

Clarifier sa relation à l'argent AFOCG HAUTE GARONNE / ARIEGE (Valérie, Geneviève, Anne et Marion)

Cette formation de 3 jours a été proposée à l'AFOCG suite à des questions récurrentes d'adhérentes et d'adhérents autour du rapport à l'argent : « pourquoi est-ce si difficile de demander de l'argent ? », « pourquoi est-ce que je sens le besoin de faire des cadeaux, en arrondissant en dessous ou en ajoutant des produits ? »... Jean Beaujouan, consultant et formateur, spécialiste du thème de la relation de la personne à l'argent (association Crésus), était déjà intervenu dans le réseau sur cette même thématique. Fils et frère d'agriculteurs, il connaît le monde agricole et celui des banques.



Valérie témoigne : « Je me suis installée en 1998 sur la ferme familiale de mes grands-parents, en grandes cultures, à côté de Grenade (au nord de Toulouse). J'ai repris directement en bio sur des terres en jachère, et je me suis lancée dans l'élevage de moutons, avec 90 brebis de race tarasconnaise. J'ai adhéré dès le début à l'AFOCG. **Je me suis tout le temps formée, et l'AFOCG me convenait très bien dans cette idée de faire ses comptes soi-même.**

Psychologue de formation, je me suis installée plus par passion que pour gagner de l'argent, mais à un moment donné il faut quand même s'en occuper de l'argent. Avec un petit troupeau, en bio, je dois valoriser ma production, d'autant plus que je n'ai qu'un seul revenu. Dans ma famille, on ne parlait jamais d'argent. **Pour moi c'est assez compliqué, et même douloureux de fixer des prix.** En plus, je me suis installée seule, et en plus j'étais une femme. Il y a toujours quelqu'un dans l'entourage qui vous dit « tu t'es fait avoir ». Donc quand j'ai vu cette formation sur le rapport à l'argent, ça m'a tout de suite intéressé, pour **pouvoir affirmer mes prix, ma position, et également pouvoir investir sans me faire avoir dans les négociations.**

Cette formation m'a aidé à **relativiser par rapport à mon contexte culturel.** Elle m'a permis de **mieux réfléchir à pourquoi tu fais les choses**, à travers des jeux de rôle et des exercices pratiques, puis via l'élaboration d'un plan d'action pour améliorer ce qui pose problème dans les rapports d'argent. J'ai vu mes points faibles par rapport à la négociation sur l'achat du tracteur lors d'un des jeux de rôle. Et en même temps, je ne pouvais pas descendre plus bas, donc je ne me suis pas fait avoir !

Ce qui m'a le plus marqué, ce sont les difficultés rencontrés dans le monde agricole. On fait un métier de passion et c'est vraiment difficile d'en tirer un revenu. **Maintenant, j'arrive à fixer mes prix, et surtout à les défendre.** J'ai par exemple augmenté mon prix de vente de l'agneau et suis passée à 15€ le kilo. **Je suis également plus à l'aise avec ma posture**, si je dois demander de l'argent à ceux qui m'en doivent, c'est normal, c'est un dû. Si je vends à un ami, je peux faire un prix, ce n'est pas un problème de faire à la tête du client, mais c'est un problème si je fais des prix à tout le monde, car là je ne gagne plus d'argent.

Le 3e jour, on devait revenir avec nos avancées par rapport à notre plan d'action. Certains sont revenus en expliquant qu'ils avaient appelé les 2/3 de leurs clients qui devaient de l'argent ! Cette formation apporte des pistes de réflexions, pas d'apport théorique. **On n'est pas sur la méthode de calcul du prix de revient, mais bien sur les aspects intimes de nos représentations face à l'argent.** »