offre.

Ces comportements développent notre humanité. La gratuité, c'est de donner sans désir de retour autre que relationnel. On a donné sans mesurer, sans attendre quelque chose de précis en retour. Le retour n'est pas quantifiable, c'est du plaisir pur : l'argent n'y a donc pas sa place.

Plus je reçois, plus je suis porté à donner à mon tour. La phrase des parents : « après tout ce que j'ai fait pour toi... » à propos de l'ingratitude supposée de leurs enfants n'est pas la preuve que les parents ne donnaient pas gratuitement. Ce qu'exprime la réaction des parents, c'est la déception de voir que le don n'a pas été reçu. Le don est reçu quand le donataire en fait quelque chose (de bon) pour sa vie.

En l'absence du troisième terme du cycle du don : « que le don soit reçu » le cycle de don demeure incomplet. Et rétroactivement, cette non réception annule le don, le fait apparaître comme illusoire. Ce que l'on attend c'est que tout ce que l'on donne soit bien reçu comme un don. Donner ne se limite pas à l'acte de donner, ou à l'objet donné et à la personne qui le donne.

Une autre caractéristique présupposée du don est sa spontanéité.

Le donateur n'attend pas autre chose d'autre que son don soit reçu. La « gratuité » est plutôt de son côté. Le donataire (celui qui reçoit le don) peut toujours douter des intentions du donateur. La spontanéité est, elle, construite plutôt du côté de celui qui reçoit. Si l'on veut empêcher quelqu'un de donner quelque chose, la meilleure façon c'est de le lui demander impérativement. Il y a des gens qui croient que l'amour est aveugle et extra-lucide. « S'il m'aime vraiment, il sait déjà ce dont j'ai besoin ». On n'exige pas car cela casse le don, la possibilité même de donner. On fait seulement comprendre son attente avec des allusions. La « spontanéité » du don veut seulement dire que le receveur a donné assez d'indications pour que le donateur puisse donner de manière appropriée et non céder à une exigence. L'acte n'a rien de spontané au sens d'absurde, de totalement imprévu, c'est une construction qui préserve la liberté du donateur.

Des occasions rituelles soutiennent aussi cette construction, comme Noël ou les anniversaires. Ce sont seulement des occasions de faire des dons si l'on en a envie. Mais cela peut être vécu comme une « obligation » qui casse le sentiment de donner. Le don véritable a lieu dans une situation d'affection réciproque, pas d'obligation familiale. C'est un art fragile et délicat. Point important si l'on comprend le processus dans son déroulement complet : on peut aussi construire des dons à l'insu du donateur : en recevant ce qui arrive comme un don, en en profitant comme d'un cadeau.

Pourquoi a-t-on besoin de donner ? Parce que c'est la seule manière de construire un sentiment d'estime de soi. Donner à quelqu'un qui estime que ce qu'on lui donne a de la valeur, en le recevant et en en profitant. Beaucoup de gens manquent d'estime d'eux-mêmes. Comme c'est un manque, on essaie de le remplir, de le combler en leur donnant quelque chose, alors que le problème, c'est de recevoir ce qu'ils nous apportent comme des dons. Nos métiers sociaux consistent en fait, de mon point de vue, beaucoup plus en savoir recevoir que en savoir donner. Il faut essayer de voir quel est l'excès de quelque chose de valeur chez les patients plutôt que leurs manques supposés que nous allons compenser de toute notre générosité, de tous nos savoirs. C'est à dire qu'il vaudrait mieux voir les choses plutôt en relief qu'en creux. Par exemple : on peut qualifier des parents de « laxistes » parce qu'ils sont supposés manquer de rigueur, mais on peut aussi voir cela comme un excès de tendresse qui les empêche de frustrer leurs enfants.

Mais tout échange ne relève pas du don et d'une logique de dette positive. Outre le fait que le don peut être perverti, il existe deux autres types d'échange.

L'échange de type « donnant/donnant » est un échange où tout est dans l'immédiateté. Il ne vise pas la construction d'un lien. Acheteur, vendeur, il n'y a pas de problème d'engagement dans la durée ou d'attachement affectif. Il y a un contrat : « je te donne mais je calcule que si je peux avoir plus pour le même prix je ne suis pas contre. Je veux maximiser mes gains même à tes dépens puisque je ne te connais pas ». Il s'agit d'une logique d'égoïsme et de concurrence : chacun pour soi. La dette est dite alors « négative », car on perd de la liberté. Dette qu'on « liquide » en payant cash.

La logique du « donnant/donnant » produit une société qui a besoin de consommer. Or tout désir repose sur un manque. Pour atteindre le bonheur dans ce monde, il faut forcément créer un manque. La société ne produit pas que des objets, mais les conditions qui rendent ces objets désirables, c'est-à-dire une insatisfaction permanente, un manque qui doit être renouvelé sans cesse.

L'échange de type « dû »

L'archétype de l'échange dans le dû, c'est la relation de l'Etat avec ses citoyens.

Les États, comme les Églises, ont les mêmes fonctions : soutenir les faibles, contenir les forts et réinsérer les égarés.

Ainsi au moyen-âge, le seigneur devait protéger les serfs en échange de leur obéissance.

L'analogie actuelle serait : vous devez payer vos impôts et vous pouvez recevoir des allocations. Ce principe vise à produire de l'égalité, de la sécurité, de la paix sociale. Mais,

l'intervention d'un tiers entre celui qui « donne » et celui qui reçoit, fait que quand je paie mes impôts je trouve toujours que j'en paie trop. Dans le même temps je trouve toujours insuffisant le montant des allocations dont je bénéficie. Dans ce type d'échange, on ne voit pas immédiatement la dette, puisqu'elle est collectivisée, on en est tous responsables. Elle peut rester longtemps invisible. Et même visible, elle dépasse nos possibilités de représentation concrète.

La dette est vécue tout à fait différemment suivant qu'elle relève du don, de ce qui est « dû » ou du donnant/donnant. Ces trois logiques d'échange sont radicalement différentes. Mais il s'agit, non de réalités objectives qui s'excluraient ou se succéderaient, mais de trois « lectures » d'un échange, trois lectures toujours possibles, subjectives. Aucun échange ne s'inscrit dans une seule logique indubitable. Tout échange relève des trois logiques en même temps. D'ordinaire, le contexte oriente cette lecture. Et, les lectures peuvent bien sûr être différentes selon les parties : certaines personnes estiment qu'on leur *doit* assistance. D'autres viennent demander *de l'amour*. D'autres *achètent* des conseils, des services. Trois personnes, trois logiques différentes. Les vrais escrocs savent justement faire comme s'ils étaient dans la logique du don et non dans celle du donnant/donnant à leur avantage exclusif.

Le « donnant/donnant » est l'échange qui produit un sentiment de liberté, le « dû » vise à davantage d'égalité, et le « don » seul construit des relations de fraternité. Nous avons besoin des trois.

Mais il ne faut pas oublier que ces trois logiques, poussées à leur extrême, c'est-à-dire si l'une d'elle était seule au pouvoir, chacune d'elles aboutit alors exactement à produire le contraire de ce qu'elles promettent à l'origine.

Pour en revenir à notre travail, psychothérapeutique ou d'accompagnement social, je veux insister sur le fait que, puisque ces trois logiques sont toujours présentes, il ne dépend que de nous de recevoir ce que l'on nous apporte comme des dons. Les patients nous font cadeau de ce qui nous permet de devenir de meilleurs professionnels. On n'est pas alors des distributeurs de recettes, on est en situation de nous améliorer. C'est grâce à leurs difficultés que nous développons nos compétences. »

Echanges avec la salle :

QS : « Vous parliez du don et de la relation, je pensais à la situation où l'on se fait l'intermédiaire de la demande d'aide de la personne, que celle-ci reçoit cette aide, et quand la personne l'apprend et qu'elle nous revoit, elle se répand en reconnaissance. On repousse cette reconnaissance en affirmant « ce n'est que notre métier, ce n'est pas nous qui donnons » Est-ce qu'il n'y a pas là dedans quelque chose qui coupe la relation ? Que doit-on répondre ? »

François Balta : « Autant manifester que cela nous fait plaisir, et que c'est justement pour ce plaisir que nous faisons ce métier. On est au milieu d'une telle situation mais pas au

centre. On a été porteur d'une demande, on nous en remercie. Il y a des gens qui ne remercieront pas parce qu'ils pensent que cela leur est dû. Recevoir les remerciements c'est une façon de donner. »

QS : « Vous dites que l'argent provoque un sentiment de liberté. L'argent est instrument de liberté mais pourquoi pas instrument de pouvoir ? Le pouvoir qu'exerce par exemple un homme vis-à-vis de sa femme à travers l'argent qu'il gagne. »

François Balta : « C'est la vision classique de la pauvre femme dépendante de son mari. Mais l'homme qui doit nourrir sa famille est lui aussi dépendant de sa famille « à charge ». Il a du pouvoir certes, mais aussi des responsabilités. Le pouvoir est toujours réparti de façon différente dans le couple ; la femme possède elle aussi un pouvoir, de nature différente. Mais il est vrai que dans le monde du « donnant/donnant », celui qui a plus d'argent a plus de pouvoir. »

QS : « Est ce que l'on peut donner ce que l'on a pas reçu ? »

François Balta : « Je pense que oui... heureusement d'ailleurs ! Je vais vous raconter une anecdote personnelle. J'avais quinze ans quand j'ai entendu un de mes oncles dire au cours d'une conversation avec un autre membre adulte de notre famille que « c'est à 15 ans qu'on est le plus intelligent. » J'entends par hasard cette parole bénéfique qui ne m'était *a priori* pas destinée... Je revois mon oncle trente ans plus tard, et je lui raconte combien cela m'a fait du bien, à l'époque, d'entendre que c'est à quinze ans que l'on est le plus intelligent... Il me dit « Non, non, je n'ai jamais dit ça, j'avais seulement lu dans un article que c'est à cet âge qu'on a le plus de neurones ». Trop tard ! Il m'avait fait du bien sans s'en rendre compte... Les gens se nourrissent de choses que l'on ne sait pas que l'on donne. Essayons de recevoir avec suffisamment de bonheur ce que nos patients/clients viennent déposer chez nous. Ça, il est certain que ça leur fera du bien... s'ils acceptent de le recevoir ! »