ERUDIANCE · OUTIL GRATUIT · À DEUX

L’argent dans notre couple

La conversation qu’on n’a pas encore eue

Un outil Erudiance — gratuit, à utiliser à deux.

QUATRE TEMPS · À DEUX

01 Nos héritages respectifs

02 Nos objectifs, communs et personnels

03 Ce qu’on ne se dit pas

04 Nos décisions à prendre

L'argent dans notre couple — pourquoi c'est si difficile.

L'argent est une source de tension possible dans un couple. Et, paradoxalement, un sujet souvent évité.

Beaucoup de couples n'en parlent jamais vraiment — pas par manque d'amour, mais par croyance que l'amour devrait transcender l'argent. En réalité, c'est l'inverse : les couples qui en parlent anticipent les décalages avant qu'ils ne deviennent des conflits.

Dans la plupart des couples, l'un des deux gagne plus que l'autre. Cette asymétrie structure la relation sans être nommée — et ce qui est invisible ne peut être ni discuté, ni ajusté.

Comment utiliser cet outil : installez-vous à deux, lisez chaque question à voix haute, laissez l'autre répondre sans couper. Chaque réponse compte, et l'accord peut venir plus tard.

> *Ce guide est un espace pour avoir enfin la conversation que vous n'avez pas encore eue.*

01 Nos héritages respectifs

Ce qu'on a appris de l'argent avant de se rencontrer.

Chacun arrive avec un rapport à l'argent formé bien avant : les mots entendus, les silences, la façon dont vos parents géraient. Nommer ces héritages, c'est la première étape pour construire un rapport qui vous ressemble, à vous deux.

- Dans ta famille d'origine, l'argent était plutôt un sujet ouvert, tendu, ou absent des conversations ?
- Quelle phrase sur l'argent as-tu le plus souvent entendue, enfant ? La crois-tu encore aujourd'hui ?
- Est-ce que tu reproduis quelque chose de ce que tu as observé — ou, au contraire, tu fais l'inverse ?
- Y a-t-il une croyance sur l'argent que tu portes, sans savoir si elle est à toi ou héritée ?
- Si tu devais décrire ton rapport à l'argent en un mot, ce serait lequel ? Et celui de l'autre ?
- Y a-t-il un sujet financier tabou dans ta famille d'origine — que tu retrouves dans votre couple aujourd'hui ?

02 Nos objectifs

Communs — et personnels.

Certains objectifs sont partagés, d'autres personnels — les deux sont légitimes. Avoir des visions différentes est normal ; le vrai sujet, c'est de savoir qu'on les a. Ces questions cherchent la clarté, pas le consensus immédiat.

- Quel est le projet le plus important pour toi dans les trois prochaines années — personnellement ?
- Et pour vous deux, en tant que couple — quel est le projet prioritaire commun ?
- Vos priorités communes ont-elles été vraiment énoncées et validées — ou chacun suppose-t-il que l'autre est aligné ?
- Comment imaginez-vous votre retraite ? À quel âge, dans quelles conditions, ensemble ou différemment ?
- Y a-t-il un objectif personnel que tu n'as jamais vraiment partagé — pensant qu'il serait incompris, ou secondaire ?
- Dans dix ans, qu'est-ce que vous voulez que votre argent ait permis — concrètement ?
- Avez-vous la même définition de la suffisance — de ce qu'il faut pour vivre bien ?

03 Ce qu'on ne se dit pas

Les zones de tension non nommées.

Les conflits d'argent naissent rarement des chiffres, mais des attentes implicites, des déséquilibres non discutés, des décisions prises sans en parler. Ces questions sont inconfortables — c'est précisément pour ça qu'elles valent la peine.

- Y a-t-il une dépense régulière de l'autre qui te dérange — sans que tu l'aies dit clairement ?
- As-tu l'impression de contribuer à parts égales dans la vie commune — financièrement et autrement ?
- L'un d'entre vous gère-t-il plus que l'autre — est-ce un choix, ou une habitude devenue inconsciente ?
- Y a-t-il un sujet financier commencé ensemble et jamais vraiment conclu ?
- Savez-vous tous les deux précisément où vous en êtes — épargne, dettes, placements, protection ?
- S'il fallait nommer une tension financière jamais abordée directement, laquelle serait-ce ?

04 Nos décisions à prendre

Ce qui attend une vraie conversation.

La conversation doit aboutir à des décisions, même provisoires. Ce thème aide à voir ce qui est déjà structuré, ce qui reste flou, et ce qui doit être décidé.

- Quelle est la prochaine grande décision financière que vous devez prendre ensemble ?
- Votre organisation est-elle claire (compte commun, comptes séparés, un mélange des deux) — ou s'est-elle installée par habitude ?
- En cas d'imprévu majeur (perte d'emploi, maladie, accident), comment votre situation tiendrait-elle ? Pour combien de temps ?
- Si l'un de vous arrêtait de travailler demain pour raison de santé, l'autre pourrait-il assumer seul l'ensemble des charges ?
- Avez-vous parlé de votre protection en cas de décès — qui hérite de quoi, dans quelles conditions ?
- Qu'est-ce que vous voulez que votre argent permette dans dix ans — concrètement, pas en rêve ?

POUR ALLER PLUS LOIN

Et maintenant ?

Cette conversation a peut-être révélé des alignements que vous ne soupçonniez pas, des décalages pressentis sans être nommés, des sujets qui attendent d'être structurés. C'est bien — c'est même nécessaire.

La suite logique

Si elle a révélé des désalignements sur vos objectifs, votre protection ou vos décisions communes, un premier entretien à deux permet d'aller plus loin : un regard structuré sur votre situation — ce qui est en place, ce qui mérite d'être renforcé, et dans quel ordre avancer ensemble.

Y voir clair à deux — la base de tout le reste.

Une heure, offerte, sans engagement. À deux, ou individuellement.

Réserver mon premier entretien offert

Scanne avec l'appareil photo de ton téléphone, ou va sur erudiance.fr/reserver-bilan-gratuit

Commencer par le diagnostic

Gratuit · quelques minutes · depuis ton téléphone · erudiance.fr/diagnostic-financier

Ce guide est une ressource pédagogique générale. Il ne constitue ni un conseil en investissement, ni une recommandation personnalisée, ni une incitation à souscrire un produit d'épargne, d'assurance ou de crédit. Le premier entretien offert est un échange pédagogique : tu n'en repars avec aucune proposition de produit. Pour toute décision de placement, d'assurance ou de crédit, adresse-toi à un professionnel habilité. Les ateliers, interventions et accompagnements d'Erudiance sont payés par celui qui les commande, et par lui seul : aucun produit financier n'y est vendu ni proposé, aucune commission d'aucun établissement n'y est attachée. Erudiance — Lucille Bidard, entrepreneur individuel — SIREN 992 911 479 — erudiance.fr