



COMPRENDRE L'INVISIBLE POUR MANAGER AUTREMENT

Appréhender la dimension énergétique de l'argent

INTERVIEW DE NATHALIE CARIOU

Investisseuse, chef d'entreprise et coach en intelligence financière

J'ai découvert Nathalie il y a quelques années grâce à sa formation « Richesse et Liberté ». Outre sa très grande connaissance du sujet, j'apprécie particulièrement son pragmatisme et son franc-parler. Ses nombreuses vidéos disponibles sur le net constituent une mine d'or pour celui qui est prêt à faire bouger sa relation à l'argent. Dans cette interview, Nathalie vous partage plusieurs concepts intéressants qu'elle met en perspective avec le monde de l'entreprise et qu'elle agrmente de sa riche expérience. Dans le but de vous ouvrir à une nouvelle perception de l'argent en tant que manager.

Nathalie, tu considères que l'argent comporte différentes dimensions. Est-ce que tu pourrais nous les expliquer en les mettant en lien avec le monde de l'entreprise ?

Quand on est en entreprise, on va rapidement rentrer dans la dimension action. Soit par la partie gestion, soit par la partie investissement. Alors, l'investissement, ça dépend du rôle qu'on a en entreprise mais la gestion, le manager a très souvent un budget à gérer.

On a une deuxième dimension qui est celle de la réflexion : pouvoir, à la fois, réfléchir à l'argent et se représenter ce qu'on veut en faire. C'est aussi la connaissance technique de la finance : savoir ce qu'est un bilan ou un compte de résultat.

Catherine Cianci – CONSULTANTE EN COMMUNICATION

+ 32 (0) 479 42 10 36 – catherine@catherinecianci.com – www.catherinecianci.com

Une autre dimension, c'est la partie psychologique et affective. C'est ce qu'on appelle la relation à l'argent et c'est là que se trouvent les croyances. Nous arrivons, sans nous en rendre compte, avec un système mental à propos de l'argent, hérité de notre famille et de l'époque dans laquelle nous vivons. Et il ne faut pas croire que parce qu'on arrive en entreprise, on perd notre système de croyances. Effectivement, il y a des managers qui, sans s'en rendre compte, vont avoir du mal avec l'argent parce que, ils sont, par exemple, convaincus que c'est compliqué de parler d'argent.

Il y a ensuite la dimension énergétique où on rejoint l'invisible. L'argent a les mêmes caractéristiques qu'une énergie. C'est présent partout et c'est complètement universel. L'image que je donne pour comprendre le côté énergétique de l'argent, c'est Internet. Il existe qu'on l'utilise ou pas. Et à la base, c'est un système de communication pour interagir les uns avec les autres.

Et puis, la dernière dimension que j'apprécie particulièrement, c'est celle de la créativité. Souvent, on pense que l'argent, c'est triste. Or, l'argent peut permettre une créativité absolument fantastique. C'est vraiment un jeu. Et quand on a compris ça en entreprise, on va beaucoup plus loin et beaucoup plus vite que lorsqu'on a une vision plus dure et plus stricte de l'argent.

Comment un manager ou un dirigeant peut-il réunir ces différentes dimensions au sein de son entreprise ? Et qu'est-ce que ça peut lui apporter ?

Je vais utiliser un modèle d'André Comte-Sponville et je vais parler, de manière synthétique, des ordres tels qu'il les décrit. Ce modèle sert, notamment pour un manager, à ne pas se battre avec l'argent. Parce que quand on confond les ordres, on finit par demander à l'argent des choses qu'il n'est pas capable de faire. Donc, le principe d'un ordre, c'est qu'il a sa propre loi.

Le premier ordre, c'est le scientifico-technique. Sa loi, c'est : *ça fonctionne ou ça ne fonctionne pas. C'est possible ou ce n'est pas possible*. On est vraiment sur du fonctionnel. Et l'argent fait partie de cet ordre. C'est-à-dire que l'argent, ça permet de faire ou de ne pas faire certaines choses.

Au-dessus, il y a un deuxième ordre qui est celui du juridique. *C'est légal ou illégal. C'est interdit ou autorisé*. Et l'argent ne rentre pas dans cet ordre-là. L'argent, stricto sensu, il est dans le « c'est possible, pas possible ».

L'ordre suivant, c'est celui de la morale. Pas forcément religieuse, ça peut être une morale civile de se dire : *est-ce que c'est bien ou est-ce que c'est mal ?*

Le dernier ordre, c'est celui de l'éthique ¹ où on rejoint le « *c'est bon ou ce n'est pas bon* ». C'est bon pour l'écosystème, pour la planète ou pour les individus. L'écologie, par exemple, va rentrer dans cet ordre-là.

En tant que manager, on a comme mission d'articuler ces quatre niveaux. Pour cela, il faut en être conscient et puis voir où je me situe entre l'éthique, la morale, le légal et le fait que je peux gagner de l'argent. Avec ces quatre niveaux en tête, on va peut-être accepter de ne pas gagner d'argent parce que c'est le prix à payer pour intégrer l'éthique ou la morale.

¹ Dans son modèle de la pyramide des ordres, André Comte-Sponville appelle également le quatrième ordre, celui de l'amour. Selon lui, la morale est ce qu'on fait par devoir et l'éthique ce qu'on fait par amour. Ce modèle est tiré de son livre « Le capitalisme est-il moral ? » publié aux éditions Albin Michel en 2004.

On aurait tendance à se dire que si un manager ne gagne pas d'argent, c'est parce qu'il ne sait pas faire ou qu'il n'est pas suffisamment adapté à l'entreprise. Or, ça peut être ; « j'accepte de gagner moins d'argent à un moment donné parce que je suis garant de la pyramide des ordres ».

Quels liens fais-tu entre les différentes dimensions de l'argent et cette pyramide des ordres ?

La dimension action va être dans le côté fonctionnel. Avec les croyances, on est au niveau de la morale. Pour ceux qui croient que l'argent, c'est mal, par exemple. Quand on parle d'éthique, on est forcément très en lien avec l'énergie. Si on veut intégrer toutes les dimensions de l'argent, on passe effectivement par toutes les ordres de la pyramide.

J'aimerais maintenant creuser cette dimension énergétique de l'argent. Qu'est-ce que tu dirais à un manager ou à un dirigeant qui se pose des questions sur cette énergie de l'argent ?

Deux choses. Je disais précédemment que l'argent, c'est comme Internet. Mais ça veut dire quoi ? Qu'on s'y connecte ou pas, ça n'éteint pas le réseau. On a tendance à penser dans une entreprise, que si on a moins d'argent ou plus de difficultés à trouver un marché, c'est qu'il n'y a plus d'argent qui circule. La réponse, c'est qu'il y a toujours autant d'argent qui circule.

C'est nous qui avons soit transformé la prise pour qu'elle ne rentre plus là où elle doit rentrer. Soit qui n'avons pas allumé Internet ou le bon navigateur. L'argent circule toujours mais en dehors de nous. Et on n'a pas su comment se rebrancher au système d'Internet. Ça peut être sécurisant de se dire que quoi qu'il arrive, le système est présent.

La deuxième chose que je pourrais dire à un manager par rapport à cette énergie de l'argent, c'est le lien entre une vision et une réalité. La réalité, c'est 2 euros plus 2 euros égale 4 euros. C'est ce qui fait qu'on a de l'argent dans ses comptes d'entreprise ou pas, qu'on fait du bénéfice ou pas. Et la vision, ça va être le moteur, la manière dont je peux transformer le monde. Et effectivement, pour ça, il va falloir de l'argent.

Après, si on reste uniquement dans la vision, on ne sera jamais dans la matière. Et si on reste uniquement dans la matière, on risque de s'y perdre. Si on veut un équilibre - et je suis absolument convaincue que plein de managers se sentent plus dans l'équilibre que dans un des deux pôles - ça implique de se dire que l'argent permet de mettre la réalité au service d'une vision.

Par rapport aux différentes crises qu'on traverse depuis plusieurs années, selon toi, ce n'est pas tant une question de manquer d'argent que de se déconnecter de l'énergie de l'argent ?

Par rapport à ce que je disais juste avant, on a perdu la vision. C'est-à-dire qu'on est probablement dans un déséquilibre entre l'argent de matière, qui est effectivement devenu prédominant et l'argent de vision qui a un petit peu disparu. Et cette absence de vision fait qu'on ne sait plus pourquoi on gagne de l'argent. Soit on en gagne trop, soit on en gagne pas assez.

Alors le trop, c'est toujours un symptôme de manque. Je pense qu'on vit dans une société où nous sommes beaucoup dans le manque. De vision, certes mais aussi dans un ressenti de manque. Soit vous n'avez pas assez, soit vous avez trop. Mais ce sont deux manières de se défendre de la même chose :

l'insatisfaction et le besoin d'en avoir toujours plus. Avec des comportements de prédateurs qui peuvent être choquants vus de l'extérieur et qui sont surtout déconnectés du sens.

Qu'est-ce que ça peut apporter à un manager d'intégrer la dimension énergétique de l'argent ?

C'est retrouver le sens de pourquoi je fais ça. Le moteur, il est rarement de gagner plus. Et un manager qui réintègre ça, il va récupérer un carburant par rapport à l'action et à la fédération de ses équipes. Évidemment qu'on peut encourager les gens avec un peu d'argent. Mais on s'aperçoit que c'est un assez mauvais vecteur de reconnaissance, en définitive. C'est une récompense ; éventuellement, une incitation.

Un manager qui comprend bien ça, il peut lâcher la compétition pour être dans le positionnement juste. Ça ne veut pas dire rejeter l'argent mais ça évite d'être dans une logique où l'on cherche à gagner plus que l'autre. Ce positionnement va aider le manager à aller beaucoup plus loin parce qu'il dépasse le seul objectif que son service ou son entreprise aillent bien financièrement.

Et toi, en quoi cette dimension énergétique de l'argent est-elle un soutien dans ton entreprise ?

Je fonctionne avec du marketing sur Internet et je fais, ce qu'on appelle, des lancements. Je vais donc travailler de manière assez concentrée, une période dans l'année. Et le reste du temps, je ne suis plus en vente mais je fournis le service. Quelqu'un me demandait l'autre jour : qu'est-ce qui fait que ça marche pour toi ? J'ai répondu que c'était ma capacité à prendre des risques.

Par contre, j'ai posé la question à mon assistante qui m'a dit que c'était magique. Et effectivement, il y a quelque chose qui est inexplicable. Et c'est probablement l'endroit où l'énergie de l'argent est présente. C'est pour ça que l'argent va bien avec le monde de l'invisible. Quand on parle d'énergie de l'argent, ce qu'on exprime, c'est ce côté qui n'est pas totalement compréhensible.

Souvent, on me demande c'est quoi l'argent. Et ma définition la plus juste, c'est que c'est un truc multifacette. Ça peut être un instrument de mesure. C'est aussi une méga surface de projection. C'est tellement de choses qu'on a du mal à l'appréhender et à le qualifier. Et c'est là qu'effectivement, on est sur ce côté invisible. Même quand on ne s'y connecte pas, c'est là.

Par rapport à cette surface de projection qu'est l'argent, qu'est-ce que tu dirais à un dirigeant pour manager au mieux son entreprise ? Quel serait ton conseil pour lui ?

De casser la croyance que 99 ou 95% des gens ont. À savoir qu'il faut travailler dur pour gagner de l'argent. C'est une croyance qui va avec la notion de récompense. Quand tu es petit, tu as un bonbon et quand tu es grand, tu as de l'argent.

Quand on est dans ce lien entre l'effort et l'argent, on se prive du côté magique et de l'effet de levier de l'argent. On va faire beaucoup d'effort mais ça ne veut pas dire qu'on aura beaucoup d'argent. S'en détacher, c'est se rendre compte que l'argent obéit à ses propres règles et qu'on est plutôt sur une règle de cohérence que sur une règle d'effort. C'est faire les choses comme il faut avec un positionnement cohérent. Ça casse le côté injuste et ça permet de fluidifier le phénomène. Parce que, quelque part, on autorise l'argent à faire ce qu'il aime faire, à savoir bouger et se multiplier.

En guise de conclusion, peux-tu nous dire comment faire bouger ses croyances face à l'argent ?

La première étape pour les managers, c'est de les identifier. Après, on peut faire tout un travail plus psychologique dessus, bien évidemment. Mais déjà prendre cinq minutes pour se demander ce que j'ai récupéré de mon environnement et de ma famille.

Ça ne marche pas à tous les coups mais c'est intéressant de voir s'il y avait une phrase ou un dicton avec lequel on me bassinait régulièrement. Moi, par exemple, ma mère répétait tout le temps « plaie d'argent n'est pas mortelle ». C'est une croyance à double tranchant, Qui a eu des conséquences dans ma vie, forcément.

Et quand il n'y a pas de phrase, c'est de se demander de quoi j'ai hérité. Qu'est-ce que mes parents ou mes grands-parents ressentaient par rapport à l'argent ?

Faire cette introspection-là pendant cinq ou dix minutes et écrire peut être un bon point de départ pour arrêter de se laisser enfermer dans ses schémas internes.