



*Ce livre est dédié à ma mère Marie Wayoue (Maffo Dépo'o) qui, très tôt, m'a initié à l'intelligence émotionnelle et à l'intelligence financière.*



LES ÉDITIONS FACOP

173, Rue 1.097 Élig-Essono, BP 3928 Yaoundé – Cameroun

Tél : +237-77649709 ou +237- 694269296

Courriel : [contact@mta-afrique.com](mailto:contact@mta-afrique.com)

Dépôts légaux : troisième trimestre 2022

---

- Bibliothèque nationale du Cameroun ;
  - Bibliothèque nationale de France.
- .....

Le code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans consentement de l’auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon, sanctionnée par les lois et actes en vigueur.

-----

Conception graphique de couverture : DREAM GROUP,  
[mydreamgroup6@gmail.com](mailto:mydreamgroup6@gmail.com)

ISBN 978-978-956-515 -3

## Table des matières

Remerciements	11
Préface : La confirmation d'une vocation	17
Introduction	26
Première partie : Les Africains créateurs de richesses et le paradigme du « vrai Homme »	33
Chapitre 1 - Lorsqu'on est physiquement un vrai Homme...	35
Chapitre 2 - Pourquoi avoir seulement un bon QI ne suffit pas ?	52
Chapitre 3 – Ce sont les habitudes de chacun qui déterminent exactement qui il est et ce qu'il deviendra	56
Chapitre 4 – Nos émotions influencent nos performances en tant qu'entrepreneurs	68
Chapitre 5 – Amour et réussite ou le paradigme du vrai Homme dans le domaine de l'amour	74
Chapitre 6 – Inspirez et influencez positivement les autres	93
Chapitre 7 – Le FACOP a déjà inspiré des personnes à devenir de « vrais Hommes »	118
Chapitre 8 – Importance de l'intelligence spirituelle en Afrique	131
Chapitre 9 – Voici pourquoi les Africains qui ont été souvent parmi les premiers à l'école deviennent difficilement libres spirituellement et financièrement	155

Deuxième Partie : Il faut connaître, aimer et savoir compter l'argent pour devenir financièrement indépendant	155
Chapitre 10 – Sortir de la caverne et prendre le chemin de l'abondance	157
Chapitre 11 – Au juste, c'est quoi être riche ? Que signifie être riche en Afrique ?	167
Chapitre 12 – Le Roi des Baham ou l'incarnation de la mentalité de l'abondance	179
Chapitre 13 – Les 7 principales formes d'intelligence financière	186
Chapitre 14 – Les 9 plus grands secrets de l'intelligence financière	231
Chapitre 15 – Comment créer une entreprise industrielle ou commerciale sans argent ?	253
Chapitre 16 – Les 12 secrets de l'imagination créatrice	254
Chapitre 17 – Des plans précis pour réussir	297
Chapitre 18 – Africains de la diaspora, soyez abondance	304
Conclusion	315
ANNEXES	314
Annexe n°1 – La conservation de la mémoire en Afrique et au Cameroun : Urgence de la décolonisation des paradigmes	313
Annexe n°2 – La loi du rythme hypnotique ou la loi fondamentale du succès ou de l'échec	345
Annexe n°3 – Lectures recommandées	341

## Remerciements

Ce livre est le résultat d'un rêve qui ne se serait pas réalisé si son auteur que je suis n'avait pas bénéficié autour de lui d'un environnement très favorable, pendant de nombreuses années.

L'expérimentation de la réalité du « cerveau collectif » qui sera abordé a ainsi été une grande source de bonheur, à chacune des sessions de formation qui ont déjà eu lieu dans le cadre du programme intitulé : FUTURE AFRICA COACHING PROGRAM (FACOP).

Ma première pensée ici va donc tout naturellement à toutes ces femmes et tous ces hommes qui se sont pliés au jeu, me permettant de nombreuses vérifications au sujet de la pertinence de mes enseignements, largement objet de mon partage dans cet ouvrage.

Mes remerciements les plus chaleureux vont donc à mon frère Bernard Fogueng (Directeur Général du Groupe MTA-DC et Président de MTA GOPIC France) et à ma sœur Maître Désirée Potanbissi épouse Ngoya (Avocate au Barreau du Québec – Canada).

Ils ont su m'encourager à leur manière à écrire ce livre et à réussir jusqu'ici les formations FACOP, en y étant les valeureux représentants des dix enfants de ma mère (y compris les trois déjà décédés). Leur participation assidue aux séminaires de Paris pour Bernard et Montréal pour Désirée, respectivement en septembre 2016 et mai 2017, aura été un élément déclencheur d'un engagement fort de ma part, qu'eux-mêmes n'ont pas soupçonné.



Il en est de même pour leurs "camarades FACOPISTES" que sont Dardanaud Tague Taguetieu, Cédric Lemofack, Noel Tchidjo Moyo, Hervé Boluda, Luc Kamto, Michel Nguenkam Toko, Yanne Tchibinda, Oulimata Ba, Madeleine Dopavogui, Aurélien Gaingua Kamdem et tous les autres de l'Allemagne, du Cameroun, du Canada, du Gabon, de la Guinée Conakry, du Sénégal, de la France, etc. Que chacun trouve ici l'expression de ma sincère gratitude.

Mention spéciale à Djoko Domguia (Té Waffo Domguia), devenu le premier et mon plus proche collaborateur/formateur au sein du FACOP, Directeur Général de la société *Maka Foods SAS*, il a, depuis février 2017, un terrain sur lequel démontrer qu'il fait partie de ceux qui pourraient bientôt intervenir sur tous les thèmes de ladite formation, voire me remplacer valablement. Je sais que son œuvre ne fait que commencer, mais il a déjà prouvé, en très peu de temps, qu'il est décidé à mettre son génie au service de l'humanité, à travers ses deux premières responsabilités à mes côtés. Merci Té Waffo, merci infiniment !

Que dire à mon épouse, Maître Micheline Lysette Kamdem Noussi Fonkoua ? Elle seule sait comment elle a pu supporter, pendant tant d'années, mon amour pour les livres, lesquels m'ont souvent fait oublier qu'elle était à mes côtés, particulièrement lors des nuits sans une seule minute de sommeil, parce que je lisais. Merci ma chérie ! En tant que Notaire, tu as déjà aidé plusieurs membres du FACOP dans la création de leurs entreprises et dans le domaine de l'immobilier. Merci aussi à tous nos enfants. Ils me sont beaucoup plus chers qu'ils n'imaginent, malgré la distance qui nous a souvent séparés. Ce livre n'aurait pas existé sans vos sacrifices respectifs, sous silence.

Enfin, que le Roi des Baham, tous "les enfants" Maka Pouokam (ma

famille maternelle) et toute la grande famille paternelle (Bupu Tag'haing) trouvent ici la manifestation de ma reconnaissance, pour toutes leurs attentions et leurs encouragements, parfois depuis ma naissance pour les plus âgés. Vous savez que vous êtes plus de 500 personnes et que je compte encore beaucoup sur vous. Vous pouvez aussi compter sur moi...

*Babam, Domaine Souop Soffo Sa'a Mekà, juin 2017.*



Préface : *La confirmation d'une vocation*



## PREFACE

Le 19 octobre 2015, mon meilleur coach dans le domaine des affaires mourait à Yaoundé, des suites de maladie, pendant que j'accompagnais quelques futurs jeunes entrepreneurs africains à la grande foire de Canton en Chine. Il s'appelait Kamdem Samuel, mais était beaucoup plus connu comme Té Waffo Bùguong, son nom de notable Bamiléké à la cour royale de Baham, dans les Hauts Plateaux de l'Ouest Cameroun.

Té Waffo est mort à l'âge de 82 ans (officiellement, puisqu'il devait en réalité en avoir au moins 85, d'après certaines de ses confidences).

À Bafoussam, chef-lieu de la Région Ouest Cameroun où il vivait principalement, il est connu pour avoir été l'un des plus riches et des plus heureux. À plusieurs reprises, pendant deux ans (fin 2013 à octobre 2015) il s'était montré très fier de transmettre quelques secrets des affaires et de la vie à son homonyme que je suis, alors que nous n'avons aucun lien direct de parenté. Il tenait à ce que je reste ou que je devienne un « vrai homme » libre, riche, heureux et fier de l'être, comme lui, ou mieux encore.

Té Waffo n'était pas allé à l'école (système scolaire occidental), mais s'était retrouvé très tôt dans un cercle d'autoformation constitué de commerçants très futés, les uns coachés par les autres, couvrant dans leur business plusieurs pays dont le Tchad et le Soudan, en plus de leur pays natal, le Cameroun.

**Il a fini industriel dans l'agroalimentaire et entrepreneur dans d'autres multiples activités dont l'immobilier. Il m'a prouvé que devenir un homme libre, financièrement indépendant, voire fortuné, n'est pas une affaire de sorcellerie**

## PREFACE

(si elle existe telle qu'on la décrit au Cameroun). D'après lui, ce n'est pas non plus nécessairement à l'école que ça s'apprend, du moins pas l'école formelle que nous connaissons. Il m'a expliqué qu'il faut simplement être un "vrai Homme", sage, bien accompagné, et connaître quelques secrets, pour atteindre durablement la liberté financière, l'opulence, la paix et le succès dans la vie.

Bien qu'il n'ait pu me former et m'accompagner que pendant deux ans seulement, avec des rencontres mensuelles dans un cadre absolument insolite (que je présenterai dans ce livre), il m'a suffisamment marqué pour que je comprenne que l'Afrique a un gros problème, né de sept siècles d'esclavage, de colonisation et de néo-colonisation. Il a su me pousser vers une mission très forte et très exigeante, celle de contribuer dans mes domaines de compétence à la conception et à la mise en œuvre d'une solution pratique, intelligible et durable, celle qui, pour moi, passe par le **chemin de l'entrepreneuriat**.

C'est pour cette raison que j'ai décidé, à sa mort, de me donner comme principale mission de former et de coacher autant de jeunes Africains que possible, afin de les accompagner dans la création et le développement rapide, mais durable, de leur business.

Il se trouve en effet que Té Waffo m'a fait découvrir que j'avais un don particulier, une vocation particulière, un talent que je ne saurai garder pour moi. Il m'a encouragé, sans véritablement s'en rendre compte, à mieux connaître et m'appropriier les savoirs ancestraux africains en matière d'intelligence émotionnelle et d'intelligence spirituelle. Il m'a poussé à accepter, pendant deux ans, de participer avec beaucoup de succès à la formation de nombreux

## PREFACE

jeunes Africains de plus de quinze nationalités, désireux de devenir industriels, en Allemagne, en France, au Canada et au Cameroun.

En septembre 2016, soit un an après son décès, la Future Africa Coaching Company (FACOCOM SAS) est créée, avec le programme FACOP, ma propre structure de formation et d'accompagnement dans le secteur de l'entrepreneuriat.

Pour être efficace, j'ai alors été obligé de remettre en question mes diplômes et mes connaissances passées. Puis, il a fallu me former de manière très intensive, notamment en procédant à des recherches approfondies sur la création d'entreprises et l'accomplissement personnel, afin de pouvoir appliquer et transmettre dans le monde d'aujourd'hui ce qu'il tentait, chaque mois, en langue Ghomhala (Baham), de me faire découvrir, concernant la créativité, le leadership, la richesse et le bonheur. D'où aussi la décision d'écrire enfin ce livre, le plus rapidement possible après son départ pour rejoindre ses ancêtres. Les éléments rassemblés pour un ouvrage dans le domaine de l'entrepreneuriat, depuis une dizaine d'années, devaient impérativement tenir compte de ses enseignements. Il fallait que je fasse vite, pour éviter d'oublier certains détails des dits enseignements, puisque je n'avais jamais directement pris des notes lors de nos séances de coaching.

Fort heureusement, les multiples questions posées par les participants lors des conférences et séminaires m'auront aidé à me souvenir de beaucoup de choses et de les transcrire dans les différents chapitres qui suivent.

Manifestement, Té Waffo a su m'entraîner vers ma véritable



## PREFACE

mission au profit de l'Afrique et du monde, à sortir de ma coquille et à étendre mes ailes pour aider d'autres personnes. Il est alors question, autant que possible, de contribuer à une conscientisation de tous ceux qui n'ont pas encore eu l'occasion de découvrir comment accéder à la liberté mentale, spirituelle et financière, comment fuir la médiocrité, puis, prendre le chemin de la grandeur et de l'abondance, pour remettre l'Afrique debout. Il me confiait avoir indiscutablement mis beaucoup plus de temps que moi pour devenir libre et riche, dans des conditions beaucoup plus difficiles (colonisation du Cameroun, guerre d'indépendance, etc.).

A mon tour, je veux que les jeunes qui liront mon ouvrage ou que je formerai et accompagnerai ne mettent pas 20 ans comme moi pour le devenir, mais beaucoup moins, grâce aux nombreux secrets que j'ai alors pu découvrir et appliquer aux côtés de Té Waffo ou ailleurs. C'est globalement l'objet de ce livre. Il indique le chemin qu'un individu peut suivre pour partir de la misère à l'abondance. Et ceci est valable pour une famille, une communauté, un pays, voire le continent africain tout entier.

Oui, l'école pour devenir libre, riche, heureux et fier de l'être comme Té Waffo est une école particulière, restée longtemps une histoire de quelques grandes familles et de cercles très restreints, au point où même les livres pouvant aider les futurs grands entrepreneurs circulaient uniquement au sein de ces familles et de ces cercles.

En dehors du type d'accompagnement observé en pays Bamiléké à l'époque de Té Waffo, je ne connais en effet pas d'écoles ayant conduit à la réussite dans l'entrepreneuriat en Afrique. Ailleurs,

## PREFACE

de nombreux riches ont été formés dans de grandes universités et autres écoles supérieures spécialisées. C'est ainsi que l'université de Harvard aurait formé 131 des 2.000 personnes les plus riches de la planète, selon Le Figaro du 12 juin 2017. Il est donc clair de mon point de vue qu'il y a un énorme travail à abattre par tous ceux qui, entrepreneurs avertis, dans le domaine de la formation et autres, accepteront à mes côtés ou ailleurs, de pousser les Africains à sortir de la misère mentale et spirituelle pour avancer vers la vraie liberté et vers la prospérité. Les nouvelles techniques de l'information et de la communication qui se développent de manière exponentielle ces dernières années sont heureusement là pour permettre une plus large diffusion des pratiques et des secrets conduisant à la richesse et à un réel épanouissement des entrepreneurs en Afrique, dans des écoles spécialisées et à travers d'autres initiatives.

« Future Africa Coaching Program » qui s'inspire d'une part des enseignements de vieux et jeunes entrepreneurs africains et surtout de ceux de mon défunt coach, et d'autre part de mes expériences, recherches et réflexions ont par conséquent été conçus dans cet esprit, un esprit clairement fondé sur la culture, l'histoire et le génie de mon peuple. Ma démarche est donc radicalement basée sur des lois naturelles et sur des principes de croissance continue, d'honnêteté, d'intégrité, de confiance, d'harmonie, etc., laquelle démarche a été appliquée avec succès par mes propres ancêtres.

Le présent ouvrage que vous tenez entre les mains vient alors détailler et compléter les outils du processus de formation et d'accompagnement que je propose, processus qui passe par des séminaires, des téléconférences, des publications diverses et surtout par un coaching professionnel personnalisé ou en groupe, ou encore

## PREFACE

par le mentorat pour quelques privilégiés.

Il me permet en outre une ouverture sur le monde, car le modèle décrit est, de mon point de vue, applicable partout et en tout lieu sur la planète Terre, bien qu'il s'adresse prioritairement aux Africains et aux Afro-descendants.

*Lucas Kamdem (Souop Soffo Sa'a Mekù)*



## *Introduction*

Si vous répondez par « OUI » à une seule des neuf questions ci-après, c'est que ce livre est écrit pour vous :

1. Voulez-vous prendre conscience du niveau de vos talents, vous libérer de l'esclavage moderne et offrir votre génie au monde contre rémunération ?
2. Voulez-vous augmenter votre intelligence émotionnelle et votre intelligence financière ?
3. Voulez-vous découvrir les obstacles cachés qui ralentiraient votre marche vers le succès et le bonheur ?
4. Voulez-vous devenir financièrement libre et accorder plus de temps à vous-même et à vos proches ?
5. Voulez-vous créer votre propre business sur de bonnes bases ou développer celui qui existe déjà ?
6. Voulez-vous comprendre pourquoi 95% des entreprises créées ne fêtent pas leur 5<sup>e</sup> anniversaire et vous former pour plus de succès ?
7. Voulez-vous contribuer à remettre l'Afrique debout, libre politiquement et économiquement ?
8. Voulez-vous sortir de la « caverne » et apprendre à « penser en dehors de la boîte » ?
9. Voulez-vous découvrir et appartenir à un puissant réseau d'hommes et de femmes véritablement libres et durablement riches, heureux et fiers de l'être, engagés, intègres, honnêtes et décidés à réussir ensemble ?

S'il y a eu plus d'un « OUI » à mes 9 questions, continuez votre lecture...

À partir de ma propre expérience du terrain en Afrique et à l'international, aussi bien dans le secteur public à un très haut niveau (pendant près de 20 ans) que comme homme d'affaires et observateur des mutations socio-économiques dans le monde, je partagerai avec vous les secrets de ce que certains appellent depuis ma réussite.

Ensemble, nous réaliserons nos rêves : D'une part, votre rêve de sortir de la médiocrité et de l'esclavage deviendra une réalité visible et, de mon côté, mon rêve personnel de voir de nombreux Africains et Afro-descendants libres, riches, heureux et fiers de l'être deviendra aussi réalité avec ma contribution. Nous constituerons alors une force qui comptera dans le monde de demain !

D'où mon invitation à lire (étudier) le présent ouvrage, comme si la qualité de votre vie en dépendait désormais.

**Comme tous les professeurs d'université et leurs étudiants pourront le constater, ce livre n'est pas un mémoire de master, et encore moins une thèse de doctorat. Il n'utilise pas et ne pouvait pas utiliser leurs « codes » habituels, avec toutes les notions de référencement et de statistiques, etc. Il est en grande partie un témoignage, un partage d'expérience, un guide pour ceux qui veulent créer des entreprises en Afrique ou ailleurs dans le monde. Il m'a permis de développer une bonne partie des thèmes abordés lors de mes conférences et de mes séminaires sur l'entrepreneuriat.**

Sans aucun doute, les lecteurs y trouveront de bonnes solutions aux nombreux problèmes qui se posent aujourd'hui dans le monde et en Afrique particulièrement, une Afrique dont les fils et les filles ont été conditionnés, formatés, anesthésiés, aveuglés, préparés à être d'éternels esclaves (souvent volontaires). Ce sont ces solutions qui figureront dans les deux parties du livre, en réponse aux deux principales questions suivantes :

- Partie 1 : Comment avoir en Afrique des créateurs de richesses qui soient de « vrais Hommes », c'est-à-dire qui passent du paradigme chose au paradigme du vrai Homme ?

- Partie 2 : Comment avoir en Afrique de « vrais Hommes » autodéterminés, qui non seulement connaissent, aiment et savent compter l'argent, mais aussi qui vont concevoir de bons plans et les mettre en exécution ?

En parcourant ces deux parties, certains seront surpris de découvrir jusqu'à quel point la réussite en Afrique plus qu'ailleurs est ancrée dans les lois naturelles que respectaient nos ancêtres. Ils risqueront d'être totalement perdus s'ils n'acceptent pas de se reformater, se reconditionner, se reconstruire, pour avancer. D'autres ne comprendront pas pourquoi j'insiste tant sur les changements de paradigmes et choisiront, consciemment ou inconsciemment, de rester dans la caverne, comme des esclaves faisant semblant d'être heureux et fiers de leur état. D'autres encore chercheront vainement des formules magiques pour réussir à coup sûr et courront le risque de vagabonder comme des chiens errants, jusqu'à leur mort. D'autres enfin, j'espère les plus nombreux,



## *Introduction*

reconnaîtront le degré de leur ignorance et commenceront à se former et à se faire accompagner pour devenir véritablement libres et durablement riches, heureux et fiers de l'être, puis s'engageront à former d'autres Africains, pour qu'ensemble nous remettons notre continent debout, libre politiquement et économiquement, pour le bien du monde entier.

Ces derniers auront assimilé ce que j'appelle le « paradigme du vrai Homme ».

**Première partie : *Les Africains***  
*créateurs de richesses et le paradigme du*  
*« vrai Homme »*



Chapitre 1 - *Lorsqu'on est physiquement un vrai  
Homme...*



J'ai demandé un jour de l'an 2014 à mon coach Té Waffo Bùguong comment eux, les anciens avaient fait pour réussir et être aussi riches, comme lui et plusieurs de ses amis, jeunes et moins jeunes, alors qu'ils n'avaient pour la plupart pas été à l'école des Blancs, si oui pour des durées très courtes. Fidèle à son habitude devenue presque un tic quand je lui posais certaines questions, il a pris quelques secondes et s'est emparé de sa canne. De fait, même assis, il ne répondait à certaines de mes questions qu'en s'appuyant légèrement sur cette belle canne qui ne le quittait pas souvent.

En le regardant ce samedi-là, j'ai vite compris qu'il allait me dire quelque chose de très important.

Tout simplement, il m'a appelé, presque en murmurant : "Souop Soffo", j'ai répondu « Ô'o », et il a poursuivi : *« hier comme aujourd'hui, si tu n'es pas un vrai Homme, tu ne peux pas faire les affaires jusqu'à t'en sortir, jusqu'à devenir riche »*. En fait, « *Kwa me'baing* » en langue Baham-Ghomala que j'ai essayé de traduire par « vrai Homme » est un homme ayant tout ce qui fait de lui une personne vraiment vivante, solide, entière, non fractionnée, intègre dans le sens de complet, intact, fort.

Il parlait bien sûr en référence à son temps, à sa perception du monde. Aujourd'hui, on pourrait tout aussi dire : si tu n'es pas une

*Lorsqu'on est physiquement un Vrai Homme...*

“vraie femme”... ou encore : Si tu n’es pas une vraie personne, tu ne peux pas faire les affaires jusqu’à réussir, jusqu’à devenir riche.

Il convient d’indiquer ici que nos séances de coaching, assez régulières mais improvisées au départ, étaient devenues des moments extraordinaires pour nous deux, et se passaient dans un cadre qui n’autorisait pas souvent de parler à haute voix.

Lorsque je lui ai donc demandé calmement ce jour-là ce que signifiait pour lui être un vrai Homme, il a souri et m’a expliqué, avec un visage rayonnant, qu’un vrai Homme avait plusieurs dimensions.

En particulier, il m’a fait comprendre que pour réussir dans les affaires et plus globalement dans la vie, un vrai homme devait avoir une bonne santé et être physiquement solide. Puis, il m’a dit qu’un tel homme devait être très intelligent, savoir vite réfléchir, ne jamais chercher à tromper qui que ce soit, être honnête et éviter tout ce qui est immoral, savoir chaque fois où il va (but déterminé), aimer ce qu’il fait et surtout avoir de « vraies personnes » derrière lui, c’est-à-dire avec qui il est interconnecté.

Pendant plusieurs mois, nous sommes revenus sur l’un ou l’autre aspect évoqué, caractérisant pour lui le vrai Homme, celui qui peut réussir et connaître durablement le vrai bonheur.

C’est le cas pour l’aspect physique, largement abordé avec lui, à plusieurs reprises.

Il me racontait alors comment ses compagnons et lui arrivaient, dans les années 1940 à 1970, à faire les affaires entre le sud et le nord du Cameroun, puis entre le Cameroun et le Tchad, jusqu’au Soudan, soit plus de 1000 kilomètres, avec parfois de longues distances à parcourir à pieds, sous forme de caravane, derrière des bœufs

porteurs de marchandises ou des chameaux, dans des pirogues, des camions de fortune, etc.

A force de l'entendre à de multiples reprises évoquer le "vrai Homme", tantôt pour me parler de l'un de ses amis ou très curieusement de moi, j'ai pris le plaisir de lui poser des questions à ce sujet et à l'écouter, puis, je me suis engagé à mener moi-même une réelle réflexion et des recherches approfondies sur ce paradigme. Il fallait en effet que j'arrive à intérioriser le principe sous-jacent, le rendre intelligible et savoir comment mettre en pratique toutes les leçons apprises. Il fallait aussi que je m'assure que je pourrai, à mon tour, expliquer aux jeunes comment et pourquoi être un vrai Homme fait forcément partie des facteurs clés de la liberté et du succès, dans la vie et dans la création et le développement d'une entreprise prospère, pour tous ceux qui désireraient devenir libres, riches, heureux et fiers de l'être.

Avant de revenir spécifiquement sur l'aspect physique annoncé ci-dessus, il me plaît de partager que dans mes recherches, j'ai trouvé que le *paradigme du vrai Homme* de Té Waffo correspondait, chez certains sages de l'Occident et de l'Orient, à celui dit de la *personne entière*. Stephen Covey en parle abondamment dans son livre "*La 8<sup>e</sup> habitude*".

Au fil des mois, j'ai noté que plusieurs auteurs ont dénombré une multitude d'intelligences. Il en est ainsi notamment de Howard Gardner qui a publié en 1983 son livre *Frames of Mind : the Theory of Multiple Intelligence*.

De toutes ces intelligences, les plus connues depuis lors sont l'intelligence rationnelle, l'intelligence relationnelle, l'intelligence sexuelle, l'intelligence émotionnelle, l'intelligence sociale,



*Lorsqu'on est physiquement un Vrai Homme...*

l'intelligence spatiale, l'intelligence musicale, linguistique, naturaliste, etc.

Mais, en définitive, je préfère retenir pour vous les quatre grandes formes d'intelligences qui suivent :

- Intelligence physique ou corporelle (QP) ;
- Intelligence mentale ou rationnelle (QI) ;
- Intelligence émotionnelle ou sociale (QE), et
- Intelligence spirituelle ou existentielle (QS).

J'aurai bien sûr l'occasion de revenir sur toutes ces quatre importantes intelligences, dans les chapitres qui suivront celui-ci. Mais, en attendant, comme me l'a démontré Té Waffo, le QP vient en premier lieu, non pas qu'il soit le plus important des quatre, mais parce qu'il est considéré comme la base pour vivre, pour ne pas mourir physiquement.

En effet, nous ne réalisons pas jusqu'à quel point notre corps est une machine extraordinairement sophistiquée, extraordinairement compliquée, avec plusieurs programmes, plusieurs systèmes et plusieurs structures.

Ainsi, notre intelligence physique gère de nombreux systèmes interdépendants, chacun ayant une importance vitale : système respiratoire ; système nerveux ; système digestif ; système circulatoire (eau, air, sang, etc.) et tous les autres systèmes vitaux, tout ceci de manière presque inconsciente pour nous.

De toute évidence, un homme qui ne serait pas en bonne santé (qui aurait donc l'un des systèmes ou structures de son corps gravement malade) ne pourrait que difficilement être un « vrai Homme » et ne pourrait donc pas facilement réussir en tant

qu'entrepreneur.

D'où l'importance que le créateur d'entreprise doit accorder à sa nourriture, c'est-à-dire à ce qu'il mange, à ce qu'il boit ou fume (en quantité et en qualité). D'où l'importance aussi des exercices physiques (sport), pour un bon entretien des différents systèmes cités ci-dessus. D'où l'importance enfin de la prudence et de la prévention quotidienne, en Afrique plus qu'ailleurs (vaccinations, moustiquaires, contrôles sanitaires, etc...). C'est éminemment une question d'autodiscipline, de self-control.

Comme chacun peut l'imaginer, cette intelligence physique, bien que très indispensable à la survie, ne suffit pas. Lorsqu'on est physiquement un vrai homme, c'est très bien. Il faut néanmoins autre chose pour réussir. C'est certainement pourquoi, pendant plusieurs mois, Té Waffo Bùguong s'est évertué à me démontrer que la très grande majorité des personnes sur terre sont certes manifestement en bonne forme physique et sont apparemment intelligentes (bon QI), mais ne peuvent paradoxalement pas devenir libres, riches, heureuses et fières de l'être. J'ai vite compris qu'il leur manque souvent l'intelligence émotionnelle (QE), l'intelligence spirituelle (QS) et surtout l'intelligence financière (QF) qui se situe à l'intersection des quatre principales formes d'intelligence évoquées ci-dessus.

L'intelligence physique se limite donc à tout ce qui peut influencer de l'intérieur comme de l'extérieur notre capacité physique à réussir, c'est-à-dire les capacités de notre corps en tant que être humain, en particulier en tant qu'entrepreneur. Il s'agit aussi de tout ce qui est lié directement ou indirectement au développement ou à la dégénérescence de ce corps (capacité naturelle numéro 1), étant entendu, comme nous le verrons, que

### *Lorsqu'on est physiquement un Vrai Homme...*

toutes les intelligences citées sont interdépendantes. J'expliquerai aux chapitres3 et 4 comment la sexualité par exemple et d'autres émotions positives ou négatives influencent fortement notre physique, mais aussi notre intelligence mentale ou rationnelle (mesurée par le QI), liée à notre capacité naturelle numéro 2 qu'est le mental.

Avant d'aborder cette intelligence mentale (QI) au chapitre 2, puis longuement les deux autres (QE et QS), il est bon que je consacre d'abord quelques lignes sur la définition du mot paradigme, en particulier sur le *paradigme du vrai Homme* présenté dans l'encadré ci-après :

*Au juste, c'est quoi le paradigme du Vrai Homme ?  
(ou pourquoi je parle du Vrai Homme en Afrique ?)*

\*\*\*\*\*

Le samedi 6 août 2016 à Baham dans l'ouest du Cameroun (comme déjà précisé) un grand notable bamiléké (Té Sa'a Biegaing, chef du village Kafo et Professeur des Lycées) m'a poussé à me poser de multiples questions sur l'impact possible de la mission dans laquelle je me suis engagé, celle de former et de coacher en 5 ans au moins 1000 jeunes entrepreneurs Africains libres, riches, heureux et fiers de l'être.

Puisque tout est parti de la signification du mot «paradigme» sur lequel lui et moi échangeons, en nous référant au « paradigme du vrai homme en Afrique », je me suis trouvé obligé de formuler dans cet encadré (un peu long) quelques précisions, à l'attention de mes lecteurs, en attendant de revenir de la même manière sur un autre thème soulevé par un autre notable le même jour, au sujet de la signification de «devenir véritablement libre et durablement riche, heureux et fier de l'être», que j'utilise très souvent.

*Définition du mot paradigme.*

Un paradigme est une représentation du monde, une manière de voir les choses, un modèle cohérent de vision du monde qui repose sur une base définie.

### *Lorsqu'on est physiquement un Vrai Homme...*

Le mot paradigme tient en fait son origine du mot grec ancien *paradeigma* qui signifie «modèle» ou «exemple». Le paradigme est alors l'ensemble des croyances et des accords partagés, notamment par les scientifiques ou les philosophes, qui guident leurs recherches, identifient les problèmes et indiquent ce qui est acceptable en tant que résultats, par les uns et les autres.

Le terme est souvent employé également pour décrire l'ensemble d'expériences, de croyances et de valeurs qui influencent la façon dont un individu perçoit la réalité et réagit à cette perception. Avant que Pasteur et d'autres scientifiques ne découvrent les microbes, invisibles à l'œil nu, les occidentaux procédaient à la saignée pour se soigner, ou se vouaient aux saints en fonction des maladies (d'où l'adage «je ne sais plus à quel Saint me vouer»). Mais, après la découverte de ces microbes et d'autres organismes également invisibles à l'œil nu, le paradigme a changé. Il en est de même pour les réalités des galaxies et du cosmos ainsi que pour les recherches liées à la l'évolution des êtres vivants, à la gravité, aux astres et en particulier au système solaire, etc.

Il y a plusieurs autres définitions possibles selon que l'on est dans le domaine économique ou d'autres sciences, mais les indications ci-dessus me semblent suffire pour permettre à mes jeunes entrepreneurs de bien cerner la notion de “vrai Homme” en Afrique, puis de changer de paradigme pour devenir ces hommes et femmes vraiment utiles à l'Afrique, où qu'ils se trouvent dans le monde.

### *Paradigme du Vrai Homme en Afrique.*

Le paradigme du vrai homme en Afrique que j'utilise

*Lorsqu'on est physiquement un Vrai Homme...*

provient de la culture, de la sagesse et des traditions africaines, Bamilékés en particulier, qui considèrent l'humain dans sa totalité. Il représente ce que les ancêtres de ce peuple ont voulu montrer à titre d'exemple, pouvant donc servir de modèle chez l'humain. C'est la même chose que le «paradigme de la personne entière».

Par conséquent, chez les vrais Africains, le paradigme du vrai homme fait référence à un système de représentation qui concerne toute la configuration du savoir universel et intemporel, non lié à une époque donnée. Le vrai homme a été alors vrai homme hier ; il l'est aujourd'hui ; il restera vrai homme demain partout où on parlera de lui. Il restera une référence parce qu'il aura surmonté les échecs et les doutes pour accomplir le but qu'il se sera fixé au bénéfice de l'humanité.

C'est pourquoi l'ensemble des croyances et des valeurs qui sont partagées par les membres de cette communauté africaine sont basées sur des lois naturelles, que l'on appelle aussi des principes indiscutables, universels, éternels. On entendra alors dire partout en Afrique et dans toutes les langues qu'un vrai homme fait ceci ou cela, est ceci ou cela, ou ne fait pas ceci ou cela ou encore n'est pas ceci ou cela.

Le cas de la confiance est à ce propos très significatif en Afrique, lorsqu'on en parle. Par exemple, les Bamilékés de langue Ghomala disent « mô pamwè, o' pamyi ». Formule très difficile à traduire, mais qui pourrait signifier que la confiance est réciproque : « Si quelqu'un te fait confiance, il faut mériter sa confiance et lui faire aussi confiance ». « Si quelqu'un est avec toi ou croit en toi, il faut être avec lui et croire en lui ».

### *Lorsqu'on est physiquement un Vrai Homme...*

Ceci n'est pas possible sans la confiance en soi et l'autodétermination qui sont propres aux vrais hommes.

Il en est de même du principe de justice, de l'intégrité, de l'honnêteté, de l'excellence ou encore du principe de croissance, lié à celui du potentiel (j'aurai l'occasion de revenir sur tous ces principes).

Sur le plan scientifique et des réalités des connaissances, il est néanmoins arrivé dans l'histoire que des forces de toutes sortes fassent tout pour maintenir certains peuples ou une partie de l'humanité dans l'ignorance et l'esclavage, pour des motifs de domination et/ou d'assimilation. Il en a été ainsi avec le mode et les conditions de l'introduction de la religion chrétienne en Afrique. L'état d'esprit en Occident avait permis d'accepter de nombreux dogmes comme vérités absolues. Ceux-ci ont été imposés à l'Afrique avec une violence insoupçonnée, créant une peur généralisée et destructrice, notamment celle relative à l'enfer. Puis, petit à petit, avec le temps, plus on a cru certaines de ces stupidités vraies et fondées sur des faits, plus elles ont été admises comme telles et transmises de génération en génération, aboutissant à la naissance de pseudos zones de confort, pourtant basées sur des paradigmes parfois non exacts, non universels, discutables. Il sera très difficile aux Africains concernés de changer de paradigmes.

### *Changer de paradigme ?*

Dans ces conditions, pour l'Africain-vrai homme, parler de « changement de paradigme » signifierait sortir d'une vision du monde complètement erronée, sortir de la caverne, sortir d'un

### *Lorsqu'on est physiquement un Vrai Homme...*

profond manque de savoir, c'est-à-dire d'une ignorance produite par plusieurs siècles de conditionnements multiples (religion, école), pour laisser sa propre existence être éclairée par la sagesse et le génie de ses ancêtres, ainsi que par les savoirs scientifiques partagés par l'humanité actuelle. Il s'agira parfois de laisser ce qui est bien pour aller vers ce qu'il y a de meilleur, pour lui et pour sa communauté, une communauté telle que voulue par lesdits ancêtres.

En effet, il est prouvé que ceux-ci vivaient en harmonie avec la nature, c'est-à-dire avec les lois naturelles et se laissaient éclairer par leur lumière. D'où la conclusion de Sénèque : « *La vraie sagesse n'est pas de s'éloigner de la nature, mais de façonner son comportement selon ses lois et son modèle.* ». Forts de cette sagesse, ce sont les Africains qui devraient en réalité montrer au monde entier le chemin de la grandeur, de la paix et de la prospérité, contrairement à ce qui est observé depuis des siècles.

Le travail que je réalise avec les futurs entrepreneurs africains véritablement libres et durablement riches, heureux et fiers de l'être, depuis septembre 2016, prend sa source dans cette sagesse. Ce travail se base sur le paradigme du « Vrai Homme », chez les vrais Africains, avec leurs quatre principales capacités mesurables ou intelligences déjà citées, avec leur quotient (QP, QI, QE et QS).



## Chapitre 2 - *Pourquoi avoir seulement un bon QI ne suffit pas ?*



L'intelligence mentale qui est mesurée à l'école et dans de nombreux centres de formation (parfois en vue d'une orientation scolaire et/ou professionnelle) permet de déterminer ou mesurer une certaine capacité, appelée quotient intellectuel (QI). Elle est la forme d'intelligence la plus connue dans le monde. Elle est manifestement celle à laquelle tous les Etats et Nations accordent le plus d'importance, d'où le niveau des budgets consacrés à la formation et à l'éducation nationale (scolaire, universitaire et professionnelle).

Ce que Té Waffo Bùgouong m'a transmis comme message à ce propos et que je fais suivre aux futurs vrais entrepreneurs africains, c'est qu'il faut plus que le QI pour réussir. Loin de moi l'idée selon laquelle cette éducation à l'école serait inutile. J'ai d'ailleurs observé que si mon grand coach avait un réel regret, c'était de ne pas pouvoir lire et écrire couramment en aucune langue et surtout ni en Français ni en Anglais, même s'il s'exprimait et comprenait assez bien les deux langues. Il aurait certainement souhaité avoir un niveau scolaire pouvant lui faciliter la vie dans ses affaires...

Quoi qu'il en soit, les enseignements reçus au sujet de l'intelligence dite mentale ou rationnelle sont très édifiants et sont

restés gravés dans ma tête pour toujours.

La première leçon sur le fait que le QI ne suffit pas a eu lieu un autre samedi de 2014, mais sans séance de coaching prévue, en pleine saison dite des pluies au Cameroun. C'était en réalité à l'occasion des funérailles d'un de ses amis, un autre grand notable bamiléké, mort en 1995.

*[[Pour les lecteurs non bamiléqués, il convient de noter ici que ce peuple procède parfois aux obsèques de leurs proches (cérémonies d'inhumation), mais "gardent" les funérailles dites traditionnelles pour plus tard, parfois plusieurs années, funérailles faites de rencontres particulières, de danses diverses, de rites multiples et de repas copieux et spéciaux, etc.]].*

Ce samedi-là, les différents accès du site des dites funérailles étaient particulièrement difficiles, à cause de la boue et du caractère très glissant des routes de l'ouest Cameroun, pendant ou juste après les pluies, lorsque ces routes ne sont pas bitumées.

Comme par exception, Té Waffo et moi n'étions donc pas dans notre cadre habituel d'accompagnement, mais dispositions de beaucoup plus de temps.

Il était, à le regarder, très mécontent, sans aucun doute, et ne cessait de lorgner ses belles chaussures tâchées de boue. Il en voulait particulièrement au successeur du défunt (nouveau chef de famille).

À mon arrivée sur les lieux après lui, nous avions à peine échangé nos salutations d'usage qu'il m'avait dit, en pointant son doigt sur l'organisateur principal des funérailles, que celui-ci ne savait pas « *compter les idées - saing nuè - en Baham* ».

Or, dire qu'un homme ou une femme ne sait pas « compter les idées » veut en réalité dire dans notre langue que la personne ne réfléchit pas ou encore qu'elle n'est pas douée d'intelligence et de sagesse. On pourrait traduire ce qu'il m'avait dit en Ghomhala par « ce jeune homme ne sait pas réfléchir » ou encore « ce jeune homme ne sait pas penser comme il faut ». Ce qui, au demeurant, est une grosse injure en pays bamiléké, car c'était une manière relativement polie de dire qu'il est très bête, absolument stupide.

En ajoutant qu'il n'était pas étonné que la grande entreprise du défunt n'ait pas survécu à sa mort, il me laissait perplexe, surpris, désorienté.

C'est en l'écoutant me dire calmement pourquoi il pouvait être aussi sévère avec le fils de l'un de ses amis intimes, avec quelqu'un que je savais être un ami commun, un confrère dans l'une des associations coutumières du palais royal Baham, que j'ai rapidement compris pourquoi il avait tant insisté un jour sur le « paradigme du vrai homme ».

Pour ceux qui s'en souviennent (voir chapitre 1), Té Waffo m'avait dit dès le départ, c'est-à-dire lors de la première session de coaching, que pour réussir dans la vie et particulièrement comme entrepreneur, il faut savoir réfléchir rapidement en pensant aux autres.

En effet, face à la triste situation que nous étions en train de vivre à cause des conséquences des fortes pluies de la veille et du jour des funérailles en question, il avait, d'après lui, la confirmation que le « jeune successeur », malgré ses longues études scolaires et universitaires, malgré son doctorat et malgré ses autres nombreux

diplômes, ne savait pas réfléchir en pensant aux autres et ne savait non plus rien de l'argent. Pour lui, il ne pouvait par conséquent pas réussir dans l'entrepreneuriat.

De fait, dans le cadre de mes recherches et en discutant avec de nombreux entrepreneurs, j'ai par la suite observé que l'intelligence mentale se subdivise en plusieurs sous-groupes et surtout en deux (sous) intelligences complémentaires, sans lesquelles il n'est pas possible d'atteindre la liberté financière et d'y rester. On a alors d'une part la faculté générale de comprendre et de s'adapter, et d'autre part l'intelligence économique et (surtout) financière (voir deuxième partie du livre).

Normalement, la faculté de comprendre permet de réfléchir, d'analyser, de juger avant d'agir (on devrait d'ailleurs parler des facultés ou des capacités mentales). Il s'agit donc essentiellement de la capacité ou aptitude à analyser, à raisonner, à penser (même de manière abstraite), à imaginer, à visualiser, à utiliser le langage, à maîtriser la parole (art oratoire), etc.

Pour revenir à notre séance improvisée de coaching, je dois dire que T'é Waffo, constatant que je n'avais pas l'air véritablement convaincu, était allé droit au but, pour me dire d'abord qu'un « vrai homme » ne peut et ne saurait « garder les funérailles » de son père pendant 20 ans et les organiser finalement en pleine saison des pluies.

Et il avait raison ! Un homme intelligent, un «vrai Homme vivant», pour utiliser la traduction de l'expression de mon coach, fonctionne sur le mode Réflexion – Action –Réflexion – Action –Réflexion...

Il part des conclusions, objectifs ou résultats désirés (qu'il a décidé d'obtenir) pour planifier ses actions, en programmant les moyens nécessaires, humains et/ou financiers. J'y reviendrai dans la deuxième partie du livre sur les plans car c'est très important.

C'est après avoir fixé le but et connaissant bien le point de départ et le chemin probable que le vrai homme se lance dans une entreprise. Il ne joue pas à la loterie comme l'a fait notre ami, en organisant les funérailles de son père, un très grand notable, en pleine saison des pluies, semble-t-il sous prétexte que les statistiques météorologiques montraient qu'il ne pleuvait pas souvent cette semaine-là à Baham.

A cette occasion, Té Waffo Bùgouong m'a définitivement démontré et convaincu que nous sommes certes libres de nos choix, mais que les choix d'un vrai Homme exigent du jugement et de la sagesse. Ils doivent se baser sur des paradigmes exacts. Et c'est pourquoi, profitant de la longue attente avant la grande parade des membres de notre confrérie dans le but d'honorer la mémoire du défunt, il m'a donné une leçon inoubliable : À cette occasion il m'a paternellement sommé de prendre désormais toutes les dispositions nécessaires afin d'éviter pour moi-même et pour les miens une telle humiliation – volontaire –.

Comme pour être sûr que j'avais bien compris ce qu'il voulait m'apprendre, il m'a demandé ce jour-là de respecter scrupuleusement la démarche qui suit, face à un projet et même face à une simple action à mener :

1. Déterminer clairement *quoi faire* pour atteindre les

résultats escomptés ;

2. Choisir *comment le faire* de la manière la plus efficace pour réussir, en concevant avec mon équipe (*avec qui*) un plan ou même plusieurs plans différents ou complémentaires, au cas où...

3. Décider sagement *quand le faire et où le faire* pour éviter certains obstacles sur le meilleur chemin sélectionné (notre confrère n'avait pas vraiment pensé à la pluie et aux conséquences immédiates et lointaines) ;

4. Bien réfléchir sur *pourquoi et pour qui le faire*, ce qui pour Té Waffo était le plus important, car il fallait, disait-il, pouvoir être sûr à la fin qu'il *fallait le faire*.

Puisqu'il m'avait déjà mis en confiance par le passé et que je pouvais lui poser toutes mes questions sans avoir peur de paraître ridicule, je me suis senti heureux de lui demander quel était alors le lien entre le mauvais choix de notre confrère en termes de *quand* organiser les funérailles de son père et l'échec manifeste en ce qui concerne le développement des activités de l'entreprise du défunt.

À cette interrogation, il est devenu un peu plus gai. L'amertume l'a un peu quitté et il a repris sa canne qui était juste à côté de lui. Pendant quelques secondes, j'ai pensé qu'il voulait partir sans me répondre, ce d'autant plus qu'il ne devait pas participer personnellement à la parade annoncée plus haut, compte tenu de son âge et de son état de santé.

J'avais presque oublié que je l'amenaï ainsi à repenser à ses



beaux jours d'homme d'affaires jeune, riche et en très bonne forme physique.

Tout souriant, il m'a alors demandé de me rapprocher de lui, en lançant des coups d'œil tout autour de nous. Evidemment, j'ai vite compris qu'il ne voulait pas parler des affaires de son ami mort depuis plusieurs années et surtout pas des questions d'argent, sans prendre en considération la présence des confrères qui tendaient bien les oreilles pour nous écouter, parfois en faisant semblant de s'intéresser à autre chose.

Parmi les secrets obtenus de mon coach pendant deux ans, ceux qui m'ont été révélés ce fameux samedi sont sans aucun doute les plus indispensables pour réussir à devenir riche en tant qu'entrepreneur. Oui ! Pendant plus d'une heure de temps sur le seul sujet de l'intelligence financière, il a fait en sorte que je sois presque content que les grandes pluies qui avaient causé tant de dégâts nous aient donné une telle occasion, absolument inoubliable.

Ce sont ces secrets et autres savoirs liés à notre capacité mentale, émotionnelle et spirituelle en matière d'argent, des finances, de la prospérité et de l'abondance qui sont résumés dans la deuxième partie du livre. Ce sont eux que je partage avec mes jeunes entrepreneurs, les futurs milliardaires africains, lors de mes séminaires de formation FACOP. Ils ont une très forte connexion avec l'intelligence émotionnelle et sociale, objet du chapitre qui suit.

Chapitre 3 – *Ce sont les habitudes de chacun qui déterminent  
exactement qui il est et ce qu’il deviendra*



J'ai montré dans les deux premiers chapitres la place de l'intelligence physique (QP) et de l'intelligence mentale (QI), pour tous ceux et toutes celles qui veulent réussir dans la vie ou dans la création et/ou le développement de leur entreprise, de manière à pouvoir faire partie des nouveaux entrepreneurs africains libres, riches, heureux et fiers de l'être.

L'intelligence sociale ou émotionnelle (QE) quant à elle, est la troisième grande forme d'intelligence, celle qui est liée au cœur (3<sup>e</sup> élément de notre capacité naturelle). C'est aussi celle pour laquelle j'ai reçu le plus grand nombre de leçons de mon grand homonyme Kamdem Samuel, puisque nous y avons consacré plusieurs sessions de coaching, soit plusieurs samedis et même d'autres moments de rencontres à nos domiciles respectifs de Baham.

La première leçon a eu lieu à la chefferie Medjo, chez Té Waffo Nono, Chef d'un village du groupement Baham qui partage l'une de ses frontières avec Bandjoun, un autre grand groupement de l'Ouest Cameroun.

C'était dans l'après-midi du samedi 2 août 2014, un jour de grande pluie (encore la pluie), une pluie qui avait elle aussi rendu boueuses et difficilement praticables les différentes routes menant à la chefferie Medjo. Pour ce motif-là, ma session avait commencé par une blague, lorsque Té Waffo Bùguong, qui était arrivé avant moi, m'avait dit, en m'indiquant mon siège à côté du sien : « Souop Soffo, toi et moi sommes heureux sur plusieurs plans... ».

Ne pouvant deviner pourquoi il m'avait fait une telle déclaration avant même que je ne puisse m'asseoir, je n'avais pas d'autre choix que de lui demander de m'en dire plus.

En fait, il semblait particulièrement content et, tout en riant sans faire beaucoup de bruit, il m'avait alors tout simplement demandé si je ne trouvais pas qu'il n'était pas donné à beaucoup de notables bamiléhés d'avoir comme lui et moi le « goudron » qui passe devant leur concession. Il savait que l'Etat du Cameroun venait juste de faire bitumer toutes les routes qui conduisent à mon domicile à Baham, tandis que lui bénéficiait de cet avantage depuis plusieurs années et que la dernière bitumée venait de le combler dans ce domaine.

Un peu comme pour taquiner le maître des lieux, il lui avait par la suite demandé ce qu'il attendait pour « goudronner » sa route, ce qui avait occasionné un rire contagieux, certains notables ayant l'un après l'autre expliqué au voisin l'objet de notre rire.

Malheureusement (ou heureusement pour moi comme expliqué dans la suite de cette histoire), la bonne ambiance de joie ainsi partagée n'avait pas duré bien longtemps, une autre ambiance électrique, nauséabonde, ayant rapidement envahi une bonne partie de la salle de réunion. Manifestement, un conflit avait éclaté, je ne sais à ce jour ni comment, ni pourquoi.

Un conflit absurde pour moi « jeune notable » nouvellement admis à l'ANB2, opposait effectivement et depuis quelques minutes deux camps dont aucun n'était prêt à lâcherprise.

Je n'avais jamais assisté à une telle scène et dissimulais à peine ma désagréable surprise.

C'est lorsque le chef de Medjo a finalement menacé de faire mettre les belligérants hors de sa concession que le calme est un peu revenu, puisque le Président de l'Assemblée était clairement

dépassé par les évènements.

De très grands notables venaient de s'injurier, de s'appeler par des noms d'oiseaux sans nuance et sans prudence, de dévoiler publiquement et sans honte leurs grands défauts réciproques, etc.

Avant l'intervention énergique de Té Waffo Nono, ceux qui avaient été piqués par je ne sais quelles mouches n'arrivaient plus à contrôler leurs émotions négatives et leur violence verbale. Personne ne cherchait à comprendre l'autre pour savoir quoi répondre, si bien qu'un triste cafouillage régnait.

Quoi qu'il en soit, ça aura été l'occasion bonne pour moi d'avoir de mon coach une grande leçon.

Avant d'y revenir, il me paraît de bon ton de présenter l'ANB2, même de manière très sommaire.

L'ANB2 (Amicale des Notables Baham à Baham) est une Association très sélective des Notables Baham qui se réunissent en Assemblée Générale à Baham tous les premiers samedis du mois, au domicile de l'un de ses membres (qui organisent la réception à tour de rôle), en général en présence du Roi Baham lui-même et d'un ou plusieurs de ses pairs. On y retrouve la majorité des chefs des 16 villages du Groupement Baham, de grands hommes d'affaires, des médecins, des officiers de l'armée, des ingénieurs, des professeurs d'universités, des chefs d'entreprises, etc.

Mais, il faut bien dire que, contrairement au cas de l'incident du 2 août 2014, c'est toujours avec un grand respect, une grande courtoisie et même avec une certaine révérence que chaque notable y parle à un autre (ou aux autres). Les blagues y sont légion, mais nul ne cherche à blesser l'autre. Ce jour-là par contre, c'est comme si certains étaient venus avec une soif de vengeance poursuivant un crime de « lèse-majesté ». Tout était allé si vite que l'ordre avait eu du mal à revenir. Je me demande encore aujourd'hui si l'absence du Roi

y était pour quelque chose, mais ce n'est pas possible, puisqu'il lui arrive ainsi de s'absenter, pour de multiples raisons, sans conséquences sur le comportement des uns et des autres.

Curieusement, juste après le calme retrouvé, Té Waffo Bùguong s'était levé et m'avait invité à le suivre au dehors, constatant certainement à quel point j'étais sidéré, abasourdi, consterné, stupéfait. Evidemment, je m'étais exécuté sans me faire prier.

Une fois à l'extérieur, appuyé sur sa canne et gardant un sourire qui ne l'avait pas vraiment quitté depuis le début, il m'a dit qu'il ne fallait pas du tout avoir peur, qu'il y avait des jours « comme ça » et que le conflit était ainsi terminé sans qu'il n'y ait risque de retour sur les questions ayant causé le trouble. Manque de chance pour lui, à peine il avait fini de parler que de nouveaux bruits venaient de l'intérieur, comme pour le démentir. Il avait alors vite compris qu'il était difficile pour moi d'admettre qu'il puisse en être ainsi, qu'il n'y ait pas eu quelque chose de grave.

C'est alors que, après avoir perdu un peu de son beau sourire, il m'avait envoyé prendre nos deux chaises, ce que j'avais fait illico presto, comprenant qu'il avait encore quelque chose d'important à me dire.

C'est pourquoi, une fois revenu avec les chaises, j'avais pris place à sa droite, avant qu'il ne me demande s'il pouvait me dire quelque chose (comme si je pouvais dire non). De fait, avant même que je ne puisse répondre, et étant donné qu'un autre notable nous avait aussi suivi, il avait juste pris le temps d'exiger très poliment de ce dernier qu'il nous laisse terminer notre entretien. Puis il avait repris : « *Souop Soffo, tu dois savoir que c'est par les attitudes, le caractère et les habitudes de chacun que l'on détermine exactement qui il est et ce qu'il deviendra* ».

L'adage utilisé par Té Waffo ici (« *Men ba'a ma'ae* » en Baham) souligne l'importance d'une part d'un bon caractère qui distingue

alors le vrai homme des autres, en lui donnant une spécificité et un tempérament particulier, d'autre part des habitudes bonnes, symbolisées par une manière d'agir, acquise par des exercices qui, par la magie de la répétition, permet une évolution ou un processus de croissance conduisant le vrai homme à la liberté et au vrai bonheur.

Sur le coup, un peu sonné par tout ce qui venait de se passer, il m'était difficile de mesurer à sa juste valeur la profondeur de la leçon ainsi tirée du très rare et regrettable incident qui venait de se produire. C'est beaucoup plus tard que j'ai compris que le caractère l'attitude et les habitudes touchent à l'être du vrai homme, au savoir (connaissances), au savoir-faire et au désir.

Toujours est-il que ce 2 août là, mon coach avait poursuivi son discours en me révélant qu'en observant les habitudes et le caractère ou l'attitude d'un enfant ou d'un jeune, il pouvait prédire, sans beaucoup de risques de se tromper, si cet enfant ou ce jeune allait réussir dans sa vie ou pas. C'est ainsi disait-il qu'il avait, à plusieurs reprises, deviné avec justesse qui devait succéder à tel ou tel autre de ses amis ou parents, alors que ceux-ci (amis et parents), ne lui avaient rien dit à ce sujet. Malheureusement aussi, soulignait-il, il avait quelques fois assisté impuissant au dévoilement de très mauvais choix, au point de se demander comment il était possible que les défunts aient pu choisir des « fous » ou des « cochons » pour assurer leur succession.

Bien évidemment, il voulait par-là me parler de ceux qui ont de mauvais caractères et de mauvaises habitudes, ceux et celles-là qui ont des déficiences en matière d'intelligence émotionnelle et d'intelligence spirituelle, déficiences qui empêchent le succès dans la vie et qui parfois révèlent même l'existence de problèmes psychologiques, voire psychiatriques.

Inspiré par les explications et démonstrations claires de Té Waffo, j'ai mené pendant deux bonnes années des réflexions et des



recherches qui m'ont conduit à mieux comprendre jusqu'à quel degré l'intelligence émotionnelle est importante.

À ce sujet, en le suivant évoquer le cas de ces « intellectuels » aux comportements exécrables, je me suis souvenu que Papa Pierre Moyo, l'un de mes tuteurs qui m'avait hébergé à Bafoussam pendant mes études secondaires, m'avait affirmé un jour de 1976 qu'on pouvait être « *Docteur et fainéant* ». Il m'avait en effet tenu le même langage que Té Waffo au sujet du mauvais caractère de certaines personnes ayant pourtant de « gros diplômes », de leurs mauvaises habitudes et attitudes qui faisaient d'eux des hommes déjà morts, qui n'avaient plus que « *leurs bouches restées sur la terre* ».

Pour mon coach, il était si malheureux de constater qu'il y a de nombreux « intellectuels » qui sans doute auraient régulièrement obtenu de très bonnes notes situées entre 18/20 et 20/20 au cours de leurs études, mais qui ne mériteraient pas 02/20 si on devrait observer et noter leur comportement dans leur vie publique ou privée, leur manière de parler aux autres (communication avec autrui), leur capacité à écouter et à gérer les conflits, etc.

Toutes ces démonstrations m'ont donc fait découvrir ce qui suit :

1. L'intelligence émotionnelle est « l'habileté à percevoir et à exprimer les émotions, à les intégrer pour faciliter la pensée, à comprendre et à raisonner avec les émotions, ainsi qu'à réguler lesdites émotions chez soi et chez les autres. ». L'influence de nos émotions, nos sentiments ou affects sur nos performances sera l'objet du prochain chapitre.
2. Le QE est donc très clairement une gamme de capacités émotionnelles et sociales. Je devrais donc sans doute parler plutôt d'intelligence socio-émotionnelle au lieu de simple intelligence émotionnelle :

a) Capacité à avoir conscience de soi et capacité de

connaissance de soi pour savoir faire face à des émotions fortes (maîtrise de soi, gestion du stress ou de la peur, etc.) ;

- b) Capacité d'avoir conscience des autres (conscience sociale) ; capacité de chercher toujours à comprendre l'autre avant d'être compris, à détecter les émotions d'autrui et à y réagir ;
- c) Capacité d'adaptation aux changements et capacité à pouvoir régler les problèmes de nature sociale ou personnelle (négociation, gestion des conflits, etc.) ;
- d) Capacité à inspirer et à influencer positivement les autres pour favoriser leur développement personnel ou le développement de leurs affaires (d'où le rôle du coaching dans le domaine de l'intelligence socio-émotionnelle). Un autre chapitre sera spécialement réservé à cette capacité ;
- e) Enfin, et c'est très important, capacité à faire des plans cohérents et précis pour le futur et capacité à la persévérance, dans le cadre d'un travail d'équipe exigeant intégrité, honnêteté, loyauté, confiance, coopération créatrice, sens de service, etc. Le Chapitre 17 dans la deuxième partie du livre est largement consacrée à ce point 'e'.

Comme quoi, globalement, je pense avoir appris de mon coach que l'intelligence socio-émotionnelle donne des avantages énormes dans tous les domaines de la vie. Il s'agit aussi bien de ces avantages que l'on peut avoir dans les relations affectives et intimes que de ceux qu'on a dans l'appréhension des règles (lois naturelles) implicites qui régissent la réussite dans l'entrepreneuriat.

C'est sans doute la raison pour laquelle Té Waffo ne cessait de me parler du bon cœur du « vrai homme » par opposition au

mauvais cœur des ignorants, de ceux qui se croient vivants alors que virtuellement ils sont déjà morts. Par conséquent, pour lui, comme d'ailleurs pour de nombreux grands sages de tous les temps, la plus grande intelligence est celle du cœur, siège de la passion positive. J'espère pouvoir le faire comprendre aux jeunes entrepreneurs Africains qui veulent être libres, riches et heureux, qui veulent s'épanouir sans défaillir et sans dériver. J'espère pouvoir leur faire comprendre qu'ils devront développer leurs bonnes émotions et s'intéresser au bien être des autres, avec courage et optimisme.

Chapitre 4 – *Nos émotions influencent nos performances en  
tant qu'entrepreneurs*



J'ai annoncé que l'intelligence émotionnelle était absolument la plus importante des 4 grandes formes d'intelligence et fera l'objet de cinq chapitres différents. Si le premier de ces cinq chapitres a permis de définir et d'expliquer pourquoi le QE était si important, celui-ci aidera ceux qui envisagent de créer leur entreprise, et tous les autres, de voir comment nos émotions influencent nos performances.

Il en sera de même pour le suivant, intitulé "amour et réussite". En attendant, je note qu'il m'a été donné de constater que de nombreux créateurs d'entreprises se lancent dans l'aventure des entrepreneurs, sans savoir que le but principal que visent tous les vrais entrepreneurs du monde (les « vrais Hommes ») est de créer des richesses (gagner de l'argent), mais en aidant leurs clients, à travers des produits et/ou des services, pour une satisfaction toujours plus grande de leurs besoins, en quantité et en qualité. Très nombreux aussi sont ceux qui ignorent les influences des émotions positives et négatives sur leurs performances.

Quand j'ai dit au début de l'année 2014 à mon coach Té Waffo Bùguong que l'une de mes sociétés étaient spécialisée dans le secteur de la restauration, il n'a pas manqué d'attirer mon attention sur le fait qu'il s'agissait là d'une lourde responsabilité. Il m'avait alors expliqué que beaucoup de restaurateurs ne savent pas qu'ils doivent *aimer* ce secteur pour y investir et s'y investir, faute de quoi ils pourraient être

purement et simplement des assassins. Il m'avait ainsi affirmé, très sérieusement, que certains restaurateurs ignorent qu'ils nourrissent des personnes pouvant mourir en cas de consommation de mauvaise nourriture. Il m'en parlait avec une grande émotion dans la voix, me faisant par ailleurs la confidence qu'il aimerait bien pouvoir produire le meilleur pain et la meilleure pâtisserie du monde, dans sa *Boulangerie Pâtisserie Fovu...* de Baham !

Cela faisait 15 ans que MTA Restauration servait chaque jour de la semaine entre 500 et 1000 repas (soit pas moins de deux millions de repas par an pendant 15 ans). Mais, franchement, je n'avais jamais véritablement pris conscience de l'aspect « *Emotion* » dans les affaires, bien que les exigences de qualité et d'esprit de service aient toujours été de règle dans mes entreprises.

D'un autre côté, mon coach m'avait le même jour raconté l'histoire de l'un de ses amis, homme d'affaires décédé relativement jeune, des suites d'un accident vasculaire cérébral (avc).

Sans aucun doute pour Té Waffo, cet accident avait été la conséquence directe des multiples problèmes que son ami avait avec la nourriture et avec l'alcool, mais aussi avec ses épouses et ses employés, problèmes qui avaient grandement influencé le développement et la rentabilité des affaires du défunt.

Si j'ai bien compris, celui-ci était souvent dominé par de mauvaises émotions et n'avait que de vagues notions de l'autodiscipline, de la prudence et de l'harmonie.

Grâce aux différentes leçons de Té Waffo sur l'intelligence émotionnelle du « vrai Homme », j'ai été obligé de chercher à mieux

cerner les influences des émotions sur les performances des entrepreneurs.

L'une des premières découvertes dans ce domaine a été qu'il est extrêmement important pour un « vrai Homme » qui veut réussir de commencer par un travail sur soi-même, pour mieux se connaître et apprendre à contrôler ses "affects", c'est-à-dire ses émotions, ses sentiments et ses désirs.

En effet, mes connaissances de la culture et des traditions bamiléké ainsi que mes lectures et mes multiples séjours et formations importantes en Afrique, en Europe, en Amérique et en Asie (en Chine en particulier) m'ont amené à conclure ce qui suit : le voyage vers la liberté et le bonheur ne commence pas (et ne peut pas commencer) par un tas d'argent qu'on trouverait amassé quelque part. Il ne commence surtout pas non plus par un gros salaire mensuel. Il commence par une exploration en profondeur de nos conditionnements, de nos désirs, de nos pensées les plus fréquentes et de nos émotions, grâce à un souci constant de bien-être, d'autodétermination ou d'indépendance, de liberté et de sagesse.

Chacun doit alors apprendre à se connaître, pour découvrir ce qui le rend heureux ou malheureux, ce qui lui est approprié ou non, ce qui augmente sa joie ou tout au moins diminue rapidement sa tristesse.

C'est à cette occasion qu'on découvre que pour changer, améliorer ses performances et prendre le chemin du bonheur, il est primordial de reconnaître d'abord que depuis l'enfance jusqu'au jour de la prise de conscience, nous avons inculqué (introduit) plusieurs sortes de poisons dans nos cerveaux, tant et si bien que notre esprit



est pollué par des idées inadaptées, erronées, parfois absolument stupides, destinées à nous manipuler, à nous conditionner et, en définitive, à nous rendre ou à nous maintenir esclaves. D'où la nécessité absolue de tout faire pour accéder par nous-mêmes à la connaissance vraie de ce que nous sommes, pour déterminer nous-mêmes ce qui nous convient ou pas, c'est-à-dire ce qui est bon pour nous (et pour notre communauté), ou mauvais pour nous (et pour notre communauté).

Premièrement, il s'agit alors très clairement de nous libérer de notre servitude intérieure, de nous déconditionner, par la connaissance, la formation, la culture. En réalité, ceci n'est possible que si nous nous fions à notre conscience éclairée et avons le courage de renoncer à suivre une morale extérieure, dogmatique, transcendante, prétendument valable pour tous.

Par exemple, beaucoup de gens ont été conditionnés à croire qu'on ne peut être à la fois riche et honnête au point d'avoir peur, sans s'en rendre compte, de devenir riche, alors que les statistiques montrent que plus de 98% des personnes véritablement riches sont parmi les plus honnêtes et les plus intègres au monde.

Il s'agit ensuite d'apprendre à éliminer les mauvaises pensées et les émotions perturbatrices, en les remplaçant par les bonnes pensées et/ou les bonnes émotions.

Enfin, il s'agit de développer des pensées et des émotions positives, puisqu'elles influencent positivement nos performances.

*Partout dans le monde, ceux qui s'attèlent quotidiennement à éliminer ainsi les 7 principaux poisons (que sont : la peur ; la jalousie ; la haine ; la vengeance*

*; l'avarice ; la superstition et la colère), et qui prennent l'habitude de puiser dans les bonnes émotions (que sont : le désir ; la foi en soi ; l'amour ; la sexualité ; l'enthousiasme ; la tendresse et l'espoir), ceux-là, dis-je, sont déjà heureux et restent forcément sur le chemin de l'abondance. Eux seuls méritent de coacher d'autres personnes... (Napoléon Hill)*

Par conséquent, si nous voulons vraiment réussir, nous devons faire des exercices qui consistent d'une part à prendre en compte notre plein potentiel, d'autre part à développer tout ce qui est susceptible de nous aider à surmonter nos blessures et nos inhibitions, souvent liées à la manière de gérer nos émotions.

*La peur par exemple est le principal obstacle, le principal frein à l'atteinte de notre but, à la réalisation de nos rêves. Plus que toutes les autres émotions, elle influence très négativement nos performances.*

*Le secret pour vaincre cette peur destructrice est de développer la confiance en soi, la passion pour ce qu'on fait, et la persévérance.*

De même, la meilleure manière de lutter contre la haine est de développer son contraire : la compassion, etc.

Réussir à passer facilement de l'angoisse (existentielle) face à une situation vers un état de sérénité véritable, ou encore d'une colère envers quelqu'un à un amour bienveillant est un cheminement vers le bonheur.

Il en va de même des idées, des pensées.

Baruch Spinoza et Stephen Covey comme Napoleon Hill, Robert Kiyosaki ou encore Confucius, Tchouang Tseu et tous les

sages de tous les temps expliquent dans leurs ouvrages que l'homme ne peut rien créer qu'il n'ait d'abord pensé (Cf. chapitre 16), en fonction d'une part de sa « programmation » ou de son « conditionnement », d'autre part de ses sentiments, de ses émotions, de ses affects.

Tel que je l'ai expérimenté à plusieurs reprises, c'est alors à l'aide de votre imagination que vos pensées formeront des plans (ou des projets) qui détermineront non seulement votre réussite en tant qu'entrepreneur, mais aussi votre propre réussite en tant que simple humain. Si ces pensées sont perturbées par les mauvaises émotions, il n'y a rien à faire, c'est la misère assurée. D'où l'importance, au risque de me répéter, de remplacer tout le temps les pensées et émotions qui nous paralysent par des pensées et des émotions qui nous dynamisent. D'où l'importance aussi de consacrer au moins une heure par jour aux actions relatives à notre accomplissement personnel, notamment par la lecture d'ouvrages méticuleusement sélectionnés (Cf. « *six steps before breakfast* » les six étapes conseillés par Robert Kiyosaki, à respecter avant le petit déjeuner de tous les jours dans [www.richdad.com](http://www.richdad.com)).

Puisqu'il est démontré que nous pouvons choisir nos pensées en influençant notre subconscient, il suffit, dit-on, de se familiariser avec les émotions positives les plus fortes, nous devons alors tout faire pour maîtriser notre esprit et nos affects.

Vous qui voulez changer de vie et sortir de la misère assurée par une éducation destinée à vous maintenir esclave ou chef esclave, prenez donc la décision qu'à compter d'aujourd'hui, vos pensées et vos émotions ne seront plus maîtresses de vous, mais que vous serez maître de vos pensées et de vos émotions.

Vous, fils et filles de l'Afrique, vous, amis de l'Afrique qui voulez contribuer à remettre le continent debout, prenez la décision d'apprendre à contrôler vos émotions, pour réussir tout ce que vous allez entreprendre.

Ma mission est de vous y aider. Ce faisant, nous travaillerons ensemble, de manière harmonieuse, au sein d'un puissant réseau, en multipliant les occasions de joies et de plaisirs partagés. Votre entreprise sera alors pour vous et pour chacun de vos associés et salariés une véritable source de richesses et de bonheur. C'est ainsi que dans votre vie privée, vous découvrirez aussi comment l'amour influencera votre réussite.

Chapitre 5 – *Amour et réussite ou le paradigme du vrai*  
*Homme dans le domaine de l'amour*



En m'engageant il y a dix ans à écrire ce livre, j'avais pensé beaucoup plus à ceux qui sont – ou veulent devenir – entrepreneurs (propriétaires d'entreprises). Mais, je confirme ici que ce qui est vrai pour ces entrepreneurs ou futurs entrepreneurs l'est aussi pour tous les êtres humains, tous ceux qui veulent se situer au-dessus de la médiocrité, ceux qui ne veulent pas vivre comme s'ils étaient déjà morts.

Il a été largement prouvé en effet que ce sont nos émotions qui animent nos pensées et nous poussent ou non à l'action. D'où le titre du précédent chapitre intitulé « *nos émotions influencent nos performances* ».

Dans le présent chapitre, je vais, en m'inspirant largement des œuvres de Napoléon Hill, me pencher sur un autre aspect particulier de l'intelligence émotionnelle : *l'amour*.

Oui, l'amour d'un objet ou d'une personne a de multiples facettes. De gros et petits livres ont été publiés à son sujet. Certains philosophes ou libres penseurs disent qu'il n'existe pas et que ce sont nos intérêts qui motivent nos actions. D'autres disent que sans amour il n'y a pas de vie. D'autres encore bénissent ou maudissent, tuent, volent, violent, mentent en son nom, etc. Plusieurs esclavagistes auraient même organisé la traite des Noirs par amour pour ceux-ci !

Moi, Africain, Bamiléké, Baham, je dis que pour parler de l'amour (comme de Dieu ou du Diable), il faut d'abord le définir, puis dire ce sur quoi on se base pour affirmer ceci ou cela.

Je dis aussi que cet amour existe bel et bien : amour sucré ; amour éternel ; amour impossible ; amour vrai ; amour film ; amour interdit ; amour passion ; amour scolaire ; amour secret ; amour sauvage ; amour physique ; amour platonique, etc.

Ici, je parlerai de celui (amour) qui désigne le *sentiment d'affection et d'attachement que les humains ont les uns envers les autres*. Il s'agira de ce sentiment qui pousse ceux qui le ressentent à rechercher une proximité physique, spirituelle ou même imaginaire avec l'objet de cet amour, puis à adopter un comportement particulier, très largement décrit sous toutes ses formes par les romanciers spécialisés, les philosophes, les psychologues, les spécialistes du développement personnel, de la réussite individuelle et collective, etc.

Par conséquent, tout en reconnaissant que la grande diversité d'emplois et de significations du mot le rend difficile à définir de façon unie et universelle (même en le comparant à d'autres états *émotionnels*), je vais, avec l'aide de Napoléon Hill et de mon coach Té Waffo Bùguong, montrer qu'il y a un lien entre amour et réussite.

Tout ce que je dis dans ce qui va suivre est emprunté aux deux, l'un (Napoléon Hill) à partir de ses écrits (notamment dans « *Think and Grow Rich* » et dans « *Outwitting the Devil* »), l'autre (Té Waffo), sur la base de ses *confidences verbales*.

*« L'amour peut transformer la pensée en son équivalent physique ».*

Il est bien connu, dit Napoléon Hill, que le sentiment d'*amour* crée un état d'esprit très proche de celui qu'engendre la *foi*, car l'amour lui aussi peut transformer la pensée en son équivalent physique.

À ce sujet, nombreux sont les «vrais Hommes» qui savent



jusqu'à quel degré ils sont facilement influencés par les femmes, qu'il s'agisse de leur épouse, de leur maîtresse, de leur mère ou de leur sœur. Mais, avec tact, ceux qui réussissent dans les affaires ou dans d'autres domaines se gardent de se rebeller ou de développer une quelconque frustration, parce qu'ils sont assez intelligents pour savoir qu'aucun homme n'est heureux ni complet sans l'influence bénéfique d'une femme ou de plusieurs femmes.

L'homme qui méconnaît cette importante vérité a forcément une déficience en matière d'intelligence émotionnelle et se prive d'un pouvoir unique et universel.

Celui qui veut réussir dans la création et le développement de son entreprise doit alors savoir que la foi en soi, l'amour et la coopération créatrice sont indispensables au commerce et à l'industrie. Il serait d'ailleurs intéressant et fructueux pour lui de bien analyser et de bien comprendre, puis s'approprier la méthode qu'utilisent les industriels et les hommes d'affaires, et qui consiste généralement pour eux à donner avant d'essayer de recevoir, à penser gagnant/gagnant, à comprendre l'autre avant de chercher à être compris et à profiter des synergies, notamment dans le cadre de leurs relations amicales. Il est donc de la plus grande importance de nouer un lien amical fort avec celle(s), celui ou ceux qui vous encourageront à *persister* dans votre plan et vers votre but.

Sur un autre aspect tout aussi important, il ne faut jamais oublier qu'un certain désir sexuel confère toujours un grand "magnétisme personnel" qui facilite les contacts avec autrui. Cependant, ignorer que l'émotion sexuelle n'est une vertu que si et seulement si elle est utilisée avec intelligence et discernement est une stupidité.

Té Waffo et moi n'avions pas souvent parlé de ce sujet, mais il a un jour trouvé l'occasion de me faire comprendre que la pire forme

d'intempérance concerne la vie sexuelle. Il me disait alors que l'excès dans ce domaine peut être fatal au succès dans les affaires, exactement comme l'abus d'alcool.

Il me racontait qu'en écoutant la radio, en regardant les documentaires à la télévision et en suivant les informations de toutes sortes, il était arrivé à la conclusion selon laquelle tous les grands dirigeants de ce monde avaient été largement inspirés dans leurs œuvres par une femme, ou par plusieurs femmes... Ce qui, disait-il, était aussi son cas personnel.

Et c'est vrai, l'amour, la tendresse et le désir sexuel sont des émotions susceptibles de faire accomplir à un homme de grandes choses. L'amour est ainsi, sans aucun doute, un sentiment qui joue le rôle de soupape de sûreté et qui assure l'équilibre, la pondération et l'effort constructif.

*Ces 3 émotions (amour, tendresse et désir sexuel), éprouvées simultanément peuvent faire de vous un génie. C'est pour cette raison que je me répèterai sans beaucoup de gêne, afin que mes lecteurs et les membres du FACOP d'où sortiront de futurs milliardaires africains en soient parfaitement conscients.*

Pour en être convaincu, il suffit de réaliser que le pouvoir qui est utilisé pour gagner de l'argent n'est pas très différent de celui qui est mis en œuvre pour gagner le cœur d'une jeune fille, aussi étrange que cela paraisse. Ceci n'est naturellement le cas que si ce pouvoir est empreint de *foi*, de *désir*, de *persévérance*, et s'il est utilisé suivant un *plan d'action précis*.

Celui qui a découvert comment transformer son émotion sexuelle en une énergie créatrice peut s'estimer heureux. Il a découvert l'un des plus grands secrets de la réussite : *Le pouvoir sexuel est un pouvoir conducteur*.

L'énergie sexuelle évoquée ci-dessus, comme l'autosuggestion, peut être comparée à l'électricité qui est une arme à double tranchant. Elle (l'énergie sexuelle) fait tourner elle aussi les roues de l'industrie et du commerce, de la même manière que l'électricité. Elle permet de rendre des services très utiles mais elle pourrait aussi provoquer la faillite, voire la mort. (Cf. les explications sur les prédateurs financiers au chapitre 13).

Le jeune entrepreneur en particulier ne doit jamais oublier que le pouvoir de l'énergie sexuelle pourrait lui apporter la paix et la prospérité, s'il est utilisé de manière constructive. Mais, il doit surtout garder à l'esprit que la même énergie pourrait le conduire à la misère, à l'échec et à la mort, s'il ne l'étudie pas et découvre comment elle fonctionne.

En résumé, j'explique aux jeunes que je forme à la création d'entreprise qu'en tant que force conductrice et agent d'intensité, l'émotion sexuelle est la plus agissante des émotions humaines, puisqu'il a été prouvé que, stimulé par l'émotion sexuelle, le cerveau fonctionne à un rythme accéléré qui ralentit aussitôt quand l'émotion est tiède ou nulle. Les nouvelles techniques d'imagerie médicale et d'observation du fonctionnement du cerveau humain ont bel et bien démontré ce phénomène qui ressemble étrangement à celui de certains croyants dans des études comparables.

Dans ce domaine, la chose la plus difficile à expliquer est ce que les psychologues et autres spécialistes de l'intelligence émotionnelle dont Napoléon Hill ont dénommé « *la transmutation sexuelle* » (Cf. aussi chapitre 16, secret IC-9). Il semblerait d'une part que cette transmutation intensifie les pensées à un degré tel que l'imagination créatrice devient hautement réceptive aux idées, d'autre part qu'elle

amène par là le cerveau à fonctionner avec intensité plus longtemps, tant et si bien que non seulement il attire les idées et les pensées émises par d'autres cerveaux, mais qu'il leur donne en retour une forte charge émotive.

D'après Napoléon Hill dans « *Réfléchissez et Devenez Riche* », une étude scientifique a établi que :

1. Les hommes qui réussissent le mieux sont ceux qui ont un tempérament sexuel très développé et qui ont appris l'art de transformer l'énergie sexuelle en énergie créatrice de richesses.
2. Les hommes qui ont amassé une grosse fortune et ont réussi dans le domaine de la littérature, des arts, de l'industrie, de l'architecture et dans leur profession en général, ont ainsi agi, tous ou presque, sous l'influence d'une ou de plusieurs femmes.

Cette étude aurait porté sur deux siècles de biographies et d'histoire, démontrant que l'émotion sexuelle est une "force irrésistible", contre laquelle on peut difficilement lutter. Il est dit ici que les hommes acquièrent un super pouvoir d'action, lorsqu'ils sont guidés par cette émotion.

Puisqu'il s'agirait bien d'une vérité, il faut la saisir et accepter de comprendre pourquoi on dit que la transmutation ou la transformation de l'énergie sexuelle détient le secret du pouvoir créateur. De toute évidence, l'esprit humain a besoin de stimulants pour vibrer, s'enthousiasmer, créer et développer son imagination, désirer intensément, etc.

Il est aussi reconnu que les 10 stimulants les plus puissants de

l'esprit (les bons, les moins bons et les très mauvais, mais tous efficaces) sont :

1. Le désir sexuel ;
2. L'amour ;
3. Un vif désir de célébrité, de pouvoir, de gain ou de fortune ;
4. La musique ;
5. L'amitié avec des êtres du même sexe ou du sexe opposé ;
6. Un « Mastermind Group » (voir chapitre 16, secret IC-5): deux personnes ou plus s'associent pour progresser ;
7. Des souffrances communes, par exemple celles d'un peuple persécuté ;
8. L'autosuggestion ;
9. La peur ;
10. Les narcotiques et l'alcool.

Sans aucun doute, le désir sexuel vient en tête, d'après Hill : c'est un stimulant qui anime et met en marche les rouages de l'action. Huit de ces stimulants sont constructifs, deux sont destructifs. Cette liste vous est présentée afin que vous puissiez comparer les différentes sources de stimulation.

L'histoire foisonne de récits des exploits d'hommes célèbres. Auprès d'eux, il y a presque toujours une femme qui éveilla leur imagination créatrice en stimulant leur désir sexuel. L'énergie sexuelle est transmutée. De fait, quelque part dans votre esprit stagne la graine de la réussite qui, une fois activée, souvent par une femme,

vous fera atteindre des sommets dont vous n'aviez jamais rêvé (Cf. cas de Mercedes et de Ford).

Inspiré par Joséphine, sa première femme, Napoléon Bonaparte fut irrésistible et invincible. Lorsqu'il la répudia, son étoile faiblit. Waterloo et Sainte-Hélène n'étaient pas loin. Napoléon n'a pas été le seul à expérimenter la puissance de l'énergie sexuelle positive. L'esprit humain vibre et répond aux stimulants. Le plus puissant comme je l'ai dit demeure la sollicitation sexuelle. Transmutée, c'est-à-dire transformée et dirigée, elle est capable de porter un homme vers les plus hautes sphères de la pensée où il maîtrisera les soucis et les complications qui le submergent lorsqu'il demeure sur un plan inférieur.

Je doute que vous trouviez un seul homme dans toute l'histoire de l'humanité, qui ait réussi de façon extraordinaire, peu importe dans quel domaine, sans un tempérament ardent. L'énergie sexuelle est l'énergie créatrice de tous les génies. Il n'y a jamais eu, il n'y aura jamais un grand chef, un grand bâtisseur ou un grand artiste dépourvu de cette force sexuelle créatrice.

J'espère à ce sujet que personne ne commettra l'erreur de croire qu'un fort appétit sexuel est synonyme de génie ! Avant de prétendre au titre du génie, il faut avoir accès aux forces de l'imagination créatrice propre aux grands entrepreneurs. (Cf. chapitre 16)

Même si l'énergie sexuelle est le premier des stimulants, le désir sexuel ne fait donc pas de vous un génie. *Le désir d'un contact physique doit être transmuté en une autre forme de désir et d'action.* Si vous réussissez à transformer ainsi le désir sexuel, une carrière géniale en tant qu'entrepreneur vous attend.

Mal utilisée, et elle l'est souvent, l'énergie sexuelle avilit l'âme et

le corps au lieu de les enrichir. N'est-ce pas significatif ?

Dans la culture et les traditions africaines, l'épouse, bien qu'elle soit l'inspiratrice, reste souvent modeste, effacée, peu connue ou même ignorée du public.

Napoléon Hill a découvert en étudiant la vie de plus de 25.000 personnes que le succès vient rarement avant l'âge de 40 ans. Le plus souvent, les gens ont dépassé la cinquantaine. Cette constatation fut si frappante qu'il décida d'étudier plus à fond cette réalité. Il constata que les jeunes gens ont tendance à gaspiller leur énergie en permettant trop souvent à leur émotion sexuelle de s'exprimer physiquement.

La plupart des êtres humains n'ont jamais appris que l'énergie sexuelle peut servir à des fins créatrices. Ceux qui font cette découverte le font après un gaspillage de plusieurs années, pendant lesquelles l'énergie sexuelle est à son apogée, soit avant 45-50 ans. C'est à ce moment-là que les réussites s'enregistrent. Jusqu'à l'âge de 40 ans, la vie d'un homme refléterait un gaspillage d'énergie qui, si elle avait été dirigée vers un seul but, aurait donné d'excellents résultats. Les émotions les plus vives et les plus fortes sont jetées aux quatre vents.

Toute personne intelligente sait que la prise de stimulants tels que l'alcool et les narcotiques est une forme d'intempérance destructive. Mais tout le monde ne sait pas que les excès sexuels peuvent devenir aussi destructeurs que le sont l'alcool et les narcotiques, tel que me l'a confessé Té Waffo Bùgouong. Raisonement et volonté s'émoussent et se perdent. De nombreux cas d'hypocondrie (maladie imaginaire) sont dus à l'ignorance des propriétés uniques de l'énergie sexuelle.

Chez les femmes, le phénomène le mieux partagé est une peur qui semble innée et qui résulte des conséquences d'une tendance masculine à la polygamie. Comme le dit encore Hill, l'homme ira facilement "voler" sans vergogne la compagne de son meilleur ami, si le désir sexuel fou se réveille et trouve un accueil chaleureux ou, s'il en a l'occasion, pourra se permettre des familiarités à son égard, sans scrupules.

Les femmes de leur côté, très majoritairement, développent une jalousie et d'autres formes semblables de névroses qui proviennent de la peur foncière de perdre l'être aimé, de perdre l'objet de leur grand amour. C'est cette douloureuse peur qui, très probablement, fait le plus de ravages dans le corps ou l'esprit. Depuis l'aube de la civilisation, les habitudes humaines sont les mêmes. Elles s'expriment différemment selon les cultures, voilà tout.

*« Une étude minutieuse a révélé que les femmes, plus que les hommes, craignent de perdre l'objet de leur amour, ce qui s'explique facilement. Elles ont appris, souvent à leurs dépens, que la nature de l'homme est polygame. »*

Si votre pensée est remplie de *crainte*, de doute et de maigre confiance en votre capacité à saisir et à utiliser les forces de l'énergie sexuelle, la loi de l'autosuggestion s'emparera de ces sentiments qui seront traduits par le subconscient en maladies, en misère et même en mort. (Cf. la loi du rythme hypnotique au chapitre 16 et en annexe numéro 2).

Le principal symptôme qui révèle la peur de perdre l'être aimé c'est la *jalousie*, cette habitude de suspecter sans raison ses amis et ceux que l'on aime ; cette habitude, souvent sans motifs valables, d'accuser sa femme ou son mari d'infidélité ; de soupçonner tout le monde et de n'avoir confiance en personne.



Il est bien connu qu'un poison mortel peut résulter du mélange de produits non toxiques. De même, des sentiments peuvent-ils se combiner pour former un poison mortel. L'émotion sexuelle alliée à la jalousie, par exemple, peut faire d'un homme (ou d'une femme) un fou furieux. La présence dans l'esprit humain d'une ou de plusieurs forces émotives du type destructeur peut ainsi produire un poison qui annihile tout sens de la justice et de l'équité.

Pour devenir un génie, il faut apprendre à développer, contrôler et utiliser le désir sexuel et l'amour. Toutes les personnes qui ont éprouvé un amour authentique savent qu'il laisse à jamais des traces dans le cœur de l'homme. L'amour est la grande expérience de la vie. Il nous met en contact avec les sources de la richesse et du bonheur. Accompagné de tendresse et de désir sexuel, il peut nous rendre des plus créateurs.

C'est ce désir inhérent à l'homme de plaire à la femme qui donne à celle-ci le pouvoir de l'élever ou de le briser. Des exemples concrets et quelques détails de la réalité de l'amour sont donnés aux futurs entrepreneurs Africains pendant les séminaires et les séances de coaching FACOP, pour les aider à ne jamais 'dérivé' pour avoir négligé cet aspect important de l'intelligence émotionnelle. Leur réussite en dépend pour une large part, leur échec aussi !

Les deux prochains chapitres porteront toujours sur l'intelligence émotionnelle, notamment sur la capacité du « vrai homme » à inspirer et influencer positivement les autres, afin qu'eux aussi trouvent leur chemin.



## Chapitre 6 – *Inspirez et influencez positivement les autres*



Dans mes explications précédentes sur l'intelligence émotionnelle (QE), j'ai témoigné comment Té Waffo Bùgouong m'a démontré que le QE est très clairement une gamme de capacités émotionnelles et sociales. On parle même de compétences émotionnelles, dans le cadre des sciences affectives. Il apparaît clairement que l'une des plus importantes est la capacité à inspirer et à influencer positivement les autres, pour favoriser leur développement personnel ou le développement de leurs affaires, d'où le rôle du coaching dans le domaine de l'intelligence socio-émotionnelle, comme dans celui des trois autres intelligences :

- mentale/rationnelle,
- physique/économique et
- spirituelle/existentielle.

C'est sur cette capacité rare à inspirer autrui que je vais m'attarder ici, en utilisant une fois de plus les résultats de mes recherches personnelles et tout ce que m'en a dit mon feu coach.

*Le paradigme du « vrai Homme » comme résultat d'un processus continu de croissance.*

Quelques mois après le début de nos séances « insolites » de coaching, Té Waffo m'avait un jour surpris très agréablement, lorsque le Chef du village Ngouogwa à Baham, Té Wabo Dzudom, voulait lui expliquer qui j'étais, puisqu'étant mon arrière-grand-père,

en réalité successeur de mon arrière-grand-père paternel. Mon coach lui avait alors répondu : « *c'est moi qui peux te dire qui est Souop Soffo Sa'a Mekà. C'est un enfant qui est le mien* ».

Dans l'environnement social du monde occidental, personne ne comprendrait facilement ce que cela peut vouloir dire, pour la simple raison que les Européens et les Africains n'ont pas la même perception de la famille, et surtout pas de la forme des liens qui peuvent unir un enfant et son tuteur, parrain, mentor ou coach, même si ceux-ci ne sont pas de sa famille.

Pour Té Waffo, dire que je suis son enfant signifiait clairement qu'il me connaissait suffisamment pour prendre, en connaissance de cause, la responsabilité de veiller à la poursuite de mon initiation, de ma transformation et de ma croissance, me permettant alors de devenir un « vrai homme » ou de rester sur le chemin des vrais hommes, après initiation/formation et accompagnement.

Malgré mon âge (55 ans au moment de sa déclaration), j'avais alors la confirmation que mon coach m'avait véritablement adopté, et qu'il jurait en quelque sorte d'avoir la capacité à inspirer et à influencer positivement son enfant que j'étais devenu, pour favoriser mon développement personnel ou le développement de mes affaires, y compris au sein des sociétés coutumières dont nous étions tous les deux des membres.

C'était aussi un grand témoignage d'amour dans le sens le plus noble du terme, une manifestation de la confiance qu'il m'accordait et que j'étais donc supposé mériter.

Au fil des mois, j'avais fini par bien comprendre

qu'effectivement, gagner la confiance d'autrui c'est se faire aimer de lui car aimer l'autre c'est en définitive être capable de l'aider à se sentir plus sûr, à avoir foi en soi, à utiliser son réel potentiel et à s'affirmer dans sa propre identité et sa différence.

Le plus intéressant est que, ce faisant, les tuteurs, les mentors ou les coaches dans la société africaine trouvent leur propre épanouissement dans l'élargissement de leur cercle d'enfants ou de personnes coachées, notamment dans le domaine de l'entrepreneuriat et du commerce, tant et si bien que leur plus grande fierté est de voir ceux-ci réussir, au même titre que leur propre progéniture.

*Coaches et mentors dans le système traditionnel africain.*

Lorsque Té Waffo m'a dit comment ceux de sa génération et la précédente procédaient pour entrer progressivement victorieux dans le monde des affaires, j'ai vite réalisé qu'il s'agissait ni plus ni moins du système de coaching et de mentorat, que les créateurs d'entreprises découvrent maintenant, et qui devient un chemin difficilement contournable, surtout pour ceux qui veulent véritablement sortir du lot et devenir libres, riches, heureux et fiers de l'être.

La seule grande différence est que le système de coaching traditionnel africain n'était pas organisé formellement. Les recrutements des personnes coachées se faisaient par affinité, membres de la grande famille ou jeunes acceptés après recommandations particulières des amis, parents et autres connaissances.

Pour le reste, les similitudes sont nombreuses, surtout en ce qui concerne les habitudes.

J'ai en effet constaté que tous les bons coaches prennent le caractère ou les habitudes du candidat au coaching très au sérieux, et ne décident de l'accepter que s'il a montré qu'il sait faire confiance, en se montrant lui-même digne de confiance.

J'ai reçu sur cette question de caractère de nombreuses leçons de mon coach qui ne cessait de me dire que *« l'on reconnaît le haricot qui aura de bons grains à partir de ses jeunes feuilles »*. Il me faisait alors comprendre aussi que ce que nous sommes « parle » plus que ce que nous disons, plus que ce que nous avons et plus que ce que nous faisons. Il défendait le point de vue selon lequel la façon d'être conditionne et modifie la façon de voir, puis que la nouvelle façon de voir modifie à son tour la façon d'être, ainsi de suite.

Dès le départ, au travers du caractère du coaché, le coach peut ainsi sonder son cœur en profondeur, dans le but de savoir s'il a suffisamment d'intelligence du cœur (intelligence émotionnelle/sociale) pour réussir dans sa vie ou pas. Il y a des comportements qui éloignent du succès. C'est le cas d'une personne au caractère pétri d'hypocrisie, de jalousie, de malhonnêteté ou de tristes frustrations profondes qu'on acquiert souvent dans l'enfance, mais qu'on peut heureusement changer. Ce type de caractère fait naître la méfiance, au point où il devient impossible de communiquer efficacement avec les autres sans paraître manipulateur.

Or, il est bien connu que lorsque la confiance est absente, il n'est pas possible que le travail avec la personne ainsi suspectée conduise



au succès escompté. Et ceci est vrai non seulement pour le coaché, mais aussi et surtout pour le coach lui-même, si bien qu'il ne faut décider de suivre celui-ci dans la durée qu'après mure réflexion.

Je connais à ce sujet des personnes qui prétendent former des jeunes à devenir des industriels ou des entrepreneurs, mais qui très clairement sont émotionnellement incompétentes et devraient eux-mêmes se faire former et accompagner dans ce domaine.

À mon avis, étant donné que ces personnes en arrivent par exemple à enseigner aux jeunes comment enfreindre les lois de l'amour - un amour qui de toute façon n'existe pas pour elles - ou à enfreindre les lois de la vie comme celles de l'intégrité, de la confiance ou de l'empathie, sous prétexte d'enfumage, j'estime qu'il s'agit d'une forme de manipulation et non de formation.

De telles personnes n'ont pas d'amis et n'ont pas de cœur, source et symbole de l'intelligence socio-émotionnelle. Elles utilisent leurs « élèves » et leurs relations uniquement dans un but égoïste et intéressé, ce qui les pousse facilement à la malhonnêteté, à la vilenie, à la calomnie la plus stupide et à la médisance la plus exécration.

Le bon coach en Afrique sait que pour avoir la capacité d'inspirer les autres à trouver le chemin de la bonne performance, surtout en tant qu'entrepreneur, il faut absolument apprendre à écouter les coachés de manière attentive et respectueuse, leur donner la bonne information, respecter la dignité de tous y compris ceux avec qui on ne partage pas (encore) les mêmes valeurs et les mêmes convictions.

Il est alors en réalité un « vrai homme », bon formateur, bon

détecteur de génie, bon détecteur de capacité motivationnelle, bon détecteur aussi de la capacité du coaché à réguler ses émotions et à les utiliser positivement, afin d'atteindre le but visé, sachant que toutes les émotions (positives et négatives) ont un rôle.

C'est pour cela que le bon coach ou le bon formateur du jeune à la création d'entreprise, le « vrai coach » qui veut inspirer autrui, n'oublie jamais qu'il est là pour l'aider à apprendre et éventuellement désapprendre, dans le but de corriger la trajectoire, puis apprendre de nouveau, etc., jusqu'à ce qu'il trouve également son bon chemin, celui qui l'aidera à s'épanouir sans défaillir et, à son tour, pourquoi pas, devenir meilleur coach que le sien, pour d'autres personnes.

Dans ces conditions, les influences d'un coach comme Té Waffo laissent forcément en nous des traces ineffaçables, lesquelles permettent de mois en mois et d'années en années à fabriquer notre cadre de référence, nos lunettes pour une bonne vision du monde, nos paradigmes.

Une fois de plus, je rappelle que le *paradigme du vrai homme* que j'utilise, provient de la sagesse africaine en matière d'intelligence émotionnelle et spirituelle. Cette sagesse considère l'humain dans sa totalité.

Au chapitre 11 de ce livre, je vais démontrer pourquoi mes frères Bambara de l'Afrique de l'Ouest en sont arrivés à conclure que *« N'est pas riche qui a de l'or ; n'est pas riche qui a de l'argent ; est riche qui a des hommes avec lui »*. Avec tout ce que j'ai eu à découvrir dans le domaine, il aurait sans doute fallu dire : *« Est riche qui a de l'or, de l'argent et de vrais hommes avec lui »*.

Si en effet un Africain riche, en or et en argent, est incapable de

faire savoir à ceux qui le méritent ce qu'il sait et ce qu'il sait faire de manière à rassembler autour de lui des hommes et des femmes capables de remettre notre continent debout, il aurait mieux fait de rester pauvre. D'où la question du chapitre 11 en question : *au juste que veut dire être riche en Afrique ?*

Le présent chapitre sur la capacité à influencer positivement les autres pour qu'ils trouvent leur propre chemin vers le bonheur est complété par l'article ci-dessous, lequel m'a montré que mon ami et frère Serge Zelezeck avait parfaitement compris ce que j'envisageais de construire avec le FACOP. J'ai initialement prévu de le mettre en annexe du livre, mais il me semble que sa place est bien dans ce chapitre, pour faciliter la compréhension de cette importante démarche.

En effet, au moment où j'écris ces mots, j'ignore quel est le nombre d'initiatives engagées par d'autres Africains entrepreneurs ayant "réussi", pour initier, inspirer, influencer positivement d'autres Africains, afin de leur montrer le chemin à prendre ainsi que les erreurs à éviter. Mais, incontestablement, les premiers résultats du FACOP sont de nature à me conforter dans l'idée que Monsieur Zelezeck a eu raison de m'écrire ce qui suit :

*[[Cher Souop Soffo Kamdem,*

*J'espère que ce message te trouve bien portant et que les activités deMTA  
avancent bien.*

*Il y a quelques temps, je lisais le commentaire sur Facebook d'un certain  
Mballa Eric, entrepreneur agricole, intitulé « vous allez passer votre vie à  
inspirer les autres » que tu as partagé sur ta page Facebook :  
<https://web.facebook.com/FutureAfricaCoaching/>. Commentaire très pertinent  
je dois dire. Ce commentaire m'a en effet fait réfléchir au sujet d'une "nouvelle  
théorie" sur laquelle je travaille depuis quelques années mais dont je n'ai pas  
encore structuré tous les contours. J'y reviens plus bas.*

*Comme le suggère ce commentaire du frère Mballa, ce n'est pas tellement  
par la parole qu'on inspire les gens mais plus par nos actions. L'écrivain  
brésilien Paolo Coelho dit la même chose comme suit : "The world is changed by  
your example, not by your opinion". Je cite Coelho car l'objectif de notre lutte est  
bien de changer le monde et c'est dans cette logique que nous cherchons à inspirer  
tous nos frères et toutes nos sœurs. Je pense que c'est important de souligner cette  
exigence de changer le monde car si nous plaçons notre ambition à un niveau plus  
bas que cela, nous ne parviendrons pas à sortir de la Grande Nuit dans laquelle  
nous sommes plongés depuis plus de 5 siècles. A mon humble avis, l'objectif final  
est de faire (re)naitre une « Nouvelle ère de prospérité Africaine ». La parole  
seule est donc limitée. Ces limites apparaissent bien dans ce superbe proverbe  
chinois : « Tell me and I will forget. Show me and I will remember. Involve me  
and I will understand. Step back and I will act. »*

*Ici, j'aimerais surtout te parler au sujet du « Involve me and I will  
understand » qui évoque la nouvelle théorie dont je parlais plus haut. Avant d'y*

*arriver, il faut noter qu'une entreprise peut 'inspirer les autres' d'au moins deux façons qui ne sont pas du ressort de l'opinion (parole) mais de l'exemple.*

*La première façon est automatique : le simple fait de monter un business crée des émules aux alentours. C'est connu en théories de l'entrepreneuriat que chaque fois qu'un entrepreneur innove, son innovation est tôt ou tard suivie par une série d'entrepreneurs- imitateurs qui se jettent dans le même créneau. Le nombre et la vitesse d'entrée dans le marché des imitateurs dépendent de la nature de l'innovation, notamment la difficulté (technique, financière, légale ou autre) qu'ils peuvent avoir à la répliquer. Donc, par le simple fait de créer et de développer son entreprise, sans dire un mot à qui que ce soit, l'entrepreneur 'inspire les autres', parfois y compris dans des canevas autres que la simple imitation. La logique du « si un tel que je connais a pu le faire, je peux le faire aussi » peut pousser d'autres à entreprendre à leur tour même dans des secteurs autres. Aussi, un entrepreneur qui part sur la base de l'imitation peut finir par innover plus que l'innovateur original.*

*Toutes ces dynamiques sont positives et l'entrepreneur ne devrait pas avoir peur de ces développements que son action impulse mais qui peuvent finir par le dépasser complètement. La seule chose qu'il peut faire c'est de se préparer le mieux, de rester un grand visionnaire et bosseur, pour être à même de tirer le meilleur de la situation. Un exemple concret ici c'est Express Union. Le succès d'Express Union au Cameroun a créé pas mal d'émules mais l'entreprise a réussi à garder son leadership. J'ai un ami qui avait été recruté comme technicien IT au siège d'Express Union en 2006/2007 et qui me parlait avec grande admiration à l'époque de la puissance de travail du PDG. Le succès est évidemment toujours le résultat de beaucoup d'efforts bien pensés et orientés...*

*La présence de compétiteurs est justement ce qui aide les entrepreneurs à donner le meilleur d'eux-mêmes.*

*La deuxième façon est moins passive que la première. C'est celle qui est liée au «Involve me and I will understand». Ici l'entrepreneur se veut délibérément promoteur d'autres entrepreneurs. Ceci peut se faire soit par altruisme ou par pur calcul économique – Je pense que cette dernière motivation est mieux que la première ou au pire un mélange des deux. Je dis au pire, car procéder par altruisme seulement n'est pas le bon état d'esprit et peut ne pas être économiquement durable. En plus ceux qui fonctionnent dans l'altruisme sont généralement dans une logique où ils ne voient pas ceux sensés bénéficier de leur altruisme comme des «égaux». Ils se positionnent en « chef » ou « grand » et voient les autres comme des « petits qu'ils aident », bien qu'ils entendent en même temps en tirer tous les bénéfices et même parfois s'accaparer de ce qui revient légitimement aux « petit-frères ». Il s'installe donc une relation « féodale » où certains sont des « seigneurs » d'autres des « serfs ». Ce qui ne manque pas de créer une logique d'exploitation des 'serfs' et finalement un serf ne s'en sort qu'en entrant en rébellion contre le seigneur ! Le seigneur finit donc par vivre la réussite du « serf », qu'il était censé célébrer (en tant qu'œuvre à laquelle il a contribué) comme une 'trahison', une 'insoumission', une 'ingratitude'.*

*La question est donc d'envisager comment fonctionne la logique purement économique et quelle est la motivation qu'un entrepreneur a à activement contribuer à l'émergence d'autres entrepreneurs. C'est ici que la nouvelle théorie dont je parlais plus haut entre en jeu. Appelons cette théorie Entreprise de Développement Economique (EDE). Je définis l'EDE comme une entreprise qui dans le cadre de son fonctionnement normal crée du développement économique en suscitant d'autres entrepreneurs et donc élargit le tissu économique autour d'elle et au-delà. Cette idée est un prolongement d'une pratique qui est au cœur de nos modèles traditionnels de développement entrepreneurial tels que pratiqués par les communautés les plus entrepreneuriales en Afrique.*

*Cette pratique c'est ce qu'on appelle communément «apprenticeship» (en*

anglais). Il s'agit du mécanisme au travers duquel un entrepreneur établi ou en herbe recrute un ou plusieurs « apprentis » qui seront employés dans son entreprise pour une durée précise (souvent 3 à 7 ans). Pendant toutes les années d'apprentissage, l'entrepreneur est sensé former l'apprenti aux techniques managériales et l'introduire dans le monde des affaires progressivement. Au terme de cet « apprentissage », l'entrepreneur a l'obligation d'« indemniser » l'apprenti en lui fournissant un capital de lancement et parfois en l'aidant à trouver un secteur d'activité où investir. Enfin, l'entrepreneur peut continuer à guider et conseiller l'apprenti même après que celui-ci soit à son propre compte. En contrepartie de tous ces services de l'entrepreneur, l'apprenti pendant toute la durée de l'apprenticeship ne perçoit pas un salaire complet mais seulement une solde de maintenance et doit servir loyalement l'entrepreneur en s'impliquant dans la gestion du business de celui-ci, avec la même diligence et bonnêteté comme si c'était son propre business. En plus, l'apprenti est supposé redevable et reconnaissant vis-à-vis de l'entrepreneur, comme tout filleul ou élève doit l'être vis-à-vis d'un parrain ou enseignant. Il y a donc aussi un paiement moral (salaire spirituel) que l'entrepreneur reçoit lorsqu'il a rempli pleinement ses obligations vis-à-vis de l'apprenti. Toutes ces obligations réciproques sont scellées dans un contrat social qui est connu de tous d'avance (l'entrepreneur, l'apprenti, les témoins multiples tels que les membres des deux familles ainsi que les amis des concernés). Ce contrat est justiciable devant les tribunaux traditionnels.

Ce mécanisme d'apprenticeship est l'une des institutions qui ont permis aux communautés les plus entrepreneuriales en Afrique de créer en leur sein ce qu'un expert a appelé « incubation en cascade ». En effet, lorsque plusieurs entrepreneurs s'adonnent à cette pratique, il y a effet « cascade » ou « boule de neige ». C'est ainsi qu'en une ou deux décennies un pool important d'entrepreneurs s'est parfois développé dans ces communautés.

Ce mécanisme est aujourd'hui en crise pour plusieurs raisons. L'une des

*raisons est la montée de la malhonnêteté des acteurs aussi bien entrepreneurs qu'apprentis et même des témoins qui par le passé soutenaient ce type de contrats. Cette montée de la malhonnêteté elle-même semble être la résultante de la situation chaotique dans laquelle nous nous trouvons : nous ne sommes ni dans le système traditionnel, ni dans la modernité Européenne, ni dans une synthèse harmonieuse entre ces deux pôles qui nous tirent chacun de son côté. Une autre raison de la crise est que nos institutions traditionnelles comme l'apprenticeship n'ont bénéficié presque d'aucune recherche pour les adapter aux contextes changeants. Dans la vie tout change tout le temps et toute société doit se repenser, se réinventer quotidiennement sinon elle entre en crise et finalement meurt.*

*Repensons donc un peu l'apprenticeship. Traditionnellement, cette apprenticeship fonctionnait essentiellement (mais pas uniquement) sur le modèle de la parenté. C'est-à-dire que les apprentis étaient la plupart du temps les parents (frères, cousins, neveux, 'frères du village' etc.) de l'entrepreneur. Malgré son alignement sur les relations de parenté, l'apprenticeship était moins un « système d'aide » qu'un mécanisme efficace dans la gestion des affaires qui servait les intérêts de toutes les parties impliquées comme je l'ai expliqué plus haut au travers de la réciprocité des obligations entre entrepreneur et apprenti. Il y avait même derrière ce mécanisme un modèle qui facilite la croissance rapide de l'entrepreneur.*

*Je te donne un exemple :*

*Vers les années 1995-1996, mon beau-frère qui était inspecteur des impôts m'expliquait la nature du business de certains importateurs de bateaux de riz au port de Donala. Le capital pour importer un bateau de riz est évidemment énorme. Certains de ces gros importateurs avaient commencé comme vendeur à la sauvette, après semi-grossiste, grossiste, et enfin importateur. Chacun de ces importateurs avait avec lui tout un réseau d'entrepreneurs qui descendait*



*jusqu'au niveau de la vente à la sauvette. Ce réseau était souvent constitué (pour les membres les plus fidèles) d'entrepreneurs que l'importateur avait installés par le système d'apprenticeship tout au long de son parcours (de la sauvette à l'importation) ainsi que des apprentis de ses apprentis ! Le financement de l'importation du bateau de riz était donc parfois le capital de toute la chaîne. Dès que le bateau arrivait, en une semaine, tous les maillons du haut de la chaîne (grossistes et mêmes semi-grossistes) venaient prendre leur cargaison à partir du port...*

*Je mentionne cet exemple juste pour illustrer la force de croissance et de mobilisation possible du système d'apprenticeship au profit de l'entrepreneur initial impliqué dans un mécanisme gagnant-gagnant. Ceci pour dire qu'il est possible d'en faire une force de croissance d'une entreprise et activement « inspirer les autres » en même temps, d'où la théorie de l'EDE.*

*L'idée de l'EDE est basée sur le fait qu'en réalité l'entrepreneur est la personne la plus à même de créer d'autres entrepreneurs en leur offrant l'opportunité de se former sur le terrain et donc de développer les aptitudes, comportement et connaissances nécessaires. En d'autres termes : « Involve me and I will understand ».*

*En ajustant notre système traditionnel légèrement, on peut obtenir plusieurs modèles qui constituent différents types d'EDE. Je présente deux modèles :*

#### *Premier modèle*

*L'apprenti de l'entrepreneur peut devenir employé de l'entreprise, sans nul besoin de lier ou limiter les choses à la parenté. L'entrepreneur peut travailler avec tous ses employés de façon à en faire (pour ceux qui le souhaitent) de futurs entrepreneurs. Il peut même recruter son personnel avec cette préoccupation à l'esprit. Sauf qu'ici l'entrepreneur n'est pas censé donner un capital final à*

*l'apprenti puisqu'il lui paie tout son salaire et celui-ci est libre d'épargner ou pas. L'entreprise elle-même devient donc un incubateur d'entrepreneurs. Pour ce faire, l'entrepreneur doit instituer une culture d'entreprise moins hiérarchisée, plus égalitaire et transparente qui permette à tous les employés d'être impliqués dans la gestion de l'entreprise : « Involve me and I will understand ». Ceci demande un effort constant de responsabilisation, de délégation et de motivation des employés par l'entrepreneur, une coopération créatrice de tous les instants. Comme l'apprenti traditionnel, l'ambiance doit être telle que les employés vivent l'entreprise comme la leur. L'entrepreneur doit également développer une idée, une façon de faire le business qui soit originale, une innovation, un changement de paradigme aussi bien au niveau de la culture de l'entreprise et si possible dans la nature même du business (produits, services) ... C'est la force de cette innovation notamment ses autres débouchés ou applications possibles qui constitue des opportunités entrepreneuriales pour les employés.*

*Dans le cadre d'une start-up, il est possible aussi de donner des actions (en complément à un salaire minimaliste) aux employés (ou à certains parmi eux). C'est d'ailleurs une pratique de plus en plus de rigueur parmi les start-ups dans le secteur NTIC en Amérique, en Europe et en Asie. Ceci lie donc le sort des employés au succès de l'entreprise. Et beaucoup de ces employés finalement vendent leurs actions après la réussite de l'entreprise et utilisent cet argent pour créer leur propre entreprise ou devenir des venture-capitalistes.*

*La question ici est quelle sera la motivation de l'entrepreneur pour poursuivre un objectif aussi peu égoïste. J'en vois deux possibles. Premièrement, la culture d'entreprise à même de créer de futurs entrepreneurs est la même qui crée aussi des employés exceptionnels qui donnent le meilleur d'eux-mêmes à l'entreprise. Il vient donc que l'entrepreneur va bénéficier de la qualité de travail et de la loyauté des employés qui se sentent impliqués et responsabilisés, même s'ils ne restent que temporairement dans l'entreprise — Rappelons que ce*

*“temporairement” peut durer de 5 à 10 ans car en général il faut se faire une bonne expérience et épargner beaucoup avant de se lancer à son propre compte. Et si les conditions de travail sont agréables, les employés n’agoniseront pas pour s’en aller le plus tôt, ils prendront leur temps et même pour certains d’entre eux ne partiront jamais.*

*La deuxième motivation est “notre cause” c’est-à-dire comment agir efficacement de sorte à réveiller l’Afrique. L’entrepreneur ici sait que ce dont nous avons besoin en ce moment c’est non pas une, deux ou dix entreprises, mais plutôt des milliers d’entreprises, pour faire renaître l’Afrique, afin qu’elle redevienne une puissance dans le monde. L’entrepreneur sait aussi que plus le tissu économique est étendu plus les affaires iront bien pour tous.*

*Le fait qu’une entreprise peut jouer un rôle d’incubateur d’entrepreneurs (sciemment ou inconsciemment) n’est pas seulement une théorie... Par exemple l’histoire de la Silicon Valley aux Etats Unis, qui est considérée comme la région la plus entrepreneuriale au monde, montre que presque tout l’élan est parti d’une entreprise. En 1955, William Shockley réunit un groupe d’ingénieurs talentueux pour créer la compagnie : Shockley Transistor. Mais le gars se révèle un piètre manager avec des tendances dictatoriales. Deux ans après le démarrage, huit (8) de ses ingénieurs l’abandonnent et vont créer la compagnie Fairchild Semiconductor. Pour ne pas devenir ce qu’ils combattaient chez Shockley, ces huit ingénieurs finissent par inventer une nouvelle culture d’entreprise qui contrastait avec l’approche de Shockley. Ainsi, la Silicon Valley prend son élan.... Voici ci-dessous une image montrant les entreprises qui ont découlé de Fairchild Semiconductor.*

*Source: <http://techcrunch.com/2014/07/26/the-first-trillion-dol-lar-startup/>*

*Deuxième modèle*

*L'EDE comme une entreprise dont le business consiste à créer des opportunités de business, pour d'autres entrepreneurs, que ceux-ci soient ses ex-employées, sous-traitants, partenaires ou autres. Ici le business modèle de l'entreprise, comme dans le cas des importateurs de riz dont je parlais plus haut, est de créer une 'infrastructure' qui permet à tout un réseau d'entrepreneurs de faire grandir leurs affaires.*

*L'un des exemples les plus populaires est celui des très grandes firmes avicoles (élevage de poulets). Tu as une entreprise dont le business principal est la vente de poulets prêts à manger. Elle a donc des abattoirs et des usines d'emballages. Elle a même des fermes où elle élève des poulets. Mais pour élargir sa production sans porter seul tous les risques, elle recrute tout un réseau d'éleveurs qui ont leurs fermes indépendantes mais entrent en contrat avec la grande entreprise qui leur fournit les poussins, la provende, les médicaments, leur impose les conditions d'élevage, a des inspecteurs qui sillonnent les fermes de ces éleveurs chaque jour et au final "achète" la production de ces éleveurs pour alimenter ces abattoirs.*

*Les fermiers contractés deviennent donc comme des sous-traitants de la grande entreprise, restent indépendants et assument certains risques. Le système les arrange car le seul capital dont ils ont besoin désormais c'est le nécessaire pour les installations de la ferme. Ils n'ont plus besoin d'avoir un fond de roulement. Ils ont aussi un débouché assuré pour leur production.*

*Comme les banques prêtent plus facilement aux grandes entreprises qu'aux petites entreprises, il est donc probablement plus facile pour la grande société d'avoir les capitaux, pour mettre en œuvre ce vaste système, qu'il ne l'est pour chacun de ces fermiers d'obtenir des crédits. J'ai observé ce système en marche en Afrique du sud et dans l'état du Mississippi aux Etats Unis. Et ça semble fonctionner très bien, malgré comme toujours quelques plaintes de certains acteurs*

*de la chaîne.*

*Un autre exemple qui me vient à l'esprit c'est celui du très géant Alibaba (<http://www.alibaba.com/>). Jusqu'à récemment, je ne savais pas qu'il y avait une différence entre le business plan d'Alibaba et celui d'Amazon. Je pensais qu'Alibaba était juste le Amazon chinois. En réalité, il y a une différence énorme malgré les similitudes. Amazon est presque une boutique en ligne, c'est-à-dire qu'Amazon peut acheter et revendre comme tout commerçant. Par contre, Alibaba est plutôt « un marché » où des milliers de petites et moyennes entreprises (PME) vendent leurs produits. Alibaba n'achète rien. Elle a juste sa commission sur les ventes des PME qui opèrent sur son site. Alibaba a en fait créé une 'infrastructure' qui permet à des milliers d'entrepreneurs chinois de bien faire leur business. Ceci donne donc à Alibaba une opportunité de travailler directement au développement de ces PME – son succès étant lié au succès de celles-ci. Ce n'est pas le cas pour Amazon, tout au moins jusqu'ici. On peut donc dire que Jack Ma, le fondateur d'Alibaba, est un entrepreneur qui crée (ou facilite l'activité) d'autres entrepreneurs.*

*En conclusion, il me semble que vu notre contexte, pour avancer vite nous avons besoin d'entrepreneurs qui fonctionnent sous le modèle EDE, pour créer des cercles vertueux générant la dynamique collective dont nous avons besoin.*

*Je n'ai pas une idée précise sur quelle forme une telle approche peut prendre dans le domaine agricole et des transports où tu opères. Il y a quelques temps je commentais sur un article d'une connexion sur LinkedIn comme suit : "... One of the things that is most needed in our agri sector today is an infrastructure that can offer pathways to young people to enter the sector and make a decent living. I believe the private sector is best place to provide such an infrastructure reaping in the process the profits that would be made... ». Voir dans le lien suivant :*

*<https://www.linkedin.com/pulse/agribusiness-opportunities-african-yo>*

*uth-pierre-brunache-jrdee-pLink*

*Je pense que des personnes comme toi qui sont engagées dans ce secteur doivent dès le début pousser la réflexion, à la lumière de l'expérience du terrain, pour articuler une vision d'entreprise à long terme qui inclut un effet multiplicateur massif de type EDE et utiliser cette force pour grandir plus vite.*

*C'est évidemment une question de réflexion constante et d'expérimentation. Mais ce n'est pas une réflexion théorique ; ça doit se faire face à la vérité du terrain. Et donc seul un entrepreneur est à même de le faire au fur et à mesure qu'il conceptualise son entreprise et affine sa vision de long terme.]]*

Je ne remercierai jamais assez mon cher ami Zelezeck pour ce texte prémonitoire... Il annonçait au moins partiellement ce que j'étais en train de programmer/construire avec le FACOP, comme on le verra au chapitre suivant.



Chapitre 7 – *Le FACOP a déjà inspiré des personnes à  
devenir de “vrais Hommes”*





Il est encore beaucoup trop tôt pour faire le bilan des résultats obtenus par le FACOP. Mais, force est de constater que la machine est lancée, dans la bonne direction, incontestablement. Dans le cadre de cet ouvrage qui partage mon expérience, mes erreurs, mes échecs temporaires et aussi mes réussites, mon désir est de vulgariser certaines connaissances que j'enseigne au FACOP, certains secrets qu'il faut découvrir pour sortir de la misère.

En formulant mes vœux pour 2017 à la fin de l'année 2016, je ne pouvais donc pas ne pas penser à la mission du FACOP : **Former et accompagner des Africains et d'autres personnes dans le monde à devenir des entrepreneurs libres, riches, heureux et fiers de l'être.** J'étais déjà content de voir comment il a inspiré et influencé des Africains pour qu'ils deviennent de vrais Hommes.

*Voici le texte en question :*

[[Ma plus grande source de bonheur au cours de cette année 2016 qui s'achève a été la concrétisation d'un vieux rêve, celui de devenir un coach professionnel capable d'aider de nombreux Africains à changer positivement de vie, grâce à une formation

et un accompagnement de haut niveau, dans le domaine du développement personnel et de l'entrepreneuriat.

De fait, à paris, Toronto, Douala et Baham en septembre, octobre et novembre 2016, j'ai vu des larmes de joie et d'espérance couler sur les joues de certains participants aux séminaires FACOP. J'ai reçu des témoignages extrêmement poignants de jeunes ayant compris comment ils peuvent sortir de l'esclavage, sortir de la caverne et penser en dehors de la boîte dans laquelle la très grande majorité des Africains restent enfermés, notamment à cause d'un formatage systématique et d'un conditionnement monstrueux qui se sont perpétués depuis des siècles.

À ce sujet, je sais depuis longtemps et suis absolument convaincu que le coaching est la plus puissante force pour changer les vies humaines. Je sais qu'il peut aider n'importe qui à changer n'importe quoi, pour peu que le désir ardent s'accompagne d'un but bien déterminé et d'une persévérance sans faille dans la pensée et dans l'action.

Mais, bien qu'ayant observé ma propre vie changer très positivement et très rapidement ces dernières années avec le coaching, je me demandais si j'arriverai aussi à agir et réussir comme mes propres coaches, à inspirer et influencer d'autres personnes, pour qu'elles trouvent également leur chemin et atteignent la des succès durables.

Heureusement, depuis le 24 septembre 2016, date de lancement effectif à Paris des premiers séminaires de formation FACOP, je remarque des changements profonds dans la vie des

participants. Tous semblent avoir bien compris pourquoi et comment passer du paradigme « chose » au paradigme du « vrai homme » (ou de la « personne entière »).

Après avoir été toute sa vie une simple « chose », un pion parmi des milliards de pions que se distribuent moins de 5% de la population mondiale, chaque participant a vite compris qu'il peut changer sa vision du monde et devenir un « vrai homme » (ou une vraie femme), proactif, sachant désormais vers où il veut aller, capable de savoir donner la priorité aux priorités, etc.

Sur ce plan au moins, les résultats sont déjà perceptibles par les concernés eux-mêmes. Toute personne qui bénéficiera de la même opportunité de formation FACOP les découvrira dès les premières heures du séminaire.

*Le FACOP a déjà inspiré des personnes à devenir de « Vrais Hommes »*



Ceci dit, étant donné que je me suis engagé prioritairement à former des entrepreneurs africains libres financièrement, mon coaching des membres formés restera focalisé sur leurs résultats économiques et financiers. Il est certes de la responsabilité de chaque FACOP de produire ses résultats sur le plan de son bien-être personnel et de ses finances, mais je promets une fois de plus à tous de donner le meilleur de moi-même pour que les changements extraordinaires attendus arrivent, avec mon accompagnement.

C'est pourquoi j'ai pris l'engagement de partager avec eux tout ce qui m'apparaîtra bon pour les aider à atteindre leurs objectifs.

Tout ce que j'ai accumulé comme savoirs, comme savoir-faire et comme savoir-être, après des années et des années de combats, d'études, de tests, d'innovations, d'erreurs et d'échecs temporaires est à leur disposition. Ceux déjà formés et qui ont décidé de continuer le processus le savent et peuvent rendre témoignage. Ils n'auront aucune excuse pour ne pas devenir rapidement de « guerriers économiques » africains.

Je leur ai pour cela donné un délai de 5 ans !

En attendant, je n'ignore pas que les choses iront très vite pour certains, alors qu'il faudra plus de temps pour d'autres. Mais, sachant tous qu'ils ont une très grande mission à accomplir, ils doivent simplement se souvenir que les résultats arrivent forcément pour tous ceux qui, armés d'un désir ardent et d'une persévérance à toute épreuve, font le travail demandé pendant les séminaires de formation FACOP.

*Mes vœux pour 2017 :*

- Mon premier vœu est de voir de plus en plus d'Africains en bonne santé, pour avoir compris l'importance de l'intelligence physique. Mais, je souhaite qu'ils soient encore plus nombreux à laisser le chemin de la médiocrité pour prendre celui de la grandeur et de l'abondance, ce chemin qui passe par plus d'intelligence émotionnelle/sociale, plus d'intelligence financière et plus d'intelligence spirituelle (débarrassée de toutes les formes de croyances religieuses stupides).

- Le deuxième vœu est de voir quelques membres FACOP devenir eux- mêmes des formateurs et accompagnateurs, dès cette année 2017, forts des résultats qu'ils auront réalisés en Afrique ou dans les pays où ils mettront en place des systèmes et des structures pour créer des richesses.
- Le troisième est que les sessions de formation qui seront organisées à Yaoundé, Paris, Francfort, Berlin, Montréal, Toronto, Washington DC et Abidjan rencontrent des succès encore plus éclatants que ceux de 2016, étant entendu que le Groupe MTA-DC sur lequel je m'appuie devra véritablement servir d'exemple, à brandir avec fierté.

A tous ceux qui liront ce message, qui font ou feront partie de la famille FACOP, je dis ceci : *Partagez mes vœux s'il vous plaît et sachez que votre succès en 2017 sera le mien, votre bonheur aussi !*

...

*And I'm ready to help you, if you need my help !*

*Yaoundé, le 23 décembre 2016.  
Souop Soffo Sa'a Mekù (Lucas Kamdem).]]*

*Le FACOP a déjà inspiré des personnes à devenir de « Vrais Hommes »*

Il y a lieu de signaler qu'à la fin de chacun des séminaires très intensifs du FACOP, tous les participants sont supposés être capables de mettre en place des systèmes performants sous forme d'entreprises prospères ou autres systèmes de création de richesses. Ils savent quels sont les pièges et les erreurs à éviter. Sortis de la «caverne», ils sont obligés de changer de paradigme et de bien assimiler, en trois jours, tous les facteurs clés de succès dans la création et le développement d'une entreprise commerciale durablement prospère, en Afrique et ailleurs dans le monde.

Ils ont compris cette vérité formulée de manière simple par Robert Kiyosaki dans son excellent livre "Avant de Quitter Votre Emploi" :« *Une existence qui dépend entièrement du montant d'argent inscrit sur un bulletin de paie n'est pas vraiment une vie.*».

Dans le but d'une part de motiver au maximum tous ceux qui viennent se former au FACOP et ayant constaté d'autre part qu'ils restaient très nombreux ceux qui m'avaient soutenu dès le départ mais qui risquaient de se retrouver parmi les personnes qui savent mais ne font jamais rien, j'ai également rédigé et diffusé, en avril 2017, une mise en garde intitulée « *Savoir ou savoir-faire et ne pas faire c'est ne pas savoir* », article qui a marqué de nombreuses personnes. Voici dans son intégralité l'article en question :

[[L'une des plus grandes leçons apprises de mon Coach Té Waffo Bùguong c'est que « savoir ou savoir-faire et ne pas faire c'est ne pas savoir ». Il me disait toujours qu'il y a des personnes qui, chaque année, durant toute leur vie, construisent des maisons, juste avec leur bouche, jusqu'à y mettre des toits, mais finissent par mourir sans une seule maison. De même, disait-il, d'autres construisent des



*Le FACOP a déjà inspiré des personnes à devenir de « Vrais Hommes »*

usines uniquement avec leur bouche, au point d'inscrire sur leur carte de visite « Industriel », mais ne font jamais rien, ne construisent en réalité aucune usine et par conséquent ne produisent jamais rien du tout. Ceux-là sont, me confiait Té Waffo, beaucoup plus nombreux qu'on ne le pense. Il ajoutait que ces personnes restent généralement très pauvres, frustrées, jalouses, etc., constituant à terme de véritables poisons pour leur famille et pour la société.

Toi qui as découvert ou qui a même déjà choisi de faire partie de la famille FACOP (Future Africa Coaching Program), tu dois clairement savoir que ma démarche avec cette structure part de la vérité suivante : « *Aucun être humain n'a assez d'expérience, d'éducation, de talents personnels et de connaissances pour faire fortune tout seul, sans l'aide des autres.* ». C'est l'un des fondements de la culture africaine au sein de laquelle l'homme n'est rien sans sa communauté, sans les siens.

Par conséquent, sur cette base, nous allons, ensemble, construire un réseau très puissant, une grande famille de personnes véritablement engagées, libres, riches, heureuses, fières de l'être et disposées à partager.

Le seul fait de continuer à lire ce texte ou d'avoir pensé participer à l'un de mes séminaires de formation sur l'entrepreneuriat montre que tu désires vraiment connaître les secrets de la liberté et de la réussite, pour changer de paradigme, pour changer de cap, pour changer de camp, pour changer de vie. Ce faisant, je puis te dire que tu as déjà réalisé la moitié du chemin vers ton indépendance financière et vers un grand bonheur.

Mais, pour obtenir des résultats satisfaisants à la hauteur de tes

*Le FACOP a déjà inspiré des personnes à devenir de « Vrais Hommes »*

attentes, tu as un minimum d'investissements qui s'imposent et tu as beaucoup à apprendre (savoir, savoir être et savoir-faire), avant la mise en pratique (faire) et l'inspiration des autres (faire savoir).

Aujourd'hui, tous les grands sportifs apprennent pour progresser et se font accompagner (coaching), tous les entrepreneurs dignes de ce nom aussi. Même des membres de plusieurs gouvernements dans le monde et des parlementaires se font accompagner par des coaches professionnels. Par ailleurs, en plus des résultats attendu pendant et après le séminaire FACOP, tu dois, d'ores et déjà, impérativement :

1. Savoir et te laisser convaincre que « l'homme est le maître de son destin terrestre ». Un petit travail de recherches, des démonstrations avec exemples concrets ainsi que des exercices te le prouveront, avant, pendant ou après le séminaire.
2. Savoir comment et pourquoi l'homme possède le pouvoir d'influencer son propre subconscient, tant et si bien qu'il est capable de transformer son désir ardent en son équivalent physique ;
3. Savoir ce qui fait la différence entre les vainqueurs et les perdants. Tu sauras alors comment les uns et les autres se comportent et comment ils évoluent dans la vie, surtout comment ils gèrent leurs émotions ;
4. Savoir qu'à la source de toute fortune il y a un désir, puis une idée, produit de l'imagination créatrice. Tu verras donc qu'après le désir, l'idée est la chose principale, mais qu'elle ne suffit pas (voir les 4

*Le FACOP a déjà inspiré des personnes à devenir de « Vrais Hommes »*

intelligences). Il faut en plus de l'idée (ou de la combinaison d'idées) une bonne dose de conviction (foi en soi), ainsi que de la persévérance, pour commencer le voyage. Des histoires comme celles de Victor Fotso, de Kamdem Dieudonné, de Asa Griggs Candler, de Andrew Carnegie ou encore de Robert Woo-druff et bien d'autres vont te montrer que tu peux devenir immensément riche, mener la vie de tes rêves et contribuer à la construction d'une Afrique debout, libre politiquement et économiquement ;

5. Savoir comment le désir ardent effectue son voyage de l'abstrait au concret, dans l'atelier de l'imagination, où des plans cohérents et précis sont créés et organisés, puis mis en œuvre avec une équipe connaissant le but bien défini et le chemin à suivre pour le voyage vers le bonheur.

NB : Tu n'as pas lu ce message par hasard ! Tu l'as lu parce que tu désires changer de vie. Tu te retrouves dans la famille FACOP parce que toi et moi partageons déjà une même conviction, celle de sortir l'Afrique de la misère, en commençant par nous-mêmes et par nos familles respectives.

En participant à la formation FACOP, tu vas sans nul doute réaliser le meilleur investissement de toute ta vie. Ta participation au séminaire FACOP-A1 influencera le reste de ton existence, ta descendance et ton entourage. Au cours des premières sessions de Paris, Toronto, Douala et Baham en septembre, octobre et novembre 2016, puis Yaoundé en février 2017, plus de 150

*Le FACOP a déjà inspiré des personnes à devenir de « Vrais Hommes »*

participants totalement engagés à la cause ont manifesté publiquement leur satisfaction. Ceci fait aujourd'hui une importante source de joie pour moi et pour mes collaborateurs car c'est une élite que nous formons, les leaders Africains de demain.

Si tu es de ceux qui n'ont pas encore réservé leurs places pour 2017 parce qu'ils ont des doutes, je te signale que mon programme comporte une garantie. Oui, tout participant qui ne sera pas satisfait à la fin d'un séminaire FACOP sera purement et simplement remboursé.

Enfin, si les sessions de formations de 2016 ont porté sur deux jours, j'ai été obligé de programmer les prochaines sessions sur trois jours, pour plus d'efficacité.

*Knowing that I'm ready to help you, if you need my help !*

*Donala, le 03 avril 2017.*

*Souop Soffo Sa'a Mekû (Lucas Kamdem).]]*

Ce texte a été complété quelques mois plus tard par un autre, avec pour titre « *Apprendre et désapprendre* ». Au vu des difficultés réelles observées chez certains membres ayant pourtant suivi ladite formation, il fallait leur parler :

[[Du 20 avril au 23 mai 2017, lors d'une « tournée » qui m'a conduit respectivement en France, au Canada et en Allemagne, j'ai eu la joie de découvrir jusqu'à quel point certains membres du FACOP, formés en septembre et octobre 2016, avaient changé positivement, parfois radicalement. Il s'agit en particulier de ceux qui

*Le FACOP a déjà inspiré des personnes à devenir de « Vrais Hommes »*

ont manifestement très bien compris qu'ils ne pouvaient plus, pour devenir de « vrais hommes » financièrement indépendants, compter uniquement sur le montant d'argent (salaire net), inscrit sur leurs bulletins de paie, chaque mois ou toutes les deux semaines.

Six mois après les premiers séminaires introductifs du FACOP, ils se sont effectivement mis sur le chemin de la grandeur et de la prospérité, en s'engageant concrètement dans la création des richesses, à travers leurs propres entreprises ou à travers de petites activités (initiatives) génératrices d'autres revenus que le salaire. Pour moi et pour mes collaborateurs, c'est une source incontestable de « salaire spirituel ».

Malheureusement, pendant ce voyage, j'ai aussi réalisé qu'ils sont encore nombreux à avoir de la peine à mettre en pratique les enseignements reçus, même simplement au niveau mental et comportemental, tant et si bien que je me demande s'ils ont vraiment bien compris le processus à suivre pour « sortir de la caverne », changer de paradigme et se faire une place au soleil (même une toute petite place). La caverne symbolise ici un monde de servitude (parfois volontaire), comme dans l'allégorie du même nom créée par Platon (voir chapitre 10 de ce livre), un monde dans lequel les Africains concernés vivent dans la dépendance, notamment financière, dans un esprit de pauvreté et de frustration permanente. Le soleil au FACOP symbolise quant à lui un monde de liberté, d'épanouissement, de sagesse, d'intelligence, de prospérité et d'abondance.

À ce propos, je me trouve obligé de revenir sur l'une des étapes essentielles du processus de croissance, une étape à franchir impérativement avant tout engagement sur le chemin de

*Le FACOP a déjà inspiré des personnes à devenir de « Vrais Hommes »*

l'entrepreneuriat : *Le reconditionnement.*

En effet, ma conviction née de mon expérience et de mes recherches est qu'avant de devenir créateur de richesses, comme industriel (ou entrepreneur quel que soit le domaine), il y a un travail personnel préalable de reformatage, de reconditionnement, de reconstruction. Quand on a passé dix, vingt, trente, voire quarante ou cinquante ans dans la caverne, en croyant à des inepties, en assimilant des supposées connaissances absolument non efficaces ou clairement destructrices de notre dignité ; lorsqu'on est conditionné/formaté à perdre l'estime de soi ; lorsqu'on a appris des choses erronées ayant créé en nous une mentalité de pauvre, un esprit de manque et d'esclave, il faut d'abord avoir le courage de reconnaître son malheureux et triste état (prise de conscience). Puis, sachant qu'on peut apprendre et désapprendre, qu'on peut volontairement se reformater, se reconditionner, il est indispensable d'utiliser les outils appropriés (exercices) pour y arriver, se déconditionner afin d'agir et observer des résultats concrets qui mènent sur le chemin de la liberté et du succès.

Dans ce cas, en se souvenant de la leçon sur le thème «savoir ou savoir-faire et ne pas faire c'est ne pas savoir », il y a lieu de comprendre que ceci n'est pas vrai seulement dans le domaine des techniques à appliquer pour produire ceci ou cela, dans l'industrie ou ailleurs, mais aussi et surtout au niveau de la mentalité, de l'état d'esprit, comme dans ce qui est désigné par la notion de « *plan financier intérieur* » ou encore par « *financial mindset* », lors des formations d'éducation financière du FACOP. Il en est de même pour les exercices du matin (six steps before breakfast de Robert Kiyosaki) que je recommande fortement.

*Le FACOP a déjà inspiré des personnes à devenir de « Vrais Hommes »*

Ainsi, il est clairement question d'entrer dans un processus continu où la connaissance première répond seulement au "quoi", ensuite à "que faire" et "pourquoi", avant le savoir-faire qui suppose qu'on peut le faire, c'est-à-dire que l'on sait effectivement "comment faire".

En second lieu, il est tout aussi impératif d'avoir un désir ardent de désapprendre, de se reformater, de se reconditionner : c'est le "vouloir faire", en changeant de vision du monde. À ce stade, le phénomène de visualisation entre en marche. On constate qu'on a changé de lunettes, qu'on a parfois changé de cartes, qu'on a véritablement changé de paradigme. On ne voit donc plus les choses comme avant. On n'est déjà plus la même personne. On voit les choses autrement, y compris celles qu'on désire et qui pourtant n'existent pas encore, qui ne peuvent pas être vues par tout le monde.

Au fur et à mesure que le membre FACOP applique les leçons apprises lors de la formation, notamment en se nourrissant des lectures recommandées, il prend de plus en plus conscience du fait qu'il a été jusque-là un idiot, un ignorant qui croyait savoir. Il découvre la gravité de sa situation, mais surtout celle des personnes restées dans la caverne. Il cherche toujours plus à comprendre et, inévitablement, parvient à la phase de la dissociation : Si c'est Kamdem (moi), je reconnais rapidement que je ne suis plus le même Kamdem qu'avant le séminaire FACOP. Je comprends aussi, en fonction des sources de conditionnement passé, que je ne suis pas mon père ou mon grand-père, ma mère ou ma grand-mère, mon pasteur ou mon curé, ma maîtresse ou mon maître d'école, etc. Je

*Le FACOP a déjà inspiré des personnes à devenir de « Vrais Hommes »*

comprends que je ne suis ni Français ni Américain, ni Chinois ni Grec, mais que je suis moi : Africain, Bamiléké, notable à la cour royale Baham, Facopiste, etc. J'accepte fortement que je suis moi et pas quelqu'un d'autre, avec tout ce que cela comporte, bien que tous les changements voulus ne puissent pas ne pas tenir compte de mon histoire et de mon environnement. Je reconnais en même temps l'altérité de chacun.

Cette dissociation est alors une franche et définitive rupture avec d'anciens modes de penser erronés, non fondés sur des principes éternels et universels, non connectés avec la sagesse et le génie africains, seules véritables sources devant me mettre à la hauteur des défis et des opportunités...

En dernier lieu (troisième phase), il faut enfin se lancer concrètement vers son objectif, en réalisant ce qu'on a voulu ardemment faire. C'est l'ultime vrai pas vers la réussite. Il faut donc arriver aux actes concrets, des actes d'abord intimes comme les « six steps before breakfast » qui permettent de modifier soi-même sa programmation (reprogrammation), de modifier ses propres émotions ainsi que son mode de penser et d'agir. Ensuite, on passe aux actes perceptibles par d'autres personnes, comme changer radicalement de comportement, par exemple par une entrée dans une simplification « visible » de sa vie, en diminuant (provisoirement) son train de vie, pour appliquer un plan de création de son entreprise. Un autre acte concret de base peut juste consister à s'astreindre à une discipline de vie rigoureuse (arrêter de fumer, de se droguer ou de consommer beaucoup trop d'alcool, etc.). C'est ce que j'ai désigné plus haut par autodiscipline ou self-control, mais perceptible par les amis et ou les membres de la famille avec qui on



*Le FACOP a déjà inspiré des personnes à devenir de « Vrais Hommes »*

peut d'ailleurs conclure des accords dans ce domaine. Le dernier exemple d'un acte simple perceptible que j'estime important c'est de consacrer impérativement 60 minutes au moins par jour à la lecture des livres conseillés lors du séminaire FACOP (et en annexe 3 de ce livre), ceci tous les jours de la semaine, quoi qu'il arrive, en enseignant à d'autres personnes ce qu'on aura appris.

De fait, ce n'est qu'en mettant en pratique ce qu'on aura appris, ce n'est qu'en vivant ce qu'on enseignera à son tour à d'autres personnes, ce n'est qu'en posant des actes concrets, visibles et mesurables (nombre de pages lues par exemple) qu'on sortira enfin de la caverne. C'est en agissant de la sorte, dans le bon sens, qu'on commencera véritablement à « penser en dehors de la boîte », qu'on partira de la dépendance à l'indépendance, puis à l'interdépendance.

En tant que “vrai homme” ou “vraie femme”, en tant que “personne entière”, en tant que Facopiste, on entrera alors dans un monde nouveau, un monde de coopération créatrice, avec d'autres personnes sorties elles aussi de la caverne, pour devenir des Africains ou des Afro-descendants libres, riches, heureux et fiers de l'être, pour devenir de vrais hommes et de vraies femmes disposés à se former sans cesse et à partager, afin de remettre l'Afrique debout, libre politiquement et économiquement, pour le bien de toute l'humanité.

On pourra alors affirmer, la main sur le cœur, que grâce au FACOP, c'est bien d'une forte contribution à la construction d'un monde nouveau qu'il est question, un monde de prospérité et d'abondance. Une telle construction (reconstruction) commence au niveau personnel, puis s'étend progressivement sur l'entourage proche (famille, amis et connaissances), sur la communauté à laquelle

*Le FACOP a déjà inspiré des personnes à devenir de « Vrais Hommes »*

on appartient, sur une ville, une région, un pays, sur l'Afrique et enfin sur le monde.

*Souop Soffo Saa Mekù (Lucas Kamdem)  
à Baham, le 04 juin 2017.]]*

Ces deux textes montrent combien il est difficile de guérir certains “malades” africains qui, pourtant, semblent au départ montrer une certaine volonté de devenir proactifs et de se prendre en main, comme de vrais hommes. Ils montrent le chemin à parcourir pour arriver à inspirer ceux qui peuvent prendre conscience et se lancer dans le processus de croissance individuelle indispensable pour atteindre la liberté et le succès dans la vie.

À force de chercher à comprendre ce qui se passe, au fur et à mesure que j'ai examiné les motifs de certains blocages, j'ai finalement réalisé jusqu'à quel degré le mal est profond. J'ai eu la preuve qu'il est vraiment très difficile aux Africains bien formatés par les religions « importées » et par l'école de développer leur intelligence émotionnelle et leur intelligence spirituelle, pour être par conséquent des hommes et des femmes autodéterminés, de bons leaders. Le poison a fait son effet depuis des siècles, mais l'espoir est permis avec une nouvelle génération de “personnes entières” aussi bien en Afrique que dans d'autres continents. Cette génération est celle qui appartient volontairement ou non à un monde interconnecté.



## Chapitre 8 – *Importance de l'intelligence spirituelle en Afrique*



Le 7 juin 2017 à Yaoundé, le Prince Kum'a Ndumbe III, professeur Emérite des Universités a dit ceci : *«La libération du mental est la libération la plus urgente des peuples africains en ce début du 21<sup>e</sup> siècle. Il est urgent de changer de paradigme dans la conception, la gestion et la projection dans le futur de nos sociétés africaines. Le paradigme de la restitution de la mémoire effacée, de la rectification de l'histoire falsifiée des peuples africains doit devenir le socle même du nouveau projet de société pour sortir les peuples africains et de la diaspora africaine du génocide intellectuel et spirituel qui les ont contraint et maintenu en l'esclavage et à la sujétion mentales. Quand on tient ton mental, on te tient... »*.

C'était à l'occasion de la leçon inaugurale d'un colloque international et pluridisciplinaire sur le thème *“Histoire et mémoires au Cameroun : Cadrages, marquages, héritages et usages (de 1884 à nos jours)”* (texte complet de cette leçon en annexe 1).

Je n'avais pas encore entendu ni lu un texte aussi fort sur la vérité historique de l'Afrique, avec sa cohorte de conséquences négatives multidimensionnelles, me confortant dans ma conviction selon laquelle les cerveaux des Africains ont été empoisonnés et nécessitent des antidotes assez puissants pour les décontaminer.

A ce sujet, il m'a été donné de constater que beaucoup de jeunes que je forme et accompagne au FACOP semblent toujours très mal à l'aise, lorsque j'aborde la théorie des intelligences multiples, en particulier en ce qui concerne l'intelligence émotionnelle et l'intelligence spirituelle. Premièrement, il se passe qu'en général ils n'en ont jamais entendu parler. Ils réalisent donc rapidement que

leur degré d'ignorance en la matière est phénoménal, encyclopédique. Deuxièmement, ils ont de la peine à voir quel lien l'entrepreneuriat pourrait avoir avec l'intelligence spirituelle. Et quand ils finissent par comprendre, ils ont toujours peur de ne pouvoir changer de paradigme.

Le Prince Kum'a Ndumbe III a tellement raison. Il devient impératif de trouver les moyens appropriés pour « *guérir le mental de l'Africain, le sortir du génocide intellectuel et spirituel dans lequel il a été enfermé pendant les sept derniers siècles.* ». Sans quoi, il serait illusoire de parler de création d'une multitude d'entreprises durablement prospères, ou simplement de développement harmonieux de l'Afrique.

Il est par conséquent de la plus grande importance de bien comprendre de quoi il s'agit ici, et pourquoi tout être humain ayant une faible intelligence spirituelle ne peut pas être un "vrai homme".

### *Définition de l'intelligence spirituelle*

L'intelligence spirituelle (QS) est un concept mis au point au début de ce siècle par Danah Zohar, une physicienne devenue théoricienne en management qui a enseigné à Oxford, et par son époux, Ian Marshall, un psychiatre. Ce concept vise *grasso modo* à permettre à tout un chacun de comprendre ce qui est de la plus grande importance pour soi : le sens de sa vie, de ses propres valeurs, principes, etc.

« *La "spiritualité" est ici considérée comme le sentiment fondamental d'être connecté à soi, aux autres, et même à l'univers entier* », comme l'indiquent les deux auteurs dans leur ouvrage intitulée *SQ- Spiritual Intelligence, The Ultimate Intelligence* (Bloomsbury, 2001).

Toutes mes recherches et entretiens avec de vieux sages Africains comme mon coach Té Waffo m'ont permis de réaliser

qu'en Afrique, la notion de spiritualité désigne effectivement un ensemble de système de valeurs. Elle désigne ce que je pourrai appeler la quête de sens, d'espoir, de libération ou d'autodétermination (lepieuh en Baham), ainsi que les démarches qui s'y rattachent (initiations, rites, développement personnel, etc.).

En Afrique, l'intelligence spirituelle est donc fondamentalement dissociée de la religion ou de la foi en un Dieu, tant et si bien qu'aucun Roi Bamiléké (par exemple) ne peut anoblir l'un de ses fils ou une de ses filles en fonction de sa religion ou de sa croyance (ou non) en un quelconque Dieu. Or, l'anoblissement suppose la reconnaissance du bon caractère du futur notable, sa capacité d'interconnexion avec les autres, la confirmation qu'il est un "vrai homme". Ce qui compte d'abord aux yeux du Roi et de ses conseillers, c'est l'intégrité, la dignité et la valeur intrinsèque de l'individu.

C'est par exemple la capacité à «partager» de chaque notable qui permet de le situer. Et puisqu'on ne peut pas partager ce qu'on n'a pas, celui-ci est supposé avoir une mentalité de l'abondance et disposer des moyens humains et financiers pour faire face à ses prétentions, à ses multiples obligations. Il est aussi supposé savoir, par son éducation et le processus d'initiation qui l'a conduit au palais royal, qu'il n'est rien sans sa communauté ou "ses gens" (*l'homme n'est que les siens - Mô bàà pò piè en Baham*).

Comme j'expliquerai dans la deuxième partie de ce livre, il sait enfin qu'il n'est riche que s'il y a de multiples bénéficiaires de ses richesses (*Hâ fū' bâ dzu*).

J'ai observé, écouté et constaté qu'en Afrique et particulièrement dans la tradition Bamiléké, on ne spéculé pas sur du vide, le discours spirituel dans la case des crânes et en dehors fait



toujours référence à une expérience possible. On ne prie pas les crânes comme le ferait un Chrétien à genoux devant des reliques. On sait que nos ancêtres nous ont laissé des principes et des valeurs qu'il faut respecter pour être libre et heureux, c'est à dire qu'il faut faire le bien (ce que la communauté reconnaît comme bien) et éviter le mal (ce qui est reconnu par la communauté comme mal). En parlant avec eux, c'est comme si on faisait un compte rendu de la bonne gestion de l'héritage reçu, en annonçant par la même occasion les nouvelles étapes...

S'il est admis que les ancêtres défunts continuent de faire partie de la communauté des vivants pour les Africains, c'est simplement parce que leurs paroles et certains de leurs actes ne peuvent pas mourir. L'héritage (les clés) qu'ils ont laissé comme chemin à suivre pour une vie réussie ne meurt pas. Les descendants peuvent alors parler aux cadavres (crânes) de leurs ancêtres, comme le font tous les Chrétiens avec ceux qu'ils considèrent comme Saints (qui seraient au paradis), ou encore comme beaucoup d'autres peuples de croyances diverses, notamment en Asie.

*Mais pourquoi l'intelligence spirituelle est-elle si importante ?*

L'intelligence spirituelle est très importante pour les Africains et pour tous les humains qui veulent connaître la liberté et le succès dans leur vie, simplement parce que la vie spirituelle influence directement la vie matérielle. Nos ancêtres africains le savaient depuis des milliers d'années et tous les « vrais hommes » le savent encore aujourd'hui. Ils savent et ont fait l'expérience de la vérité selon laquelle il y a indiscutablement un lien de cause à effet entre la vie spirituelle d'un individu et sa vie matérielle.

Sachant que la pensée conditionne l'action et qu'en définitive c'est l'énergie spirituelle qui donne vie aux corps physiques (de

toutes sortes) qu'il produit, le vrai homme africain ne met aucune opposition réelle entre le matériel et le spirituel. Au contraire, il a la certitude que son état d'esprit, fruit de sa vie spirituelle, lui permet de trouver les meilleures solutions à tous les problèmes qui se posent à lui chaque jour de sa vie. C'est cet état d'esprit qui le rend toujours plus fort, plus sage, mieux inspiré. C'est sa façon d'ajuster les deux aspects (matériel et spirituel) qui le rend capable de trouver le meilleur équilibre individuel, en harmonie avec son environnement, afin de s'épanouir sans défaillir.

Chez les Africains autodéterminés qui sont libres, riches, heureux et fiers de l'être, le travail physique et la création des richesses visent un « idéal supérieur » bien défini, fondé sur une spiritualité liée au respect des lois naturelles. Ils sont très humbles face à la Nature. Leurs habitudes, leurs comportements, leurs expériences et leurs pratiques traditionnelles n'entrent pas dans le cadre des paradigmes des religions dites universelles. Ils ne chercheront jamais à convertir qui que ce soit afin qu'il adhère à leur manière de concevoir le monde. Ils n'ont pas de religion isolée des autres aspects de leur vie, de leur culture et de leurs traditions.

Une fois de plus ceci ne signifie pas qu'un Africain qui confesse la foi chrétienne ou musulmane ne peut pas être libre, riche, heureux et fier de l'être. Mais, la réalité est celle-ci : J'ai observé que le Bamiléké par exemple, lors de multiples cérémonies (qu'il se dise chrétien ou pas), réserve souvent à la terre les premières gouttes de la boisson (surtout alcoolisée) destinée à être partagée, ou encore les premières parcelles de nourriture, en prononçant une parole adressée aux ancêtres. Ce n'est manifestement pas à la nature en soi ou au Dieu des chrétiens que cette offrande est rendue, mais bel et bien rituellement aux ancêtres qui ont effectivement existés sur terre et qui ont désormais un séjour souterrain. Ce Bamiléké-là n'a pas

besoin de nommer cette pratique particulière et d'autres multiples pratiques rituelles semblables, puisque chaque participant comprend d'office de quoi il s'agit. Comme s'il répondait à un appel des dits ancêtres, c'est ainsi également qu'il mettra dans ses activités de création de richesses toute son ardeur et sa conscience spirituelle (*Cf. plus bas : « L'intelligence spirituelle – une question de choix et le chapitre 14 : Les 9 plus grands secrets de l'intelligence financière*).

Compte tenu de tout ce qui précède, j'estime qu'une réelle décolonisation de l'Afrique passera forcément par une réappropriation des principes de base inchangés, universels, indubitables et des lois naturelles qui fondent la spiritualité africaine, résumée dans cet ouvrage et particulièrement dans ce chapitre.

Par conséquent, l'Africain doit arrêter d'avoir peur de ses propres parents juste parce qu'ils ont refusé ou rejeté la religion chrétienne ou l'Islam (pour une raison ou une autre). L'Africain doit découvrir et apprendre à connaître l'histoire de son peuple, sa culture, ses traditions, tout ce qui a été à l'origine de la grandeur de son continent. Il doit arrêter de considérer tous les riches africains comme des sorciers, ne plus vivre dans cette ambiguïté et cette ambivalence qui le pousse à préférer la photocopie altérée au fondement ORIGINAL d'une spiritualité multimillénaire, intrinsèquement africaine et source de prospérité.

Tout se passe en effet comme si la très grande majorité des Africains trouvaient désormais normal que leur vie soit misérable, comme s'ils n'avaient tous retenu de leurs leçons de catéchisme qu'une seule chose erronée, à savoir que le bonheur dans le supposé paradis sera proportionnel aux souffrances et à la misère connues sur terre.

Non ! Le vrai Homme africain doit avoir des habitudes de pensées et d'actions qui éloignent de lui la peur, l'incertitude, l'indécision, la misère et la maladie, puis choisir celles (les habitudes) qui, au contraire, le rapprochent vers la liberté, la grandeur et l'abondance. Lorsque les choses vont mal, il doit se remettre en question, pour savoir en quoi il est responsable de ce qui lui arrive. D'où cet adage fondamentalement africain : « ... ne regardes pas où tu es tombé, regardes plutôt où tu as trébuché ».

En définitive, et bien qu'il soit évident qu'il y a quelques nuances dans tous les domaines de la spiritualité selon les traditions, certaines vérités éminemment spirituelles sont universelles, c'est-à-dire communes à tous les « Terriens » :

En effet, après avoir fait pratiquement le tour du monde et échangé avec des représentants de nombreux peuples d'Afrique, d'Amérique, de l'Europe et d'Asie, je peux dire, sans risque de me tromper, que la quête de sens et le désir d'éternité sont présents dans toutes les cultures. Certes, cette quête et ce désir se manifestent de plusieurs façons, en fonction de la spiritualité propre à chaque peuple concerné, mais, partout, trois choses m'ont profondément marqué, chez tous ceux que j'ai personnellement perçus comme étant de « vrais hommes » :

C'est en premier lieu l'importance accordée par tous au bonheur et à l'épanouissement de leurs parents et de leur descendance, importance qui est liée au souci de laisser un héritage dont ils pourraient être éternellement fiers. Puis, en second lieu, cette conscience (dont la conscience de soi) et cette imagination créatrice qui permettent aux uns et aux autres, dans une autodiscipline particulière, de pouvoir examiner leurs paradigmes, réfléchir sur leur propre vie et éventuellement arriver à des changements, réaliser de

grandes œuvres et parfois inscrire leurs noms dans l'histoire de l'humanité, pour les siècles des siècles. Troisièmement enfin, ils ont tous une empathie et des facultés de communication sociale exceptionnelles, d'où ils puisent une grande force pour une coopération créatrice permanente et une aptitude spéciale à régler des conflits de toutes sortes. Ce sont de vrais leaders !

A bien regarder, tous ces trois aspects très importants relèvent de l'intelligence émotionnelle et surtout de l'intelligence spirituelle, d'où la place centrale de cette dernière, sans laquelle une réelle intégrité est impossible. En effet, sans ce désir profond d'intégrité, elle serait inutile toute fidélité aux principes naturels et aux valeurs les plus hautes, selon lesquels le vrai homme devrait vivre.

Dans ce chapitre, je vais m'attarder particulièrement sur le premier aspect (laisser un héritage), très important en Afrique, étant entendu que tous les trois aspects reviendront dans la deuxième partie du livre.

*« Je vis pour assurer ma survie et celle de mes ancêtres »*

Le vrai Africain a pour mission principale d'assurer l'immortalité de ses ascendants et de perpétuer la lignée.

Par tradition, dans de nombreuses tribus africaines (avant la colonisation, après et encore aujourd'hui), les noms des ascendants sont donnés aux enfants nouveaux nés pour assurer "nommément" la survie des ancêtres à travers la descendance.

Dans le cas particulier des Bamilékés, on retrouvera alors « incarnés » parmi les enfants d'un chef de famille : ses parents et grands-parents, des oncles, des frères, sœurs, cousins, amis et autres, venant également du côté de son épouse (ou de ses épouses pour les polygames), tant et si bien qu'un ancêtre qui mériterait un

« homonyme » ne serait vraiment mort que s'il n'y a pas d'enfant portant son nom.

De tous les enfants d'un ménage, l'un sera désigné pour être l'héritier (principal) du chef de famille et pourrait, en dehors de ses propres épouses s'il en a plusieurs, avoir des enfants avec les veuves de son père, sauf sa propre mère. Bien que cette pratique soit devenue très rare de nos jours, c'est là l'une des preuves de la vérité selon laquelle chez l'Africain, les ressources humaines et particulièrement sa progéniture représentent la valeur suprême, la manifestation de la bénédiction de la Nature (Si).

Chez les Bamilékés (peuple que je connais le mieux dans ce domaine mais qui n'est pas le seul), réussir à laisser son héritage en de bonnes mains est le niveau le plus élevé de la motivation, une motivation éminemment spirituelle. Je peux dire qu'ils puisent dans la sagesse, la culture et le génie de leur peuple tout ce qu'il y a de juste, de bon et d'utile, pour satisfaire ce grand besoin d'éternité, comme si leur conscience, du plus profond de leur être, de leur être vivant (mo'theu en Baham) leur dictait de le faire.

Il apparaît alors que c'est dans la recherche de la satisfaction de ce besoin qu'ils décuplent leur efficacité, en comptant non pas sur eux-mêmes seulement, mais aussi et surtout sur leurs alliés, sur les leurs, au point où, lorsque l'un d'eux s'engage dans une œuvre qui peut paraître beaucoup trop grande, la seule question qu'on lui pose en cas d'échec est celle-ci : « *Sur qui comptais-tu d'abord avant de porter une charge qui te dépasse ?* ».

*L'intelligence spirituelle : Une question de choix.*

En réalité, en me référant aux exemples cités par feu papa Kamdem Samuel qui m'a raconté à plusieurs reprises son histoire

personnelle et celles des autres riches hommes d'affaires bamiléké de son temps et même d'après, une conclusion sans équivoque se dégage : Sous l'influence d'un coach (ou de plusieurs coaches – accompagnateurs - guides), d'un mentor ou même d'une association, les plus fortunés auraient, à un moment donné de leur vie, fait un choix conscient, celui de fuir à tout prix la médiocrité et le manque pour prendre le chemin de la prospérité. A chaque fois, tout s'est toujours passé comme si Té Waffo voulait me démontrer que les progrès connus et l'impact de ceux-ci sur eux-mêmes et sur leur entourage étaient le résultat d'un choix. Oui, il s'agit d'un choix éminemment spirituel, celui de montrer qu'ils méritaient bien la confiance accordée selon le cas par le père, l'oncle, le cousin, le coach, le mentor. Ce faisant, en effet, ils s'engageaient par la même occasion de suivre leur exemple et de laisser un héritage de haute valeur.

Tel qu'expliqué de manière très brillante par Stephen R. Covey dans son livre « La 8<sup>ème</sup> habitude », je peux à mon tour me permettre alors de dire ceci : Pendant que la grande majorité des voyageurs africains sur cette terre ont emprunté le triste chemin de la médiocrité en cédant aux influences culturelles négatives (dont les composantes sont l'égo, l'absence d'ouverture, la facilité, la pénurie née des croyances stupides de la religion et autres, mais surtout de l'habitude de se croire toujours victime de je ne sais quoi), les vrais hommes quant à eux ont choisi le chemin supérieur de la grandeur (d'où la course aux titres de notabilité). Ceux-ci se sont élevés au-dessus des dites influences culturelles négatives pour faire le bon choix de devenir maîtres de leur destin, la force créatrice de leur propre vie. Par conséquent, forts de leur foi, ils peuvent alors rêver de faire mieux que leurs ancêtres ou leurs coaches, en incitant, en accompagnant et en influençant positivement d'autres jeunes Africains, pour qu'ensemble ils redonnent à l'Afrique sa dignité.

*Un “vrai Homme” est une personne libre spirituellement*

J’ai commencé ce chapitre en citant le Prince Kum’a Ndumbe III. Je reviens à lui ici pour rappeler une autre chose qu’il a eu à dire ce fameux 7 juin 2017 à Yaoundé : *«...L’institutionnalisation de la religion et de la spiritualité de l’occupant colonisateur et la lutte acharnée contre la religion et la spiritualité de l’Africain maîtrisé par la colonisation ont établi la consolidation de nouveaux repères religieux et spirituels chez le colonisé. C’est dans ce moule que l’Africain du 19<sup>e</sup>, 20<sup>e</sup> et début du 21<sup>e</sup> siècle a été formé, avec un mental de celui dont les ancêtres n’auront rien inventé dans aucun domaine de la science ou de la technologie.*

*Pour consolider ce mental de l’Africain incapable de science et de religion, les hauts lieux de la mémoire collective des Africains seront saccagés et détruits par le colonisateur : les palais royaux, les lieux de culte, les lieux de scolarisation et d’éducation, les lieux de création artistique, etc. Les objets de repère seront collectés grâce à des expéditions coloniales ou des expéditions militaires punitives et transportés systématiquement et pendant des décennies ou siècles vers la métropole...».*

Très clairement, les poisons les plus nuisibles auront ainsi été les mensonges et les falsifications de toutes sortes, qui ont entraîné chez le noir africain ou afro-descendant une dérive permanente, la perte de l’estime de soi et, plus grave encore, son incapacité à reconnaître la vraie valeur de son frère. Englué dans une mentalité de pénurie et d’esclave, il a en effet beaucoup de peine à célébrer les réussites des autres Africains, à se réjouir sincèrement du succès d’un autre que lui-même.

On en vient finalement à se demander comment, par miracle, certains individus sont passés entre les mailles de ce grand filet, de cette grande toile.



La réponse à cette question se cacherait dans la philosophie du mot Baham « *lepieuh* » qui signifie à la fois liberté, indépendance, autonomie, autodétermination.

Mon coach Té Waffo m'a raconté avoir beaucoup souffert dans sa jeunesse, parce qu'il n'arrivait pas à trouver des réponses satisfaisantes à de nombreuses questions liées au cosmos et à la vie sur terre, à certaines de ses interrogations « intimes et profondes », notamment à propos de la religion chrétienne et par rapport aux comportements des Blancs. C'est ainsi qu'il m'a dit un jour qu'il lui avait fallu de nombreuses années pour qu'il arrête d'avoir peur de l'enfer (*grand feu – mock guè' en Baham*), depuis la leçon de catéchisme où le pasteur protestant (Blanc) leur avait expliqué le terrible verset biblique : « *Je vous le dis, il est plus aisé pour un chameau d'entrer par le trou d'une aiguille, que pour un riche d'entrer dans le royaume de Dieu.* » (Évangile selon saint Matthieu, XIX, 24). Le vrai problème de Té Waffo était que pour lui, tous les frères et sœurs (blancs) du pasteur blanc étaient très riches à ses yeux, tant et si bien qu'il trouvait une grande contradiction entre cette richesse et la parole du « *livre de Dieu* » expliquée par le pasteur.

Plus tard, sa solution s'est trouvée comme par hasard dans un autre verset : « *Rien n'est impossible à Dieu...* ». Il ne pouvait pas lire la Bible de lui-même, mais il s'était fait une image de Dieu proche du "Sih" de ses ancêtres...

Or, à la même époque, une guerre cruelle d'indépendance au Cameroun lui avait donné l'occasion de suivre d'autres doctrines (y compris celle du parti politique Union des Populations du Cameroun – UPC), doctrines dans lesquelles il était quotidiennement question de la « *lepieuh* », c'est-à-dire de l'indépendance, de la liberté, de l'autodétermination, tant au plan individuel qu'au plan collectif. Pour

lui, les difficultés de cette période ayant débuté dans les années 1940 auront “paradoxalement” été l’une des sources du réveil du génie commercial de plusieurs jeunes bamiléks.

La recherche de la « lepieuh » aura de fait conduit à la libération de leur potentiel et à leur enracinement dans la sagesse et la culture de leur peuple, comme par miracle. Ils avaient tous compris qu’ils pouvaient faire « tout ce qui ne nuit pas à autrui », et ils avaient alors acquis une liberté réelle, notamment dans le domaine économique (de leurs affaires), du culte et de leur conscience (liberté de conscience).

A mon avis, ce miracle, cette vocation et la réussite conséquente dans l’entrepreneuriat a eu son origine dans la spiritualité du peuple de ces jeunes de l’époque coloniale, une spiritualité et une philosophie basées sur une mentalité d’abondance. Ils ont eu la sagesse d’inspirer de nombreux autres après eux, qui font aujourd’hui la fierté de l’Afrique.

En définitive, et bien qu’ils n’aient été et ne restent qu’un îlot d’excellence dans un océan de médiocrité, ce sont ces bamiléks grands propriétaires d’entreprises et grands investisseurs (comme d’autres Africains d’autres tribus) qui auront poussé Mongo Beti (un écrivain de la région du Centre Cameroun) à écrire ce qui suit, en 1989, dans son “Dictionnaire de la négritude” pages 38 et 39 : « *Il n’est pas excessif de parler d’un miracle bamiléké, dans le sens où on parle d’un miracle grec ; et si le Cameroun avait pu bénéficier d’une vie politique normale et choisir librement ses dirigeants par exemple, son développement stimulé principalement par le génie créateur bamiléké aurait sans doute connu un rythme semblable à celui de la Corée du Sud et en serait à une phase comparable, ce dont se réjouirait le peuple camerounais, toutes ethnies confondues.* ».

**Un “vrai Homme” libre spirituellement est proactif**

Une autre habitude qu'on retrouve chez tous les vrais hommes Africains c'est leur capacité à être proactifs, comme il est expliqué dans l'article ci-dessous, une traduction de « Be Proactive » de Steve Pavlina. J'ai d'abord pensé le renvoyer également en annexe du livre, mais je suis persuadé qu'il a sa place ici. Comme dans le cas de mon ami Zelezeck, il m'aurait été difficile de mieux faire. C'est donc Pavlina qui s'exprime dans le "je" de cet article un peu long, mais qui vaut la peine d'être lu et compris.

*[[« Être proactif » est l'habitude numéro 1 dans le livre Les 7 habitudes des gens les plus efficaces de Stephen R. Covey. Être proactif signifie prendre le contrôle de votre vie de façon consciente, de fixer des objectifs et de travailler pour les atteindre. Plutôt que de réagir aux événements et d'attendre les opportunités, vous sortez ou vous créez vous-même vos propres événements et vos propres opportunités.*

*Être proactif signifie que plutôt que de ne faire que réagir aux événements quand ils surviennent, vous façonnez consciemment vos propres événements.*

*Beaucoup de gens pensent 'réactivement'. Et réagir à certains événements est une bonne chose. Mais cela devient un problème quand c'est tout ce qu'une personne sait faire dans sa vie — rien de plus que de réagir instinctivement à des stimuli.*

*Stephen Covey souligne qu'il y a un fossé entre le stimulus et la réponse, et que c'est dans ce fossé que repose notre potentiel à choisir notre réponse. Quatre caractéristiques spécialement humaines nous donnent ce pouvoir :*

- 1. Connaissance de soi — la compréhension que vous avez un choix réel entre stimulus et réponse. Si quelqu'un vous insulte, vous pouvez choisir de ne pas vous énerver. Si on vous offre un donut, vous pouvez choisir de ne pas le manger.*

- 2. Conscience — la capacité à consulter notre boussole intérieure pour*

*décider ce qui est bon pour nous. Vous pouvez prendre des décisions basées sur des principes inchangés et universels, indépendamment de ce qui est le mieux vu socialement sur le moment.*

*3. Imagination créative — la capacité à visualiser par les réponses alternatives. En utilisant votre imagination, vous pouvez générer et évaluer mentalement différentes options.*

*4. Volonté d'indépendance— Vous avez la liberté de choisir votre propre réponse unique. Vous n'êtes pas obligé de vous conformer à ce que les autres attendent de vous.*

*Un manque de proactivité peut souvent être souligné comme une faiblesse dans une de ces quatre caractéristiques humaines. Peut-être que vous passez trop de temps dans un état de faible conscience et que vous n'atteignez jamais le niveau d'éveil nécessaire pour prendre des décisions proactives dans votre vie. Peut-être que votre conscience s'est embourbée dans le conditionnement sociétal, et que du coup vous n'êtes même pas sûr de ce que vous attendez de la vie ; quand quelque chose ne vous convient pas totalement, vous regardez les autres pour décider comment vous devriez vous comporter. Peut-être que vous ne prenez pas le temps de visualiser les alternatives. Ou peut-être que votre volonté d'indépendance est restreinte par la pression de se conformer aux attentes des autres.*

*On peut argumenter à un certain niveau sur le fait que nous réagissons toujours à des événements, qu'ils soient externes ou internes. La différence entre proactivité et réactivité peut être définie en réfléchissant au degré de « processus mental » qui est nécessaire pendant ce fossé entre stimulus et réponse. Une personne proactive appliquera les quatre caractéristiques humaines pour choisir une réponse (ou de choisir de ne pas répondre du tout). Mais même au-delà de ça, une personne proactive investira du temps pour faire des choix de vie consciencieux et les appliquera.*

*Les gens réactifs ont tendance à être distants de leurs valeurs fondamentales. Plutôt que de mener leur vie en se basant sur des principes fondamentaux*

*inchangés, ils puisent dans les valeurs temporaires des gens qui les entourent. Si aucune opportunité spéciale ne se dresse sur leur chemin, ils resteront dans le même emploi année après année aussi longtemps qu'ils sont semi-satisfaits. Si la plupart de leurs amis font du sport, ils en feront certainement aussi ; Ils suivent le mouvement et les circonstances qui les entourent, mais ils ne dirigent pas ce mouvement. Leurs vies sont largement hors de leur contrôle direct et conscient ; ils ne tendent qu'à exercer leurs caractéristiques humaines quand ils y sont vraiment contraints, comme par exemple s'ils se font licencié de façon inattendue (ou même alors ils ne les exercent qu'à un degré minimal). Mais quand les choses vont plutôt bien, leur vie est sur pilote automatique la majeure partie du temps.*

*Les gens proactifs, d'un autre côté, sont conscients de leurs valeurs fondamentales. Ils prennent consciemment des décisions basées sur ces valeurs. Ils créent leurs propres opportunités et dirigent le mouvement de leurs propres vies. Même quand les choses vont plutôt bien, ils prennent toujours des choix conscients. Parfois cela signifie maintenir un statu quo, tandis que d'autres fois cela signifie changer de direction. Parfois, leurs valeurs s'aligneront bien avec ce qui est populaire socialement ; d'autres fois non. Les gens proactifs vont agir d'une façon qui pourra sembler mystérieuse aux gens réactifs. Ils peuvent soudainement quitter leur emploi pour lancer leur propre affaire, même si tout paraissait aller bien pour eux. Ils lanceront souvent de nouveaux projets ou activités « de but en blanc » alors qu'il ne semble y avoir aucune raison extérieure qui puisse motiver ce choix. Une personne proactive fera toujours attention aux événements extérieurs, mais pilotera elle-même vers la destination qu'elle a choisie sans se soucier de ces événements.*

*Si une personne réactive était capitaine d'un bateau, le bateau suivrait les courants. Cette personne serait préoccupée par l'étude des courants, essayant de prédire où finira le bateau en fonction des courants. Si les courants sont bons, cette personne est heureuse. Si les courants sont mauvais, cette personne se sentira stressée. Par moments cette personne tentera de fixer une destination, et si les courants sont bons, elle y parviendra. Mais si les courants sont mauvais, cette*

*personne déplorera les courants et abandonnera sa destination pour une plus simple.*

*Si une personne proactive était capitaine d'un bateau, à contrario, le bateau irait là où le capitaine voudrait qu'il aille. Ce capitaine serait toujours conscient des courants, mais il s'en servirait simplement à des fins de navigation. Parfois le bateau suivrait les courants ; d'autres fois il les affronterait. Il lui importe peu que les courants soient bons ou pas ; ce capitaine atteindra la destination prévue quels que soient les courants. Les courants ne peuvent qu'influer sur le temps qu'il mettra à y arriver et sur le chemin exact qu'il devra emprunter de son point de départ à sa destination finale. Mais les courants n'ont pas le pouvoir de lui dicter sa destination finale ; elle dépend entièrement du choix du capitaine.*

*Quelques exemples de langage permettant de faire la différence entre réactif et [proactif] :*

- *Au lieu de « Dans quel sens va l'industrie ? » le proactif se demandera : [Où dois-je aller ensuite, et comment y arriver ?].*
- *Je n'ai pas le temps de faire du sport. [Comment puis-je prendre le temps de faire de sport ?].*
- *Combien d'argent puis-je espérer gagner si je fais X ? [Combien d'argent ai-je envie de gagner, et que faire pour le gagner ?].*
- *Je vais essayer ça et voir ce que ça donne. [Je vais faire ça.].*
- *Je suis trop fatigué. [Que puis-je faire pour accroître mon énergie?].*
- *Je n'ai jamais été vraiment bon en maths. [Comment est-ce que je peux m'améliorer en maths et y prendre plaisir ?]*
- *Rien ne m'inspire vraiment. [Qu'est-ce que j'entreprendrais si je savais*

*que je ne pourrais pas échouer ?].*

- *Au lieu de « Quel est le sens de la vie ? » le proactif se demandera : [Quel est le sens que je voudrais donner à ma vie?]*

*Prendre les pouls des autres est une préoccupation importante pour les gens réactifs. Ils veulent habituellement avoir un emploi “stable” dans une “bonne” filière, et ils se sentent à la merci des fluctuations du marché. S’ils se lancent dans la création d’une entreprise, c’est parce qu’ils savent que beaucoup d’autres le font déjà, et qu’ils veulent faire partie du lot. Ils veulent savoir quels produits et services marchent plutôt bien, pour pouvoir faire pareil. S’ils échouent, c’est parce que l’industrie ne se porte pas bien, ou qu’il y a trop de concurrence, ou à cause d’un facteur-chance extérieur à ce qu’on a pu citer.*

*Pensez-vous que tout ce qui arrive « en dehors » va déterminer le succès que vous pourriez avoir dans vos tentatives ? Pas si vous êtes proactif. Si vous êtes proactif, les événements extérieurs ne peuvent qu’affecter votre temps de parcours et le chemin à parcourir pour atteindre votre but. Mais ils ne peuvent pas vous dicter votre objectif. Les gens proactifs sont quand même heurtés par les courants par moments, mais ils ne font que réajuster leur course pour continuer à viser leur objectif, objectif qu’ils ne pourront atteindre au final qu’au prix de leurs efforts personnels.*

*Bien sûr, tout le monde est un mélange de proactivité et de réactivité. Des exemples purs de ces deux extrêmes sont rares. Vous pourriez trouver que vous êtes extrêmement proactif dans un domaine, mais que vous laissez inconsciemment les autres aspects de votre vie en pilote automatique. Donc prenez le temps d’utiliser vos caractéristiques humaines de connaissance de vous-même, de conscience, d’imagination créative, et de volonté d’indépendance pour faire la lumière sur ces domaines négligés de votre vie et choisir consciemment de faire bouger les choses. Si vous n’aimez pas là où les courants vous emmènent, alors changez votre course. N’attendez pas qu’une opportunité se présente ; façonnez la vôtre. Les gens réactifs dans votre vie vont souvent piquer une crise quand vous*

*faites ça, donc laissez-les faire, et exercez votre sens de volonté d'indépendance. Même quand tout le monde autour de vous semble être réactif, vous pouvez quand même être proactif. À la base vous vous sentirez un peu comme si vous nagez contre le courant, mais si les courants dans votre vie mènent dans la mauvaise direction, c'est une bonne chose de toute façon.*

*Bien que « suivre le courant » soit souvent considéré comme un conseil sage, le niveau de sagesse dans ce conseil dépend de là où va le courant. Par exemple : aux USA suivre le courant de l'état de santé actuel signifie être en surpoids ou obèse, vivre une vie sédentaire et sans exercice, puis mourir d'une attaque cardiaque ou d'un cancer. Suivre le courant financièrement signifie sombrer graduellement dans l'endettement et mourir ruiné. Suivre le courant en termes de mariage signifie divorcer (d'après des études poussées, 67% des Américains qui étaient mariés en 1990 peuvent s'attendre au final à divorcer). Suivre le courant des pratiques éducationnelles signifie ne plus jamais lire de livre de non-fiction après avoir fini ses études. Suivre le courant des pratiques environnementales signifie... croyez-moi, vous ne voulez même pas le savoir.*

*Si vous souhaitez vivre une vie extraordinaire, vous devrez souvent aller contre le courant que tout le monde semble suivre. Vous pouvez choisir de ne pas être un des « millions de consommateurs satisfaits ». D'une certaine façon, vous en venez à être guidé par le courant de votre connaissance de vous-même et de votre conscience. Vous vous branchez sur votre courant intérieur plutôt que de vous laisser emporter par le courant des stimuli extérieurs. Évidemment, vous pourriez gagner à la loterie ou toucher un gros héritage, mais vous avez plus de chances de ne pas nager dans l'argent... ou la santé... ou le sentiment de complétion. Vous devez choisir consciemment ces choses puis les poursuivre avec les actions nécessaires.*

*Où vous mène le courant de votre vie ? Si vous continuez à suivre les courants de votre vie tels qu'ils sont aujourd'hui, où finirez-vous ? Et que ne vivrez-vous jamais parce que ces courants ne s'arrêtent pas à certaines destinations ? Comment pouvez-vous exercer votre proactivité et vos*



*caractéristiques humaines pour diriger le cours de votre vie (sans tenir compte des courants), de sorte que vous créiez intentionnellement le genre de vie que vous voulez au lieu de simplement vous laisser porter ?*

*La proactivité a de nombreux noms. Tony Robbins y fait référence en tant que l'utilisation de votre Pouvoir Personnel. Brian Tracy dit que « ceux qui ne se fixent pas d'objectifs personnellement sont pour toujours condamnés à travailler pour atteindre les objectifs d'autres personnes. ». Denis Waitley juxtapose le fait que les gagnants provoquent les choses et que les perdants subissent les choses. Le docteur Wayne Dyer fait référence aux proactifs comme à des gens sans limites. Roger Dawson les appelle les réalisateurs. Barbara Marx Hubbard les définit comme des co-créateurs. David Allen utilise les termes prêts pour tout et un esprit comme de l'eau. Les termes exacts sont sans importance. Ce qui importe c'est de prendre la décision de commencer consciemment à diriger votre vie plutôt que de vous laisser porter par des courants extérieurs.]]*

Merci Steve Pavlina.

En me fondant sur des cas concrets de ma génération, je puis dire que je sais pourquoi de nombreux Africains ne sont pas proactifs, ne savent même pas exactement vers où ils veulent aller et sont par conséquent difficilement libres spirituellement et financièrement. C'est l'objet du chapitre suivant qui conclut la première partie du livre et tient lieu de transition vers la deuxième partie.



Chapitre 9 – *Voici pourquoi les Africains qui ont été souvent  
parmi les premiers à l'école deviennent difficilement libres  
spirituellement et financièrement*



*Voici pourquoi les africains qui ont été souvent parmi les premiers à l'école, deviennent difficilement libres spirituellement et financièrement.*

Pendant les années 1970 et 80, le Lycée Classique de Bafoussam (Ouest Cameroun) dans lequel j'ai été élève avait la réputation de "former" les premiers aux concours d'entrée dans toutes les grandes écoles du pays. Ceci était particulièrement vrai pour l'Ecole Nationale Supérieure Polytechnique (ENSP), pour l'Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie (ENSA), le Centre Universitaire des Sciences de la Santé (CUSS), l'Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales (ESSEC), etc.

Grâce à leurs très bonnes notes au Baccalauréat et à l'Université, les anciens élèves de ce lycée étaient aussi très nombreux à obtenir des bourses pour aller poursuivre leurs études en France, au Canada, en Angleterre, en Allemagne, aux Etats Unis d'Amérique, etc.

Plus de 40 ans après cette période, l'on est en droit de se demander pourquoi on ne retrouve pratiquement aucun de ces brillants élèves et étudiants de Bafoussam et d'autres villes du Cameroun parmi les grands hommes d'affaires du pays, ou parmi les grands industriels africains, ceux qui se battent pour sortir le continent de la misère, afin de le remettre debout.

Quelques-uns ont certes des salaires très élevés dans le contexte de l'Afrique, parfois jusqu'à 5 millions de FCFA par mois (ou plus), mais restent des pauvres, des esclaves de l'argent, des personnes qui travaillent très durement pour l'argent, en quête d'un pseudo sécurité, uniquement à travers un emploi. Pourquoi ?

*Voici pourquoi les africains qui ont été souvent parmi les premiers à l'école, deviennent difficilement libres spirituellement et financièrement.*

La réponse à la question ainsi posée est relativement simple : beaucoup de nos champions à l'école ne sont pas proactifs et n'ont pas appris à échouer. Ils ont été conditionnés, formatés, sculptés par le système scolaire et par la religion du colonisateur, pour éviter les erreurs, celles qui pourtant permettent à moins de 2% de la population mondiale de réfléchir et de créer des entreprises prospères et pérennes.

### **La magie des erreurs.**

Il est aujourd'hui prouvé que dans le monde entier, le système scolaire tel que nous le connaissons punit les élèves qui font des erreurs et célèbre les premiers de la classe, qui n'en font pas, conduisant malheureusement ces derniers, après leurs études, à devenir pour la plupart des "inaptes" dans la société ! Je recommande fortement de lire les publications de Robert Kiyosaki sur cette question, en particulier "*Père riche père pauvre*" et "*Avant de Quitter Votre Emploi*".

À ce sujet, il y a justement lieu de constater que la plupart des professeurs de nos lycées et collèges (ainsi que ceux des universités) sont pauvres et restent jusqu'à la fin de leur vie dans un engrenage d'endettement continu, malgré leur niveau d'instruction très élevé par rapport à la masse de la population (plus de 98%). Ils sont curieusement des proies de bonne qualité chez les banquiers et les usuriers. Chaque mois, ils ne peuvent pas se priver des avances de salaires, etc.

Or, contrairement à ce qu'on pourrait penser, ce n'est pas une question de niveau de rémunération. En vérité, même si leur salaire est augmenté tous les ans, ils ne sortiront pas de cet engrenage, aussi longtemps qu'ils compteront, pour vivre, uniquement sur le montant inscrit sur leur bulletin de paie. Ceci est valable dans le monde entier.

*Voici pourquoi les africains qui ont été souvent parmi les premiers à l'école, deviennent difficilement libres spirituellement et financièrement.*

C'est en réalité plutôt une question d'état d'esprit, une question d'intelligence émotionnelle ou sociale (QE), d'intelligence financière (QF), et d'intelligence spirituelle (QS).

En plus d'être pour la plupart des cancren en éducation financière pour eux-mêmes, y compris paradoxalement des cadres et employés des banques, des assurances et même des experts comptables, ils sont des peureux et des lâcheurs qui arrivent très difficilement à se libérer et entreprendre par eux-mêmes quelque chose de bon qui dure, pouvant véritablement contribuer à changer les Africains et à changer l'Afrique.

Comme je le démontre au chapitre 10 et dans toute la seconde partie de cet ouvrage, on peut être un bon médecin et libre financièrement, un excellent professeur riche, un grand ingénieur sans rester pauvre, un expert-comptable qui ne travaille pas pour l'argent, mais qui, comme les riches, met l'argent à son service.

En ayant le caractère et les habitudes d'un "vrai Homme", on peut donc avoir été formé dans toutes ces professions là et devenir très riche, être un milliardaire heureux et fier de l'être.

Au risque de me répéter, je dis que ceci suppose qu'il ne faut pas avoir seulement un bon QI, mais aussi d'excellents QE, QF et QS, des capacités qui s'acquièrent rarement à l'école (système scolaire en vigueur en Afrique). C'est pour moi un problème de choix entre le chemin de la grandeur et celui de la médiocrité tel qu'expliqué au chapitre précédent sur l'intelligence spirituelle ainsi qu'au chapitre 10, au sujet de l'allégorie de la caverne.

Sous l'influence d'un parent, d'un coach ou d'un mentor, quelques-uns sortent de cette fameuse « caverne » et font véritablement valoir aujourd'hui leurs talents multiformes, de la

*Voici pourquoi les africains qui ont été souvent parmi les premiers à l'école, deviennent difficilement libres spirituellement et financièrement.*

même manière qu'à l'époque de feu Kamdem Samuel (Té Waffo Bùgouong).

Loin de moi l'idée qu'il ne faut pas encourager les enfants à être parmi les premiers de classe. Il faut simplement pouvoir compléter leur formation, les aider à être proactifs, changer de paradigme et avoir une nouvelle vision du monde, comme nous allons le voir.

Pour l'instant, revenons d'abord sur les souffrances de nos premiers de classe, sur ce gros problème qui pourtant a indiscutablement une bonne solution, à travers la magie des erreurs, le rôle positif des échecs transmutés.

Les premiers de classe, en plus d'être des « dériveurs » pour utiliser un mot cher à Napoléon Hill, ont presque tous une maladie grave : ils souffrent de ce que Robert Kiyosaki appelle « la paralysie de l'analyse ».

Les concernés, Professeurs, Ingénieurs, Médecins, Avocats, Comptables ou Expert comptables, etc. ont la triste réputation de passer toujours au crible chaque détail de chaque projet qu'ils veulent entreprendre. Face à tout type de projets, y compris les plus simples, ils font presque systématiquement des calculs de probabilité, avec de multiples hypothèses, pour déterminer le taux d'échec possible, avant de s'engager en tremblant. Bien évidemment ils ne font confiance à personne ou presque (puisque'ils se croient être les plus forts, les plus intelligents). Conséquence : ils ont l'habitude de travailler seuls, 15 à 20 heures par jour (7 jours sur 7 pour certains). Ils ont une grande aversion pour le risque et ont donc du mal à passer à l'action.

Que dire des hauts fonctionnaires qui seraient aussi des anciens premiers, particulièrement ceux-là qui détournent les fonds publics dans l'espoir de devenir aussi riches que les grands hommes d'affaires, par une voie absolument déplorable ? Ils démontrent par



*Voici pourquoi les africains qui ont été souvent parmi les premiers à l'école, deviennent difficilement libres spirituellement et financièrement.*

leurs actions un haut niveau d'idiotie et de nullité en matière d'intelligence émotionnelle/sociale, mais aussi et surtout en éducation financière. Ils ne peuvent eux non plus rien créer de durable pour lequel on pourrait sincèrement leur rendre un hommage mérité en leur absence. Ils ne peuvent rien construire qu'ils pourraient laisser avec fierté aux générations futures.

Les cas les plus pénibles sont ces grands diplômés restés en Europe ou ailleurs en Occident, qui sont des « techniciens de surface » (entendez agents d'entretien chargés du ménage qu'on appelle chez nous boys) ou des agents de sécurité (qu'on appelle chez nous gardiens de nuit ou de jour). Si un tel choix faisait partie d'un plan bien conçu pour passer de la misère à l'abondance, ce serait une excellente chose. Mais, presque tous, même les responsables des “gardiens” ou chefs des “boys” viennent de temps en temps fanfaronner en Afrique, après plusieurs années d'économies, induisant en erreur des jeunes qui finissent en nourriture pour des poissons dans la Méditerranée ou vont gonfler les rangs des misérables esclaves d'Europe, d'Amériques ou d'ailleurs, pour les plus chanceux.

Parmi ces déserteurs égarés de la diaspora, il y en a qui sont pris au piège dans des laboratoires et dans divers centres de recherches, cabinets ou entreprises. Véritables esclaves modernes, ceux de cette catégorie travaillent uniquement (ou presque) pour rembourser des dettes, souvent pour des maisons ou des appartements qui ne leur appartiendront jamais...

Très curieusement, même celui qui arrive à se mettre à son propre compte, qui est alors son “propre patron”, ne peut se permettre de s'absenter seulement deux ou trois mois, pour prendre des vacances, puisque sa source de revenus fera de même....

*Voici pourquoi les africains qui ont été souvent parmi les premiers à l'école, deviennent difficilement libres spirituellement et financièrement.*

Si vous regardez bien, ce sont ces “anciens premiers” qui, restés en Afrique ou pas, ont le plus d’immeubles inachevés en Afrique. Leurs tiroirs sont en outre remplis de projets, jamais mis en œuvre.

Observez-les très bien, et vous découvrirez qu’ils ne cessent de se plaindre et d’en vouloir à tout le monde, sauf à eux-mêmes bien sûr. Ils s’estiment victimes de je ne sais quoi, trouvent que tous les membres du gouvernement de leur pays sont des fainéants, des incapables, surtout dans leur domaine respectif.

*Ainsi, s’il est vrai que de véritables entrepreneurs africains libres, riches, heureux et fiers de l’être existent bel et bien parmi nos anciens premiers de classe, en Afrique ou ailleurs, le plus triste est de voir certains qui finissent par sombrer dans la folie, dans l’alcoolisme ou dans d’autres vices. Je serai peut-être de ces derniers, si je n’avais pas échoué deux fois au Lycée, en classe de Première, à l’examen dit Probatoire au Cameroun, dont une fois à cause d’une erreur de report de notes. J’avais alors pris conscience que je n’étais pas aussi intelligent qu’on le disait et que je croyais moi-même, ce qui m’avait obligé à me remettre en cause et de changer de paradigme.*

A contrario, tous ceux qui ne comptent pas uniquement sur le montant d’argent figurant sur leur bulletin de paie sont des personnes qui, d’année en année, ont été formés ou se sont formés à apprendre de leurs erreurs. *Ils réussissent parce qu’ils ont appris à prendre des risques et à transformer les erreurs et les obstacles en opportunités.*

De fait, tous ceux qui dans le monde ont mis en place des systèmes d’affaires qui créent abondamment de richesses (même en leur absence prolongée sur un, deux, trois ans ou plus) sont des leaders qui ont appris à gérer les risques.

Ils vont chercher ce qu’il y a de meilleur chez les gens, en étant absolument conscients que ceux-ci pourront faire des erreurs.

*Voici pourquoi les africains qui ont été souvent parmi les premiers à l'école, deviennent difficilement libres spirituellement et financièrement.*

Connaissant l'art de rassembler les plus brillants pour réussir, ils les font travailler en équipe, dans un système de coopération créatrice, ce qui en réalité leur permet de minimiser les échecs. Ils peuvent alors s'amuser à mettre en place d'autres systèmes, ou améliorer ceux existants déjà, pour créer de plus en plus des richesses, pour eux-mêmes, pour leur famille, pour leur communauté, pour leur pays, pour l'Afrique et pour le monde.

Ils ne sont ni esclaves, ni chefs esclaves, et peuvent se permettre de prendre leur retraite très tôt, en étant encore jeunes. Ils ont pris conscience de la réalité du problème, se sont formés pour comprendre et ont appliqué la bonne solution.

### **La solution : une formation continue appropriée, quel que soit l'âge !**

Conscient de la gravité de la situation, je me suis à mon niveau donné pour mission, depuis quelques années, de former et d'accompagner autant d'Africains que possible, dans le domaine de l'entrepreneuriat et du développement personnel.

Il s'agit non seulement de faire en sorte qu'ils soient nombreux à changer leur vision du monde et à changer de paradigme, mais aussi qu'ils arrivent effectivement à prendre le chemin de la liberté, de la grandeur et de l'indépendance financière. D'où le présent ouvrage ainsi que ceux en cours de rédaction, d'où aussi les séminaires FACOP.

Une telle formation unique en son genre en Afrique, conçue par des Africains, animée par des Africains et pour des Africains a déjà commencé à contribuer à une grande révolution entrepreneuriale, mais beaucoup reste à faire. Pour atteindre un seuil critique conduisant à de réels changements visibles et mesurables, il faudra sans hésiter, savoir que l'intelligence émotionnelle largement abordée

*Voici pourquoi les africains qui ont été souvent parmi les premiers à l'école, deviennent difficilement libres spirituellement et financièrement.*

ci-dessus n'a pas de sens sans intelligence spirituelle. Il faudra aussi trouver le moyen d'introduire l'éducation financière dans le cursus de formation scolaire et universitaire en Afrique, c'est-à-dire pousser les jeunes Africains à connaître, à aimer et à savoir compter l'argent, pour leur propre intérêt et pour celui de leur peuple. La deuxième partie ci-après, n'est qu'une introduction à ce grand champ.



**Deuxième Partie :** *Il faut connaître,  
aimer et savoir compter l'argent pour  
devenir financièrement indépendant*



Chapitre 10 – *Sortir de la caverne et prendre le  
chemin de l'abondance*





L'allégorie de la caverne qui a été désignée « mythe de la caverne » par certains philosophes est une représentation imagée (ou métaphorique) dont le récit, constitué d'un dialogue entre Glaucon et Socrate (Philosophe grec du cinquième siècle avant notre ère) est l'œuvre de Platon, l'un des disciples de Socrate. Celui-ci n'a lui-même jamais rien écrit, mais Platon y expose ce qui serait une partie de sa théorie des idées, c'est-à-dire d'un côté "sa part" de théorie détaillée de la connaissance (métaphysique) et de l'autre "sa part" de théorie de l'être et du réel (ontologie).

Après mûre réflexion, il m'a semblé qu'il n'y a pas meilleure illustration que cette allégorie de la caverne de Platon, pour présenter la quintessence de mon livre dans cette deuxième partie. Ce n'est pas aussi difficile qu'on pourrait penser, de comprendre cette leçon de vie de Platon qui, après plusieurs siècles, reste d'actualité pour les Africains, plus que pour tous les autres peuples de la terre.

Par conséquent, chacun est invité à lire ou relire la traduction de Monsieur Heidegger du Livre VII de « La République » de Platon, traduction qui m'a semblé parfaitement convenir dans ce cadre. On peut alors se considérer comme « *Glaucon* » et tout mettre en œuvre pour bien comprendre la signification de cette allégorie puis, être capable d'expliquer à d'autres personnes ce que signifie le mythe en question.

Ceux qui auront la difficulté à comprendre certains mots ou concepts peuvent faire comme l'érudit Napoléon Hill. Il semble que celui-ci, chaque fois qu'il découvrait un mot ou un concept qu'il ne reconnaissait pas, courait dans la bibliothèque la plus proche... Aujourd'hui, nous avons internet et des dictionnaires dans nos téléphones portables.

NB : **Socrate** s'adresse à **Glaucón** qui ponctue le récit de son étonnement et, peu à peu, de sa compréhension.

*[[Socrate : Apprends à découvrir dans la nature des choses qui vont être dites une vue sur l'essence de la formation et sur celle de la non-formation qui ensemble concernent le fondement de la condition humaine.*

*Considère ceci : des hommes séjournant sous terre dans une demeure en forme de caverne. Celle-ci possède en guise d'entrée un long passage menant vers la lumière du jour, en direction duquel toute la caverne se rassemble.*

*Les hommes sont dans la caverne depuis leur enfance, enchaînés par le cou et par les cuisses. C'est pourquoi ils demeurent tous au même endroit, ne pouvant se mouvoir ni voir autre chose que ce qui se montre à eux : étant enchaînés ils sont hors d'état de tourner la tête.*

*Une lumière cependant leur est accordée : elle vient d'un feu qui brûle au loin, derrière eux et au-dessus d'eux. Entre le feu et les hommes enchaînés (dans leur dos par conséquent) un chemin s'élève.*

*Imagine-toi que le long de ce chemin une murette a été dressée, semblable à celles au-dessus desquelles les saltimbanques montrent leurs merveilles aux spectateurs.*

**Glaucón** : *Je vois.*

**Socrate** :*Imagine donc comment, le long de ce petit mur, des hommes passent, portant toutes sortes de choses visibles au-dessus du mur : statues, figures de pierre ou de bois, bref, toutes sortes de choses fabriquées par la main de l'homme.*

*Comme on peut s'y attendre, de ces porteurs, les uns parlent entre eux et les autres se taisent.*

**Glaucou** :*Tu nous présentes là un tableau extraordinaire et des prisonniers extraordinaires.*

**Socrate**:*Ils nous sont semblables. Réfléchis bien : jamais encore de tels hommes n'ont déjà vu, soit par leurs propres yeux, soit par les yeux d'autrui, autre chose que les ombres projetées sans cesse par le feu sur la paroi de la caverne qui leur fait face.*

**Glaucou** : *Comment en serait-il autrement s'ils sont contraints de conserver toute leur vie la tête immobile ?*

**Socrate** : *Or que voient-ils des choses qui sont transportées et qui passent derrière eux ? Ne voient-ils pas justement rien d'autre que les ombres?*

**Glaucou** :*Effectivement.*

**Socrate** :*Maintenant s'ils pouvaient parler entre eux de ce qu'ils voient, ne penses-tu pas que ce qu'ils voient, ils le prendraient pour ce qui est?*

**Glaucou** : *Nécessairement.*

**Socrate** : *Qu'en serait-il alors si cette prison avait en outre un écho venant de la paroi qui leur fait face et qui est la seule chose qu'ils puissent voir ? Chaque fois que l'un des porteurs qui passent derrière*

*eux dirait un mot, crois-tu que les prisonniers attribueraient ce mot à autre chose qu'à l'ombre qui passe devant eux ?*

**Glaucou :** *A rien d'autre, ma foi !*

**Socrate :** *Donc, pour les hommes ainsi enchaînés, les ombres des choses seraient la vérité même et ils ne la verraient absolument que dans les ombres.*

**Glaucou :** *De toute nécessité.*

**Socrate :** *Considère alors la manière dont ils pourraient être délivrés et guérir de leur égarement : que deviendraient-ils s'il leur arrivait ce que je vais dire ? Chaque fois que l'un d'eux serait libéré de ses chaînes et obligé tout d'un coup de se lever, de tourner la tête, de se mettre en marche et de regarder la lumière, tous ces actes le feraient souffrir et l'éclat de la lumière l'empêcherait de voir les choses dont il observait jusque-là les ombres.*

*Si tout cela lui arrivait, que répondrait-il, à ton avis, si quelqu'un lui affirmait qu'il n'avait vu jusqu'alors que des formes sans être, vides de tout contenu, et qu'il était maintenant beaucoup plus près de ce qui est, et que tourné désormais vers des choses ayant plus d'être, il voyait aussi d'une façon plus exacte ?*

*Et si quelqu'un lui montrait alors chacune des choses transportées et lui demandait ce que c'est, ne crois-tu pas qu'il serait troublé et qu'il estimerait que ce qu'il voyait auparavant de ses propres yeux était plus vrai que ce qu'on lui montrerait à présent ?*

**Glaucou :** *Je le crois, certes, fermement.*

**Socrate :** *Et si on l'obligeait à regarder le feu lui-même, est-ce que les yeux ne lui feraient pas mal et ne voudrait-il pas s'en détourner pour*

*revenir à ce qu'il est dans ses forces de regarder ?*

*Et ne jugerait-il pas que ce qui est pour lui immédiatement visible est en fait plus clair que ce qu'on veut lui montrer ?*

**Glaucou :** *Il en serait ainsi.*

**Socrate :** *Si maintenant on le tirait de force sur le chemin difficile qui s'élève hors de la caverne et qu'on ne le lâchât pas avant d'être à la lumière du soleil, ne serait-il pas rempli de douleur et d'indignation ? Une fois parvenu à la lumière du jour, les yeux pleins de son éclat, ne lui serait-il pas impossible de rien voir des objets qu'on lui présenterait maintenant comme véritables ?*

**Glaucou :** *Il ne le pourrait aucunement, du moins pas tout de suite.*

**Socrate :** *Il est clair, à mon avis, qu'une accoutumance serait nécessaire s'il devait parvenir à voir, hors de la caverne, ce qui est à la lumière du jour. Et, cette accoutumance une fois acquise, ce qu'il pourrait regarder le plus facilement, ce serait d'abord les ombres, et, après elles, les images reflétées dans l'eau des hommes et des autres choses, et seulement plus tard les hommes et les choses elles-mêmes, c'est-à-dire enfin ce qui est au lieu de reflets affaiblis.*

*Et parmi celles-ci, il contemplerait sans doute plus facilement pendant la nuit, les choses du ciel et le ciel lui-même, en tournant son regard vers la lumière des astres et de la lune, qu'il ne le ferait pendant le jour du soleil et de son éclat.*

**Glaucou :** *Sans aucun doute.*

**Socrate :** *Mais je pense aussi qu'au bout d'un certain temps il se trouverait en état de regarder le soleil lui-même. Non pas son reflet dans l'eau ou dans d'autres milieux, mais le soleil tel qu'il est, où il est, afin de considérer comment il est.*

**Glaucou :** *Il en serait ainsi nécessairement.*

**Socrate :** *Et après toutes ces épreuves, il pourrait enfin aussi rassembler toutes ces pensées au sujet du soleil et se rendre compte que c'est lui qui accorde saisons et années, qui gouverne tout ce qui se trouve dans le monde à la lumière du jour et qui est encore la cause de tout ce qui est dans la caverne.*

**Glaucou :** *Manifestement, il ne parviendrait à ces pensées sur le soleil et sur tout ce qu'il éclaire et fait vivre qu'après les avoir distinguées de ce qui n'est qu'ombre ou reflet.*

**Socrate :** *Maintenant, s'il parvenait à se rappeler le «savoir» qui avait cours au fond de la caverne, et ses compagnons enchaînés comme lui alors, ne crois-tu pas qu'il se féliciterait du changement qui s'est opéré en lui et qu'il aurait pitié d'eux ?*

**Glaucou :** *Certes, et dans une grande mesure.*

**Socrate :** *Suppose maintenant qu'on ait institué dans la caverne des récompenses et des honneurs pour ceux qui reconnaîtraient le mieux parmi les ombres qui défilent celles qui arrivent chaque jour, mémoriseraient celles d'entre elles qui se présentent habituellement les premières, ou à la suite, ou ensemble et qui pourraient ainsi prédire l'ordre même de leurs apparitions. Crois-tu que notre homme les envierait et voudrait rivaliser avec les plus forts d'entre eux ? Ne préférerait-il pas prendre sur lui, comme dit Homère, d'être un vrai valet de labour au service d'un étranger sans fortune, plutôt que devenir un faux-maître de vérité, et ne supporterait-il pas n'importe quoi plutôt que se mettre à la mode de la caverne.*

**Glaucou :** *Je crois qu'il souffrirait tous les maux plutôt que d'être un homme comme on l'est là-bas.*

**Socrate :** *Et maintenant considère enfin ceci : si l'homme ainsi élevé redescendait dans la caverne et regagnait son ancienne place, est-ce que ses yeux, à lui qui vient de quitter le soleil, ne se rempliraient pas de ténèbres ?*

**Glauccon :** *Absolument.*

**Socrate :** *S'il devait maintenant entrer en compétition avec les prisonniers quant à l'appréciation de ce qu'il faut penser des ombres, et cela alors que ses yeux ne se sont pas encore réacoutumés à l'obscurité (ce qui ne demande pas peu de temps) ne serait-il pas rendu ridicule et ne lui ferait-on pas comprendre que son voyage vers les régions supérieures ne lui a rapporté rien d'autre que la ruine de ses yeux (la seule richesse qu'il possédait) et qu'il ne vaut donc pas la peine de chercher à s'élever sur le chemin ?*

*Et s'il entreprenait de délivrer les prisonniers de leurs chaînes et de les conduire voir ce qui est, ne crois-tu pas qu'ils le tueraient ?*

**Glauccon :** *Sans aucun doute. »]]*

Oui, sans aucun doute ! Sans aucun doute, l'allégorie de la caverne de Platon donne une excellente représentation imaginée de notre nature humaine, relativement à la connaissance et à l'ignorance ou encore en rapport à la formation et à la non-formation.

Mais, pour moi, pour ma mission de formation et de coaching, ce qui y est très intéressant c'est qu'elle (l'allégorie) me permet aussi de résumer en quoi consiste la vocation d'un vrai homme d'affaires Africain (grand entrepreneur ou grand investisseur), dans sa relation tant avec le monde de la caverne qu'avec celui de ses affaires, c'est-à-dire dans sa relation aux autres hommes des deux mondes, en ce qui concerne sa mission que j'aborde dans cet ouvrage.



Ceci suppose évidemment la connaissance de soi et la connaissance de son environnement, qui passent par une bonne formation, si bien que ledit vrai homme peut également inspirer les autres, après sa propre formation et la mise en application des enseignements reçus. Dans ce cas, il leur montre avec efficacité lui aussi que le chemin vers l'entrepreneuriat est comme celui vers la vérité, un chemin qui ressemble en tous points à une ascension de la caverne jusqu'à la surface de la terre (*demtcha'a* en Baham), une ascension du royaume de l'obscurité, des ombres, des reflets et des échos à celui de la lumière directe du soleil.

L'esclave d'hier, quittant la pauvreté, l'ignorance, la misère et la dépendance de sa caverne, découvre progressivement un autre monde, avec des objets naturels (en abondance) et le soleil (source de vie, symbole d'énergie et de bonheur), tels qu'ils sont réellement. Il découvre avec satisfaction qu'il s'est toujours trompé et qu'il y a en fait deux mondes différents pour les humains, l'intérieur de la terre (*timtcha* en Baham) et le *demtcha'a*.

Vu sous cet angle, 95 à 99% de la population mondiale sont dans la caverne (à l'intérieur de la terre), dans le monde de la misère et de la médiocrité, contre 1 à 5% dans celui de la grandeur et de l'abondance. D'où le titre de ce livre dont l'objet fondamental est de pousser le lecteur (quel que soit sa culture, sa religion, son pays, son continent) à faire le premier pas, du fond de la caverne, en prenant conscience de son ignorance, de sa médiocrité et de sa misère, relativement au monde de la connaissance et de la prospérité.

Ceux qui auraient déjà pris ce chemin de la grandeur et qui veulent inspirer positivement les personnes de leur cercle d'influence découvriront ici, si ce n'est déjà fait, l'importance de ce premier pas (prise de conscience), puisqu'ils peuvent alors avoir eux aussi l'occasion de prendre un certain recul par rapport à leurs opinions,

dans de nombreux domaines où ils prenaient encore des ombres pour des objets réels.

Dans tous les cas, il faut savoir que ce cheminement n'est pas facile, puisqu'il est souvent difficile, voire compliqué de se défaire de ses préjugés (ou opinions toutes faites). Il n'est pas facile de se désintoxiquer, d'abandonner des croyances pourtant totalement stupides et néfastes pour soi et pour les siens.

La marche vers le feu, puis la sortie de la caverne jusqu'à la lumière du jour est une épreuve, un passage difficile qui commande très souvent l'acceptation d'un bon guide, un accompagnateur, un coach ou un mentor. Ceux-ci peuvent de temps en temps être obligés d'utiliser une certaine brutalité, pour le bien du futur vrai homme :

*[[...Considère alors la manière dont ils pourraient être délivrés et guéris de leur égarement :que deviendraient-ils s'il leur arrivait ce que je vais dire ? Chaque fois que l'un d'eux serait libéré de ses chaînes et obligé tout d'un coup de se lever, de tourner la tête, de se mettre en marche et de regarder la lumière, tous ces actes le feraient souffrir et l'éclat de la lumière l'empêcherait de voir les choses dont il observait jusque-là les ombres.*

*...Et **si on l'obligeait** à regarder le feu lui-même, est-ce que les yeux ne lui feraient pas mal et ne voudrait-il pas s'en détourner pour revenir à ce qu'il est dans ses forces de regarder ?*

*...**Si maintenant on le tirait de forcesur** le chemin difficile qui s'élève hors de la caverne et qu'on ne le lâchât pas avant d'être à la lumière du soleil, ne serait-il pas rempli de douleur et d'indignation ? ...]].*

Hors de la caverne intérieure de sa misère (ce qui peut arriver quelquefois comme par hasard), le pauvre ancien esclave commence maladroitement et douloureusement à prendre une certaine distance

par rapport au passé, par rapport à ses anciennes croyances et opinions. Et, petit à petit, fort de ses propres investigations et des enseignements reçus, il apprend à distinguer ce qui est vérité (ce qui est réel, exact) de ce qui n'est qu'apparent ou illusoire. Il acquiert ainsi la capacité de s'interroger soi-même, avec rigueur et méthode, pour sortir des faux semblants et des idées reçues. Il commence à « penser en dehors de la boîte » et à découvrir la vraie liberté et le vrai bonheur. C'est très souvent le cas de ceux qui passent par l'école de la rue (Université de la vie), sur une très longue durée de leur vie.

Chacun peut alors comprendre pourquoi j'ai tant tenu à reprendre le texte de cette allégorie dans ce chapitre. Il ne s'agit pas ici d'une simple affaire d'argent, de richesses matérielles, d'accumulations des biens à l'infini. Cependant, nous savons aussi tous qu'aujourd'hui, partout dans le monde, chaque être humain a besoin d'argent, a des problèmes d'argent.

De là une question essentielle : Que signifie de nos jours être riche en Afrique ?



Chapitre 11 – *Au juste, c'est quoi être riche ? Que signifie être  
riche en Afrique ?*



En Afrique, il y a une grande disparité de niveaux de revenus non seulement entre les différents pays, mais aussi entre les villes, puis entre celles-ci et les campagnes, sans parler des écarts observables en ce qui concerne les revenus individuels ou par ménage.

Au plan mondial le Fonds Monétaire International (FMI) classe les pays chaque année des plus riches aux plus pauvres, en fonction de ses propres critères prenant essentiellement en compte le Produit Intérieur Brut (PIB). Ainsi, en 2017, les cinq premiers pays les plus riches seraient respectivement les Etats Unis d'Amérique, la Chine, le Japon, l'Allemagne et le Royaume-Uni, le premier ayant presque dix fois le montant du PIB du cinquième (et la France se classant au sixième rang). Très curieusement, lorsqu'on passe au PIB nominal par habitant, aucun de ces pays ne figure parmi les cinq premiers où on retrouve le Luxembourg, la Norvège, le Qatar, la Suisse et l'Australie. La France n'est pas présente parmi les vingt premiers pays les plus riches en fonction du PIB par habitant et les écarts sont très grands entre les supposés riches et les pauvres de tous ces pays, sur la base du revenu annuel !

Dès lors, il devient très difficile de dire ce que signifie être riche, où commence la richesse, et qui peut être considéré comme riche, aussi bien dans les pays dits pauvres que dans ceux dits riches, dans les grandes agglomérations urbaines comme dans les petites villes, surtout en Afrique.

Tantôt, il suffira dans les villes et les campagnes d'Afrique de construire une maison en matériaux dits définitifs et d'avoir une voiture pour être considéré comme riche, tantôt, il faudra plutôt avoir au moins une très belle villa où un immeuble à plusieurs niveaux, deux voitures (au moins) dans son garage ainsi que de nombreux autres biens de grande valeur, pour aspirer à être perçu comme riche.

Par ailleurs, même en se basant sur le niveau de revenu mensuel ou annuel, on rencontrera toujours des difficultés similaires. On s'apercevra rapidement qu'il est très subjectif de définir la richesse des personnes dans un pays, puisqu'elle dépend toujours de nombreuses variables culturelles, sociales, traditionnelles, historiques, etc. Et ceci ne se limite pas aux pays dits pauvres, contrairement à ce qu'on pourrait penser.

En France par exemple (l'un des pays occidentaux avec le plus d'Africains, soit dit en passant), on considérerait pour l'année 2010 qu'une personne seule était riche à partir de 4000 € net par mois (1 euro est égale à 656 francs CFA environ) et une famille avec deux enfants à partir de 9000 € net, ce qui correspondait à 250 000 ménages, selon les chiffres de l'INSEE. Or, d'autres sondages (les Echos) indiquaient pour la même année qu'on était riche à partir de 5000 € de revenu médian mensuel, niveau atteint par moins de 5% de la population. Ceci signifie que 95%



de la population française sont des pauvres ou de la classe supposée moyenne.

Maintenant, sachant d'une part que le salaire médian en 2014 était de 1700 € par mois dans ce pays qui occupe pourtant la 6<sup>è</sup> place mondiale des nations les plus riches et d'autre part que moins de 50% de la population de ce même pays avait ce revenu, on est en droit de se demander quelle comparaison on pourrait faire entre les pauvres du Cameroun et ceux de la France. Cette interrogation est d'autant plus fondamentale que les outils statistiques utilisés sont des plus absurdes, aboutissant à des comparaisons inappropriées. Par exemple, il n'y a pas un seul SDF (sans domicile fixe) dans la ville de Baham qui compte environ 20.000 Habitants. Quelle ville française de même taille pourrait se targuer aussi de ne pas en avoir ?

Par conséquent, qui serait surpris d'apprendre qu'une personne qui a un revenu mensuel de 1500 € (soit environ un million de Francs CFA) est forcément classée parmi les riches du Cameroun ? Elle serait perçue comme riche, même à Yaoundé, Douala où Bafoussam (des villes avec plus d'un million d'habitants), tout simplement parce que son logement, sa voiture (ou ses voitures), l'école de ses enfants voire son habillement habituel, conduiraient à une telle perception.

Je parle de perception parce que de nombreuses personnes n'examinent leur niveau de vie que par comparaison à d'autres, c'est-à-dire le niveau qui d'après elles, les rapprocherait ou les amènerait parmi les riches. Dans un pays comme la France où nous avons des résultats (des enquêtes) très significatifs, un

citoyen considérait en 2014 comme riche toute personne qui gagnait entre 2 et 3 fois plus que lui. On peut donc y avoir 15000 € de revenus mensuels et s'estimer pauvre ! C'est bien sûr la même chose au Cameroun, à Madagascar, en Afrique du Sud ou au Maroc.

### **Et la fortune alors ?**

Chaque année, le magazine américain Forbes dresse les listes des hommes les plus riches de la planète terre (ceux que certains désignent par ultra-fortunés ou ultra-riches). Forbes Afrique publie aussi depuis quelques années ses listes des Africains les plus riches, avec d'ailleurs des détails intéressants comme « Les 30 plus grosses fortunes d'Afrique Francophone de l'année ». Pour confirmer ce que je disais plus haut sur le caractère relatif de cette appréciation, je fais noter ici que les 30 personnes concernées sont toutes absentes du classement annuel de Forbes consacré aux plus grandes fortunes du monde (qui étaient plus de 1800 en 2015). Aucun des 30 n'atteignait le seuil minimal d'un milliard de US dollars, fixé par le puissant magazine.

Néanmoins, les chiffres de cette liste des 30 nous permettent de découvrir ce que pourrait signifier un ultra-riche en Afrique : les riches classés sont crédités chacun de plus de 200 millions de dollars, soit plus de 100 milliards de Francs CFA. Ce qui est également intéressant de noter c'est que les fortunes cumulées de la liste en question n'atteignent pas celle du multimilliardaire Aliko Dangoté, l'homme le plus riche d'Afrique, avec une fortune estimée à plus de 10 milliards de dollars en 2015.

N'est-ce pas une illustration forte du degré de subjectivité quand il faut dire où commence la richesse ? N'est-ce pas un bon exemple pour montrer la difficulté à cerner le sentiment de richesse aujourd'hui comme hier en Afrique ou ailleurs ?

Quoi qu'il en soit, j'ai, pour ma part retenu à travers mes recherches que l'Afrique a elle aussi ses ultra-riches, que le Cameroun a ses ultra-fortunés et que même Baham y a ses représentants dont l'un de ses valeureux fils, le Docteur Paul Fokam Kammogne, qui occupe d'ailleurs la deuxième marche du podium en Afrique Francophone, avec plus de 700 millions de dollars, derrière un autre Camerounais, Baba Ahmadou Danpullo.

*En Afrique, est riche qui a de l'or, de l'argent et de vrais hommes avec lui.*

Dans toutes les tribus du continent africain, il y a de multiples proverbes et dictons au sujet de la richesse et de la pauvreté. Celui qui m'a le plus marqué vient de l'Afrique de l'Ouest, du grand peuple Bambara où il y a ce dicton que j'ai indiqué au chapitre 6 : « *N'est pas riche qui a de l'or ; n'est pas riche qui a de l'argent ; est riche qui a des hommes avec lui* ». Un autre en Baham résume ce dicton en précisant que « *un homme n'est que ses gens* ». Selon un autre encore, *il faut des richesses, mais aussi des personnes pour "manger", etc.*

Derrière tous ces proverbes et dictons, une seule notion fondamentale se dégage : *la mentalité de l'abondance*. En les analysant, on comprend rapidement que la richesse matérielle en

soi n'est importante que dans les domaines où elle est utile, d'où la place primordiale des considérations particulières ci-après :

- Quelles sont les raisons pour lesquelles on peut vouloir nager dans les richesses et l'abondance ?
- Quels rôles déterminants jouent ou vont jouer les membres de l'équipe qui entoure l'entrepreneur concerné?
- Quels impacts constructifs produisent ou produiront les richesses créées sur la vie des autres ?

À ce propos, au risque de me répéter, ce qui compte vraiment aux yeux des Africains ce sont les capacités émotionnelles de l'individu riche, sa dignité et sa valeur intrinsèque, basées sur des principes éternels comme l'intégrité. C'est la capacité à rassembler autour de lui de nombreuses personnes et à «partager» qui permet de classer le "vrai homme riche". Celui-ci sait dès le départ qu'il n'est rien sans sa communauté ou "ses gens" (*Mô bàà pô piè* en Baham). Il sait aussi qu'il n'est riche que s'il y a de multiples bénéficiaires de ses richesses (*ha fu' ha dzu*).

Au sein de toutes les communautés africaines, la confiance et l'amour réciproque doivent être également les fondements de la fortune : c'est-à-dire que l'amour ou l'amitié couplée à la confiance éteint la malédiction et la divination (*Kueche bi doob bi gom*).

Etre pauvre est alors perçu comme une malédiction ou une

maladie, mais la pire des malédictions est de ne pas avoir “ses gens” sur qui compter. Un homme (ou une femme) stérile et qui ne peut donc pas avoir d'enfants est spécialement assisté par sa communauté (ou simplement par les membres de sa famille), mais doit, impérativement adopter des enfants et les éduquer (en général dans la famille), à moins qu'un handicap mental ne l'en empêche, ce qui de toutes les façons est très rare.

### *Notabilité et richesse*

Les normes africaines d'appréciation de la richesse comme la philosophie sociale et le système économique sont en définitive loin de la perception occidentale qui est plus matérialiste. Il apparaît alors en effet que pour être durable et considérée en Afrique, la richesse matérielle doit s'adosser sur des éléments immatériels liés à la notabilité et donc au leadership.

Les ancêtres des Africains ont tôt fait de comprendre que l'instinct de l'homme est grégaire, d'où la nécessité qui s'est imposée d'épouser un modèle de vie communautariste. Les bonnes habitudes décrites au chapitre 3 (telles que l'intégrité, l'esprit de partage, l'humilité, la prise en considération des intérêts des autres dans ce qu'on décide ou ce qu'on fait, le respect, etc.), concourent à créer une atmosphère de confiance et d'harmonie favorable à la création et au développement durable des richesses.

Toute personne qui se prête à pareilles habitudes est adulée, respectée et bénie. Elle incarne ainsi l'adage selon lequel « les bonnes habitudes anoblissent ceux qui s'y conforment ».

Il en est de même du leadership vu d'Afrique. Ici le détenteur d'un pouvoir a toujours autour de lui des gens qui se soumettent volontairement et fièrement à ce pouvoir, des gens qui s'y reconnaissent et sont prêts à servir le "maître" aussi longtemps qu'il le faudra, et parfois toute leur vie. Leurs différents services ne sont alors pas étrangers à l'enrichissement croissant de leur inspirateur et protecteur (voir chapitre 6). On peut citer le cas des notables bamiléké qui, souvent, comme des rois, ont aussi leurs serviteurs, bien que ceux-ci ne jouent pas exactement les mêmes rôles auprès des premiers et des seconds. De fait, parmi les rôles de ces "serviteurs", certains sont éminemment d'ordre économique. Mais, au-delà des biens matériels et financiers, leurs présences manifestent un haut degré d'harmonie et de confiance réciproque, ce qui ajoute énormément dans la perception de la richesse en Afrique.

De là à considérer les bonnes habitudes et le pouvoir comme une autre dimension (immatérielle) des richesses, il n'y a qu'un pas que tout Africain digne de ce nom franchit allègrement.



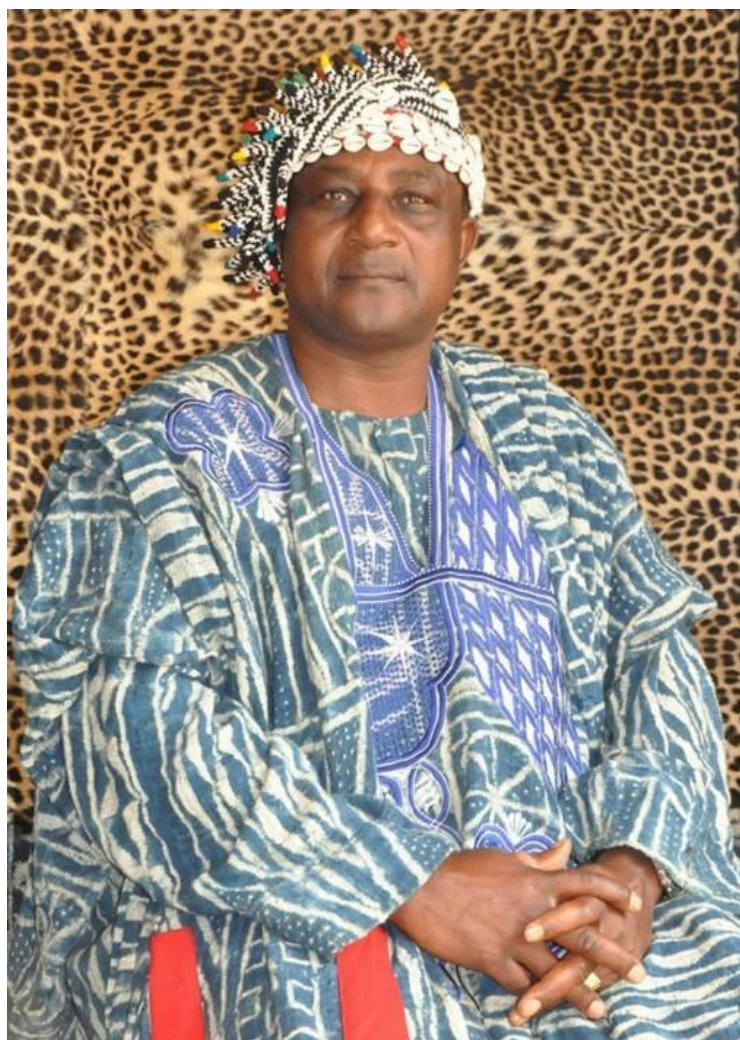
Chapitre 12 – *Le Roi des Baham ou l’incarnation de la  
mentalité de l’abondance*





*Le roi des Bâ* ~~DE LA MISERE~~ ~~AL'ABONDANCE~~ *l'abondance*

*Le roi des Bafoulabés DE LA MISÈRE À L'ABONDANCE*



Les Africains en général et surtout les Bamilékés ont dans leur culture cette particularité de célébrer toutes les formes de réussites, celles bien sûr qui s'obtiennent dans la légalité et dans l'intégrité, dès lors qu'elles profitent d'une manière ou d'une autre à la famille ou à la communauté à laquelle appartient la personne ayant réussi. C'est pour cela qu'il est souvent dit qu'il est juste et bon de rendre hommage à ceux qui le méritent, pendant qu'ils sont encore vivants, afin de les encourager à aller toujours de l'avant, dans la bonne direction. C'est de cette célébration parfois très festive (repas, danses, etc.) qu'ils tirent tous une réelle autorité morale, voire spirituelle.

Novembre 2016 aura été un mois particulier à Baham, de par le double évènement qu'il a connu : La célébration de la 3<sup>è</sup> édition du Festival *Liela Tatomdjab* et le 30<sup>è</sup> anniversaire de l'accession au trône royal de Sa Majesté Pokam Max II, Roi des Baham (Feuh pa Hom).

Certes, les rois africains ont été de tout temps les dépositaires et les gardiens de la spiritualité et de la culture de leurs peuples, mais certains ont eu à se distinguer soit par des améliorations constructives apportées à ce qu'ils ont le prestigieux privilège de protéger, soit par leur aptitude à incarner les valeurs séculaires que leurs us et coutumes véhiculent : Sa Majesté PokamMax II fait partie de ceux-ci, pour l'avoir démontré une fois de plus pendant la double célébration sus-évoquée.

En effet, c'est avec beaucoup d'humilité, mais aussi avec

une dose conforme de dextérité qu'il a, aux yeux du monde entier, expliqué et appliqué la philosophie sociale de son peuple le « Ha Fu' Ha Dzu » (qu'on pourrait traduire approximativement par « que la Nature donne des richesses en abondance et de nombreux consommateurs »), et le fondement du système économique appelé le « Wa'a Gab'e » qui signifie que le riche doit partager le butin de sa guerre économique. Ce faisant, il a davantage éclairé l'évidence selon laquelle il est l'incarnation même de la mentalité de l'abondance, de la quête victorieuse et permanente de la prospérité que j'expose partiellement dans ce livre.

Pour ceux qui ne le savent pas, il y a lieu de rappeler que le « *Ha Fu' Ha Dzu* » n'est pas propre aux Baham, mais est aussi le fondement de la philosophie sociale des peuples Bamilékés et beaucoup d'autres peuples d'Afrique. Cette philosophie, complétée par le « *Wa'a Gab'e* » est la source de la quête permanente pour la prospérité, la recherche continue de la liberté financière et l'esprit de partage qu'on leur attribue.

Il s'agit alors du cadre de référence ou de la lunette à travers laquelle nos ancêtres percevaient le monde, la carte qui les orientait et les conduisait vers la grandeur et la pérennité. C'est dans ce « Ha Fu' Ha Dzu » et ce « Wa'a Gab'e » qu'ils trouvaient la motivation nécessaire pour tirer parti des talents et de la créativité des membres de leur famille, de leur communauté ou de leur royaume (cas des grands Feuh Bamilékés).

Ceux qui, comme moi, en tant que membre du Comité d'Organisation du 3<sup>ème</sup> Lie' La' Tatomdjab, ont eu le privilège pendant plusieurs jours d'être proches de Sa Majesté Pokam

Max II, ont pu incontestablement découvrir (ou redécouvrir) un roi qui, guidé par la sagesse héritée de ses prédécesseurs, a su mettre résolument tous les Baham sur le chemin de la grandeur et de la prospérité. Il s'agit du chemin le moins fréquenté, mais qui de tout temps fait la différence entre ceux qui s'approprient la doctrine de l'abondance du Ha Fu' Ha Dzu et ceux qui n'ont rien compris, ceux qui dans leur dérive ont fait le choix de rester dans la "caverne" de la misère, ou qui n'arrivent pas à se reconditionner pour « penser en dehors de la boîte, » afin d'accéder à la lumière de la richesse comprise au sens large.

Comment en effet ne pas garder en souvenir l'esprit de leadership et de partage démontré et encouragé par Sa Majesté avant, pendant et après le Lie' La' Tatomdjab 2016 ? Comme tout grand leader de notre temps, il a su influencer positivement les membres du dit comité afin que chacun donne le meilleur de lui-même. Il a su faire débloquent les moyens nécessaires pour des travaux non négligeables, au profit de toute la communauté. J'ai observé comment il a su faire preuve de beaucoup d'intelligence et de sagesse, afin d'éviter les conflits inutiles entre les différents acteurs du développement durable de Baham, notamment en adoptant des stratégies fortes permettant de clarifier les objectifs supérieurs, puis en prenant des mesures pour les atteindre. Ceux qui sont de simples spectateurs peuvent difficilement comprendre la réalité et les exigences de respect d'un tel processus, qui pousse les uns et les autres à s'engager fortement à l'égard des objectifs assignés, en sachant qu'ils seront comptables de leurs activités, chacun ayant accepté « librement » sa mission.

Comment oublier ses riches discours, la quantité et la qualité des repas offerts tous les jours à une multitude d'enfants, de femmes et d'hommes pendant une semaine, ainsi que la peine donnée, pour accueillir ses invités et ses fils et filles Baham, venus des 4 coins de la planète ?

Comment en outre ne pas rappeler qu'il a pensé et prouvé, en actes et en paroles, qu'il symbolise (comme le Roi Kamdem Guemdjo, nom que je porte fièrement), la vérité selon laquelle «*la prospérité consiste d'abord à pouvoir assurer la subsistance en nourriture de ceux dont on a la charge*» ?

### *Travailler et vivre à Baham.*

La masse des jeunes victimes du phénomène migratoire qui entraîne dans son sillage l'exode rural, est un taureau fou en divagation que le Roi a voulu saisir par les cornes, en choisissant "*travailler et vivre à Baham*" comme thème principal du festival en question. Il ne pouvait en être autrement, puisqu'il est notoirement connu dans la culture africaine (qui alimente l'art de devenir riche) que c'est le Roi qui en dernier ressort et sans jamais faillir, démêle les écheveaux : lorsque le fil s'entremêle un peu trop, seul le roi le démêle (*da'p tackgne tè'dae feuh kèè* en Baham).

Par le choix de ce thème, le Feuh pa'a Hom a sans nul doute voulu mettre fin aux souffrances sans noms de tous les Baham qui, s'exilant pour devenir d'éternels migrants malheureux, esclaves volontaires en Occident ou ailleurs, laissent chez eux une terre généreuse, un environnement propice aux affaires et des potentialités énormes (pour tout entrepreneur digne de ce

nom et pour tous les artistes).

D'ailleurs, il a, en vertu de la sagesse ancestrale, lancé un sérieux avertissement à tous ceux qui, indexés, refuseraient de comprendre que « lorsque votre dent est cariée et vous inflige de graves souffrances, il est inutile de quitter bêtement votre village dans l'espoir d'une solution qui viendrait miraculeusement dans votre nouveau lieu de résidence ». La solution est le plus souvent toute proche, après des échecs temporaires ou de simples revers.

Ce faisant, il a permis à chacun (originaire de Baham ou non) de prendre conscience qu'il est difficile de trouver ailleurs que chez soi un cadre plus accueillant et un potentiel plus énorme, pour s'épanouir comme à Baham sans défaillir, pour assurer durablement son bien-être et celui des siens.

Les conférences, tables-rondes et séminaires de formation qu'il a fait organiser du 26 novembre au 2 décembre 2016 ont distillé pas mal de connaissances indispensables et démontrent suffisamment qu'il est difficile pour les Baham de trouver mieux que leur royaume, pour s'initier à l'entrepreneuriat, avec la certitude de devenir véritablement libres, riches, heureux et fiers de l'être.

Des personnalités telles que Messieurs Marcel Toukam, Président du Comité d'Organisation du Festival et son Vice-Président Philippe Tagne Noubissi (PDG des Supermarchés Dôvv), comme Monsieur Jean Marie Sipewa (PDG du Groupe Family Land), Docteur Clément Kouam (Professeur d'Université) ou encore Maître François Twenguembo (Avocat au Barreau du Cameroun), tous des



messagers du Roi, ont pris la parole au séminaire du FACOP, que j'ai eu l'honneur d'animer, afin de conseiller et galvaniser les 75 participants. Ceux-ci ne manqueront pas de faire parler d'eux d'ici quelques années, comme des entrepreneurs ayant réussi à Baham ou ailleurs.

Une mention spéciale devrait aussi aller à la Présidente Justine Nkontchou et aux membres de la Mutuelle Tchomzegne de Yaoundé. Le Feuh pa'a Hom a permis à ces braves dames de montrer qu'il a raison de croire aux possibilités de croissance de tous les Baham, en santé et en paix. Elles ont su utiliser des exemples et des explications à la portée de tous, pour montrer que la mutualisation des ressources est l'un des principaux facteurs de réussite à Baham comme dans le monde entier. Leur mutuelle et leurs méthodes de fonctionnement se sont également avérées être une mise en pratique de la vérité typiquement africaine selon laquelle «aucun être humain n'a assez d'expérience, d'éducation, de talents personnels et de connaissances pour faire fortune tout seul, sans l'aide des autres».

Personnellement, je dois dire que le Feuh pa'a Hom m'a aidé à comprendre, quelques jours après le festival, pourquoi ceux qui ont la mentalité de la pauvreté ou du rationnement éprouvent tant de mal à apprécier à sa juste valeur la réussite des autres et surtout de leurs proches, oubliant que celui qui n'aime pas les riches et ne sait pas partager ne sera jamais durablement riche.

En effet, lors d'une rencontre en présence de Té Wabo Sa'a

Kayo du village Ngougwa, alors que nous évoquions certaines critiques absolument non fondées, Sa Majesté nous a calmement expliqué comment le succès des uns pouvait signifier pour d'autres leur échec, comment un état d'esprit loin du "Ha'a Fu'c, Ha'a Dzù" et du "Wa'a Ga'be" rend certaines personnes incapables de se réjouir sincèrement du succès d'autrui...

*Zé'é M'belang !!! (Merci Majesté).*

*Chapitre rédigé à Baham,*

*le 1<sup>er</sup> janvier 2017.*

## Chapitre 13 – *Les 7 principales formes d'intelligence financière*



Au chapitre 14, comme promis dans la première partie, je vais révéler au lecteur de ce livre quels sont, de mon point de vue, les 9 plus grands secrets de l'intelligence financière, en particulier ce que m'en a dit mon coach Té Waffo Bùgouong. Avant, il m'a paru très important de bien définir d'abord ce qu'on appelle intelligence financière, avec ce qui, pour moi, constitue les 7 principales formes d'intelligence (capacités) que les futurs entrepreneurs Africains devraient avoir.

*Au fait, c'est quoi l'intelligence financière que je représente par QF ?*

La proximité que j'ai eue avec de nombreux entrepreneurs et industriels africains tant comme entrepreneur moi-même que comme Administrateur Civil – Analyste Financier en service au Ministère de l'Économie et des Finances ainsi qu'à la Commission des privatisations au Cameroun m'a permis de découvrir que tous ceux qui réussissaient durablement ont quelque chose de commun. Ils savent jouer au jeu de l'argent et trouvent facilement des solutions à leurs problèmes d'argent. Le cas de ceux qui ne sont parfois pas allés à l'école occidentale, ou très peu, m'a beaucoup impressionné. Ayant fait la « grande Université de la vie », notamment dans le domaine des affaires et des finances d'entreprise, ils ont une capacité hors normes à maîtriser tout ce qui leur permet

de défendre leurs intérêts en matière d'argent. Ils peuvent résoudre des problèmes financiers complexes, à la stupéfaction des fonctionnaires et autres "intellectuels" ayant manifestement un quotient d'intelligence financière (QF) très faible. On pourrait donc parfaitement mesurer le niveau d'intelligence financière d'un individu. J'espère que l'un de mes jeunes s'y attèlera un jour et construira des critères et des outils appropriés à cet effet.

À bien regarder, il est aisé de constater que nos grands entrepreneurs en question ont parfois passé des années (10, 20, 30, 40 ans ou plus) à analyser, discuter, partager les solutions possibles à divers problèmes rencontrés dans leurs entreprises et dans leur vie de riches. Ils sont par conséquent plus avisés dans le domaine de la création des richesses et de la gestion de l'argent que certains experts universitaires de la spécialité. Ce qui leur manque souvent c'est le langage utilisé par ces experts, mais ils ont acquis des connaissances fondamentales nécessaires pour leurs affaires et pour leur vie. Plus que le commun des "Terriens", ils sont ainsi passés maîtres en résolution des problèmes d'argent, en utilisant les 7 principales capacités que je vais présenter dans ce chapitre.

À ce propos, je dois dire que ma mère avait un QF très élevé ! Son revenu net annuel (l'argent qui lui restait chaque année après qu'elle ait résolu ses problèmes financiers) n'a jamais cessé d'augmenter d'année en année, tant et si bien qu'il lui est arrivé, à plusieurs reprises, de me demander si elle pouvait m'aider dans mes difficultés financières. Or, je gagnais au moins 20 fois plus d'argent qu'elle, sauf que mon revenu net était souvent plutôt négatif car je me retrouvais toujours endetté, ce qui n'était pas son cas.

Il est donc évident que ce n'est pas le montant d'argent qu'on

gagne qui compte, mais la capacité à être financièrement indépendant, sans tomber dans l'esclavage de l'endettement excessif.

L'intelligence financière, comme de nombreux domaines des savoirs scientifiques, est donc nécessaire et évolue dans la sphère de la vérité. Ceci veut dire que les différents QF sont toujours vrais, par opposition aux supposés savoirs de ceux qui sont restés dans la caverne. Les savoirs de ces derniers peuvent être aussi bien vrais que faux, mais sont souvent faux. Ainsi, tant qu'on est dans la caverne en matière d'intelligence financière, comme dans les autres domaines, quand on est en dehors des possibilités de connaissances exactes, le risque reste toujours grand de confondre l'opinion et la science, de confondre la connaissance du vraisemblable (le seulement probable) et celle du vrai (l'exact).

L'intelligence financière d'un homme ou d'une femme est alors simplement sa capacité à résoudre ses problèmes d'argent et à aider les siens à faire autant. Elle est comme l'intersection de l'intelligence mentale (QI), de l'intelligence émotionnelle (QE) et de l'intelligence spirituelle (QS). C'est cette intersection des trois intelligences que nous utilisons pour résoudre des problèmes financiers. Les « vrais Hommes » ayant une forte capacité dans ces intelligences (QI+ QE+ QS) ont donc fatalement un QF très élevé.

Par conséquent, et comme le dit Robert Kiyosaki : *« Les riches s'enrichissent parce qu'ils apprennent à résoudre des problèmes financiers. Les riches voient les problèmes financiers comme des occasions d'apprendre, de grandir, de devenir plus avisés et encore plus riches. Les riches savent que plus leur QI financier est élevé, plus ils sauront résoudre des problèmes complexes, et ils gagneront d'argent. Au lieu de fuir, d'ignorer ou de nier l'existence des*

## Les 7 principales formes d'intelligence financière

*problèmes financiers, les riches sont heureux de les trouver sur leur chemin, car ils savent qu'ils représentent des occasions d'augmenter leur intelligence financière. Et c'est pour cette raison qu'ils s'enrichissent. »*

Par contre, « *les pauvres voient leurs problèmes financiers uniquement comme des problèmes. Ils sont nombreux à croire qu'ils sont victimes de l'argent. Ils pensent que leurs problèmes s'évanouiront s'ils avaient davantage d'argent. Ils ne se doutent pas que c'est leur attitude vis-à-vis de l'argent qui est le problème. C'est leur attitude qui crée leurs problèmes financiers. Leur incapacité à résoudre leurs difficultés financières, ou leur refus d'en tenir compte, ne fait que prolonger la situation difficile et amplifier les problèmes. Au lieu de s'enrichir, ils s'appauvrissent encore davantage. Au lieu d'augmenter leur QI financier, ils ne font qu'augmenter leurs problèmes financiers. »*

De même que la mathématique a plusieurs domaines principaux (l'algèbre, la géométrie, l'analyse, les statistiques et les probabilités), la finance (ou simplement l'argent pour nos entrepreneurs ou investisseurs Africains) a aussi ses domaines, avec d'ailleurs des domaines transversaux, comme en mathématique. Mais, autant il s'agit ici de connaissances abstraites bien que résultant de raisonnements logiques, autant nos anciens (entrepreneurs et investisseurs riches d'Afrique) ne spéculent pas sur du vide, sur des choses abstraites. Ils sont dans le réel, le concret, l'observable, le mesurable.

Les 7 domaines de l'intelligence financière (ou formes de QF) que j'ai identifiés comportent 5 qui sont brillamment présentés par Kiyosaki dans « Augmentez Votre Intelligence Financière ». Les deux autres qu'il n'aborde pas explicitement et qui pourtant me paraissent les plus importants sont les premiers (QF1 et QF2) présentées ci-après !



### Première forme de QF : QF1 pour savoir identifier les problèmes financiers.

Si je m'en tiens aux statistiques de Napoléon Hill, 98% au moins de la population sont à la dérive dans leur vie. Ils peuvent être divisés en deux catégories : Ceux qui dans une ignorance extrême pensent que Dieu les a ainsi créés et que s'il veut, il leur enverra un messie ou un ange pour les sauver de la misère, d'autres (deuxième catégorie) qui sont absolument convaincus qu'ils sont pauvres parce qu'il y a des riches ou parce que le gouvernement de leur pays n'a pas mis en place les politiques économiques et sociales nécessaires pour les sortir de la pauvreté. Il y a même des apôtres de la paupérisation, des supposés intellectuels qui prêchent à tous les pauvres la mauvaise et fausse nouvelle selon laquelle la précarité des conditions de vie des personnes dites les plus défavorisées est causée par l'enrichissement des personnes dites les plus favorisées, et qui, d'après ces apôtres, s'enrichissent sans honte sur le dos desdits pauvres. Ceci ne veut pas dire que les politiques gouvernementales ne devraient pas être conçues pour plus de partage et de solidarité, pour diminuer sensiblement et chaque année les souffrances des pauvres afin qu'ils puissent au moins faire face à leurs besoins les plus élémentaires, en profitant des infrastructures et structures publiques. Ceci ne veut pas non plus dire que les riches ne doivent pas aider les pauvres...

Le lecteur qui a déjà adopté le paradigme du vrai homme sait quant à lui que toute forme de victimisation est propre à ceux qui ne sont pas proactifs. Ces derniers (tous ceux qui ne sont pas proactifs) ont en général accepté la pauvreté (le manque) comme une situation normale. Pour les concernés, le monde est ainsi fait. Il vient donc qu'ils perdent d'avance au jeu de l'argent, puisque tous les humains y

jouent, de gré ou de force. Pour eux, tout le monde ne peut pas être riche, tout le monde ne peut pas être entrepreneur ou investisseur, tout le monde ne peut pas être financièrement indépendant, ce qui paraît vrai, lorsqu'on regarde les statistiques. Sauf que j'ai démontré qu'en réalité, il y a une seule première étape qui conduit les riches sur le chemin de l'abondance : la prise de conscience et la prise de décision de changer de mentalité en matière d'argent, de changer d'état d'esprit, de changer de camp.

Le premier domaine de l'intelligence financière est donc formé par tous les savoirs, tous les savoir-faire, toutes les connaissances, toutes les techniques, exercices et expériences pouvant «déprogrammer et reprogrammer le cerveau» en matière d'argent, afin que celui-ci puisse facilement identifier les problèmes d'argent à résoudre, comme un médecin qui serait le meilleur dans les diagnostics.

Tous les psychologues et ceux qui sont aujourd'hui dans les neurosciences savent que toutes les pensées et tous les désirs que nous imaginons dangereuses sont refoulés dans l'inconscient. C'est pour cela que j'ai déjà dit qu'en réalité, toute personne est inévitablement programmée, depuis la période intra-utérine à cause des impressions enregistrées, jusqu'à la mort.

Le subconscient est donc comme un ordinateur, avec une logique implacable. Il accepte indifféremment tous les programmes ou toutes les suggestions et les met en application, automatiquement. Il accepte une idée en bloc, qu'elle soit vraie ou fausse. Ses programmes proviennent du sujet lui-même (le conscient) ou des autres (parents, amis, éducateurs, télévision, etc.).

Ceci est particulièrement vrai en matière d'argent. Dans ce domaine comme dans d'autres abordés dans cet ouvrage, la peur prévient d'un danger, d'où ce qu'on appelle les « blocages psychologiques », qu'il faut au préalable réussir à lever, en modifiant sa perception mentale, pour créer de nouvelles connexions neurologiques dans son cerveau.

Je dis donc une fois de plus : *heureusement !*

Heureusement qu'aucun programme, même celui le plus profondément ancré, n'est irréversible. Il faut donc d'abord déprogrammer, puis reprogrammer le subconscient en matière d'argent pour espérer acquérir la capacité à identifier les problèmes financiers.

Les premiers exercices que je propose souvent aux personnes qui participent aux séminaires FACOP consistent à leur montrer le processus ou la réalité de la mauvaise programmation, du mauvais conditionnement qui est une réalité quotidienne. Puis, ils apprennent comment commencer à « penser en dehors de la boîte », à prendre le chemin de la sortie de la caverne, etc. Ceci suppose bien sûr qu'ils comprennent comment ils ont été « façonnés » pour être ce qu'ils sont, là où ils sont, avec ce qu'ils ont et ce qu'ils font. Dès lors, un cheminement très astucieux permet de faire en sorte qu'ils comprennent la situation (le système) et envisagent au moins de changer de route.

Avec l'aide des écrits de mon collègue coach Harv Eker et d'autres, je leur apprend les stratégies et les techniques pour détruire les obstacles, les blocages et les murs construits dans leurs cerveaux pendant des années, à l'aide de plusieurs « plans financiers

inconscients », plans autodestructeurs, plans nés de l'ignorance, de la peur, de l'angoisse, de l'incertitude et de très mauvaises habitudes, ayant parfois pris un rythme difficile à arrêter.

C'est à partir de là seulement qu'ils peuvent comprendre comment et pourquoi la plupart des difficultés qu'ils ont dans la vie doivent être vus comme des problèmes financiers à résoudre, exactement comme un problème de géométrie ou d'algèbre, exactement comme un malade qu'il faudrait guérir. Ils peuvent alors découvrir les différents modes de pensée : ceux nuisibles qui conduisent ou maintiennent les pauvres là où ils sont, ceux constructeurs qui permettent de réussir à acquérir les connaissances, attitudes et aptitudes pour résoudre les problèmes financiers, créer abondamment de richesses et sortir de la misère. C'est aussi à partir de là qu'ils peuvent commencer à apprendre comment faire des choix de solutions dans le domaine financier.

### Deuxième forme de QF : QF2 pour choisir une solution financière

Tous les problèmes financiers n'ont pas une seule solution. Eker a déterminé 17 types de « dossiers financiers de l'esprit ». Il y en a très probablement beaucoup plus, raison pour laquelle nul n'a d'ailleurs jamais dit un jour avoir tous les renseignements, toutes les solutions, tous les secrets en matière d'argent. Ici aussi, la formation ou l'éducation financière c'est toute la vie, essentiellement à travers la pratique et la persévérance.

Si QF1 peut être considérée comme capacité à prendre conscience et à prendre la bonne décision pour faire des pas en matière d'intelligence financière, QF2 est la capacité à détecter les

différents dossiers financiers de l'esprit et à pouvoir utiliser le/les dossiers appropriés pour apporter des solutions à un problème précis.

Par exemple, tous les « vrais hommes » savent que les riches jouent au jeu de l'argent pour gagner, c'est-à-dire pour vivre dans l'abondance en partageant, alors que les pauvres jouent au jeu de l'argent pour ne pas perdre, c'est-à-dire pour survivre et, dans le meilleur des cas, pour être à l'aise. Ce n'est pas la même chose. Les deux modes de pensée se manifestent au quotidien, presque inconsciemment. Ainsi lorsque le riche va dans un restaurant et qu'on lui remet le menu, il sait parfois déjà ce qu'il veut manger, non en fonction du prix mais en fonction de ce qu'il a envie de manger, peu importe le prix. Pendant ce temps, le pauvre regarde d'abord la colonne des prix, pour voir ce qu'il peut - pour une fois - se permettre, par rapport à ce qu'il a comme argent destiné à ce repas, tenant donc en outre compte de ses autres problèmes.

Une fois de plus, le problème ici n'est pas l'argent en soi. Comme nous allons le voir dans les autres QF, le riche peut se permettre de ne pas regarder d'abord la colonne des prix parce qu'il y va de sa santé et de son bien être, et parce que, en réalité, ce n'est pas lui qui paie en fin de compte. C'est en général l'une de ses entreprises, dans le cadre de ses frais de représentation ou autres rubriques du budget de l'entreprise concernée, avec les conséquences positives que nous verrons.

Apprendre quel type de solution doit être apporté à quel type de problème financier est donc primordial, et mérite bien le deuxième rang dans notre classement des QF. Pouvoir identifier une difficulté comme un problème financier (QF1), auquel il faut apporter la

## Les 7 principales formes d'intelligence financière

bonne solution (QF2) au bon moment, au bon endroit et avec les bons outils ainsi que les bonnes personnes est un grand signe d'intelligence financière. Mais il faut aussi apprendre à gagner davantage de l'argent.

### Troisième forme de QF : QF3 pour gagner davantage de l'argent

Quand un vrai homme a compris qu'il n'est ni sage ni financièrement intelligent de compter uniquement sur le montant net qu'il a chaque mois ou toutes les deux semaines sur son bulletin de paie, selon les pays, il acquiert d'abord les connaissances lui permettant d'augmenter son QF1 et son QF2, puis entre dans un autre processus, dès qu'il s'est fixé un but, c'est-à-dire dès qu'il sait exactement vers où il veut aller.

Même si gagner de l'argent ne signifie pas forcément travailler dur, il n'en demeure pas moins que le processus dont il est question peut être long et dur, ce qui veut dire qu'il peut consommer beaucoup d'énergie, prendre du temps et demander beaucoup de courage, de volonté, de foi et de persévérance. Celui qui se souvient des exigences pour être émotionnellement et spirituellement intelligent a déjà noté que les conditions d'acquisition des capacités propres aux deux intelligences concernées (QE et QS) peuvent en rebuter plus d'un, notamment en fonction de son état d'avancement dans le tourbillon du rythme hypnotique, au moment de la prise de conscience.

Pour certaines personnes, il faudra au préalable bien travailler tous les éléments des chapitres 3 et 4 (respectivement « *Ce sont les habitudes de chacun qui déterminent exactement qui il est et ce qu'il deviendra* » et « *nos émotions influencent nos performances en tant qu'entrepreneurs* »).

## Les 7 principales formes d'intelligence financière

Pour d'autres, il sera utile de bien comprendre le chapitre 8 « *Importance de l'intelligence spirituelle en Afrique* ». Pour d'autres encore, il ne servira à rien de chercher à avancer sans avoir bien lu et assimilé les chapitres 16 et 17 (« *Les 12 secrets de l'imagination créatrice* » et « *Des plans cohérents et précis pour réussir* »).

Dans tous les cas, la capacité à gagner davantage d'argent passe aujourd'hui par l'obligation de savoir vendre et/ou se vendre, ce qui est fondamental (voir chapitre 14 : « Les 9 grands secrets de l'intelligence financière » ; *secret 5* : « Savoir concevoir des plans pour créer des richesses et rester riche »).

Bien évidemment, il ne s'agit pas uniquement de savoir théoriquement l'ensemble des actions et des démarches menées par un commercial (représentant, vendeur, courtier), dans le but de conclure un contrat de vente avec un client, mais de le mettre en pratique, comme expliqué aux chapitres 14 et 17. L'une des grandes différences entre ceux qui réussissent dans l'entrepreneuriat et ceux qui échouent réside dans la pratique, dans la répétition de ce qui marche, conduisant physiquement et chimiquement à des modifications de connexions dans le cerveau.

Toute personne qui recherchera la satisfaction immédiate n'y arrivera pas. Elle a perdu d'avance car sa mentalité est celle des joueurs de la loterie et du casino. Les vrais hommes visent loin et prennent le temps qu'il faut, pour construire leurs systèmes et structures et assurer une réussite qui dure. Ils veulent à terme être des propriétaires d'entreprises prospères et/ou de grands investisseurs et non de petits que Kiyosaki appelle des « travailleurs indépendants », qui travaillent pour leur propre compte, mais

comme des salariés.

La capacité à désirer gagner beaucoup d'argent et à le gagner effectivement est alors celle de créer des richesses non seulement efficacement et abondamment, mais aussi durablement. D'où l'importance de la notion du temps sur laquelle je reviendrai avant la fin de cet ouvrage.

Je conseille de commencer si possible par ce qu'on aime vraiment, ou par ce qui est manifestement facile et rentable, en faisant éventuellement un stage ou en travaillant dans une entreprise du même domaine que celui dans lequel on veut investir et s'investir pour gagner davantage d'argent. On profitera de l'occasion pour découvrir les erreurs à ne pas commettre, les ficelles du métier, les avantages et les inconvénients de chaque choix. On cherchera à être proche des propriétaires en donnant le meilleur de soi pour qu'eux-mêmes gagnent toujours davantage d'argent.

Etant donné qu'on peut lancer son entreprise avec très peu d'argent, je puis dire que c'est très bien de commencer petit. Un de mes professeurs me disait un jour qu'il vaut mieux commencer dans le garage et finir dans le château que de commencer dans le château et finir dans le caniveau.

A ce sujet, certains sont surpris lorsque je leur dit que j'ai ouvert ma première entreprise en 1987, avec des économies faites sur ma bourse d'étudiant, en transformant deux chambres de la « mini-cité » privée dans laquelle j'étais logé en petit drugstore (petite alimentation que les Canadiens appellent « dépanneur », avec des bouteilles de gaz domestique, des boissons dites hygiéniques, etc.). J'ignore ce que cette entreprise qui était alors gérée par l'un de mes frères serait aujourd'hui, si nous n'avions pas été obligés de la



fermer, suite à une grave crise au Cameroun, au début des années 90 (période des villes mortes). Cette crise avait entraîné la fermeture du campus universitaire de Ngoa-Ekele à Yaoundé, pendant plusieurs mois. Rapidement, quand elle était ouverte, ma boutique était devenue un lieu très prisé par certains étudiants qui y trouvaient tout ce dont ils avaient besoin pour vivre avec leur maigre bourse ou subsides familiaux. Ils se réunissaient aussi pour de nombreux autres motifs, y compris des simulations de conférences ou de soutenances de mémoires ou de thèses, utilisant des bancs sur lesquels ils pouvaient discuter et profiter des amuses gueules et de l'air frais du site. Après mon mariage, mon épouse qui est aussi très entreprenante allait y vendre le beignet-haricot, très prisé par les étudiants camerounais. Elle y vendait en outre de la banane douce, également très consommée. Pour un étudiant puis jeune fonctionnaire, je peux affirmer que je gagnais alors pas mal d'argent, notamment dans le commerce du gaz : les étudiants qui quittaient définitivement le campus (suite à un échec ou à une réussite) vendaient à vil prix leur bouteille de gaz que nous revendions avec une marge consistante, à la rentrée universitaire, aux nouveaux venus disposant en général de frais d'installation parfois consistants, accordés par leur famille.

Cette toute petite entreprise m'avait aidé à démarrer ma vie de marié avec un certain bonheur. Elle m'avait par ailleurs permis de contribuer au financement des études de deux de mes petites sœurs, sans m'endetter et sans véritablement ressentir le poids que ces aides auraient pu avoir sur mon salaire.

Vous pouvez décider de suivre cet exemple ou encore investir très tôt dans l'immobilier, même un petit studio qu'il est possible

d'aménager et de louer intelligemment. Dans ce domaine, rien ne vous empêche d'apprendre à acheter des terrains et de les revendre, y compris ceux qui peuvent sembler loin des centres urbains. Le secret est lié à l'emplacement et au potentiel de chaque ville. Dans tous les cas, vous sortirez toujours gagnant dans l'opération. Si vous perdez un peu d'argent, il n'est pas certain que le montant « perdu » soit en mesure de payer les enseignements que vous en tirerez !

En faisant ce choix de démarrer aussi petit, vous constaterez que vous y appliquerez assez facilement tous les principes proposés dans ce livre (et d'autres livres similaires), de manière à être prêt à vous lancer avec l'assurance de réussir dans des entreprises plus grandes, en sachant déjà protéger votre argent contre les prédateurs financiers.

### Quatrième forme de QF : QF4 pour protéger votre argent

Dans plusieurs pays maintenant, de nombreuses facilités sont accordées aux créateurs d'entreprises, aussi bien par les Etats que par certains organismes, voire même des fournisseurs. Ces facilités durent de un an à cinq ans et plus, mais il faut faire très attention. Je dis toujours qu'on se doit dans ces cas d'essayer de se comporter comme si on devait tout payer, dans les délais normalement obtenus. Il faut aussi déjà apprendre à protéger votre argent, surtout en profitant des failles que les lois et les règlements permettent, sans pour autant nuire à qui que ce soit ou à l'avenir de votre entreprise, c'est-à-dire sans acte immoral et sans injustice.

Quoi qu'il en soit, quand vous commencerez à gagner beaucoup d'argent, vous n'aurez plus autour de vous seulement vos associés, vos collaborateurs, vos fournisseurs et vos clients. Vous aurez

derrière votre argent tous ceux que Kiyosaki (encore lui) appelle « les prédateurs financiers... les lapins, les oiseaux et les insectes... des créatures douces et mignonnes mais voleuses de récoltes ».

En Afrique, les principaux prédateurs financiers sont :

- a) *La famille et les amis*: Si vous ne faites pas attention, les membres de votre famille (ascendants, enfants, collatéraux, beaux- frères, belles-sœurs, etc.) et vos amis seront vos premiers prédateurs financiers. Ils vous mettront facilement en faillite et seront les premiers à se moquer de vous, s'il le faut en cachette. En général, ils ne verront que les résultats (les récoltes), en ignorant par où vous êtes passé. Certains vous traiteront de sorcier et pourront facilement vous pousser en même temps dans des dépenses de luxe et autres dépenses pour des choses dont vous n'avez pas besoin dans le cadre du développement de vos affaires. Ceci ne veut pas dire qu'il faut oublier l'esprit de solidarité et de partage très fort en Afrique. Il faut simplement faire preuve de beaucoup de discernement et éviter de « manger le capital », tel qu'expliqué au chapitre 14.
- b) *Les conjoints (cas particulier)* : Pour le lecteur non encore marié, je dis ceci : le mariage est l'un des domaines où il est difficile de donner des conseils au point d'être véritablement écouté, mais faites très attention dans le choix de votre conjoint. Si possible, assistez ensemble à une formation FACOP ou toute autre formation semblable et discutez des thèmes abordés très sérieusement. Vous pourrez ainsi détecter si vous avez la

même vision du monde, si l'harmonie tant souhaitée sera effective entre vous, en matière d'argent et surtout si votre conjoint ne deviendra pas rapidement un des grands lapins contre lesquels vous serez obligé de vous protéger. Il semble que le vol n'existe pas légalement entre conjoints (à bon entendeur...). Si vous êtes déjà riche et avez donc créé et développé une ou plusieurs entreprises, rédigez, négociez et signez un contrat de mariage en bonne et due forme chez un notaire ou ailleurs, pourvu que le contrat soit parfaitement valable en cas de divorce ou de décès. Si vous ne le saviez pas, beaucoup de gens se marient pour l'argent et n'auront absolument pas pitié de vous lorsqu'il faudra vous dépouiller au maximum, avant de passer au suivant ou à la suivante. Ce sont des « prédateurs de l'amour », l'amour d'argent en réalité. N'oubliez pas non plus que si le conjoint n'aide pas à gagner et protéger votre argent, il est fort probable que vous entriez dans l'esclavage de la dette, laquelle détruit de nombreux couples tous les ans et les conduit facilement au divorce, avec toutes ses conséquences négatives. En plus, le fardeau de la dette ne pousse pas au respect. Si vous avez donc un conjoint qui aime s'endetter, il convient d'être très vigilant.

- c) *Les filles de joie* : Je suis désolé pour les femmes qui lisent ces mots, mais la réalité est là, implacable. En Afrique particulièrement, la prostitution a des formes diverses et insoupçonnées. Elle est une activité qui consiste à échanger des relations sexuelles contre une

rémunération. Bien que pratiquée par les membres des deux sexes, elle est très majoritairement exercée (vendue) par les filles (célibataires) et femmes (mariées) et, par conséquent, consommée majoritairement par les hommes. Elle fait régulièrement l'objet de vives controverses entre les politiques, mais ce qu'on dit moins, c'est qu'elle ruine de nombreux entrepreneurs qui ignorent qu'elle est souvent, surtout en Occident, entre les mains des champions de la criminalité organisée. Ceux-ci n'hésitent pas à utiliser le chantage pour escroquer leur proie, en parfaite complicité bien sûr avec les prostituées. Selon Sabine Dusch dans « Le trafic d'Etres Humains », cette activité aurait généré un chiffre d'affaires de 60 milliards d'Euros en 2002 dans le monde, soit (tenez-vous bien !) la bagatelle somme d'environ 40 000 milliards de Francs CFA. D'autres sources parlent de près de 200 milliards de dollars en 2010, sans inclure les dépenses liées aux maladies sexuellement transmissibles et sans évoquer les montants qui ne peuvent pas être estimés dans le cadre de la filouterie et d'autres formes d'escroquerie, ne donnant pas lieu à des plaintes, par honte ou faute de preuves... Que dire aux jeunes ? Soyez très prudents. La prudence (à ne pas confondre avec la peur) fait partie des principes du succès, et on n'est jamais trop prudent !

- d) *L'Etat et ses bureaucrates* : En tant qu'ancien fonctionnaire, je sais à quel point de nombreux entrepreneurs en veulent facilement à l'Etat et à ses bureaucrates, notamment ceux qui s'occupent des impôts et de la douane. Bien qu'en réalité il y ait très peu de fonctionnaires qui sont directement concernés, il n'en demeure pas moins que le système est conçu pour soutirer l'argent aux entrepreneurs, principaux contributeurs au budget national dans la majorité des pays du monde. Quel que soit le degré d'utilité des dépenses publiques ayant pour ressources ces contributions des entreprises, il reste vrai que les fonctionnaires ignorent le niveau des sacrifices de tous ceux qui, dans ces entreprises, contribuent à la création des richesses.

Mon appartenance aux deux camps (public et privé) pendant longtemps m'a permis de réaliser jusqu'à quel point cette réalité peut parfois faire mal, très mal. Lorsqu'on observe en effet certains gaspillages dans des investissements mal conçus ou mal réalisés, lorsqu'on sait comment les recettes en cause sont souvent allègrement dépensées par ces fonctionnaires, il y a lieu de voir dans quelle mesure les chefs d'entreprises peuvent être mieux écoutés, mieux impliqués dans les prises de décision de l'Etat. En réalité, on dirait que tout ce que de nombreux fonctionnaires (bureaucrates) savent faire, c'est collecter de l'argent (parfois avec

brutalité) et le dépenser, sans pouvoir imaginer les souffrances ayant permis de produire cet argent.

Il appartient alors aux entrepreneurs d'apprendre à protéger leur argent, contre ces autres prédateurs financiers, en utilisant les méthodes que leur permettent les lois et les règlements.

L'une de ces méthodes consiste à apprendre à avoir le beurre et l'argent du beurre (voir chapitre 14, secret numéro 8 : « Le riche obtient le beurre et l'argent du beurre, le bonheur et l'argent »).

Une autre méthode consiste à prendre toutes les dispositions pour se servir le premier, en jouissant légalement des avantages accordés aux propriétaires et dirigeants des entreprises. Dans ce domaine, il est question des charges de l'entreprise destinées aux Présidents, aux Directeurs Généraux, aux Administrateurs de la société, etc. Il reste entendu que l'on doit alors éviter de se retrouver dans des cas d'abus de biens sociaux ou de la négligence des droits des employés et autres actes répréhensibles. Il ne s'agit pas de gaspiller des moyens qui pourraient aider les plus faibles (pour ne pas dire les plus pauvres).

- e) *Les autres prédateurs financiers* : Il y a de nombreux autres prédateurs financiers contre lesquels les entrepreneurs doivent protéger leur argent. Je pense par exemple aux avocats, aux huissiers de justice et d'autres

professionnels du droit qui maîtrisent comment soutirer cet argent. Je pense aussi aux politiciens et à d'autres professionnels (les banquiers, les assureurs, les courtiers de tous genre). Chaque cas doit être considéré comme un problème financier et une solution correspondante trouvée. C'est ainsi seulement que vous pourrez mériter une bonne note en QF4.

### Cinquième forme de QF : QF5 pour bien gérer votre argent

Le manque d'argent est un problème financier pour lequel il faut rechercher des réponses. Mais, la réalité est que la gestion de l'argent est véritablement difficile, si on n'a pas reçu une éducation financière dans ce sens ou si on n'a pas appris soi-même comment faire. Je suis bien placé pour le dire car c'est l'un des points sur lesquels j'aurais certainement obtenu une mauvaise note, s'il fallait évaluer mon QF il y a 15 ans environ (avant 2003).

De fait, j'étais comme la très grande majorité des humains qui n'arrivent pas à bien gérer leur argent, à cause de la facilité qu'il y a au moment de dépenser. Pendant plusieurs années, il m'était difficile de résister face aux problèmes d'argent de l'un des miens, jusqu'à ce que je me rende compte que cela ne les aidait pas toujours et ne m'aidait pas non plus. L'établissement des priorités était alors absent ou presque dans ma manière de fonctionner. J'ignorais l'un des conseils que je donne maintenant aux jeunes : payez-vous toujours d'abord car l'entrepreneur est son capital le plus précieux. J'ignorais en outre qu'il est important de savoir dire *non* quand il le faut (voir la conclusion de ce chapitre).

Pour bien gérer l'argent (ou le budget) de son entreprise, il faut



d'abord apprendre à bien gérer son propre argent, ce qui n'est pas évident, ce qui n'a pas toujours été mon cas, comme je l'ai déjà dit. Bien que chaque cas soit particulier, le lecteur est donc invité à éviter mes erreurs.

Voici quelques conseils que je me permets néanmoins de donner aux jeunes. Pour certaines personnes, il est déjà un peu trop tard... :

1. Utiliser un ou plusieurs comptes personnels, en veillant à ce que le solde de chaque compte soit toujours créditeur (c'est-à-dire que vous ne devez pas de l'argent à vos banques).
2. Tenir soigneusement son budget, en donnant toujours la priorité aux priorités et en étant très rigoureux envers soi-même. Elaborer un budget et réussir à le respecter rigoureusement est en réalité difficile, mais il y a des règles simples qu'on doit suivre :
  - a) bien identifier les différentes rentrées d'argent et les sorties potentielles, sur la base des prévisions les plus réalistes possibles.
  - b) C'est au niveau des dépenses qu'il faut le plus faire attention. Il y a des dépenses obligatoires (santé, loyer, scolarité, etc.). Il y a des dépenses pouvant être réduites, dans l'esprit de la «simplification» qui consiste à éviter de dépenser pour des choses dont on n'a pas vraiment besoin et, enfin, il y a des dépenses qui peuvent être reportées (ameublement et autres dépenses de

## Les 7 principales formes d'intelligence financière

luxe, lorsqu'on ne peut pas encore se les permettre).

- e) La mensualisation des aides pour les personnes dont on a la charge.

### Sixième forme de QF : QF6 pour faire fructifier votre argent

Quand on est capable de gagner davantage d'argent en comptant sur d'autres revenus que la somme inscrite sur son bulletin de salaire, lorsqu'en plus on apprend à protéger et à mieux gérer le peu qu'on a, l'étape suivante consiste à fructifier durablement son argent. Il s'agit alors d'entrer véritablement dans le monde des grands créateurs de richesses.

Ce que je dis peut paraître excessif, mais j'ai démontré à travers l'allégorie de la caverne que les vrais riches ne vivent pas sur la même planète que les pauvres et les personnes dites de la classe moyenne.

En vérité, tout dépend dans quelle division vous voulez jouer. En cinquième division ou en première division ? Si vous voulez vous retrouver un jour dans la cour de ces grands qui sont en première division et qui se préparent chaque année à jouer la champions league de l'argent, développez votre capacité à fructifier votre argent.

Kiyosaki présente dans son livre cité ci-dessus deux concepts très intéressants : le contrôle et le levier financier.

### *1. Avoir le contrôle sur ses finances est un signe d'intelligence financière*

Si j'achète simplement des actions d'une entreprise à la bourse alors

même que je ne maîtrise pas ce domaine des investissements financiers (dits en valeurs mobilières), si en plus je ne suis pas suffisamment riche pour influencer les décisions et les choix dans l'entreprise en question, je ne contrôle rien. Je prends un très gros risque en le faisant.

Par contre, si je suis PDG de mon entreprise, je contrôle tous les éléments des états financiers de cette entreprise, aussi bien le bilan (actifs et passifs) que le compte d'exploitation (soldes caractéristiques de gestion). Je peux donc être capable d'influencer positivement toutes (ou presque toutes) les décisions et choix de mon entreprise. Je peux et doit être en mesure de savoir quotidiennement ce qui se passe aussi bien au niveau des revenus de l'entreprise qu'à celui de ses dépenses.

Ceci est aussi vrai pour un investissement dans l'immobilier. Mon plan dans le cadre d'un tel investissement doit me permettre de savoir combien je vais gagner dès le premier mois et combien je vais dépenser, ce d'autant plus que je peux très facilement solliciter un crédit à ma banque, puisque je suis supposé avoir suffisamment d'intelligence financière pour connaître l'importance du levier financier.

### 2. *L'effet de levier*

L'effet de *levier* désigne l'utilisation de l'endettement pour augmenter la capacité d'investissement d'une entreprise, d'un organisme financier ou d'un particulier, et l'impact de cette utilisation sur la rentabilité des capitaux propres investis.

Pour prendre un exemple simple, supposons que j'ai 200 000 Euros

## Les 7 principales formes d'intelligence financière

(soit environ 130 millions de Fcfa) et que je trouve quatre bons studios que je peux acheter et louer à mon tour pendant des années, coûtant 100 000 Euros chacun à Bastos, le quartier le plus huppé de la ville de Yaoundé au Cameroun. Alors que je voulais d'abord investir sur un seul studio totalement sur fonds propres (c'est-à-dire avec mon propre argent), je ferais preuve de grande intelligence financière si, sachant que toutes mes banques se bousculeront pour accepter de financer dans des conditions très intéressantes pour moi, par exemple jusqu'à 50% du montant à payer pour chaque studio avec un taux d'intérêt très bas, je décide de prendre les quatre. Au lieu d'avoir seulement un studio au prix de 100 000 Euros ou deux à 200 000 Euros, je me retrouve avec 4 studios et mon argent va se multiplier en conséquence et rapidement. Le fait de recourir à un endettement bien calculé aura alors un impact très positif sur mon investissement. Mes 4 studios viendront accroître la colonne de mes actifs car ils mettront beaucoup d'argent dans mes poches. Il y a des banques qui financent jusqu'à 80% du prix de tels investissements. Mais, il faut maîtriser le domaine ; il y a beaucoup de choses à savoir, avant de passer à l'action, en commençant 'petit'.

Par contre, si un salarié m'imité et achète l'un des studios pour habiter avec un crédit bancaire, y compris dans les mêmes conditions que moi, il sera en fait en train d'acheter un bien qui retirera de l'argent de ses poches, tous les mois et pendant des années, étant entendu qu'une seule échéance impayée peut pousser la banque à effectuer une saisie immobilière puis revendre le studio. Pour Kiyosaki et pour moi aussi, la maison d'un tel salarié est un passif, ce qui est absolument vrai : Elle ne lui met pas de l'argent dans ses poches, au contraire !

L'effet de levier est donc une technique qui m'aura permis de fructifier mon argent, sans travailler pour ça plusieurs heures par jours et pendant de nombreuses années. De plus, ce n'est même pas mon argent que j'aurai utilisé (du moins pour deux des studios). En réalité, c'est l'argent de la banque, ce qui veut dire celui des épargnants (salariés et travailleurs indépendants entre autres) que j'aurai utilisé pour m'enrichir davantage.

Etant moi-même analyste financier, je n'aurai même pas eu besoin d'un « expert » pour m'aider à déterminer si l'effet de levier aura valu la peine ou pas. D'ailleurs, il suffirait à tous ceux qui savent faire des calculs (addition, soustraction, multiplication et division) de faire un tour sur internet pour découvrir que c'est très facile d'avoir d'excellents exemples à prendre pour effectuer les bons choix dans le domaine, sans erreurs possibles.

*Septième forme de QF : QF7 pour aiguïser vos facultés et améliorer votre information financière.*

Après avoir découvert ou révisé l'importance des 6 premières formes d'intelligence financière, chacun peut s'apercevoir que, d'une façon ou d'une autre, le dénominateur commun de toutes les six formes est l'information (et la formation). C'est aussi bien sûr la personne concernée elle-même, par exemple vous qui lisez cet ouvrage.

C'est la preuve que ce n'est pas l'argent en soi ou les actifs achetés avec cet argent qui sont le gage de la réussite et de la prospérité. C'est plutôt votre capacité à obtenir la bonne information et à bien l'utiliser qui fera de vous un vrai homme (ou une vraie femme) libre, riche, heureux et fier de l'être (ou heureuse et fière de l'être), ou bien,

au contraire, un pauvre, un esclave, un morceau de bois perdu dans le filet du rythme hypnotique.

Le meilleur investissement que nous puissions faire dans notre vie comme personnes financièrement intelligentes c'est, sans aucun doute, un investissement sur nous-mêmes, en aiguisant nos facultés et en améliorant notre information financière et économique.

D'où les sages conseils de Stephen Covey : «... Lorsque je vous propose d'aiguiser vos facultés, je veux dire par là qu'il est bon de cultiver les quatre aspects de votre nature, de manière régulière, constante et équilibrée. Pour cela, vous devez faire preuve de proactivité, insister sur le développement de vos capacités de production, jusqu'à ce qu'elles deviennent votre seconde nature, une bienfaisante accoutumance... Personne ne peut les développer à votre place...

### L'aspect physique

*Ici, aiguiser vos facultés signifie prendre soin de votre forme physique, en choisissant une nourriture équilibrée, en vous reposant suffisamment, en prévoyant des moments de relaxation et en faisant des exercices physiques régulièrement...*

### L'aspect spirituel

*En cultivant l'aspect spirituel de votre nature, vous acquérez un plus grand contrôle sur votre vie. Votre esprit forme l'essence, le cœur de votre caractère : votre système de valeurs. C'est votre domaine privé. Il tire sa force des sources d'inspiration qui vous élèvent au-delà du matériel et vous font toucher toutes les réalités intemporelles du genre humain...*

### L'aspect mental

## Les 7 principales formes d'intelligence financière

*Les études (éducation continue et enrichissante de notre intellect) représentent un facteur essentiel pour notre renouvellement intellectuel. Elles prennent parfois la forme de cours officiels, mais les personnes proactives trouveront elles-mêmes de nombreuses autres façons de cultiver l'esprit... Je ne connais pas de meilleur moyen pour développer votre intellect que de lire de grands auteurs ou des ouvrages culturels. On pénètre ainsi les plus grands esprits de ce monde... Aiguiser vos facultés constitue ce que j'appelle une victoire intérieure quotidienne et je ne peux que vous recommander de vous atteler à cette tâche au moins une heure par jour, une petite heure quotidienne qui vous servira pour le restant de vos jours. C'est là le seul moyen d'arriver à un bon résultat... »*

### L'Aspect émotionnel

*Les aspects social et émotionnel sont étroitement liés entre eux, car notre sensibilité trouve ses sources essentiellement, mais non exclusivement, dans nos rapports avec autrui....*

*Une vie intègre constitue à mes yeux la source majeure de notre valeur personnelle...*

*Nul ne peut trouver de véritable paix intérieure en adoptant simplement une attitude positiviste. Il faut savoir vivre en harmonie avec nos vraies valeurs.*

*Cette sécurité interne résulte également de la constructivité de nos interactions...]]*  
(Cf. « Les 7 habitudes de ceux qui réussissent tout ce qu'ils entreprennent » chez j'ai lu Editions).

Aiguiser vos facultés vous conduira enfin vers un actif qui a le potentiel de vous rendre richissime : la surabondance d'information.

*Améliorer votre information pour avoir un bon QF*

## Les 7 principales formes d'intelligence financière

Avec l'avènement de l'internet, du téléphone mobile et de nouvelles possibilités dans la presse écrite, parlée et télévisuelle, les informations sont si abondantes dans tous les domaines qu'il convient de développer des stratégies particulières pour véritablement en profiter, ce d'autant plus que cette surabondante information est gratuite, avec tout ce que cela comporte. Parfois, elle est gratuite parce que c'est vous la marchandise...

La première chose à faire est d'apprendre à classer les informations car il y en a de toutes les sortes, au point où il est nécessaire d'avoir la capacité de déterminer, notamment par des recoupements, à quelle catégorie appartient telle ou telle information.

Le recoupement des informations consiste à procéder à des vérifications, soit en multipliant les canaux en fonction des sources, soit en recourant à des personnes de confiance pouvant confirmer si une information est seulement une rumeur, une opinion ou effectivement basée sur des faits concrets observables, ou qui ont été indubitablement observés, voire mesurés. C'est une question de crédibilité, celle-ci pouvant varier de « peu crédible » à « absolument crédible », en passant par d'autres niveaux de crédibilité (assez crédible, crédible sous réserve de ceci ou de cela, etc.).

Une information peut aussi être pertinente ou très pertinente aujourd'hui et devenir totalement désuète le lendemain ou le surlendemain.

En outre, il y a les fausses informations. Certaines sont d'office totalement improbables, d'autres sont vraisemblables parce qu'elles



peuvent paraître au départ crédibles, sans parler de celles qui sont colportées pour un but précis de manipulation, par exemple pour susciter la panique, comme des informations crédibles sur des faits du 1<sup>er</sup> octobre 1991 à Yaoundé qu'on présenterait comme étant du 1<sup>er</sup> octobre 2019. Enfin, une information peut être ou non reliée à une autre, avec des effets ou des conséquences qui devraient être prévues ou analysées en fonction de la vérité ou non de cette relation.

Plus vous vous formerez pour développer votre QF, plus vous comprendrez qu'il ne faut rien accepter comme vrai s'il vous est impossible de l'affirmer suite à vos propres investigations. C'est très important pour un homme d'affaires.

### *Savoir dire non.*

Pour conclure ce chapitre, je reviens sur un sujet qui me semble de la plus haute importance, pour ceux qui veulent vraiment réussir : Savoir dire non.

Ne pas dire *non* à ceux qui nous en demandent trop est causé par le fait que ce n'est pas toujours facile. Pourtant, savoir dire non quand il le faut est une clef majeure de l'affirmation de soi et même de la réussite dans les affaires.

En effet, on risque très facilement l'épuisement lorsqu'on n'a pas appris à dire gentiment non aux autres si nécessaire, afin de ne pas oublier ou négliger les priorités du moment.

La confiance en soi peut aussi disparaître progressivement si on veut

## Les 7 principales formes d'intelligence financière

plaire à tout le monde. Ici encore, c'est à cause de nos peurs, de nos croyances, des incertitudes que nous portons et du manque d'estime de soi que l'Africain en particulier n'ose pas souvent dire *non* ! Il y a la peur de passer pour un égoïste, la peur d'être jugé ou critiqué et la peur d'être rejeté qui sont parmi les plus destructrices.

Vous devez enfin éloigner loin de vous tous les manipulateurs et toutes les personnes toxiques. Il y en a qui ont la « rougeole de l'esprit ». Ne les embrassez pas. Evitez-les comme on évite des personnes atteintes de la vraie rougeole, de la peste ou du choléra. Elles peuvent vous empêcher de mieux fructifier votre argent et de mieux aider ceux qui en ont le plus besoin, en commençant par vous-même. Elles peuvent vous empêcher de découvrir les plus grands secrets de l'intelligence financière, qui contribueront progressivement à vous faire prendre le chemin de la liberté et du succès.

Chapitre 14 – *Les 9 plus grands secrets de l'intelligence  
financière*



Quand on parle de secrets en matière d'argent, certaines personnes s'attendent à des formules magiques, à une supposée sorcellerie ou à des potions qu'il suffirait d'avaler (en fonction du montant attendu), puis de se réfugier dans une île ou dans une caverne, en attendant que l'argent remplisse le coffre-fort géant qu'on aurait mis en sécurité quelque part. C'est aussi ça la manifestation de l'ignorance, c'est aussi ça le fruit des croyances stupides, paralysantes et destructrices.

Les secrets dont il est question ici sont le résultat de la compilation, de l'analyse et de l'expérimentation des savoirs millénaires relatifs aux effets ou aux conséquences des deux principaux états d'esprit observables dans le monde. Des millions et des millions d'hommes et de femmes ont utilisé ces secrets-là, depuis des siècles, pour sortir de la misère et prendre l'autoroute de l'abondance, ou pour y rester, accélérer parfois leur vitesse et, transmettre ces mêmes secrets avec leurs fruits aux générations futures de leurs familles ou de leurs cercles (ésotériques ou non). Ils ont en effet longtemps circulé uniquement dans certaines familles ou dans certains cercles restreints, pendant que les cerveaux des autres étaient empoisonnés, conditionnés et formatés négativement, pour longtemps.

Comme par enchantement, depuis l'avènement des nouvelles

## *Les 9 plus grands secrets de l'intelligence financière*

technologies de l'information et de la communication, ces savoirs sont de plus en plus diffusés, et des coaches comme moi forment et accompagnent des milliers de petits et grands entrepreneurs et des investisseurs, afin qu'ils créent davantage de richesses pour le bien de l'humanité. Mon défi personnel est de transmettre aux futurs guerriers de l'économie africaine et aux amis de l'Afrique, tout ce que j'ai pu accumuler comme connaissances et expériences dans ce domaine, afin qu'ils disposent non seulement des outils, mais également des modes d'utilisation et des stratégies pour la victoire (voir chapitre 18 : Africains du monde entier, soyez abondance).

Voici donc les 9 plus grands secrets de l'intelligence financière :

*Secret IF-1 : Avoir une mentalité d'abondance (de l'intérieur vers l'extérieur)*

J'ai déjà démontré qu'il n'est pas possible pour un être humain d'atteindre la liberté financière, si son état d'esprit (ou sa mentalité) n'est pas positivement formaté et sérieusement préparé pour accueillir l'abondance.

Mon coach Té Waffo Bùgouong me disait ceci : « Si tu t'engages dans les affaires et tu ne réussis pas, il faut d'abord examiner ton intérieur ». Exprimer en langue Ghomala de Té Waffo, cette affirmation est pleine de significations car elle suppose qu'il y a en chacun de nous des obstacles ou des blocages qui peuvent s'opposer à la réussite, tant et si bien que toute "guerre" pour créer durablement des richesses serait perdue d'avance, à moins de s'occuper d'abord de ces obstacles et de les mettre hors d'état de nuire.

À la vérité, c'est en lisant « Les Secrets d'Un Esprit Millionnaire » de Harv EKER, que j'ai bien compris l'importance de ce secret que m'avait révélé Té Waffo. Je recommande d'ailleurs vivement ce livre à tous mes lecteurs et les invite à se plier avec enthousiasme à l'exercice que je propose au chapitre 15. Il est largement inspiré des écrits de EKER.

En attendant, il convient de savoir que la richesse observable(visible) chez un entrepreneur n'est que le résultat d'un état d'esprit(invisible) qui génère des émotions et des pensées positives, pensées elles-mêmes mises en application à travers des actions conduisant à ce résultat. D'où l'importance de la pratique.

Inutile alors de revenir ici sur les différentes formes de conditionnements qui maintiennent 90 à 98% de la population parmi les pauvres, ou parmi ceux dits de la classe moyenne, mais Eker nous a prouvé que chacun peut apprendre et désapprendre, afin de modifier utilement la qualité de son "intérieur", assimilable aux racines d'un arbre. Seul un tel changement peut conduire à produire de très bons fruits en matière de création de richesses.

Cette transformation est un processus (déjà décrit). Son cheminement incontournable va de la prise de conscience au reconditionnement, en passant respectivement par la compréhension et la dissociation.

Pour Harv Eker, le premier grand secret est de savoir que « Si vous voulez devenir riche, vous devez changer votre plan financier intérieur afin d'en venir à croire pleinement que vous êtes tout aussi bon que n'importe quel millionnaire ou multimillionnaire ». Il appelle cela « plan financier intérieur » le « *Financial Mindset* ».

Il épouse par cette affirmation et sur toute la ligne ce que me disait mon principal coach (et certains de ses amis). Té Waffo s'inspirait alors largement de la sagesse africaine pour me dire que : « toute personne qu'on lave ne peut devenir véritablement propre que si elle participe à son bain ». La propreté ici ne signifie pas seulement celle du corps, mais aussi et surtout celle de l'esprit.

Tout ceci traduit l'importance du travail sur soi (à l'intérieur de soi) qui conduit à des changements de paradigmes. Nous en avons déjà largement parlé. Ce travail peut prendre beaucoup de temps ou non, en fonction de la disponibilité ou de la capacité de chaque personne à transformer son état d'esprit.

Une fois que le travail sur soi aura été effectué et qu'on aura définitivement compris que « c'est ce que nous croyons savoir à tort qui nous empêche de réussir », on pourra alors facilement découvrir les autres 8 secrets ci-dessous :

### *Secret IF-2 : Connaître et aimer l'argent.*

En me déclarant que « Pour avoir l'argent il faut le connaître, l'aimer et savoir le compter », Té Waffo me révélait à juste titre et par amour pour moi, l'un des plus grands secrets de tous les temps pour devenir véritablement libre et durablement riche, heureux et fier de l'être.

En effet, très peu d'Africains sont capables de reconnaître publiquement qu'ils aiment l'argent, tout simplement parce que celui-ci n'a pas souvent une bonne réputation. Pour la très grande majorité, en effet, il est tantôt le diable incarné, tantôt l'apanage des



sorciers, les seuls qui pourraient aimer l'argent au point de le dire à qui bon leur semble.

*Conditionnement quand tu nous tiens !*

Lorsque Dorian VALLET écrit sur son blog le 11 mai 2016 que «Ne pas aimer l'argent, c'est se fermer les portes de la liberté financière », il a la chance de ne pas être Africain vivant en Afrique car il pourrait courir le risque d'être indexé comme le gourou d'une secte satanique des "amoureux de l'argent".

Et pourtant, il faut voir comment les mêmes Africains sont devenus esclaves de l'argent, travaillant très dur pour lui, dans une quête de bonheur impossible, sans jamais songer que c'est cet argent qui devrait travailler pour eux (voir chapitre 9).

Par conséquent, je partage entièrement les questions suivantes que Vallet devrait poser à tous ces misérables Africains :

- Que pensez-vous des riches ?
- Que pensez-vous de l'argent en général ?
- Avez-vous du mal à payer vos factures ?
- Pensez-vous que vous ne pouvez pas devenir riche à partir d'aujourd'hui ?
- Pensez-vous que l'argent amène des problèmes ?
- Pensez-vous que richesse rime avec dur labeur ?

Bref, êtes-vous plutôt positif ou plutôt négatif face à l'argent et à tous les sujets s'y rapportant ? Si vous êtes plutôt négatif, sachez que cela ne vous apportera rien de plus.

Mais, que veut dire aimer l'argent ? L'amour de l'argent est-il

semblable à toutes les autres formes d'amour ? A chacun de formuler ses réponses. Une chose est pour moi certaine : aimer l'argent signifie maîtriser les 7 formes d'intelligence présentées au chapitre 13 et être capable de les utiliser effectivement pour soi et pour les autres.

Par exemple, aimer l'argent c'est choisir de le connaître et d'accepter avec précision d'en gagner le plus possible, pour résoudre ses propres problèmes ainsi que ceux des personnes dont on a la charge. Aimer l'argent c'est aussi reconnaître qu'on a une grande responsabilité à l'égard des individus de son cercle d'influence, sans oublier les pauvres qui ignorent :

1. Que l'argent est un tremplin vers un monde meilleur, raison pour laquelle tous les leaders de la terre lui courent après, que ce soit pour eux-mêmes ou pour les causes qu'ils défendent ;
2. Que l'argent facilite la vie, permet de se nourrir, se soigner en cas de maladie, se loger, se former (éducation) et former ses enfants, etc. ;
3. Que l'argent permet même de faire des choses bonnes et justes, qu'ils n'auraient jamais pensé pouvoir faire, etc.

Si on a ainsi compris que l'argent n'est qu'un outil, mais un outil indispensable au bonheur, si on a compris que l'argent est très important pour tout ce qu'il permet de faire, on peut légitimement se poser la question de savoir comment il est possible d'apprendre à aimer l'argent.

Harv Eker, Robert Kiyosaki, Christian Mickelsen et nombreux parmi mes collègues coaches proposent d'excellents exercices à cet effet.

L'un de ceux que j'aime beaucoup consiste à apprendre durant un ou plusieurs séminaires à penser et à agir comme le font les riches. Il s'agit ici de chercher d'abord à savoir comment pensent les riches, puis d'adopter leur manière de penser (voir une fois de plus l'exercice proposé au chapitre 15).

Napoléon Hill quant à lui insiste énormément sur l'autosuggestion positive. Celui qui prend l'engagement de devenir un grand créateur de richesse est invité à répéter régulièrement des phrases positives sur l'argent et les richesses, dans le but de les ancrer profondément dans son esprit et dans son subconscient, en sachant que « la nature à travers le subconscient sait transformer les désirs et les pensées qui ont été ressenties et pétries de foi en leurs équivalents physiques ».

Je peux alors, sans hésiter, conclure avec Vallet ce qui suit : « Vous devez *aimer l'argent* car l'argent est votre ami ! Acceptez d'en gagner plus à partir d'aujourd'hui ! Acceptez d'investir pour améliorer votre vie. ».

### *Secret IF-3 : Savoir compter l'argent*

Les enseignants de comptabilité générale ou de comptabilité analytique, les experts comptables et autres techniciens du domaine ont tellement mystifié la comptabilité qu'elle est devenue pour beaucoup une discipline très compliquée et réservée à une certaine élite. Or, il n'en est rien ! Certes, j'avoue ne pas être capable aujourd'hui d'expliquer avec assurance et autorité ce que Té Waffo entendait par "savoir compter l'argent". Je m'étais donné le luxe de

garder pour plus tard certaines questions, ignorant que la mort rôdait déjà autour...

Quoi qu'il en soit, depuis lors, je crois avoir compris deux choses principales, après avoir consulté d'autres riches commerçants et industriels camerounais qui, au demeurant, n'ont jamais suivi de cours de comptabilité.

1. *Maîtriser les simples calculs* (additions, soustractions, multiplications et divisions) est indispensable et ne demande pas de longues études.

C'est une question de pratique régulière. Ma mère, sans avoir été à l'école (comme d'ailleurs de nombreux commerçants de son époque), utilisait des bâtonnets, des boîtes, des sachets et même des ustensiles de cuisine, de manière très astucieuse, pour sa comptabilité.

S'agissant particulièrement de l'utilisation des boîtes, elle avait une caisse (sous forme de boîte), pour chaque produit qu'elle vendait, et il y en avait parfois plus de dix. Chaque boîte contenait un petit échantillon d'un produit précis, sans confusion possible de caisse. J'avais d'ailleurs joué le rôle de facilitateur pendant deux à trois ans avant d'aller à l'école. J'avais continué de manière encore plus efficace à aider ma mère dans ses calculs, après deux ans seulement dans cette école en briques de terre crues et au sol poussiéreux (avec des tables-bancs en rondelles de raphia et au toit en feuille de raphia), dès que j'avais compris que  $10 + 15$  étaient comme 10 Fcfa + 15 Fcfa, ou encore que  $17 + 14$  étaient comme 17 boîtes de haricot + 14 boîtes de haricot. Je n'avais plus souvent besoin de crayon et

papier ou de bâtonnets pour de bonnes réponses. Plus tard à l'université, j'ai compris que le système adopté par ma mère lui permettait sans aucun doute de déterminer son chiffre d'affaires global et par produit, ses charges, ses marges (en particulier son bénéfice). Elle le faisait tellement bien qu'il lui était possible de déterminer les « vaches à lait ». Elle a ainsi pu tenir son florissant commerce pendant de nombreuses années, jusqu'à sa retraite.

Un entrepreneur qui ne maîtrise pas les calculs dans ses activités de production et/ou de commercialisation ne peut pas créer durablement des richesses. A un certain niveau et compte tenu des obligations légales, il est hautement conseillé de se faire assister par une personne ou par un ordinateur, ou les deux.

## *2. Ne jamais “manger” le capital.*

Tant qu'on peut augmenter sa colonne des actifs (ensemble de tout ce qui permet de créer des richesses), sans jamais courir le risque de confondre les moyens de production et le résultat de la production, tant qu'on peut dépenser sans courir le risque de consommer tout ou partie des ressources qui permettent de créer ces richesses, c'est qu'on se sera approprié de l'un des plus grands secrets des riches. Au lieu de « manger le capital », le vrai riche fait tout pour augmenter tout ce qui lui mettra de l'argent dans ses poches, et non le contraire. Le riche entrepreneur « mange » donc uniquement une partie de ses bénéfices, en veillant à augmenter ses actifs rentables. Le pauvre salarié par exemple « mange » son capital tous les mois (son salaire), parfois à crédit, c'est-à-dire avant même de percevoir son salaire.

Alors que j'étais déjà propriétaire de trois entreprises relativement

prospères, j'ai un jour rendu visite à ma mère et, après les salutations d'usage, elle m'a demandé si mes affaires allaient bien. Lorsque je lui ai répondu que c'était très difficile, elle m'a regardé un moment et m'a posé deux questions apparemment anodines :

La première : *est-ce que tu as abandonné le "comptoir" ?* Ce qui voulait dire : « est-ce que tu as fait faillite au point de quitter le marché ? ». À ma réponse négative, elle poursuit pour poser la deuxième question : *Est-ce que tu as "mangé" le capital ?* À ma deuxième réponse négative, elle a souri et a continué en me racontant comment elle avait pu relancer ses affaires, bien qu'ayant été obligée de "manger" son capital (voir chapitre 15).

Ceci dit, pour ne pas « manger son capital » sans s'en rendre compte, il est très important aujourd'hui d'avoir un minimum de connaissances des grands principes de la comptabilité générale (du point de vue de l'entrepreneur), notamment en ce qui concerne les notions de bilans (actif et passif), de produits, de charges, de ventes, de marges, de soldes, de bénéfices, etc.

*Secret IF-4 : Aimer les riches, savoir comment ils pensent et comment ils agissent.*

S'il est vrai que les riches ont un état d'esprit différent de celui des pauvres, il est alors logique de dire qu'en général, ils pensent et agissent différemment des pauvres.

Steeve Siebold qui est lui-même très riche a résumé dans son livre "How Rich People Think" ses découvertes dont la principale est que la manière de penser et d'agir des riches n'est pas une question

d'argent, mais de psychologie :

- Ce sont des gens ordinaires, mais avec « une ambition et une concentration extraordinaire ». Ils recherchent souvent des niches ou des lacunes du marché et s'y engouffrent. Il faut penser et faire comme eux, en étant ambitieux ;
- Ce sont des gens qui ont un but déterminé, un grand désir de créer abondamment des richesses, des gens qui persévèrent et se concentrent (visualisation) sur les opportunités et les richesses générées. Il faut penser et faire comme eux, en ayant un but déterminé et en étant persévérant, au lieu de penser comme les pauvres qui se concentrent sur les risques de pertes et sur les échecs ;
- Ce sont des gens qui cherchent des problèmes à résoudre (QF1), puis développent des compétences, la passion et le talent nécessaires pour les solutionner, au profit du plus grand nombre possible, contre rémunération (QF2). Il faut donc les fréquenter pour savoir comment ils font, les écouter parler d'argent et d'opportunités, arriver à en tirer les leçons pour changer de mentalité et d'attitude, afin de jouer au jeu de l'argent pour gagner ;
- Ce sont des gens qui ont identifié leurs talents et ont déterminé comment les utiliser au service de l'humanité. Prenez donc aussi conscience de votre valeur, de votre génie, puis mettez en œuvre tous les moyens légaux et éthiques pour y parvenir, comme le font toutes les personnes durablement riches.

*Secret IF-5 : Savoir concevoir des plans pour créer des richesses et rester riche*

Le chapitre 17 étant consacré aux plans (pour créer et développer des entreprises qui durent), il s'agit pour l'instant de comprendre que « les riches sont aux commandes de leur succès » et n'attendent ni de gagner à la loterie, ni qu'un messie vienne pour élaborer en leurs lieu et place les plans qui leur permettront de bâtir leur vie et leur fortune.

Les pauvres ne sont pas proactifs. Ils subissent les événements de la vie et se laissent dériver au point de ne plus rien maîtriser.

Celui qui ignore qu'il doit être le créateur, le planificateur et le principal bâtisseur de son entreprise (ou de ses entreprises), passe à côté d'un important secret : les riches adoptent une vision globale, voient les choses en grand (même s'ils démarrent petit), montent des projets en conséquence et s'engagent à réussir l'exécution de leurs plans. Ils ne rêvent pas simplement de richesses sans savoir comment y parvenir, ils se fixent des objectifs mesurables, avec des critères de performance, ce qui les oblige à effectuer des évaluations périodiques pour réorienter leurs plans, si nécessaire.

Un autre aspect de ce secret est la capacité du « planificateur » à bien acheter, à bien vendre et à bien se vendre.

De fait, l'une des composantes essentielles de la réussite que partagent tous ceux qui connaissent durablement du succès est la capacité à conclure une vente ou à persuader le vendeur à accepter



certaines conditions lors de l'achat d'un bien ou d'un service. Savoir se vendre, savoir vendre et savoir acheter sont des notions directement liées à la stratégie du riche entrepreneur/investisseur et exigent la maîtrise des techniques de persuasion des grands de ce monde, dans tous les domaines, y compris la politique.

En effet, « Un vendeur d'exception sait que toute vente commence par le vendeur lui-même. C'est le degré auquel le vendeur se convainc lors du processus de la vente qui sera la jauge parfaite du degré de conviction qui pourra être introduite dans l'esprit de l'acheteur... Le vendeur d'exception fait très attention à ne pas semer des pensées négatives dans les esprits de ses clients potentiels.»

Ce n'est donc pas pour rien que j'ai consacré tout un chapitre et mon prochain livre sur les plans. L'un des plus grands facteurs de réussite dans la création et le développement d'une entreprise prospère y est lié.

*Secret IF-6 : Savoir multiplier le nombre de personnes positives dans son cercle d'influence.*

Souvenez-vous toujours et à jamais que « Aucun être humain n'a assez d'expérience, d'éducation, de talents personnels et de connaissances pour faire fortune tout seul, sans l'aide des autres ».

En fait, il y a ceci de très commun aux êtres humains, qu'ils sont d'humeur négative ou ont des réactions négatives, chaque fois qu'ils sont en contact avec une personne négative. Cette vérité est encore plus facilement observable quand il s'agit des membres de

l'entourage immédiat, que ce soit des membres de la famille proche, des amis, des associés ou encore des plus proches collaborateurs. D'où l'importance pour le guerrier économique de bien choisir son conjoint, son/ses associés et son/ses collaborateurs, comme j'expliquerai au chapitre 17. D'où l'importance aussi de faire soi-même le choix de n'émettre (autant que possible) que des pensées positives, bienveillantes et harmonieuses. On multiplie alors ses chances non seulement de contrecarrer les effets des pensées négatives, mais aussi et surtout d'en arriver à se constituer un environnement propice à la réussite, en s'entourant de personnes qui sont également auto-déterminées et autodisciplinées, qui pensent et agissent toujours en termes de succès, c'est-à-dire des personnes qui se constituent des habitudes de pensées positives et créatrices, loin des émotions et des pensées contraires, c'est-à-dire négatives et destructrices.

Ne dit-on pas que « tout ce qui se ressemble s'attire et s'assemble » ? Le contraire est aussi vrai. Les pauvres aiment très difficilement les riches, comme si quelque chose repoussait les premiers loin des deuxièmes. Par conséquent, s'il est vrai qu'un pauvre peut évoluer vers l'abondance grâce à un travail approprié sur soi et à l'éducation financière, il n'en demeure pas moins que le riche, par des dérives successives peut se retrouver dans la “foire d'empoigne” ou dans les filets du “rythme hypnotique”.

Pour en sortir, il faut être particulièrement décidé et réunir les forces et talents propres aux guerriers appelés “wakùeh” (déchireurs de filets en guerre chez les Bamilékés).

*Secret IF-7 : L'argent est un employé pour les vrais riches.*

L'argent gouverne et contrôle la vie des pauvres salariés qui travaillent très dur pour en avoir toujours plus, en pensant qu'il arrivera à les sortir du cycle infernal dans lequel ils se retrouvent souvent, dès leur premier mois de salaire. Ce n'est pas le cas pour les riches (grands propriétaires d'entreprises ou grands investisseurs).

En effet, autant les pauvres travaillent pour l'argent, autant celui-ci travaille pour les riches. Par sa capacité de « travailler » 24 heures par jour et ceci pendant plusieurs générations, l'argent est l'employé le plus valeureux du riche entrepreneur (ou investisseur). Ce dernier a, de par son imagination créatrice et le pouvoir de son argent, installé des systèmes et des structures de production des richesses qui ne nécessitent pas sa présence physique pour fonctionner et être rentable : *«il contrôle tout mais ne possède rien»*. Le pouvoir de l'argent (oui l'argent a un pouvoir !) fait fonctionner le système et le vrai riche, dans sa tour de contrôle, se frotte les mains à la réception des bénéfices que l'activité de son argent lui a rapportés.

Je peux offrir un emploi d'ingénieur informaticien pour le compte du Groupe MTA-DC au Cameroun, ou dans un autre pays d'Afrique, en étant sûr d'avoir de nombreux candidats. Je peux même rendre l'offre très alléchante, en indiquant que le salaire mensuel sera au minimum de 2 millions de Fcfa (soit environ 3 000 €), ce qui clairement sort de l'ordinaire.

En fait, le candidat retenu ne sera pas payé avant d'avoir travaillé au moins un mois, ce qui signifie que le pauvre ingénieur sera en train de travailler, suite à une promesse d'argent. En d'autres termes, la seule promesse de l'argent sera en train de travailler pour le Groupe MTA-DC, c'est-à-dire pour les actionnaires et surtout pour le principal actionnaire. Cet exemple peut paraître extrême, alors que

c'est bien ce qui se passe dans le monde entier.

Les salariés travaillent sur la base d'une promesse d'argent. Ce qu'ils ne savent pas en plus, c'est qu'ils doivent en général produire au moins dix fois le montant de leur salaire !

L'une des grosses différences entre les riches et les pauvres c'est que l'argent ou la promesse d'argent travaillent pour les premiers, alors que les seconds travaillent pour l'argent.

Pour le lecteur qui ne le savait pas encore, je signale que les principales ressources de l'entrepreneur sont de trois natures :

- Ressources humaines ;
- Ressources matérielles ;
- Ressources financières.

Ces dernières ne jouent pas exactement le même rôle par exemple chez les riches entrepreneurs que chez les salariés (voir IF-3 : Les riches ne « mangent pas leur capital »).

Le secret ici est que, contrairement à ce qu'on pense, ce sont les riches qui savent dès le départ que l'argent n'est qu'un outil. Le terme approprié est d'ailleurs *monnaie*, outil de régulation des échanges économiques, c'est-à-dire qui sert d'intermédiaire commun en tant que moyen d'échange immédiat, plus facile par rapport au troc et étant ainsi devenu essentiel au commerce libre.

C'est l'occasion de rappeler ici que les riches ont compris que les échanges commerciaux, dès le 15<sup>e</sup> siècle, à la faveur du réveil culturel et économique (que constitue la Renaissance), pouvaient se faire avec de simples lettres de change, ancêtre occidental du billet de banque (que les Africains et les Chinois utilisaient alors déjà depuis

près de mille ans).

Les pièces, même avec des métaux très précieux comme l'or ne pouvaient en effet plus servir d'intermédiaire des échanges de marchandises de valeurs de plus en plus importantes. Un secret aussi important que les précédents est que la lettre de change ou le papier monnaie n'est en définitive qu'une histoire de loi et de confiance.

Les billets de banques (initialement imprimés par des banques privées et aujourd'hui par les Etats) et les pièces de monnaie ont ainsi un pouvoir libératoire simplement parce que la loi oblige tout créancier à accepter du débiteur des paiements avec des billets ou des pièces (monnaie dite fiduciaire) qui, dans la réalité, ne sont que des "représentations" du montant de la dette. Ils ont la capacité d'effacer une dette juste parce qu'ils ont un cours légal sur un territoire donné...

Aujourd'hui, la monnaie scripturale (chèques et cartes de paiement) laisse petit à petit le terrain aux procédés électroniques, tant et si bien que la très grande majorité des mouvements sur les comptes bancaires sont des transactions électroniques (informatiques).

Je peux vous garantir que les riches en profitent énormément, avec la "complicité" du système composé par les Etats, les organisations nationales et internationales ainsi que les banques et autres entreprises publiques ou privées. Le phénomène des « bitcoins » et de la « cryptomonnaie » annonce une nouvelle page. Mes jeunes futurs grands entrepreneurs doivent s'y intéresser.

*Secret IF-8 : Le vrai riche obtient le beurre et l'argent du*

*beurre, le bonheur et l'argent*

En Afrique, arroser un évènement est une occasion souvent utilisée par les riches pour manifester leur générosité et leur sens du partage. Mais, en réalité, c'est aussi une tradition, un moment spécial au cours duquel le riche "arroseur" reçoit de multiples bénédictions de la part des parents, amis et connaissances.

La possession d'une nouvelle voiture (même d'occasion dans certaines familles) peut alors donner lieu à une célébration festive des progrès du propriétaire. Il y a trois ans, j'ai constaté que l'un de mes amis industriel avait acheté une nouvelle et belle voiture de luxe toute neuve. Pour manifester ma joie à ce sujet, je lui avais demandé à quand la cérémonie d'arrosage. En réponse, il m'a dit en riant que ce n'était pas sa voiture, mais celle de l'une de ses sociétés. Il riait sûrement parce que j'avais eu à expliquer par le passé, à un groupe d'amis en sa présence, comment il était légalement possible à un entrepreneur riche d'avoir une voiture, l'argent de cette voiture, une rémunération pour l'avoir achetée et aussi le bonheur ou la joie de la posséder.

L'explication était simple et j'avais pris l'exemple suivant : supposons que le Président Directeur Général (PDG) de la société Maka Foods désire acheter une belle voiture neuve de fonction (4x4) de 65 millions de Francs CFA (soit environ 100 000 €), qu'il a fait inscrire au budget annuel de l'entreprise et approuvé par le conseil d'administration, mais constate le moment venu que la société ne dispose pas des 65 millions, pour une raison ou pour une autre.

Supposons que ce PDG a suffisamment d'argent dans son compte bancaire personnel et est un ancien du FACOP qui maîtrise les 7

formes d'intelligence financière. Il se souviendra qu'il peut, le plus légalement du monde, avoir la voiture et son argent, en bénéficiant en plus d'une rémunération sous forme d'intérêts dont le taux est en général supérieur au taux d'épargne en vigueur dans les banques.

Simplement, il se passe que notre PDG a la possibilité de faire ouvrir un compte courant actionnaire (CCA), chez Maka Foods, puis de prêter à celle-ci les 65 millions nécessaires pour l'achat de sa voiture. Une convention en bonne et due forme permettra non seulement de lui rembourser son argent pendant une période déterminée (parfois dès retour à meilleure fortune), mais lui paiera les intérêts arrêtés de commun accord. Il aura donc la voiture, l'argent de la voiture et une "cerise" de remerciements, sous forme d'intérêts. Mieux encore, à la fin de la période d'amortissement légal de ladite voiture (voire avant), il pourra la revendre (je voulais dire la racheter), dans les conditions et selon les modalités profitables à toutes les parties (Etat, Maka Foods, PDG, etc.).

Cela s'appelle avoir le beurre, l'argent du beurre, le sourire de la fermière et même plus encore !

De même, ce sont les pauvres qui pensent à tort que l'argent et le bonheur sont mutuellement exclusifs. J'ai à ce sujet reçu dans ma boîte e-mail, en date du 15 août 2017, un message totalement stupide pour tout vrai homme, qui disait ceci :

*« Je t'envoie un précepte chinois sur l'argent. Ça marche, ce n'est pas une blague.*

*L'argent peut acheter une maison, mais pas un foyer ;  
Il peut acheter un lit, mais par le sommeil ;  
Il peut acheter un livre, mais pas la connaissance ;*

## *Les 9 plus grands secrets de l'intelligence financière*

*Il peut acheter une position, mais pas le respect ;*

*Il peut payer le médecin, mais pas la santé ;*

*Il peut payer du sang, mais pas la vie ;*

*Il peut payer du sexe, mais pas l'amour.*

*Pour l'auteur de ces balivernes, « un précepte chinois doit apporter la chance. L'original est conservé aux Pays-Bas. Ce précepte a déjà fait 8 fois le tour de la terre. Maintenant, c'est à toi qu'il apportera la chance. Après réception de cette lettre, tu auras de la chance.*

*Ceci n'est pas une blague. La chance viendra à toi par la poste ou internet. Envoie la copie de cette lettre à des personnes qui ont besoin de chance.*

*N'envoie pas d'argent, car la chance ne s'achète pas. Ne conserve pas la lettre plus de 96 heures...*

*Des exemples de ce qui s'est passé :*

- *Constantin a reçu la première lettre en 1953, il demanda à sa secrétaire d'en faire 20 copies. 9 jours plus tard il gagna 9 millions de marks à la loterie de son pays ;*
- *Carlos, un employé, reçut cette lettre et l'oublia. Quelques jours plus tard, il perdit son emploi. Par la suite, il envoya cette lettre en continuant la chance et devint fortuné ;*
- *En 1967, Bruno reçut cette lettre, il en rit et la jeta. Quelques jours plus tard, son fils naquit malade. Il rechercha la lettre, la copia 20 fois et l'envoya. 9 jours plus tard, l'heureuse nouvelle arriva, son fils était sauvé et avait retrouvé la santé.*
- *..... ».*

Plusieurs sujets importants transparaissent de ce curieux texte très



largement diffusé sur les réseaux sociaux en Afrique. J'en retiens deux : l'esprit de pauvreté et la notion de chance.

*1. L'esprit de pauvreté.*

L'auteur de ce faux précepte est sans aucun doute un pauvre, quelqu'un de fauché. Ce qu'il raconte est le fruit de l'une des mentalités les mieux partagées dans les classes dites moyennes et surtout dans les classes pauvres.

Tous les vrais riches savent en effet que pour avoir un bon sommeil, il est important d'avoir un bon lit. Et comme pour avoir un bon lit il faut de l'argent, ils comprennent que pour avoir un bon sommeil il faut de l'argent !

Ils savent aussi l'importance des connaissances, qui ne peuvent en général être acquises de nos jours que grâce à l'argent. Acheter un bon livre et le lire c'est donc acheter des connaissances.

Dans le même sillage, il est absolument insensé de dire que l'argent ne peut pas payer la santé, etc.

Comme le dit Eker « il est ridicule d'affirmer que l'argent n'est pas aussi important que toute autre chose de la vie car c'est comme affirmer que le bras est plus important que la jambe ou l'inverse. ».

Une fois de plus, je rappelle que je n'ai aucune intention de me moquer des pauvres. Au contraire, ma mission est de les aider à changer de mentalité, à sortir de la misère et prendre le chemin de l'abondance. Les riches ne pensent pas selon le mode « je ne peux pas me permettre », mais selon le mode « comment puis-je avoir les deux ? ». Ils savent qu'ils sont dans un univers de possibilités infinies,

un monde d'abondance. Ils savent que « L'argent apporte la liberté, la liberté de s'acheter ce qu'on veut et la liberté de faire ce qu'on veut de son temps. L'argent permet de jouir de ce qu'il y a de mieux dans la vie et donne l'occasion d'aider certains à soulager leurs peines. Par-dessus tout, le fait d'avoir de l'argent permet de ne pas gaspiller son énergie à se soucier du manque d'argent... De même qu'on doit avoir des bras et des jambes, on doit aussi avoir de l'argent et du bonheur... ».

Oui, on peut avoir le beurre et l'argent du beurre, l'argent et le bonheur, et ce n'est pas une affaire de chance !

## *2. La chance*

Pour tous ceux qui à tort ou à raison croient à la chance, il existe une large variété de superstitions et autres croyances envers elle (la chance). Par contre, très peu de scientifiques croient à la chance, telle qu'elle est souvent présentée : heureux hasard ? Il s'agirait dans ce cas d'un concept qui exprime la réalisation (ou non) d'un événement, pourvu que ce soit perçu comme positif, favorable, améliorant la situation d'une personne (ou lui évitant sa détérioration), sans nécessairement qu'il y ait un lien logique de cause à effet entre le désir et sa réalisation positive (ou le non désir et sa non réalisation).

Pour ma part, il n'y a pas pire superstition car la chance existerait alors de façon "magique", surtout pour une personne qui saurait la cultiver, voire la provoquer, telle que suggérée dans le texte ci-dessus. Il suffirait d'envoyer le pseudo précepte à 20 personnes pour provoquer la chance capable de faire gagner des millions d'Euros ou faire survenir une guérison miraculeuse.

En attendant que les découvertes futures expliquent davantage la théorie du chaos ou contredisent ce qu'a écrit Napoléon Hill en 1938 dans « Plus Malin que le Diable », je partage son avis selon lequel le hasard n'existe pas. « Absolument pas. Les situations que les gens ne comprennent pas sont classées dans la rubrique hasard. Or, derrière toute réalité se trouve une cause. Souvent, la cause est tellement éloignée de l'effet que la situation ne peut être expliquée qu'en l'attribuant au hasard. Mais la nature ne connaît pas le hasard. C'est une hypothèse créée par l'homme, qui lui sert à expliquer les choses qu'il ne comprend pas. Les termes de "hasard" et de "miracle" sont frères jumeaux. Aucun des deux n'a de réelle existence, excepté dans votre imagination. Les gens utilisent les deux pour expliquer ce qu'ils ne comprennent pas. Souvenez-vous de ceci : tout ce qui a une existence réelle peut être prouvé. Gardez bien cette vérité à l'esprit et vous deviendrez un penseur plus avisé. ».

Churchill disait aussi que « La chance n'existe pas ; ce que vous appelez chance, c'est l'attention aux détails ». A vrai dire, une réalisation ou un événement extraordinaire peut être qualifié tantôt de chance, tantôt de démonstration.

Pour le pauvre qui tient son statut beaucoup plus de ce qu'il n'a pas une certaine connaissance que parce qu'il n'a pas d'argent, lorsqu'une pareille réalisation ou pareil événement lui arrive, c'est un résultat spontané, fruit du hasard qui peut être justifié par l'intimité entre lui et son « Dieu ».

Pour les riches ou pour les jeunes que je forme à devenir libres, riches, heureux et fiers de l'être, la même réalisation ou le même événement qualifié d'extraordinaire n'est en fait que le résultat de l'acquisition et de la mise en œuvre, avec constance, de certaines

idées et connaissances.

En définitive, je dirai qu'avoir la chance c'est être un « vrai homme » (ou une « vraie femme »), capable de changer de paradigme quand il le faut, mais surtout en mesure d'avoir la capacité de créer autour de soi un environnement favorable pour réussir tout ce qu'on entreprendra.

*Secret IF-9 : La richesse est comme une rivière*

J'ai emprunté l'expression « *la richesse est comme une rivière* » au multimilliardaire Sir Richard Branson qui l'a utilisée dans son livre « Réussir... et Après ». Il y explique qu'il y a des saisons et des moments où le flux d'argent est "torrentiel" et où le cash déborde, d'autres où les liquidités, comme la rivière, sont asséchées.

Si vous avez l'esprit qui convient et mettez en application les enseignements résumés dans le présent livre, vous comprendrez rapidement que même les plus grosses fortunes du monde peuvent tantôt voir leur « rivière d'argent » connaître des crues et déborder, tantôt des étiages et s'assécher, au point de conduire parfois à la faillite. C'est alors que dans ce dernier cas l'on découvre les vrais hommes et les vraies femmes, les riches qui savent apprendre de l'adversité, les riches qui ne renoncent pas à lutter et à fournir les efforts nécessaires pour rebondir. Ce sont ceux et celles qui ont eu l'occasion de se rendre compte comme le dit Hill « que toute adversité apporte également le germe d'une opportunité potentielle..., ceux qui perçoivent la différence entre un revers qui n'est que provisoire et un échec », lequel échec « est souvent une bénédiction déguisée car il brise le rythme hypnotique et libère l'esprit, lui permettant de prendre un nouveau départ..., l'échec qui

n'est qu'un état d'esprit, que l'individu peut maîtriser, jusqu'au moment où il renonce à exercer ce privilège qui est le sien... ».

Celui qui lit cet ouvrage en ce moment doit faire l'effort de chercher et de comprendre que « les gens sont dans la misère ou la richesse selon que leurs objectifs, plans et désirs, ou l'absence de ces derniers, ont été rendus permanents et réels par l'influence du rythme hypnotique. ».

Il conviendra donc de mettre un peu de côté la supposée influence de la chance ou de la malchance, du hasard heureux ou malheureux. *« Personne ne peut espérer amasser une fortune sans rencontrer la défaite temporaire. Quand la défaite surgit, acceptez-la comme le signal que vos plans ne sont pas cohérents, reconstruisez ces plans, et reprenez la voile une fois de plus vers vos aspirations. Si vous abandonnez avant d'avoir atteint votre but, vous êtes un "lâcheur". Un lâcheur ne gagne jamais et un gagnant ne lâche jamais ».*

La richesse est vraiment comme une rivière ! Chacun y puise en fonction de la taille et de la qualité de son récipient (cerveau).

Celui qui prendra connaissance de ce secret de l'intelligence financière et qui s'appropriera toutes les leçons qui l'entourent brisera le rythme des pensées négatives, lorsque la « rivière » s'assèchera. Il utilisera tout échec comme une bénédiction qui le forcera si nécessaire à « acquérir des connaissances ou à développer des habitudes qui conduisent à l'accomplissement de notre principale mission de vie... car il force tout un chacun à compter moins sur des forces matérielles et plus sur des forces d'ordre spirituel. ».

### *Les 9 plus grands secrets de l'intelligence financière*

A ce stade de la lecture, je conseille de relire le chapitre 8 avant de continuer. Ce sera une fois de plus l'occasion de comprendre pourquoi j'ai tant insisté sur l'importance de l'intelligence spirituelle. Ce sera aussi l'occasion de bien comprendre que tous les secrets de l'imagination créatrice (chapitre 16) prennent leur source dans cette incontournable intelligence spirituelle, au point où il est possible, pour les plus intelligents, de créer une entreprise industrielle ou commerciale sans argent.



Chapitre 15 – *Comment créer une entreprise industrielle ou commerciale sans argent ?*





À la question : « comment créer une entreprise industrielle ou commerciale sans argent ? », la réponse est simple : En se posant les bonnes questions et en utilisant son cerveau et les cerveaux des membres de son équipe (les associés par exemple) pour trouver les bonnes réponses. Ce qu'il faut en effet comprendre en matière de création d'entreprise, c'est que l'argent ne vient pas en premier, au contraire. La première erreur de beaucoup de créateurs d'entreprises est de mettre l'argent en avant, en oubliant que « le cerveau est plus important que l'argent », comme je vais l'expliquer au chapitre 16 relatif aux secrets de l'imagination créatrice. Pour l'instant, il faut essayer de bien comprendre ce qui suit, notamment ce qui se cache derrière les exemples cités.

Lors de mes conférences et séminaires sur la création et le développement d'une entreprise durablement prospère, nombreux sont ceux qui manifestent leur surprise en me voyant passer plus de temps à parler du créateur lui-même. Ils sont encore plus nombreux à être très étonnés quand j'ose dire qu'on peut créer une entreprise industrielle ou commerciale sans argent, ou avec très peu d'argent.

Et pourtant !

Presque toutes les grandes fortunes ont débuté sous forme d'une

simple idée achetée, vendue ou construite et utilisée par son propre auteur. C'est donc l'idée permettant de répondre à un besoin (non satisfait, insuffisamment satisfait ou mal satisfait) qui permet de créer une entreprise et non l'argent. Celui-ci vient en dernier lieu et on le trouve toujours, pour peu qu'on respecte certains principes largement évoqués dans ce livre (intégrité, autodétermination, harmonie, honnêteté, confiance en soi, confiance méritée et confiance accordée, etc.).

Le cas de Coca-Cola reste emblématique de cette réalité et j'aime bien raconter son histoire, ce d'autant plus que j'ai eu l'occasion de voir de mes yeux son siège à Atlanta aux Etats Unis d'Amérique.

Le 8 mai 1886, après plusieurs mois de réflexions et de tests, un préparateur-pharmacien originaire de la Géorgie dénommé John Stith Pemberton met au point un sirop à base d'alcool, de cocaïne et de noix de cola. Il baptise son invention "French Wine Coca". Les noix de cola utilisées venaient d'Afrique et la cocaïne du Pérou. Un colon, explorateur européen, avait découvert en Afrique que les noix de cola étaient utilisées par les « indigènes » pour lutter contre la fatigue et pour soulager certaines douleurs.

Après l'interdiction de l'alcool à Atlanta, Pemberton n'eut aucune difficulté à sortir une version de son French Wine Coca "sans alcool", à laquelle Frank Robinson (son comptable) donnera le nom de Coca-Cola. De fait, le plus intéressant de l'histoire à ce stade est non seulement qu'il n'a pas fallu de l'argent pour créer Coca-Cola, mais surtout qu'elle est simplement née des pensées et des désirs d'un homme qui, ayant été blessé durant la guerre de sécession et contraint à la morphine, inventera une boisson (soda sous marque

Coca-Cola) qui deviendra rapidement la plus consommée au monde parmi les Sodas.

Ce que beaucoup de gens n'ont jamais su, c'est que Monsieur Pemberton, né le 8 juillet 1831, a d'abord été un herboriste – phytothérapeute. La recherche de solution face à son addiction à la morphine l'obligera à concevoir une boisson pouvant lui permettre de se désintoxiquer progressivement. Il connaissait très bien les conséquences de cette addiction sur sa santé. C'est donc pour résoudre un problème personnel que French Wine Coca est né, avant le nom Coca-Cola, sans que l'inventeur et le créateur de la marque ait véritablement eu besoin d'argent pour le faire. Convaincu de l'efficacité de son breuvage, il le vendra d'abord dans son entourage, puis dans les pharmacies, comme remède miraculeux.

Le 6 juin 1887, soit un an avant sa mort, Pemberton fait inscrire la marque Coca-Cola au registre de commerce et la vend la même année à un employé tenancier de drugstore, Asa Griggs Candler, pour 2 300 dollars. C'est ce brillant entrepreneur qui fonde The Coca-Cola Company en 1892 et qui, grâce à une intelligence émotionnelle et une intelligence spirituelle hors du commun, mènera Coca-Cola vers un immense succès, même après sa propre mort le 12 mars 1929 à Atlanta.

L'histoire a retenu que ce grand philanthrope n'a pas véritablement eu besoin d'argent mais a plutôt utilisé un marketing particulièrement astucieux et agressif pour gagner en moins de 10 ans plusieurs millions de dollars, pour un investissement initial de 2 300 dollars ! Il avait réussi à donner à sa boisson la réputation d'un « breuvage miracle », et le bouche-à-oreille avait fait le reste.

Candler deviendra en quelques années l'un des hommes parmi les plus riches et les plus puissants des Etats Unis d'Amérique, grâce non seulement à ce fameux breuvage, mais aussi à son engagement pour le développement de sa ville. J'ai eu le privilège de voir l'immeuble de 17 étages qu'il construisit en 1906 et qui à l'époque était le plus haut d'Atlanta, le Candler Building, au 127 Peachtree Street. On peut donc créer une entreprise industrielle ou commerciale sans argent, ou avec très peu d'argent, tout simplement parce que, tel que je l'ai prouvé au chapitre 13, ce n'est pas l'argent en soi qui résout les problèmes, mais l'intelligence qu'on a en matière d'argent. D'où une fois de plus l'importance de la capacité à détecter les problèmes financiers (QF1) et la capacité à y apporter de bonnes solutions (QF2).

Les jeunes que je forme sont toujours invités à voir loin et même très loin, mais de commencer petit, en apprenant d'abord sérieusement l'art d'utiliser l'argent intelligemment. D'où d'ailleurs ma réticence face à la tentation de s'endetter pour créer une entreprise.

### *L'esclavage de la dette*

Plusieurs jeunes (même ayant participé aux séminaires FACOP) m'approchent souvent pour savoir où et comment s'endetter pour créer leurs entreprises, en m'assurant à chaque fois avoir la certitude de pouvoir rembourser sans problème. Face à mes réserves, ils ont toujours de la peine à m'entendre parler de l'esclavage de la dette.

Quand je leur dis en effet que la dette est un maître sans pitié et un ennemi fatal de l'habitude d'économiser, ils me regardent avec stupéfaction. Or, tant qu'on n'a pas bien compris le mode de

fonctionnement du système bancaire, des autres structures de financement des particuliers et des entreprises, tant qu'on n'a pas aussi bien identifié tous les pièges pouvant rendre le débiteur (celui qui est endetté) esclave de la dette pour longtemps, il ne faut pas s'endetter.

Il vient donc qu'à mon avis, il y a des conditions précises et rigoureuses pour décider de s'endetter.

A ce sujet, ma mère m'a raconté qu'elle avait été obligée de "manger" tout son capital après ma naissance en pleine guerre d'indépendance du Cameroun (voir le livre « *Kamerun, une Guerre Cachée aux Origines de la Françafrique* »). Dans le désarroi et ayant mûrement réfléchi, elle avait pris le risque calculé de mettre en œuvre son plan 'A' qui consistait à s'endetter, non pas en prenant l'argent de qui que ce soit (ce qui était pourtant largement possible), mais en prenant à crédit les marchandises auprès de ses fournisseurs. Elle avait alors négocié des délais tenant compte de ses plans 'B' et 'C', imaginés pour s'en sortir au cas où le plan 'A' ne marcherait pas. Puisqu'elle était en même temps couturière et spécialiste de l'habillement des nouveaux nés (notamment les habits tricotés en fil de laine contre le froid), elle avait, en guise de plan B fait le tour de toutes les femmes enceintes du petit quartier dans lequel nous vivions, pour prendre des commandes et fixer des délais de paiement, en prenant soin de multiplier ses « chances » de respect de ses propres délais donnés aux fournisseurs, c'est-à-dire qu'elle savait que quelques-unes au moins paieraient avant la fin de l'échéance de ses dettes.

Comme plan C, elle disait avoir envisagé de vendre sur place, même à perte, tout ou partie des produits de poterie qu'elle avait fabriqués

elle-même, mais qui étaient destinés au plus grand marché de la région, dans une ville florissante qu'était alors Bafoussam.

À la fin, elle n'aura pas eu besoin de recourir au plan B ou au plan C, le plan A ayant fonctionné à merveille, au point où elle avait utilisé uniquement le bénéfice dégagé pour payer ses fournisseurs.

Ma mère avait manifestement compris, toute jeune et je ne sais comment, que les esclaves de la dette sont au moins aussi impuissants que les esclaves de l'ignorance, tout comme ceux attachés avec de vraies chaînes. Elle avait compris que si les dettes pour le luxe sont à proscrire absolument, celles destinées à être converties en capitaux (pour approvisionner la colonne des actifs) doivent être envisagées par tous les entrepreneurs et commerçants, à condition d'une part d'avoir un bon jugement d'utilisation et d'autre part de ne pas aller au-delà des limites raisonnables.

Enfin, elle avait bien appris que les roues du véhicule choisi pour sortir de la caverne peuvent s'arrêter au mauvais endroit, au mauvais moment, avec de mauvaises personnes (les créanciers) à bord. C'est pourquoi elle avait ses trois plans A, B et C. En effet, chez les Africains et en particulier chez les Bamilékés, lorsqu'on est pris dans la spirale terrible de l'endettement, la cruauté de la peur de l'humiliation ultime et du déshonneur (perte de la confiance des siens) peut facilement pousser au suicide, ou tout au moins au désespoir qui paralyse la raison et l'initiative.

La peur de ne pas pouvoir rembourser ses dettes est alors le chemin vers un état d'esprit négatif et destructeur, une peur qui est capable d'attirer la maladie, voire la mort !

Bien que je sois le premier à enseigner comment et pourquoi il est possible de s'endetter (voir effet de levier au chapitre 13), pour fructifier son argent, je ne peux pas m'abstenir de signaler que, lorsqu'on est libre de dettes, on peut plus facilement combattre ou sortir de la misère pour prendre l'autoroute de la prospérité.

Par ailleurs, en déclarant qu'on peut créer une entreprise industrielle ou commerciale sans argent, je pense également à toutes ces possibilités qu'offrent aujourd'hui l'internet et les réseaux sociaux. C'est ainsi que le projet FACOP a été construit sans avoir besoin d'argent.

Le plus important pour le créateur d'entreprise est au niveau de la qualité des questions qu'il se pose (sont-elles les meilleures ?). En réalité, ceci veut dire aussi que le plus important reste au niveau des idées et des plans cohérents et précis pour obtenir de meilleures réponses, lesquelles permettront de réussir.

J'ai également obtenu d'un ami (Michel Nguenkam Toko) ayant suivi ma formation à Francfort, en mai 2017, un excellent exemple de création sans argent d'une entreprise dans le secteur de l'immobilier en Allemagne, création réussie par un ancien concierge d'un grand immeuble comportant de nombreux appartements, bureaux et espaces commerciaux. Ce fameux concierge, m'a dit mon ami, avait simplement pu convaincre son employeur de ne plus s'occuper des baux, lui laissant alors la possibilité de lui garantir un loyer bien négocié pour chaque appartement, directement avec les locataires (contre rémunération).

Des contrats également bien négociés avec les compagnies



d'assurance ayant apporté dans son système une forte marge de manœuvre, il a compris qu'il lui fallait le plus grand nombre possible d'appartements et bureaux en location, pour réussir et devenir très riche, sans qu'il ne soit propriétaire d'un seul de ces appartements et bureaux. C'était le début d'une importante agence immobilière qui a permis à un « pauvre concierge » salarié de construire une fortune, à partir d'une idée simple mais très favorable, aussi bien aux nombreux propriétaires immobiliers conquis progressivement qu'à l'agence créée sans argent. Cet entrepreneur intermédiaire entre les locataires et lesdits propriétaires a su construire un réseau immense, en pensant toujours gagnant-gagnant, en sachant exactement vers où il voulait aller, et en n'oubliant jamais l'importance du principe de confiance et de la coopération créatrice. Il a su utiliser son intelligence émotionnelle et son intelligence spirituelle pour sortir de la caverne des salariés et prendre le chemin de l'abondance des grands entrepreneurs véritablement libres et durablement riches, heureux et fiers de l'être, le chemin de la liberté et du succès.

La conclusion qui ne donne place à aucun doute est donc celle-ci : toute personne peut créer une entreprise industrielle ou commerciale sans argent, en vendant plutôt des idées ou des brevets à d'autres personnes, éventuellement pour financer sa propre contribution au capital de la future entreprise, ou en obtenant de ses fournisseurs des marchandises ou des services... à crédit.

La forme de création d'entreprise sans argent la plus connue dans le monde est donc, sans aucun doute, la vente d'idées. Ce que Monsieur Pemberton a vendu à Monsieur Candler n'est autre qu'une idée (ou des idées), une formule, une façon de mélanger les principes actifs obtenus de la cocaïne et de la cola. Le vrai créateur de

Coca-Cola Company reste éternellement Monsieur Pemberton et non Monsieur Candler !

De même, en réalité, les architectes et les ingénieurs ainsi que de nombreux autres producteurs d'idées passent une bonne partie de leur vie à vendre leurs idées à des particuliers ou à des entreprises, sous forme de plans, de formules, de systèmes et de calculs. Il y en a qui sont très riches, juste en créant des œuvres non physiques mais qui le deviendront pour certaines (immeubles, machines, etc.), ou qui resteront indéfiniment immatérielles (musique, informatique, etc.). A ce propos, le cas le plus emblématique de tous les temps reste celui de notre contemporain Bill GATES, l'homme le plus riche du monde depuis de nombreuses années. Dès l'âge de 13 ans, il est déjà programmeur. Lui et ses amis sont même sollicités par diverses sociétés utilisant un matériel informatique, afin d'améliorer certains systèmes et autres applications. L'année 1973 fut une date charnière pour Gates: A peine entré à l'Université d'Harvard, il rencontre Steve Ballmer, futur CEO de Microsoft avec qui il décide... d'arrêter ses études. On ne peut imaginer une décision plus audacieuse que celle de quitter l'Université la plus réputée de la planète pour s'engager dans une voie aussi incertaine. Mais, à ce moment-là, Gates sait exactement vers où il veut aller. Il sait aussi qu'il n'a pas le droit à l'erreur.

En 1975, Bill Gates et Paul Allen créent l'Altair BASIC, un interprète informatique compatible avec un ordinateur « Altair 8800 » sous leur enseigne qu'ils baptisent « Microsoft ». C'est cette création qui précipite alors Gates vers les sommets. Forts de leur notoriété, la société IBM approche Microsoft afin de lier les deux entreprises d'un accord dans lequel la société de Gates fournirait IBM en

matière de système d'exploitation. Après avoir racheté le système « QDOS » pour le transformer en MS-DOS, Microsoft crée Windows. Microsoft détient pratiquement le monopole dans ce domaine, depuis des années.

En 1986, Microsoft entre en bourse. Le jour-même de cette entrée, Gates devient milliardaire, grâce à l'enthousiasme des investisseurs.

Bill Gates n'a donc pas eu besoin d'argent pour créer l'Alter BASIC, puis Microsoft. Il a eu besoin de son cerveau et de ceux de ses amis. Ce qu'il a vendu au plus grand constructeur d'ordinateurs de l'époque (IBM) n'étaient que des idées, sous forme de système d'exploitation. Aujourd'hui encore, Microsoft continue de vendre des idées !

Comme le dit Tony ROBBINS: « ... Si vous posez de meilleures questions, vous obtiendrez de meilleures réponses ! C'est le dénominateur commun chez tous ceux qui réussissent haut la main. Bill Gates ne s'est pas demandé : Comment faire pour développer le meilleur logiciel du monde ? Mais plutôt : Comment puis-je créer l'intelligence [le système d'exploitation] qui contrôlera tous les ordinateurs ? Cette distinction est la principale raison pour laquelle Microsoft est non seulement devenue une grande société de génie logiciel, mais aussi la force dominante du monde de l'informatique – contrôlant toujours 90% du marché mondial de l'ordinateur personnel ! » (L'argent : l'art de le maîtriser" Les éditions Un Monde Différent 2015, page 397).

Avez-vous noté que Tony Robbins ne dit pas que le dénominateur commun chez tous ceux qui réussissent haut la main c'est l'argent qu'ils ont au moment de créer leurs entreprises ? Une fois de plus, j'insiste pour dire que tout se joue au niveau de l'état d'esprit et de la

qualité des idées.

A ce propos, dans son livre « CHOOSE YOURSELF – Guide to Wealth », James Altucher montre comment devenir une machine de production des idées. Pour lui, il suffit de mettre dix idées chaque jour par écrit, qu'elles soient bonnes ou pas, et on devient une machine à idées, en moins d'un an. Il confirme que les idées viennent avant la richesse, avant l'argent : « Ideas are the most valuable currency of our time. Nothing else. Ideas first, wealth second. It only worked in that order. » Tous mes amis grands entrepreneurs et grands industriels africains m'ont expliqué cette vérité, chacun à sa manière et en fonction de son expérience personnelle. Certains ont commencé dans les affaires sans le moindre sou, en offrant simplement leurs services, contre rémunération, dans le domaine qu'ils maîtrisaient.

L'exercice ci-dessous vous permettra de fixer dans votre esprit certains principes d'enrichissement. Vous noterez alors qu'après avoir développé la confiance en soi et modifié positivement son "plan financier intérieur", chaque futur entrepreneur doit simplement chercher et trouver son chemin conduisant à la liberté et au succès, sans donner la priorité aux soucis d'argent. Cet exercice qui a pour base plusieurs citations de Harv Eker dans « *les secrets d'un esprit millionnaire* » consiste à sélectionner au moins 7 citations (ou plus) parmi les 38 énumérés, puis de les classer par ordre, du plus important au moins important, c'est-à-dire du numéro 1 au numéro 7 (ou plus), et enfin de les utiliser pour construire un texte comme si on en était l'auteur : ça devra être une déclaration ou un engagement.

Il est très important de faire soi-même l'exercice avant de consulter

l'exemple que je donne, obtenu lors d'une session de formation FACOP. Voici les citations :

1. La plupart des riches pensent de manière très semblable.
2. Les gens riches tiennent leurs engagements, leurs promesses.
3. C'est ce que nous croyons savoir à tort qui nous empêche de réussir.

4. Il ne suffit pas d'être au bon endroit au bon moment, il faut la bonne personne au bon endroit, au bon moment.
5. C'est ce qui est invisible qui crée ce qui est visible.
6. Le seul moyen de changer son monde extérieur consiste à changer son monde intérieur.
7. La clef de la réussite est l'engagement et la persévérance.
8. Votre programmation mène à vos pensées ; vos pensées mènent à vos sentiments ; vos sentiments mènent à vos actions ; vos actions mènent à vos résultats.
9. Les quatre éléments clés des changements : prise de conscience, compréhension, dissociation, reconditionnement.
10. Les raisons qui vous poussent à vouloir gagner de l'argent ou à chercher à réussir sont primordiales.
11. L'esprit n'est rien qu'un gigantesque classeur avec des renseignements étiquetés et classés dans des classeurs afin de pouvoir y accéder facilement pour survivre (pas prospérer mais survivre).
12. Vous pouvez choisir de penser de manière à favoriser votre bonheur et votre réussite plutôt que le contraire. Quelle mentalité pour cheminer dans la liberté ?
13. Le riche croit qu'il crée sa vie, sa richesse. Le pauvre joue à la victime.
14. L'argent est extrêmement important dans les domaines

dans lesquels il est utile.

15. Le but des gens vraiment riches est de nager dans la richesse et l'abondance. Ne pas avoir un peu d'argent, mais beaucoup d'argent.
16. Si on veut devenir riche, on doit en faire un but. Ce sur quoi on se concentre prend de l'ampleur.
17. Les riches savent parfaitement bien qu'ils veulent la fortune. Il faut savoir ce qu'on veut dès le départ.
18. Je m'engage à être riche. Je m'engage corps et âme, en y mettant concentration, courage, connaissances, expertise, une attitude qui ne renonce jamais et bien sûr une mentalité de riche. Je mérite parfaitement de créer la richesse.
19. Quatre facteurs déterminent la valeur sur le marché : l'offre, la demande, la quantité et la qualité. Combien de gens servez-vous ? Vous jouez dans quelle division ?
20. Un entrepreneur est une personne qui résout les problèmes pour les autres contre rémunération.
21. Pensez grand, agir grand en voyant les choses en grand conduisent à avoir tant de l'argent qu'un but dans la vie.
22. Choisir de venir en aide à des milliers et des milliers de gens c'est avoir un esprit millionnaire.
23. Les riches s'attendent à réussir. Ils ont confiance en leur aptitude, leur créativité. Ils courent des risques calculés.
24. Ce que les gens appellent chance est associé au fait de s'enrichir, au fait de réussir à peu près tout.

25. Les riches admirent les autres riches et ceux qui réussissent. Admirez les riches, bénissez les riches, aimez les riches et vous compterez un jour parmi les riches aussi.
26. Bien vérifier à qui vous-vous associez et bien choisir avec qui vous passez votre temps. Les riches côtoient les gagnants.



27. Si vous voulez devenir riche, vous devez changer votre plan financier intérieur afin d'en venir à croire pleinement que vous êtes tout aussi bon que n'importe quel millionnaire ou multimillionnaire.
28. Arrêtez de regarder les émissions télévisées abrutissantes et évitez les nouvelles déprimantes.
29. Les riches sont des guerriers économiques et financiers. Ils se conquièrent eux-mêmes et vont à la conquête du monde. Ils sont impossibles à arrêter et tout s'offre à eux.
30. Les riches croient qu'il convient parfaitement pour eux de bien se faire récompenser pour leurs efforts et la valeur qu'ils offrent aux autres.
31. Devenez vraiment riches et vous aiderez ensuite des gens qui n'ont pas eu les mêmes possibilités que vous avez eues.
32. Lorsque vous êtes vraiment ouvert à recevoir, vous recevez plus d'argent, plus d'amour, plus de paix, plus de bonheur et plus de satisfaction.
33. La grande majorité des millionnaires sont devenus riches en travaillant à leur propre compte. Ils sont payés en fonction des résultats et non en fonction du temps de travail.
34. Il est ridicule d'affirmer que l'argent n'est pas aussi important que toute autre chose de la vie (c'est comme affirmer que le bras est plus important que la

jambe ou l'inverse).

35. L'argent et le bonheur ne sont pas mutuellement exclusifs. On peut avoir le beurre et l'argent du beurre.
36. Soyez assez bons pour ne pas infester la prochaine génération avec des croyances paralysantes que vous avez peut-être adoptées sans le vouloir.

37. La richesse se mesure à la valeur nette et non au revenu gagné, même si le revenu gagné est important.
38. Quatre facteurs déterminent la valeur nette : le revenu, les économies, les investissements et la simplification.

J'invite le lecteur, comme recommandé plus haut, à inscrire ci-dessous le résultat de son exercice, c'est-à-dire ses choix des 7 citations les plus importantes, avant d'une part d'utiliser une feuille de papier pour rédiger sa déclaration, d'autre part de faire une comparaison entre cette dernière et l'exemple proposé.

Citation n°1 .....  
Citation n°2 .....  
Citation n°3 .....  
Citation n°4 .....  
Citation n°5 .....  
Citation n°6 .....  
Citation n°7 .....

Pour sa déclaration, Monsieur Gontran Segue du FACOP Canada a sélectionné 12 citations et les a classées ainsi qu'il suit : 22, 17, 18, 3, 36, 35, 26, 25, 5, 7, 8 et 9.

[[Le 2017-06-22 - 04:34, Gontran Segue a écrit :

*Bonjour Coach,*

*Ci-dessous, mon texte reformulé sur l'engagement.*

*« Ayant décidé d'avoir désormais un esprit Millionnaire, j'ai choisi de venir en aide à des milliers et des milliers de gens. J'ai en effet appris au*

*FACOP que les riches savent parfaitement bien qu'ils veulent la fortune. Je dois moi aussi savoir ce que je veux, dès le départ.*

*Je m'engage par conséquent à être riche. Je m'engage corps et âme, en y mettant concentration, courage, connaissances, expertise, une attitude qui ne renonce jamais et bien sûr une mentalité de riche. Je mérite parfaitement de créer la richesse.*

*J'ai en outre appris que c'est ce que je crois savoir à tort qui m'empêche de réussir. Je ne peux plus croire bêtement à n'importe quoi, sans avoir moi-même la certitude qu'il s'agit d'une information crédible et vérifiable. Je dois être assez bon pour ne pas infester la prochaine génération, avec des croyances paralysantes que j'ai peut-être adoptées sans le vouloir.*

*Pour moi, l'argent et le bonheur ne sont pas mutuellement exclusifs. Je peux avoir le beurre et l'argent du beurre, le bonheur et l'argent.*

*Je dois également commencer à bien vérifier à qui je m'associe, bien choisir avec qui je passe mon temps, en sachant que les riches côtoient les gagnants, qu'ils admirent les autres riches et ceux qui réussissent. Je dois admirer les riches, bénir les riches, aimer les riches et je compterai alors un jour parmi les riches aussi.*

*C'est ce qui est invisible qui crée ce qui est visible. La clef de ma réussite étant l'engagement et la persévérance, je n'oublierai jamais que ma programmation mène à mes pensées, que mes pensées mènent à mes sentiments, que mes sentiments mènent à mes actions et que mes actions mènent à mes résultats.*

*J'ai bien retenu que les quatre éléments clés des changements que je vise sont : prise de conscience, compréhension, dissociation, reconditionnement.*

*Merci.*

*Gontran SEGUE]]*

Il m'a été donné d'être vivement émerveillé en lisant les textes de certains jeunes qui m'ont véritablement fait rêver d'une Afrique debout, libre politiquement, économiquement et financièrement. Qui vivra verra !

Ceux qui pensent qu'il faut absolument beaucoup d'argent pour créer une entreprise industrielle ou commerciale doivent impérativement lire au moins la moitié des livres recommandés en annexe 3 de cet ouvrage, avant d'envisager de contester mes

déclarations. Ils doivent en particulier lire et relire « Réfléchissez et Devenez Riche » de Napoléon Hill, abondamment cité dans le chapitre qui suit.

## Chapitre 16 – *Les 12 secrets de l'imagination créatrice*





Les recherches scientifiques dans les domaines de la psychologie, de la psychanalyse et de la neurologie ont acquis depuis le milieu du 20<sup>e</sup> siècle une vitesse jamais soupçonnée. Tout est allé très vite, grâce à des machines toujours plus sophistiquées, et surtout grâce à la possibilité de voir directement le cerveau à l'œuvre. Du coup, certains concepts gagnent en précision, d'autres en voie de disparition reprennent vie et d'autres encore naissent, pour prendre en compte des réalités jadis inimaginables. J'attire tout de suite l'attention du lecteur de cet ouvrage qui peut croire que ce sont des domaines trop compliqués, alors qu'il n'en est rien. En écoutant les conversations de certaines personnes âgées (n'ayant pas été à l'école occidentale), conversations relatives à l'éducation des jeunes enfants, j'ai eu la ferme conviction que nos ancêtres africains maîtrisaient beaucoup de choses au sujet des concepts développés dans ce livre et particulièrement dans ce chapitre.

Afin de permettre une meilleure compréhension de la réelle signification de tout ce que je vais dire, à propos de l'imagination créatrice, des pensées et des idées, il est de la plus grande importance de savoir ce qui se passe en vous, au niveau de votre cerveau et de votre être tout entier, bien qu'il s'agisse parfois de réalités invisibles

ou difficiles à percevoir, même par vous. Le plus simple, à mon avis, est de commencer par comprendre le sens des concepts, leur définition qui s'impose alors ici, notamment en ce qui concerne l'imagination, la conscience, le subconscient, l'inconscient, l'autre-soi, etc. C'est après seulement que je présenterai les 12 plus grands secrets de l'imagination créatrice, c'est-à-dire ceux qui, de mon point de vue, rendent le plus compte des savoirs que tous les vrais Hommes devraient connaître et appliquer, afin d'être durablement libres, riches, heureux et fiers de l'être.

### *Quelques définitions*

#### *1. La conscience.*

J'ai évoqué la conscience et la conscience de soi aux chapitres 3 et 4. J'en parle encore ici compte tenu de son lien avec les autres notions.

La conscience est un mot difficile à définir, mais serait la perception chez l'homme de sa propre existence et du monde qui l'entoure (perception des sens et de l'esprit). Elle est souvent reliée aux notions voisines que sont la connaissance, la pensée, l'émotion, l'existence et la réflexivité et tous les concepts auxquels elle se réfère.

Pour prendre un exemple bien connu, une mauvaise connaissance de soi a un impact sur la connaissance du monde et réciproquement, puisque nous faisons partie du monde.

Au sens moral, elle désigne la « capacité mentale à porter des jugements de valeur morale sur des actes accomplis par soi ou par

autrui ». C'est ainsi qu'une personne peut dire qu'elle a sa conscience tranquille, pour signifier qu'elle n'a rien à se reprocher.

## *2. Le subconscient*

Étymologiquement, le terme subconscient signifie « sous la conscience ». Il s'agirait de tous les processus psychiques (liés à l'ensemble des phénomènes mentaux), non accessibles au sujet conscient. Le terme subconscient que Pierre Janet a inventé en 1889 dans « Automatisme Psychologique » désignait pour lui ce qu'il a appelé l'autre moi. Celui-ci coexiste avec la personnalité consciente.

Comme je l'ai déjà dit, le subconscient est comme un ordinateur qui accepte des programmes. Il est soumis à la loi de la causalité (il n'y a pas d'effet sans cause).

## *3. L'inconscient*

L'inconscient est l'état de ce qui est dépourvu de conscience, une activité susceptible d'échapper à la conscience comme fondement de la raison (Descartes). À ce sujet, Spinoza avait également remis en cause l'autonomie de la conscience, à travers notamment l'importance des automatismes et des affects (sentiments). Ainsi, « l'acte de conduire une voiture ou une bicyclette fait appel à des processus automatisés auxquels la conscience a difficilement accès dans le détail car ils relèvent d'apprentissages procéduraux »

Il y a parfois risque de confusion entre subconscient et inconscient, mais c'est le premier terme qui est en définitive le plus utilisé au sujet de l'imagination créatrice.

#### 4. *L'autre-soi*

Le concept de « l'autre-soi » est très développé par Napoléon Hill dans « Plus Malin que le Diable ». Mais, c'est Friedrich Nietzsche qui le premier aurait parlé d'un soi invisible qui serait un « maître plus puissant que le moi », un guide que nous devons apprendre à écouter.

Pierre Janet quant à lui aurait pris le subconscient comme l'autre moi, qui coexiste avec la personnalité consciente.

Chez les Bamiléké, l'autre-moi (*Bem'a*) que Napoléon Hill désignerait donc par mon « autre-soi », est personnifié et considéré comme mon véritable protecteur, mon guide, celui qui veille sur ma destinée, sur mon bonheur. Les « missionnaires » chrétiens ont, à mon avis, abusivement traduit ce concept par « âme », ce qui peut semer la confusion dans les esprits...

#### 5. *Imagination*

L'imagination est la faculté à former des images à travers l'esprit. Elle diffère fondamentalement de la croyance car l'invention de l'esprit n'altère pas le cours de l'action, alors que la croyance est ce que la personne considère comme vérité inhérente au monde personnel et partagé.

L'imagination a le pouvoir de créer des formes, et donc des connaissances.

Les croyances sont tellement diverses et abondantes, chacune avec ses limites, qu'il vaille mieux s'en tenir aux influences réelles

(comme celles de l'imagination sur le comportement humain).

L'imagination est en effet propre à tous les humains. Ceux-ci ont tous la capacité à produire (créer) des images mentales et à les associer pour former des « mondes possibles », de nature essentiellement perceptive (visuelle, sonore, émotionnelle). Elle est alors l'art de donner dans son esprit une vie à ce qui en réalité n'existe pas encore, à ce qu'on désire voir réel c'est-à-dire se réaliser dans le futur, proche ou non.

### *Que dire de l'imagination créatrice ?*

On parle de l'imagination créatrice lorsqu'à partir de l'invisible, on arrive à la manifestation du visible. Les plans d'une maison ou d'une voiture commencent dans l'imagination et finissent par des réalisations effectives, visibles par tous, utilisables par tous.

Je peux donc dire que la distance qui nous sépare de ce lieu où réside l'imagination créatrice se trouve supprimée, dès que l'œuvre qui n'était que dans la tête, puis sur le papier, devient réalité visible, palpable, observable, mesurable, etc. L'imagination créatrice est donc centrale dans le processus de création et de développement d'une entreprise durablement prospère. Elle renferme des secrets connus par moins de 5% de la population mondiale, secrets qu'il faut connaître et appliquer pour réussir.

J'en ai retenu 12 (de Secret IC-1 à Secret IC-12), qui me semblent résumer tous les aspects à maîtriser. Mais, avant, il convient de noter que le processus dont il est question comporte trois temps (étapes). Pour qu'un immeuble par exemple soit construit, voici les trois temps :

- a) Au départ, simple imagination dans mon esprit qui me fait voir seul mon immeuble et chercher comment faire pour rendre intelligible l'invisible, c'est-à-dire ce qui était seulement imaginé ou pensé -premier temps ;
- b) Plans cohérents et précis ensuite, pour expliquer à quelqu'un d'autre, par la parole ou par les écrits (dessins, textes), l'objet de ma pensée ou de mon imagination (le rendre intelligible), pour qu'il soit perceptible par d'autres personnes que moi – deuxième temps – et
- c) Enfin le rendre concret, visible, palpable, en le construisant effectivement. (troisième étape).

Les 12 grands secrets de l'imagination créatrice (IC) peuvent alors être compris et appliqués par tout le monde, pour peu que le processus de changement du paradigme chose au paradigme du vrai Homme devienne une réalité.

Je signale en passant que je me suis largement inspiré de la pensée et des écrits de Napoléon Hill, pour formuler certains de ces secrets.

Secret IC-1 : *L'homme ne peut rien créer qu'il n'ait d'abord pensé*

Un ami à qui je présentais un jour ce secret m'a demandé si c'en était un. Vous imaginez ma réponse ! Oui, comme le dit Hill « *La richesse commence par une pensée. L'ampleur en est fixée par la personne qui a engendré la pensée* ».

Si un futur créateur d'entreprise ignore comment les choses se passent (processus) pour qu'une œuvre pensée devienne réalité, il ne pourra jamais créer une entreprise viable. Il doit nécessairement comprendre au préalable comment notre imagination nous sert successivement à explorer le monde mentalement, combiner des pensées et faire tout aussi mentalement des expériences conduisant à des choix et des décisions, dans le but de résoudre des problèmes.

Dire qu'aucun homme ne peut rien créer qu'il n'ait d'abord pensé, c'est dire que le tout premier secret pour un créateur d'entreprise est de savoir que : « La pensée est vraiment un fait puissant, qui pourrait se concrétiser et se transformer en richesse matérielle ou autre, lorsqu'elle est accompagnée d'un but bien défini, d'une persévérance sans faille et d'un désir ardent. » (Napoléon Hill dans « Réfléchissez et Devenez Riche »). Et d'ajouter, comme un avertissement que : « La pauvreté et la richesse sont toutes deux filles de la pensée ».

La pensée, l'imagination, la créativité première constituent un niveau de la conception, étape par laquelle il faut fatalement passer pour arriver à quoi que ce soit. C'est un grand secret que de savoir que l'imagination prime sur la volonté et la force physique, que les architectes et ingénieurs dans leurs cabinets travaillent, des mois et parfois des années, avec les propriétaires d'immeubles, pour arriver à ce que le commun des mortels peut voir physiquement, en passant dans la rue. Ils ne donnent vie qu'à ce qu'ils ont d'abord pensé ou visualisé dans leur esprit (visualisation créatrice), puis, dessiné (plans) avant de construire (immeubles bâtis).

D'où aussi des œuvres d'art absolument inimitables des pygmées de nos forêts équatoriales africaines.

Secret IC-2 : Le cerveau vaut plus que l'argent

Lorsqu'on a saisi l'importance de l'imagination créatrice, on peut déjà comprendre l'importance du cerveau dans le processus décrit ci-dessus.

Depuis plusieurs années maintenant, les scientifiques et en particulier les neuroscientifiques ont, grâce à leur imagination créatrice, et à leur capacité à voir loin, mis au point des techniques et des machines extrêmement sophistiquées. Il s'agit en particulier de celles qui permettent de visualiser l'activité des différents éléments composant le cerveau, notamment les vaisseaux et les neurones. Le cerveau ne cesse de jour en jour de nous révéler ses mystères, sa puissance et son extraordinaire complexité (voir puissance de la parole au secret IC-11).

Il est démontré que l'homme peut devenir maître de lui-même, car il possède la capacité d'influencer son subconscient, par l'autosuggestion, par ses habitudes et l'utilisation adéquate de son cerveau. Celui qui n'a pas oublié la belle histoire de Coca-Cola se souvient que cet empire qui se classe depuis de nombreuses années parmi les trois plus grandes entreprises du monde dans le secteur alimentaire n'est que le résultat d'une idée de Monsieur Pemberton, pour résoudre un problème d'addiction à la morphine. Il se souvient aussi que « le mystérieux ingrédient que le simple employé Asa Candler ajouta à la formule secrète était l'imagination ».

**Le cerveau permet donc à des idées ou des pensées de se transformer en argent.!**



Aujourd'hui, il y a de nombreux services spécialisés dans l'innovation, avec d'ailleurs des experts en création d'idées, et d'autres experts en vente d'idées.

*Secret IC-3 : Désirer quelque chose de précis en sachant dès le départ vers où on veut aller*

J'ai désiré écrire cet ouvrage depuis 2008, après avoir obtenu une mise en disponibilité de la fonction publique camerounaise, à la surprise générale de mes supérieurs hiérarchiques, de mes collègues, de mes amis et des membres de ma famille. Je savais dès le départ que je voulais créer un établissement d'enseignement supérieur ou un centre de formation des entrepreneurs, dans lequel je voulais laisser mes propres empreintes. Je savais qu'il me fallait dans ce cas un ou plusieurs livres et d'autres supports dans lesquels je devais impérativement partager mon expérience et les fruits de mes recherches...

Plus que jamais, je suis absolument convaincu que désirer c'est aspirer à quelque chose dont le manque (ou l'incomplétude) est senti comme une source d'imperfection. C'est par exemple aspirer profondément vers un objet qui va répondre à une attente.

Lorsqu'on sait exactement vers où on veut aller, lorsqu'on a un but déterminé qui est de la plus grande importance, le désir peut devenir si ardent qu'il embrase tout l'organisme, pour mobiliser de tous côtés les premiers actes et les premiers gestes de la réalisation de ce à quoi on aspire. Le corps et le psychisme sont alors en état d'alerte maximale. En 2007-2008, mon désir de m'occuper de mes propres affaires était si fort qu'il aurait été malhonnête de ma part de continuer à émerger au budget de l'Etat du Cameroun, alors que je

ne pouvais plus travailler avec abnégation et la conscience professionnelle nécessaire. Le désir est le moteur de toute la machine et exprime la volonté, le « vouloir faire » qui est fortement ressenti dans la phase exécutoire du processus de création, à travers la volonté. C'est pour ça qu'il est aussi dit que la volonté et le désir sont des forces très puissantes qui nous permettent de changer nos vies, même s'il est évident que l'imagination prime sur les deux.

Pour Hill : *« Les idées sont des forces intangibles, mais elles ont plus de pouvoir que le cerveau qui leur donna naissance. Elles ont le pouvoir de lui survivre. Tout ce que l'on crée ou que l'on acquiert commence par le désir. Dans l'atelier de l'imagination où des plans sont créés et organisés, le désir entame son voyage, de l'abstrait au concret. L'élaboration d'un ou de plusieurs plans définis et pratiques pour réaliser cette transformation est une phase très importante. »* (Cf. chapitre 17).

Dans l'histoire de Coca-Cola, c'est le désir ardent de Asa Candler de satisfaire un besoin en boisson hygiénique de la population américaine de son époque qui l'a poussé à concevoir, à développer et à mettre en œuvre un gigantesque plan marketing. Il en est de même dans l'histoire de nombreuses industries et autres grandes entreprises dans le monde. Pourquoi il n'en serait pas ainsi pour vous ?

Le désir constant et très intense de Candler a été tel qu'une mixture vendue dans quelques pharmacies est devenue en moins d'un an la boisson gazeuse (soda) la plus vendue aux Etats-Unis.

Hill a dévoilé un grand secret de la nature en disant ceci de très fort à ce sujet : « Toute réalisation, quelle que soit sa nature ou son but, doit naître d'un intense *désir ardent* pour quelque chose de bien

défini. Par un étrange et puissant processus de “chimie mentale” que la Nature ne nous a jamais dévoilé, nous pouvons découvrir qu'un tel *désir ardent* abolit l'impossible et l'idée même de l'échec. ».

Il est désormais admis que : « Henry Ford a réussi parce qu'il comprenait et appliquait les principes du succès. L'un d'eux consiste à *désirer* quelque chose de précis : en sachant exactement ce que l'on veut ».

*Secret IC-4 : L'innovation est la manifestation du pouvoir de l'imagination créatrice.*

Le désir constant des hommes de rechercher et de trouver des solutions nouvelles aux problèmes complexes de l'humanité a fait en sorte que l'innovation et la créativité sont devenues des objectifs très importants pour toutes les entreprises. Des cabinets de conseils en innovation et en créativité se développent dans plusieurs pays.

L'entrepreneur qui n'a pas compris l'importance de la génération d'idées dans le cadre du brainstorming par exemple réussira difficilement. C'est sans doute pour cela que selon Hill, le « *Mastermind group* » vaut son pesant d'or.

*Secret IC-5 : Le pouvoir du Mastermind et la coopération créatrice*

Le Mastermind que les francophones ont essayé de traduire par « esprit maître » est « L'harmonieuse coordination de deux esprits ou plus, qui travaillent ensemble dans un but précis. » ( Cf : « Plus Malin que le Diable », page 288).

C'est un néologisme propre à Hill. Il recèle, selon lui, une des

principales clés de la réussite : « Grâce à son Mastermind group, Henry Ford avait à sa disposition les connaissances indispensables pour faire de lui un des hommes les plus riches d'Amérique. Il n'était pas nécessaire qu'il les rassemblât dans son propre cerveau. ».

De plus en plus, les hommes et les femmes qui constituent les « forces vives » des entreprises passent de la coexistence méfiante à la coopération créatrice, chacun ayant progressivement compris la place primordiale d'une coopération fraternelle et généreuse, source de communication synergique.

Lorsque, de surcroît, le désir de victoire commune est partagé dans un Mastermind group, le résultat ne peut qu'être extraordinaire. C'est le seul moyen de créer très rapidement de nouvelles possibilités qui n'existaient pas avant. La synergie entre les membres catalyse, unifie et libère tout le potentiel de chacun ; elle génère ainsi un potentiel du groupe supérieur à la somme arithmétique des potentiels individuels. Le secret est de se fier aux valeurs de la solidarité, de la responsabilité et de la coopération créatrice, source de bonheur pour tous.

En Afrique en particulier, c'est le chemin à prendre pour sortir du déplorable état dans lequel le continent est englué. L'Afrique est l'unique entité continentale dans laquelle tout ou presque est importé, comme si tous les cerveaux étaient stérilisés, anesthésiés, alors qu'il s'agit simplement des résultats d'une aliénation et d'une dépendance culturelle artificielle qui n'ont que trop duré.

Or, on peut, ai-je dit, apprendre et désapprendre, programmer et déprogrammer.

Il est dès lors indispensable que le Mastermind group soit

constitué partout et que chaque Africain réalise enfin qu'une idée, mélangée à la foi, peut se transformer en une grosse fortune.

Secret IC-6 : *Comment une idée mélangée à la foi se transforme-t-elle en une grosse fortune ?*

Il a été largement démontré que le secret de Coca-Cola est loin d'être la composition des ingrédients ayant permis à Monsieur Pemberton de créer sa mixture. Le vrai secret doit être attribué à Monsieur Candler et à tous ceux qui, à sa suite, ont su comment mélanger des idées à la foi, pour obtenir ce que nous connaissons aujourd'hui. Ils ont su que grâce à leur imagination créatrice, à une coopération synergique et à leur ouverture d'esprit, ils pouvaient tout réaliser. Ils ont sans doute été en contact avec leur contemporain Napoléon Hill qui leur a appris ce qui suit : « Rien n'est impossible à celui qui *désire* avec *foi*. Un *désir ardent* est sûr de se réaliser. Blair (fils sourd muet de Napoléon Hill) *désirait* entendre et est parvenu à entendre. Il est pourtant né avec un handicap qui aurait pu facilement transformer quelqu'un d'autre en un mendiant dans les rues. Lorsque vous avez en même temps la *foi* et le *désir ardent*, vous pourrez tout réaliser. Ces qualités sont à votre portée, gratuitement. » Bien évidemment, lorsqu'on parle de foi ici, il ne s'agit pas de toutes ses croyances stupides et abêtissantes dont nous avons largement parlé, croyances qui ont littéralement empoisonné les cerveaux de la majorité des Africains : « *La foi est un état d'esprit qui se crée par l'autosuggestion*. De tout temps, les religions ont exhorté l'homme à la *foi*, mais elles n'ont jamais enseigné *comment acquérir* la foi. Elles n'ont jamais expliqué que "la foi est un état d'esprit qui peut être acquis par l'autosuggestion." Ayez foi en vous-même ; foi en l'Infini. Rappelez-vous que : La *foi* est "l'éternel élixir" qui donne à la pensée la vie, la puissance et l'impulsion créatrice. La *foi* est le premier pas

vers la richesse. La *foi* est la base de tous les “miracles” et de tous les mystères qui ne peuvent être expliqués par la science. La *foi* est le seul antidote connu de l'échec... La *foi* est l'élément qui transforme la pensée ordinaire créée par le cerveau de l'homme en son équivalent spirituel. La *foi* est la seule qui permet aux hommes de capter la force cosmique de l'Intelligence Infinie et de l'utiliser. ».

*Secret IC-7 : L'imagination permet d'élaborer des plans précis pour réussir*

Le chapitre 17 est consacré à ce secret, mais il convient ici de donner quelques précisions sur l'initiative, la confiance en soi et la persévérance qui constituent tous les trois, entre autres, le grand socle sur lequel se construisent les bons plans.

Pour moi, un vrai entrepreneur est celui qui, face à des besoins non satisfaits, ou mal satisfaits, prend le premier l'initiative de proposer, d'entreprendre ou de réaliser par lui-même quelque chose. C'est l'esprit d'initiative qui a poussé Candler à acheter la formule Coca-Cola et à faire d'elle ce qu'elle est devenue. L'initiative et la responsabilité sont des valeurs propres à chaque vrai homme.

Fort de la bonne connaissance de soi et de son environnement, il a confiance en lui, en ses forces, en son jugement. Il sait que sans intrépidité et sans persévérance il perd cette foi, cette confiance profonde et sereine sans laquelle il ne peut rien entreprendre de bon qui le conduise vers l'abondance.

A ce titre, l'exemple pris par Hill au sujet de Monsieur Charles M. Schwab est très significatif : « Vous êtes peut-être de ceux qui se demandent comment transformer des *idées* en grosses fortunes. L'histoire de "La United Steel Corporation" vous l'apprendra.

- a) La United Steel Corporation fut d'abord une *imagination* créée dans l'esprit de Charles M. Schwab, sous forme d'*idée*.
- b) Il mélangea la *foi* à son *idée*.
- c) Il élaborait un *plan* pour transformer son *idée* en son équivalent physique et financier.
- d) Il mit en action son plan avec son discours célèbre à « l'University Club ».
- e) Il suivit son *plan* avec *persévérance* et resta ferme dans sa décision, jusqu'à ce que son imagination se réalise.
- f) Il eut un *désir ardent* de réussir. Si vous doutez du fait que vous pouvez aussi *penser et devenir riche*, cette histoire devrait dissiper ce doute.

La *foi* de Schwab, son *désir*, son *imagination*, son *obstination* ont été les éléments qui créèrent la United States Steel

Corporation. Elle prospéra et devint l'une des entreprises les plus puissantes d'Amérique. La richesse commence par une pensée. L'ampleur en est fixée par la personne qui a engendré la pensée. Rappelez-vous que : *la pauvreté et la richesse sont toutes 2 filles de la pensée* ».

Secret IC-8 : *La concrétisation du désir nécessite l'autosuggestion*

La nature a permis à l'homme d'avoir le pouvoir de persuasion sur lui-même, la capacité de faire naître en lui une idée, une image, une pensée ou un sentiment, sans pour autant l'exposer ouvertement à autrui. Il peut alors se laisser inspirer des choses à concrétiser par le jeu des phénomènes subconscients, notamment par les répétitions, en faisant venir à son esprit des idées et des émotions.

Parmi les cinq règles de Hill pour avoir confiance en soi, la troisième est celle-ci : *« Je sais que, grâce aux principes de l'autosuggestion, n'importe quel désir que je garde constamment dans mon esprit se manifestera bientôt par des signes extérieurs avant d'atteindre enfin le but fixé. C'est pour cela que je consacrerai 10 minutes par jour à développer la confiance en moi. »*. Pour lui : *« Il existe une loi de la nature que personne n'a jamais pu expliquer. Elle a dérouté les scientifiques de tous les âges. Les psychologues l'ont tout simplement appelée "autosuggestion". Son nom importe peu. Ce qui est important, c'est que, si elle est utilisée dans un but constructif, elle mène à la gloire et à la réussite de l'humanité, tandis qu'utilisée dans un but négatif, elle détruit. Toutes les pensées ont tendance à se transformer d'elles-mêmes en leur équivalent physique. Le subconscient ne fait pas la différence entre les pensées constructives et les pensées destructives. Il fonctionne avec les matériaux qu'on lui donne et transforme aussi bien une pensée de peur qu'une autre de courage ou de foi. De même que le vent pousse un bateau vers l'est et un autre vers l'ouest, la*



*loi de l'autosuggestion vous élèvera ou vous abaissera, selon l'inclination de vos pensées. »*

*Secret IC-9 : L'amour, la tendresse et le désir sexuel transmuté peut faire de vous un génie*

Il est relativement facile de comprendre comment un corps peut changer de substance (transmutation), puisque dans la nature, comme le disait Claude Bernard : « Rien ne se perd ni rien ne se crée ; tous les corps dont les propriétés varient sans cesse sous nos yeux ne sont que des transmutations d'agrégation de matière équivalente en poids. ».

Par contre, il m'a personnellement fallu beaucoup de temps pour comprendre qu'effectivement, cette grande vérité proclamée par les scientifiques était tout aussi valable pour l'esprit, pour les sentiments, pour la sexualité. J'affirme donc que les besoins sexuels peuvent être contrôlés puis, par l'un des phénomènes identiques à celui appliqué aux objets physiques, être domptés, transmutés, transformés et redistribués : « L'esprit s'éveille et remplace des pensées d'expression physiques par des pensées plus hautes ou simplement d'un autre ordre ».

Ce phénomène a été abordé au chapitre 5, mais je tiens à rappeler au lecteur de ce livre que le désir sexuel, lorsqu'il ne peut pas s'exprimer physiquement pour une juste cause, doit être transformé, transmuté, en orientant l'énergie exceptionnelle qu'elle comporte comme force créatrice et inspirante.

Malheureusement, en Afrique, il est très difficile de convaincre beaucoup de personnes qu'il est possible de vivre un tel amour sans qu'il ne s'exprime sur le plan physique.

Secret IC-10 : L'importance de la visualisation

La conscience permet une représentation du monde avec possibilité de projection dans l'avenir, mais c'est l'action volontaire sur le subconscient qui permet la visualisation. Alors qu'Auguste Comte disait « qu'on ne peut pas se mettre à la fenêtre pour se voir passer dans la rue », j'enseigne aux jeunes que je forme qu'un vrai Homme qui désire ardemment réussir peut, de son lit, se regarder voler dans son jet privé ou voir comment il se promène dans les jardins de son château. C'est le phénomène de la visualisation que permettent les pensées stimulées par la foi et qui influence le subconscient. *«N'importe quelle pensée répétée à plusieurs reprises au subconscient est finalement acceptée, puis le subconscient transforme cette pensée en son équivalent physique. ».*

Présente d'abord intérieurement, l'œuvre que mon subconscient a façonné prend provisoirement corps sur le papier avant de devenir réalité physique, visible avec les yeux de la chair.

On parle de « visualisation créatrice » à propos de la capacité qu'un individu possède d'employer l'imagination pour « voir » dans sa tête ce qu'il désire « un son, une situation, un objet », avant d'arriver à la phase concrète de réalisation.

Si vous connaissez ce monde particulier de la visualisation créatrice, c'est que vous connaissez un très grand secret.

Secret IC-11 : La puissance de la parole et l'importance de l'écoute

Le 8 mai 2004 à Yaoundé, j'ai été chargé d'introduire un débat

dit culturel sur la puissance de la parole, au cours de l'assemblée générale d'une association dont je suis membre depuis 1987 : le CEPBA (Cercle d'Entraide et de Promotion des Bonnes Actions). Ce que j'ai dit à l'époque peut être considéré comme un secret que j'ai alors expliqué dans le texte ci-dessous.

Aujourd'hui, je me rends en effet compte qu'il est très important, pour les futurs entrepreneurs africains, de bien comprendre de quoi il s'agit, de prendre conscience non seulement de la puissance de la parole, mais aussi de l'importance de l'écoute, pour être un vrai Homme. C'est le secret qui prendra le plus de place dans ce chapitre.

**Voici un extrait de ce que j'avais exposé en 2004 :**

*[[...Composer un discours sur la parole, c'est prendre le risque de s'attaquer à un domaine parmi les plus controversés, les plus mystérieux et sans doute les plus propres à l'homme, c'est-à-dire le langage.*

*Les autres animaux communiquent certes, mais on peut prétendre dire qu'il y a une différence. Bien qu'il y ait en effet une certitude que les singes comme les fourmis et autres communiquent avec des sons signifiants, des molécules chimiques, ou autrement, on peut dire que le langage des hommes a une spécificité analysée dans cet exposé sur la parole.*

*Lorsque j'ai accepté de préparer cette introduction à un débat culturel du CEPBA, je pensais que je serai totalement à l'aise, ayant eu l'occasion par le passé de discuter avec des amis sur un thème similaire.*

*Mais, une fois ma plume en main pour mettre quelques idées par écrit, je me suis senti un peu désarmé, ne sachant s'il fallait me contenter de dire ce que j'en savais à travers notamment la lecture de la Bible, ou bien s'il convenait de résumer ce que je savais des philosophies du langage, ou*

*encore si le Baham (Bamiléké du Cameroun) que je suis, pouvait arriver à démontrer que la langue de nos ancêtres, comme toutes les langues, est une vision du monde, avec ses propres modes d'appréhension de la réalité, et surtout son propre pouvoir d'action sur les hommes qui parlent et comprennent cette langue.*

*De tout cela, je prendrai un peu de chaque, d'où le recours obligatoire à quelques grands penseurs, l'objectif étant finalement de susciter un débat, d'attirer l'attention sur un sujet qui constitue l'un des plus grands centres d'intérêt de la philosophie contemporaine. Par conséquent, j'ai pensé qu'il était indispensable de dire d'abord un mot sur le cerveau humain, car la parole, les langues, tout comme la pensée (consciente ou inconsciente) sont fonction de l'activité cérébrale. Ensuite, sur la base de quelques exemples et des vérités aujourd'hui admises, je partagerai avec vous des convictions sur la puissance vibratoire des paroles et son action sur les hommes, avant enfin d'évoquer certaines limites à ce pouvoir.*

### ***La pensée, le langage et l'activité cérébrale***

*Ce petit rappel d'ordre scientifique peut paraître loin du sujet. Pourtant, il est indispensable à la compréhension de la vérité profonde sur le phénomène de la parole.*

*Depuis quelques années maintenant, les scientifiques ont mis au point des techniques qui permettent de visualiser l'activité des différents éléments composant le cerveau, notamment les vaisseaux et les neurones, ceci non seulement in vitro (cultures des tissus), mais aussi in situ. Nous avons tous entendu parler de la camera à positrons qu'utilisent les neuroscientifiques, pour montrer l'action du langage et de la pensée dans le champ stimulus-réponse.*

*Mais, lorsqu'on sait qu'un cerveau humain possède environ  $10^{12}$  (dix puissance douze) neurones, c'est-à-dire environ mille milliards de neurones, sans parler de la masse encore plus grande des synapses  $10^{14}$  à  $10^{15}$  on doit humblement reconnaître que nous sommes véritablement devant un mystère.*

*C'est pourquoi l'étude du langage est devenue la voie la plus féconde pour explorer les propriétés de l'intelligence humaine, avec, on le sait, l'éternel problème « langage – pensée » qui pourrait faire rire toute personne comme le débat concernant « l'œuf et la poule ». Pour les uns, la parole n'est qu'un signe de la pensée. Elle est donnée à l'homme pour expliquer ses pensées. Pour d'autres, c'est l'expression de la parole qui construit la pensée, etc.*

*Par conséquent, je me refuse d'être le premier à engager un débat sur la dialectique cerveau – esprit, sur le programme génétique, l'épigenèse (opposée à la préformation) ou encore l'autogenèse (sans secours extérieur).*

*Ce qu'il conviendrait en fait de retenir ici, à mon avis, par rapport au thème débattu, c'est que le cerveau humain, du fait de son extraordinaire richesse, est le seul cerveau de la série animale qui utilise la parole comme instrument doté d'une puissance dont la complexité (et l'étendue) est tout aussi extraordinaire, du moins au stade actuel des connaissances.*

### ***La puissance de la parole***

*Le langage humain, avons-nous dit, est un phénomène unique (pas en terme de nature mais de degré), sans analogue dans le monde animal.*

*« C'est d'après tes paroles que tu seras justifié et c'est d'après tes paroles que tu seras condamné ». Lorsque Jésus de la Bible dit cette vérité, il est absolument au centre de notre débat d'aujourd'hui. On dit aussi que la parole qui adore comme celle qui maudit se succèdent souvent en une seconde*

*sur les mêmes lèvres, à propos du même sujet, de la même personne.*

*En effet, la maîtrise de la langue révèle une totale maîtrise de soi et il est historiquement vérifié que les grands hommes de tout temps ont toujours été dans leur communauté ceux qui, au-delà des autres qualités humaines, avaient une bonne maîtrise de leur langue.*

*Ces grands hommes ont en réalité pu ou su développer plus que les autres la symbolisation et l'abstraction.*

*Connaissant le pouvoir de la parole ou du langage, en tant que moyen de communication de la pensée et outil d'élaboration de la pensée, ils ont influencé leurs semblables, simplement à partir d'une combinaison (que je dirai astucieuse) des mots et des concepts.*

*Lorsque le Général De Gaulle s'adresse aux Français le 18 juin 1944 à partir de Londres, il a bien préparé ses phrases et ne doute pas un seul instant de leurs effets sur ses concitoyens.*

*Souvenez-vous aussi de « l'ordre règnera à l'université par tous les moyens » de feu le Président Ahmadou Abidjo, à la fin des années 70. Nous sommes ici face à des paroles graves et pleines d'autorité.*

*D'un autre côté, celui qui connaît le pouvoir de la parole fait très attention à sa conversation et à ses pensées. L'homme maudit par la parole, et il bénit aussi par la parole ! Son effet sur autrui peut avoir l'efficacité d'une flèche de pygmée empoisonnée, le retour sur son auteur aussi, comme un effet boomerang. Les experts en psychopathologie ainsi que les psychanalystes ont démontré que pratiquement toutes les maladies graves avaient une correspondance mentale.*

*Il y'en a même qui affirment que la critique continuelle et les paroles qui condamnent produisent inévitablement des rhumatismes. Selon ces*

*spécialistes, les pensées dites inharmonieuses formeraient dans le sang des dépôts acides qui se localisent autour des articulations. De même, la plupart des tumeurs cancéreuses auraient pour causes profondes la jalousie, le refus de s'ouvrir aux autres, la haine, le refus de pardonner les offenses, etc. La question fondamentale étant : quand parler et quand ne pas parler, étant entendu que l'homme maudit par la parole, mais aussi qu'il bénit par la parole, comme nous l'avons dit plus haut.*

*A ce propos, Edgar Allan Poe, grand écrivain Américain du 19<sup>e</sup> siècle, est allé encore plus loin dans une démonstration restée célèbre. Pour lui, tout mouvement imprimé à l'air a des effets. Ainsi, en agitant simplement nos mains, nous causons une vibration dans l'atmosphère ambiante, et les mathématiciens sont capables d'évaluer ou de suivre dans l'espace et dans le temps, les résultats des effets particuliers créés dans un fluide par des impulsions particulières, au moyen de l'analyse algébrique.*

*Or, chaque parole déclamée est un mouvement créé dans l'air. Il en déduit que les paroles ont une puissance matérielle. (Voir la « théorie de l'effet » de Allan Poe, élaborée en 1850).*

*Sur un autre plan plutôt psychologique et du domaine de l'inconscient, il semble bien que si un homme souhaite de la « malchance » à quelqu'un, il s'en attire à lui-même. S'il souhaite aider quelqu'un à réussir, il souhaite son propre succès et s'y aide lui-même. Il me semble donc que nos parents connaissaient bien ces lois éternelles liées à la parole, lorsque, face à nos petits mensonges et autres écarts de comportement ou de langage, ils nous disaient que nous étions en train de « voler notre propre légume », ou que nous « piétinions nos propres sillons », ou encore que nous étions fous de « chier sur notre propre piste ». Face à certains malades, les médecins qui ont compris cette réalité ne demandent pas « qu'avez-vous ? » mais « contre qui en avez-vous ? »*

*Il convient donc de savoir que celui qui veut vraiment réussir ne doit se servir de sa parole que pour trois desseins : guérir, bénir, prospérer. Il doit constamment maintenir la vision du but de son voyage sur terre (mission) et demander simplement la manifestation de ce qu'il a en réalité déjà reçu, que ce soit l'amour, la prospérité, la faculté de s'exprimer parfaitement, etc.).*

*C'est une question de sagesse et d'intelligence.*

*C'est pourquoi, Ignace de Loyola donne deux conseils que nous devrions retenir, que nous soyons croyants ou pas :*

- 1. Ne dire aucune parole oiseuse. J'entends par là, dit-il, celles (les paroles) qui ne profitent ni à moi ni aux autres et qui ne sont pas ordonnées à cette intention.*

*Il n'est donc jamais oisieux de parler de tout ce qui est ou cherche à être profitable à l'âme, la mienne ou celle des autres, ou au corps, ou aux biens temporels. Il ne l'est pas non plus de parler de choses étrangères à son état, comme il arrive à un religieux parlant de guerre ou de commerce. Dans tous les cas mentionnés, dit-il encore, il y a mérite à parler de façon bien ordonnée ; il y'a péché à le faire de façon mal ordonnée ou vaine.*

- 2. Ne dire aucune parole de calomnie ni de critique. Car, si je révèle un péché mortel qui n'est pas public, je pêche mortellement ; si c'est un péché véniel, je pêche véniellement ; si c'est un défaut, je manifeste mon propre défaut.*

*Mais, précise Saint Ignace, avec une intention saine, on peut parler des péchés et des fautes d'autrui. Il cite à ce propos deux exemples précis :*



*Ex. 1 : Quand il s'agit d'un péché public, comme une sentence rendue en justice ou une erreur publique qui empoisonne les âmes qu'elle touche.*

*Ex. 2 : Quand on révèle à quelqu'un le péché caché, pour l'aider à s'en relever, à condition qu'on ait des espérances ou des raisons sérieuses de penser qu'on pourra l'aider (voir « Exercices Spirituels » n° 40 et 41).*

*L'homme éclairé (c'est-à-dire doué de sagesse) s'efforce donc de perfectionner son langage en l'orientant vers le service du prochain. Il travaille sur lui-même (exercices), il apprend à envoyer à chacun des bénédictions et des pensées de bonne volonté. Il fait très attention à ce qui sort de sa bouche, surtout à côté d'un enfant.*

*Maintenant, quelques mots sur les limites du pouvoir de la parole, puisqu'il reste vrai aussi que certaines paroles pompeuses peuvent être entièrement vides de sens. On dit aussi qu'il y'a des personnes qui ont des paroles puantes.*

### ***L'écoute, le silence et les gestes qui parlent***

*Il y a un proverbe français qui dit que « la parole est d'argent et le silence est d'or ». Ceci veut clairement dire que si la parole est bonne et utile, le silence peut être encore plus précieux. C'est sans doute pour cela que les sages, semble-t-il, parlent si peu.*

*Au cours d'une retraite spirituelle en 2003 à Douala, un jeune prêtre jésuite tchadien m'a raconté une histoire qui m'a beaucoup marqué. Pour*

*résumer, il m'a dit qu'il y a quelques années, le Cardinal Lustiger, Archevêque de Paris a organisé une veillée au cours de laquelle les vieux prêtres devaient conseiller les jeunes et partager avec eux leurs expériences. Le plus ancien parmi eux, prenant la parole à son tour, leur a révélé que de toute sa vie de prêtre, il avait réfléchi sur un problème difficile, et venait de trouver la solution. Il s'était en effet toujours demandé pourquoi Dieu avait créé deux oreilles et une seule bouche, et venait de comprendre que c'était pour que l'homme écoute plus et parle moins. Nous ne savons pas écouter !*

*Parfois, les gestes accentuent la puissance de la voix, c'est-à-dire de la parole, mais il y a aussi des gestes qui parlent seuls ; des gestes dont les effets décident mieux que les paroles. S'agissant des gestes qui parlent, je préfère là aussi raconter une petite histoire qui a eu lieu ici à Yaoundé. L'un de mes oncles me dit qu'il y a bien longtemps, un locataire refusait de payer son loyer ou de libérer une maison à la Briqueterie. Le bailleur aurait alors utilisé toutes les formes d'expression verbale pour faire sortir le locataire, des injures, des menaces, des supplications, etc. sans succès. Un jour, un de ses amis lui demande de lui donner juste une bouteille de whisky et un grand coq "du village" et il lui règlera le problème en moins d'une semaine, faute de quoi il lui rembourserait deux whiskies et deux coqs. Le bailleur ne se fit pas prier et le même jour, il remit la bouteille et le coq. Pendant la nuit, son ami, après avoir dégusté son whisky, égorgea le coq et aspergea de sang toutes les entrées de la maison en question. La femme du locataire, qui avait sept enfants, fut la première à sortir de la maison le matin et, au vu du sang partout, lança un cri strident qui réveilla tout le quartier. Le mari se mit à rire, disant qu'il soupçonnait le bailleur et qu'il n'avait pas peur de cet apprenti sorcier. Feignant le dur, il s'habilla et partit au travail. Le soir en rentrant, il constata que la femme était partie avec ses enfants. Il ne put lui-même passer une nuit de plus dans cette maison. En fait, ce que les paroles n'avaient pas pu résoudre malgré leur puissance, un*

*geste bien pensé avait suffi à trancher en faveur du bailleur. Le silence devient ainsi, comme le geste, en fonction des circonstances, plus puissant ou plus dangereux que la parole, « en communiquant aux yeux toute la puissance de l'infini des cieux qu'ils reflètent » (voir Balzac dans « La Femme de Trente Ans »).*

*Pour conclure, je souhaite que chacun de nous apprenne à écouter l'autre et à faire un bon usage de la parole, et je suis disposé à répondre aux questions des uns et des autres.*

*Merci !]]*

Plus de 12 ans après cet exposé, je n'ai rien à ajouter à ce texte, pour montrer l'importance de l'écoute et la puissance de la parole.

### Secret IC-12 : Eviter le piège du rythme hypnotique

J'ai lu plusieurs ouvrages de Napoléon Hill. Celui qui m'a le plus impressionné est un livre écrit en 1938, mais qui ne sera publié que 72 ans plus tard, en 2011, alors qu'il est décédé depuis 1970, et sa femme en 1984. L'explication du mystère qui entoure cette vérité est dans cet excellent livre que je recommande très vivement. Son titre original en anglais est « *outwitting the devil* », avec pour sous-titre « *The Secret to Freedom and Success* ». Il a été traduit en Français en 2013 et publié chez Aska Éditions, sous le titre : « *plus malin que le diable* », sous-titré « *le secret de la liberté et du succès* ».

À mon avis, la loi dite du « rythme hypnotique » qui est décrite par Hill est au centre de toute son œuvre. Sa définition qui est indiquée à la fin de l'édition française rappelée ci-dessus est la suivante :  
[[*Rythme hypnotique: Ce terme est propre au livre « Plus Malin que le Diable*

». *C'est un concept jamais abordé dans les autres ouvrages de l'auteur, qui décrit avec précision le processus des habitudes et de leur consolidation dans le temps. Cette loi peut conférer à celui qui l'utilise autant de contrôle sur son existence qu'il le désire. Cette même loi peut aussi dérober beaucoup à celui qui néglige de la mettre à son service. Ce concept est relativement bien décrit par l'expression « répétition espacée »]].*

À la vérité, il m'a fallu lire le livre trois fois pour comprendre cette loi extraordinaire. J'ai essayé de la présenter un peu plus en détail en *annexe 2*.

En attendant d'y arriver, il faudrait retenir que la majorité des êtres humains sont à la dérive (Hill parle de 98%), comme des singes anesthésiés, qui flotteraient sur une rivière, au gré des flots. Les mauvaises habitudes des « Terriens » en arriveraient à les mettre dans un rythme qu'ils ne contrôlent plus, étant incapables de penser par eux-mêmes. A cause des multiples conditionnements et formatages dont ils ont été l'objet, volontairement ou non, ils sont comparables à des personnes hypnotisées et pris dans un tourbillon, tant et si bien qu'ils ont fini par rester coincés négativement dans les filets du rythme hypnotique. Cette loi naturelle est donc semblable au principe par lequel les gens peuvent être hypnotisés, avec ou sans leur accord, mais souvent avec leur accord !

Éviter le piège du rythme hypnotique signifie pour moi appliquer les principes naturels décrits dans mon ouvrage pour devenir libre, riche, heureux et fier de l'être. Libre parce qu'on aura choisi de fuir toutes les croyances abêtissantes afin de sortir de la caverne ; riche parce qu'on aura une mentalité d'abondance et qu'on aura compris que le cerveau vaut plus que l'argent ; heureux parce qu'on sera en paix, en harmonie avec soi-même et avec son

environnement (en accomplissant la mission qu'on se sera donné) et, enfin, fier parce qu'on aura sa conscience tranquille, pour avoir pu abandonner le paradigme chose et choisi le paradigme du vrai Homme.

*C'est le plus grand secret de la liberté et du succès !*



## Chapitre 17 – *Des plans cohérents et précis pour réussir*





Tous les chapitres de cet ouvrage sont importants et ont chacun une particularité. Mais, celui-ci marque une différence avec les autres. Il est le résumé d'un autre livre en cours de rédaction car, sorti du paradigme chose pour le paradigme du vrai homme, il faudra mettre en pratique tous les enseignements reçus, en concevant et en élaborant des plans cohérents et précis pour réussir.

J'ai lu et entendu à plusieurs reprises des affirmations de plusieurs "intellectuels" disant que pour créer une entreprise, on n'a pas besoin d'un plan d'affaires. C'est possible, mais il faut savoir que nos grands entrepreneurs « illettrés » qui ont été ou sont incapables de rédiger eux-mêmes leurs plans d'affaires font régulièrement appel à des spécialistes, ou ont mis des années à « l'Université de la vie », pour apprendre, pour se préparer, lutter, tomber plusieurs fois, se relever autant de fois, avant d'arriver là où nous découvrons leur succès. Si l'absence de plans concerne de simples débrouillards cherchant comment survivre, je comprends qu'ils puissent se lancer dans la première opportunité sans réfléchir, par mimétisme ou pour d'autres raisons. Dans ce cas, quelques-uns arrivent à s'en sortir. Sur un million de personnes qui tenteront ainsi l'aventure de l'entrepreneuriat, deux à six deviendront un jour véritablement libres, riches, heureuses et fières de l'être. Les autres resteront enfermées dans les filets du rythme hypnotique ou dans la « foire d'empoigne ».

*L'importance des plans*

Tous ceux qui veulent partir du paradigme chose pour le paradigme du vrai homme doivent impérativement savoir et mettre en application ce qui suit : pour tout ce qu'on veut sérieusement initier, entreprendre, construire de grand, de beau et de durable, il faut concevoir, élaborer et suivre des plans cohérents et précis.

Dans l'atelier de l'imagination où les plans sont créés et organisés, le désir entame son voyage, de l'abstrait au concret. L'élaboration d'un ou de plusieurs plans définis et pratiques pour réaliser cette transformation est l'une des phases les plus importantes, sur le chemin de la liberté et du succès.

Ce n'est pas pour rien que j'ai introduit « Savoir concevoir des plans cohérents et précis pour créer des richesses et rester riche » (secret QF 5), comme l'un des 9 plus grands secrets de l'intelligence financière. Il faut être capable de répondre aux questions fondamentales représentées par les simples mots et autres simples petites interrogations suivantes : Quoi ? Pourquoi ? Comment ? Où ? Quand ? Pour qui ? Avec qui ? Pendant combien de temps ? Avec quelles compétences, quelle énoncé de mission ? Quels moyens ? etc.

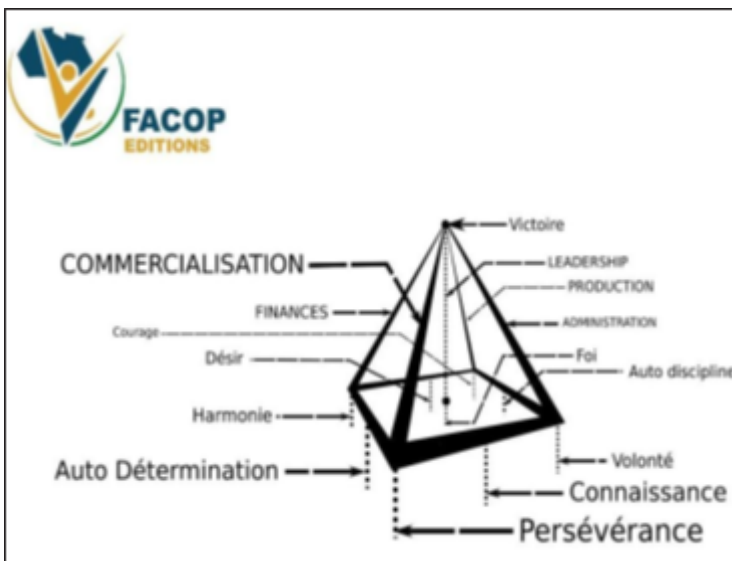
Bien évidemment, il ne s'agit pas de passer des années à élaborer un plan d'affaires, si vous voulez créer une entreprise durablement prospère. Il ne s'agit pas non plus de le faire forcément vous-même, dès lors que vous pouvez confier la responsabilité à un membre plus compétent de votre équipe ou, pourquoi pas, à un expert externe mieux qualifié. Dans tous les cas, vous trouverez des dizaines de modèles sur internet et pouvez même vous faire aider par les experts des structures gouvernementales et autres, qui accompagnent les

créateurs d'entreprises, sur un chemin qui n'est pas aussi facile que certains le disent ou le pensent, du moins pas au début.

En réalité, un plan d'affaires est juste un document qui décrit votre entreprise (future ou présente). Il décrit alors son ou ses domaines d'activité, son ou ses promoteurs, les compétences nécessaires ou disponibles, sa mission, ses objectifs à court ou moyen terme, les différentes fonctions et ses stratégies, le marché visé (ou les problèmes à résoudre), ainsi que les prévisions financières sur deux ou trois ans.

Par expérience, je sais que les informations et les ambitions d'un tel document deviendront rarement réalité dans leur totalité, mais au moins elles vous guideront. On ne peut pas construire un immeuble de 25 niveaux ou plus sans plans ! Mon rêve est de vous voir réussir au-delà de vos espérances. Les indications données ci-dessous sont destinées à vous permettre de ne pas oublier des choses très importantes, à prendre en considération dans votre plan d'affaires.

### ***La pyramide PVH***



Ces indications sont illustrées par une pyramide que j'ai imaginée, dans le but de faciliter la conception et le contrôle de la *qualité* des plans que vous aurez à élaborer.

Pour le dessin et l'illustration de la pyramide choisie pour ce travail, je me suis inspiré de celle qui est la toute première connue en Afrique. Elle porte le nom de « pyramide de Djoser » en Egypte, datant de la IIIème dynastie des pharaons (environ 2600 ans avant J.C.).

C'est une « pyramide à degrés », du fait des six étages empilés, qui, en passant, lui confère son aspect si particulier. Elle est aussi une pyramide à base carrée avec, comme toutes les grandes pyramides, un noyau central. Elle correspond parfaitement aux enseignements que je dispense au sujet des plans d'affaires.

Le noyau central chez moi représente le leadership, les porteurs des grands projets d'entreprises (grandes pyramides sous forme d'entreprises). Celui-ci (le leadership) supportera tout le poids de nos six étages, exactement comme le noyau central de la pyramide de Djoser supporte les millions de tonnes de ses pierres.

Les quatre murs d'ossatures constituent les différentes équipes principales, avec pour chaque mur un leader, représenté par l'un des quatre arêtes. Pour les architectes de cette pyramide antique, comme il le sera pour vous dans votre entreprise, le contrôle de la bonne direction que prendront les quatre arêtes sera l'un des gros problèmes qu'il vous faudra résoudre, en sachant qu'on ne peut pas construire sans repère, d'où une fois de plus l'importance de vos

plans.

Je parle de la bonne direction parce qu'il faut bien que les arêtes se rejoignent au sommet (au pyramidion), pour marquer la victoire.

Les techniques d'alignement, d'exécution, de focalisation, de responsabilisation et de contrôle sont alors particulièrement importantes. Comme je veux que chaque entreprise que construira tout lecteur de ce livre soit un chef d'œuvre, je vous invite d'ores et déjà à découvrir (au moins une fois par mois), sur le site [www.facopeditions.com](http://www.facopeditions.com), mes enseignements et des détails pratiques sur l'élaboration des plans d'affaires.

Il vous sera alors possible de soumettre au forum du FACOP vos préoccupations, afin d'avoir des réponses adéquates des autres membres ou de moi-même.

En attendant, il convient de noter qu'en tant que porteur du projet d'entreprise ou membre du noyau central (leadership), vous devez trouver le bon degré de pente, la bonne direction, tous les éléments et toutes les conditions, et surtout le rythme idéal, pour construire très grand, très solide et durable, en un temps très court. Les impératifs de construction d'une grande pyramide (grande entreprise) sont comme dans toutes les grandes constructions modernes :

1. Bonnes fondations (ou bases), profondes et solides, sans risque d'échec (affaissement) ;
2. Pour les usines, matières premières disponibles à proximité si possible. Pour certaines entreprises, proximité des clients ou des fournisseurs ;

3. Eau (Nil pour Djoser) et électricité (choix délicats) ;
4. Moyens de transport logistique, coordination de l'ensemble, harmonie, etc.

Le choix du site (emplacement) et les préparatifs doivent se faire de manière très méticuleuse. Des jalons peuvent être utilisés virtuellement (paramètres à suivre), pour éviter certaines erreurs.

### *Face abattue de la pyramide PVH*



Le plan triangulaire présenté ici, est une face abattue du plan de la construction. A l'époque de la pyramide de Djoser, cette face était tracée au sol (on dit qu'elle était épurée au sol grandeur réelle), avant d'être reportée sur du papier (papyrus). Cette épure permettait non seulement d'avoir un dessin technique de l'ouvrage, mais aussi d'estimer les quantités et les formes des matériaux à utiliser. Il y a lieu de rappeler ici que la pyramide symbolisait une promesse de richesse éternelle et que chacun de son côté fait toujours face à une direction (Nord, Sud, Est et Ouest), après détermination du vrai Nord. Il vous reviendra aussi de procéder de la même manière, car la détermination du « vrai Nord » en entreprise (alignement des objectifs et des systèmes en vue d'arriver au but escompté) est très importante.

Cette tâche à l'époque de la construction des pyramides incombait à un prêtre astronome assisté par des aides astronomes.

On retrouve alors ici l'aspect spirituel de toutes ces œuvres gigantesques.

La base parfaitement nivelée contribuait à minimiser les erreurs, au point de réduire la marge d'incertitude à moins de 25 millimètres, pour une longueur de plus de 200 mètres.

Il vous appartiendra de construire votre entreprise sur de bonnes bases, c'est-à-dire avec la même marge réduite d'incertitudes (ou mieux), faute de quoi vous pourrez ultérieurement payer très cher, pour de petits manquements de démarrage, phase ô combien capitale dans le processus de création d'une entreprise durablement prospère.

### *Comment lire la pyramide PVH*

Les trois grandes parties de la pyramide PVH sont : Le noyau central (leadership composé d'une personne ou d'une équipe de promoteurs), les quatre murs (Les quatre autres équipes qui représentent les quatre fonctions principales de l'entreprise) et la base représentée par 9 pieux (valeurs et principes sur lesquels se fondent la création et le développement de l'entreprise). Je les aborde l'une après l'autre, respectivement.

#### *1. Le noyau central (Leadership ou équipe L)*

Le noyau central peut être composé d'un seul leader ou de plusieurs leaders qui doivent alors constituer une vraie équipe avec un vrai esprit d'équipe. Je considère dans la suite l'hypothèse de plusieurs promoteurs. Cette équipe **L** peut avoir un capitaine /coach/ joueur qui est le principal porteur du projet.

La place du leadership au centre de la pyramide est très symbolique. Chacun de ses membres doit pouvoir maîtriser l'essentiel d'au moins une des quatre fonctions principales objet du point 2 ci-dessous, et savoir par ailleurs prendre des initiatives.

Leadership et initiatives sont en effet indissociables. Si l'initiative est la base sur laquelle se construit le leadership et donc toute l'entreprise, le leadership est indispensable pour atteindre le grand succès, exactement comme le noyau central a été absolument indispensable pour la construction de la grande pyramide de Djoser.

Or, prendre l'initiative c'est prendre la décision de faire ce qui doit



être fait, sans avoir besoin qu'on demande de le faire. De là l'importance de la responsabilisation que le leadership doit intégrer dans son mode de gouvernement. De là aussi la vérité selon laquelle on ne trouve le leadership que chez ceux qui ont acquis l'habitude de prendre des initiatives.

Prenez donc des initiatives, osez, ayez confiance en vous et soyez maître de votre destin !

## *2. Les quatre autres principales équipes (A, C, F et P)*

- a) L'équipe 'A' pour **A**dministration est composée de la direction générale (dans laquelle le Directeur Général peut être membre de l'équipe L). Elle assure la gestion quotidienne de l'entreprise, conformément aux dispositions des lois et règlements du pays d'implantation, des statuts et autres règlements internes à l'entreprise. Elle s'occupe également des ressources humaines et des affaires dites générales, y compris les affaires juridiques (par exemple les problèmes d'assurances et autres contrats).
- b) L'équipe 'C' pour **C**ommmerciale assure toutes les fonctions liées à la communication (interne et externe de l'entreprise), le marketing et la vente (techniques de vente, prospection commerciale, action commerciale, management des points de vente, stratégies et gestion commerciales, organisation du service commercial, etc.).
- c) L'équipe 'F' pour **F**inances et comptabilité, pour

tout ce qui touche directement à l'argent, même les projections financières. On retrouve ici les différents aspects de la comptabilité légale, la trésorerie, les banques, une partie des assurances, etc. Je reviendrai sur ce sujet en parlant de la face abattue de la pyramide PVH.

- d) Equipe 'P' pour **P**roduction, équipe qui s'occupe aussi de l'exploitation, comportant la gestion des achats et des stocks, des approvisionnements, de la logistique, de la transformation, du conditionnement, etc.

A titre de rappel, chaque arête représente le principal responsable de chacune des 4 équipes (murs) dont il a la charge à un moment donné.

### *3. La base et ses éléments*

J'ai introduit sur la base carrée de la pyramide 9 éléments d'une très grande importance, 9 pieux dont un au niveau de chaque arête, un au milieu de chacun des 4 côtés et enfin le dernier au milieu de ce carré. Ces 9 pieux représentent des valeurs et des principes que j'ai abordés tout au long de ce livre (autodétermination, autodiscipline, connaissance, courage, désir, foi, intégrité, persévérance et volonté). Les recherches sont en cours pour déterminer s'il faut doubler ou non, voire tripler certains pieux, pour introduire la confiance, la justice, l'efficacité, l'harmonie, l'honnêteté, le loyalisme, etc.

En attendant, les indices sont concluants pour que tout vrai Homme utilise déjà cette structure pyramidale et en récolte de bons fruits.

La plus grande force des grands leaders est leur capacité à former des équipes, dans lesquelles les principales valeurs qu'ils défendent sont partagées, lorsqu'ils ont tous la même vision du monde et suivent des plans précis pour réussir.

### *Comment lire la face abattue de la pyramide PVH*

Si les architectes des grandes pyramides d'Egypte dessinaient la face abattue de leurs œuvres au sol avec des dimensions définitives avant de reporter le dessin sur du papier, les technologies actuelles permettent de faire mieux pour les entreprises.

Dans la face abattue de la pyramide PVH, la base, les six étages et les murs symbolisent ce qui suit :

#### *1. La base : La mission*

Elle est la fondation, l'espace où l'intelligence spirituelle permet de se fixer une mission de la plus haute importance, des buts et des objectifs. C'est ainsi que le leadership, le noyau central de la pyramide, devra écrire son énoncé de mission sous forme durable, décrire l'essentiel de la raison d'être de l'entreprise, l'aspiration profonde et les objectifs fondamentaux qu'il cherchera continuellement d'atteindre.

#### *2. Le premier étage : L'imagination créatrice*

Le premier étage qui traverse (comme la base et les cinq autres étages) toute la pyramide et donc toute l'entreprise porte sur

l'imagination créatrice (voir chapitre 16 : « Les 12 secrets de l'imagination créatrice »).

Des ouvriers aux fondateurs de l'entreprise, tout le monde est concerné et doit faire preuve de leadership, même sans titre (voir «*the leader who had no title, A modern fable on real success in business and in life*» de Robin Sharma, aux éditions Free Press).

### *3. Le second étage : Finances et comptabilité*

Le second étage est celui qui permet de juger les performances de l'entreprise. C'est ici que le leadership doit faire preuve d'intelligence financière et mettre en pratique les 9 plus grands secrets de l'intelligence financière (chapitre 14). Le niveau du cash-flow ne ment pas !

### *4. Troisième étage : Communication*

Le système d'information interne et externe qui reviendra au 4<sup>e</sup> étage doit être mis en place avec le plus grand sérieux. Ici aussi, tout le monde est concerné non seulement par la recherche et l'utilisation de la bonne information, mais aussi par le marketing et la vente.

### *5. Quatrième étage : Systèmes et structures*

Dans chaque entreprise, il y a plusieurs systèmes et plusieurs structures. Une attention particulière doit être accordée à leur mise en place et/ou à leur construction.

Il s'agit par exemple des systèmes d'approvisionnement, de gestion des stocks, de production, d'information, etc. Il s'agit aussi de faire

attention à l'environnement, en évitant d'ignorer que l'entreprise est un système qui fait partie d'un autre système économique plus vaste, dont l'évolution, l'histoire et le milieu concerné doivent guider toutes les équipes de l'entreprise dans leurs choix.

Il en est de même pour les structures, tant physiques que du point de vue économique. Une entreprise est un petit ensemble économique composé d'éléments qui, au cours de son histoire ou d'une période déterminée, apparaissent comme relativement stable et méritent d'être intégrés dans les études réalisées au premier étage (recherche et développement, innovation).

C'est ainsi qu'on arrivera à déterminer ou à préciser en tant que de besoin l'existence des zones d'importance inégale, plus ou moins sensible à la conjoncture interne ou environnementale.

#### *6. Cinquième étage : Aspects juridiques*

De la forme juridique à choisir lors de la création de l'entreprise à la conception des règles internes en passant par la gestion des multiples contrats et conflits, les aspects juridiques dans une entreprise doivent aussi faire l'objet d'une grande attention.

Plus qu'ailleurs, chaque choix ici a ses conséquences positives ou négatives.

Au niveau de la forme juridique, le choix portera soit sur la société anonyme, soit sur d'autres formes (société par action simplifiée, société à responsabilité limitée, la coopérative ou encore le groupement d'intérêt économique, etc.).

Il conviendra de bien examiner les avantages et les inconvénients de

chaque forme avec un spécialiste du domaine.

Dès le départ, les protections du nom commercial, des marques, des dessins industriels et autres si nécessaire ne devront pas être négligées.

Tous les contrats (fournisseurs, clients, partenaires, etc.), y compris les contrats de travail, d'abonnements et autres se doivent d'être examinés avec le plus grand sérieux.

Les autorisations administratives, les licences, les lois commerciales, comptables, fiscales et autres lois et règlements régissant le/ les domaines d'activité de l'entreprise ne peuvent pas ne pas être étudiés et pris en compte lors de l'élaboration des plans.

### *7. Sixième étage : produits et services*

Le choix du produit ou des produits ou encore du service ou des services ne se fait pas au hasard. Il doit être fait en fonction du/des problèmes qu'on veut résoudre, c'est-à-dire en fonction de la mission et des objectifs de l'entreprise.

En outre, celui qui sait qu'on ne vend plus simplement un produit, mais que des services doivent le précéder (conseils) ou le suivre (service après-vente), a déjà fait un pas vers le succès.

Lorsque le travail est bien effectué au premier étage, à l'atelier de l'imagination créatrice, la victoire que représente le pyramidion au sommet de la pyramide peut être sereinement attendue.

La qualité, la quantité et le prix d'un produit (ou d'un service) donné sont au cœur des préoccupations de toutes les entreprises. L'énoncé

de mission aura été pertinente ou non, à la base, si les résultats au niveau de la satisfaction des consommateurs des produits de l'entreprise sont excellents, très bons, bons, moyens mauvais, très mauvais, etc.

Ces résultats dépendent donc aussi du niveau de satisfaction de tous les hommes et de toutes les femmes du noyau central et des quatre murs de la pyramide, ainsi qu'à tous les étages.

« Henry Ford a amassé une fortune, non pas en raison de son esprit supérieur, mais parce qu'il a adopté et suivi un *plan* cohérent. 1000 hommes pourraient être observés, chacun avec une meilleure éducation que Ford, pourtant chacun d'entre eux vit dans la pauvreté parce qu'il ne possède pas le *bon* plan pour amasser de l'argent. Votre exploit ne peut être plus grand que ne sont cohérents vos *plans*. ». (Hill)

A vous d'adopter et de suivre des plans cohérents et précis pour bâtir de grandes « pyramides », sous forme d'entreprises, à transmettre aux générations futures. Pour cela, faites comme Henry Ford :

- Mettez en place un Mastermind group qui conçoit de bons plans et les met en exécution, (comme ceux décrits dans ce chapitre et dans un autre livre en cours de rédaction, pour mieux vous accompagner);
- Recherchez des personnes équilibrées, recherchez des hommes et des femmes ayant pu passer du paradigme chose au paradigme du vrai Homme ;

*Des plans précis pour réussir*

- Recherchez constamment le potentiel de chacun de vos associés, collaborateurs, etc.
- Communiquez aux autres leur valeur et leur potentiel, de manière si claire qu'ils peuvent les percevoir par eux-mêmes ;
- Inspirez la confiance et faites confiance à ceux qui le méritent, fuyez ceux qui ne le méritent pas comme vous fuiriez des personnes ayant la rougeole ;
- Soyez vous-mêmes de vrais Hommes libres, riches, heureux et fiers de l'être, soyez de vrais guerriers économiques et financiers pour l'Afrique. Même si vous n'êtes pas Africain, elle le mérite !



*Des plans précis pour réussir*



## Chapitre 18 – *Africains du monde entier, soyez abondance*



*« Une existence qui dépend entièrement du montant d'argent inscrit sur un bulletin de paie n'est pas vraiment une vie. » (Robert Kiyosaki).*

De très nombreux jeunes Africains terminent leurs études secondaires ou universitaires avec ou sans bonnes notes, puis décident d'immigrer ou de résider en Allemagne, en France, en Grande Bretagne, au Canada, aux USA, etc. Mais, tous (ou presque) ignorent les réalités qui les attendent sur le terrain, dans tous ces pays. Ils ignorent surtout qu'au lieu d'être de simples salariés, ils peuvent trouver d'autres sources de revenus en investissant sagement, ou en se mettant à leur propre compte, pour créer des systèmes performants, créer des emplois et créer des richesses, en tant qu'entrepreneurs, afin de devenir durablement libres financièrement.

Après une extrapolation très réaliste des statistiques de 2007, les ressortissants camerounais seuls seraient plus de 40.000 (quarante mille) à travailler comme simples salariés en Allemagne, pour ne prendre que ce cas, avec une augmentation annuelle d'environ 2000 (deux mille) nouveaux. Officiellement, dans ce pays comme au Canada, ils forment le plus grand nombre de diplômés de l'enseignement supérieur originaires d'Afrique subsaharienne. (Voir *étude sur la diaspora camerounaise en Allemagne*, réalisée par Dr Andrea Schmelz en 2007 pour le compte de la GTZ, devenue GIZ depuis 2011).

### *Africains de la diaspora, soyez abondance*

Malheureusement, en dehors de quelques rares exceptions et malgré de nombreux cas tristes autour d'eux, ces camerounais, de même que d'autres nombreux africains sont comme aveuglés, paralysés, enfermés dans une boîte, enchaînés dans une caverne. Ils deviennent des esclaves modernes qui travaillent toute leur vie pour de l'argent, ignorant que l'argent peut aussi travailler pour eux.

En général, ils ne savent rien de l'intelligence émotionnelle ou de l'intelligence spirituelle, et encore moins de l'intelligence financière. Bien qu'ayant parfois pris conscience de la servitude volontaire dans laquelle ils sont, au vu de leur état qui change peu après des années, ces Africains n'ont aucune idée du processus à suivre, pour sortir de la « caverne », pour sortir de cette servitude, sortir parfois de la misère et prendre le chemin de la grandeur, de la prospérité et de l'abondance. Très peu songent en outre à rentrer dans leur pays d'origine, pour plusieurs motifs dont le mariage et les enfants (les femmes mariées aux Africains refusent globalement d'imaginer se retrouver dans une telle hypothèse, qu'elles soient elles-mêmes Africaines ou non).

En effet, le système est tel qu'on leur a facilement fait croire qu'il suffit d'aller à l'école, d'être parmi les premiers avec un bon QI et de trouver un bon emploi, pour être en *sécurité* en Allemagne, en France, au Canada, etc. Pour la plupart, ils n'ont jamais compris que c'est juste la porte d'entrée dans un engrenage sans fin, dans une caverne où ils sont enchaînés les uns aux autres, ou pire encore isolés dans des laboratoires et centres de recherches. Ils ne savent pas que souvent, leur bon travail, même bien rémunéré, leur permettra juste de payer des factures et des dettes, d'année en année. *Loin de moi l'idée selon laquelle les Africains sont majoritairement des malheureux dans ces pays. Mais, ils peuvent manifestement être encore plus nombreux à atteindre une*

### *Africains de la diaspora, soyez abondance*

*véritable liberté financière, de manière durable, puis inspirer d'autres africains pour qu'ensemble nous sortions de la misère pour prendre le chemin de l'abondance. Loin de moi aussi l'idée selon laquelle l'école serait inutile, surtout pas en Occident. Mais, conçue d'abord pour fabriquer des esclaves modernes, elle prépare très peu de jeunes aux réalités de la vie et peut difficilement les rendre financièrement indépendants pour longtemps.* Il y en a d'ailleurs qui se retrouvent dans une réelle précarité et/ou dans une grande pauvreté, qui se perpétue chez leurs enfants et petits-enfants, alors qu'ils pensaient être entrés au Paradis en arrivant dans leur pays d'accueil.

Plus grave encore, ayant été depuis leur jeune âge formatés, conditionnés, programmés à se plier à des croyances paralysantes et absolument stupides, beaucoup de ces Africains se considèrent en définitive comme des victimes. Ils passent leur temps à se plaindre de tout : de Dieu, du Diable, des sorciers de leur village, du Gouvernement de leur pays d'origine ou de résidence, des riches, des parents et même des grands-parents, du système économique, de l'esclavage et de la colonisation, etc.

Très tôt, certains finissent fatalement dans l'alcoolisme ou dans d'autres vices, ou encore dans les hôpitaux et les prisons, entraînant dans leurs malheurs et pour longtemps femmes et enfants, souvent innocents. D'autres sont les principaux « serviteurs – esclaves » dans des églises et sectes de toutes sortes, particulièrement dans celles que j'appelle « les églises énervées », juste un peu plus nuisibles que les plus anciennes. C'est le cas en France, aux Etats-Unis, en Angleterre, etc.

Personne (ou presque) ne leur apprend à l'école que pour savoir comment affronter la vie, le seul QI (l'intelligence mentale) ne suffit pas (voir chapitre 2). Personne ne leur apprend non plus comment investir ou créer et développer une entreprise pouvant fêter au

### *Africains de la diaspora, soyez abondance*

moins son 5<sup>e</sup> anniversaire.

Face à cette situation généralisée qui ne concerne pas uniquement les Africains en Europe, aux USA ou au Canada, cet ouvrage est destiné à montrer à tous les jeunes Africains comment ils peuvent changer de paradigme (voir paradigme du vrai homme), changer de vie, puis grandir, apprendre à transformer leurs idées en argent, beaucoup d'argent, à travers une bonne utilisation de leur salaire ou à travers la création d'entreprises prospères, fondées sur les principes naturels et sur la riche culture africaine.

C'est ainsi seulement que ceux qui auront compris le mode de fonctionnement du système et auront travaillé pour réussir pourront contribuer efficacement et durablement aux actions qui les transformeront eux-mêmes, qui transformeront leurs familles, transformeront leur pays d'origine et celui dans lequel ils vivent, transformeront l'Afrique et le reste du monde.

Ils devront au préalable être formés pour devenir de vrais hommes et de vraies femmes, de vrais guerriers économiques et financiers africains, tels qu'expliqué ci-après.

#### *Les entrepreneurs africains de demain ou les vrais guerriers de l'Afrique*

En lisant en 2014 une partie du livre « *poison blanc* » de Kayemb Uriël Nawej (dont je ne partage pas certaines thèses), j'ai pensé à ce qu'il conviendrait d'engager pour faire des jeunes africains de vrais guerriers économiques et financiers de l'Afrique.

Voici d'abord ce que dit Kayemb : *[[... Il est grand temps que les Africains, les Noirs, comprennent que tout est "guerre économique" sur terre, que tout tourne autour de la conquête de "marchés économiques" et que c'est à cause de cela qu'il faut avoir au sein de son peuple suffisamment de "guerriers*



### *Africains de la diaspora, soyez abondance*

*économiques” qui aient une bonne vision de l’argent et de la richesse, qui aiment gagner de l’argent et accroître leur richesse, qui soient passionnés par ce gain d’argent et qui soient très scrupuleux et prudents dans leur manière de le dépenser, ce précieux argent. Mais pour entrer dans la peau d’un “guerrier” de ce type nouveau, il faut être dépourvu de tout complexe d’infériorité, car ce genre de complexe entraîne forcément un manque d’estime de soi, un manque de confiance en soi qui fait qu’on ne se sent pas capable, qu’on n’ose pas, qu’on s’impose à soi-même des limites. Non mes frères et sœurs africains ! Abandonnez ce poison que vous avez accepté dans votre corps, ce poison s’appelle “chrétienté”, abandonnez-le et vous serez soulagés de tous ses effets secondaires... qui vous sont tellement nuisibles...*

*... Combien de fois n’est-on pas surpris, étonné de la manière dont on est reçu ou traité dans des commerces tenus par des Noirs : ils affichent une attitude, un flegme, une lenteur, des paroles, des gestes, un regard... qui relèvent de tout... sauf d’une “attitude commerciale”, c’est à dire une attitude adaptée au “business”.*

*Lorsqu’on se trouve devant un tel “commerçant”, on en vient même à se poser la question : «a-t-il vraiment envie de gagner de l’argent ?» Il dégage tellement peu d’énergie, alors qu’il est face à des clients qui peuvent lui apporter de l’argent, que forcément ceux-ci ne peuvent s’empêcher de ressentir qu’il est là contre son gré, comme si c’était pour lui un lourd fardeau à porter que d’être là pour gagner des sous ! Cela me surprend à chaque fois, ce manque de touche “commerciale” ou de “feeling” pour avoir la bonne attitude, avoir de bonnes énergies tonifiantes pour les affaires. Chaque fois que je me retrouve devant un cas pareil, je me dis en regardant la personne, “pauvre colonisé”, il subit sans même le savoir les lourdes séquelles des siècles de colonisation “chrétienne”, où le noir ne bougeait que sur les ordres du maître blanc et le claquement de la chicotte !...*

*Bien souvent, on peut entrer dans un commerce ou quelque autre établissement tenu par des Noirs et, quelque part, ressentir que ceux-ci ne vous*

### *Africains de la diaspora, soyez abondance*

*accueillent même pas : apparemment ils ignorent votre présence et ne viendront vous servir que quand, eux, seront “prêts” à le faire... c’est vraiment très drôle !*

*Ils se comportent encore et toujours comme des “esclaves”, des “domestiques” qui ont besoin d’être fouettés par le maître blanc “chrétien” ! Cette fois ce n’est plus “très drôle”, ça devient vraiment “très triste” ! Ces séquelles de la colonisation chrétienne et cet enseignement “chrétien” anti-sciences et anti-richesses ont fait tellement de dégâts dans les esprits des Noirs... que seule une “décolonisation spirituelle” totale pourra durablement y changer quelque chose. Le Catholicisme et la Chrétienté anti-sciences sont tout simplement une invitation à la paresse intellectuelle...]].*

### **Quelle stratégie adopter ? Quelle solution ?**

D’après toutes mes recherches, réflexions et échanges avec de vrais hommes africains, il me semble qu’il n’y a pas meilleures stratégies que celles prônées par Sun Tzu dans son essai intitulé “*L’Art de la Guerre*”.

Il s’agit d’un ouvrage rédigé au quatrième siècle avant Jésus-Christ, empreint de beaucoup de sagesse, se distinguant par des qualités de lucidité et d’imagination qui, d’après des érudits chinois et autres, lui assurent depuis des siècles une place de premier plan dans l’ensemble des ouvrages de référence de la littérature militaire chinoise, voire mondiale.

Sans aucun doute, Sun Tzu aura donc été un érudit doué d’une imagination exceptionnelle et extrêmement expérimenté dans l’art de la guerre.

La première traduction de ses essais en français (1772) est celle du Père Joseph-Marie Amiot, membre de la mission jésuite en Chine, publiée sous le titre « Les XIII Articles ». Mais, cette

traduction n'est, à l'examen par plusieurs chercheurs, qu'une « adaptation » approximative.

Par conséquent, c'est la traduction en anglais par Docteur Samuel B. Griffith en 1963 puis de là en français en 1972 par Francis Wang chez Flammarion, qui m'a semblée la plus pertinente car, provenant de l'édition "officielle" qui fait autorité en Chine depuis de nombreuses années.

M'inspirant de cette œuvre, je vais résumer ci-dessous ce que j'explique aux futurs guerriers économiques africains lors des séminaires FACOP. La guerre dont parle Kayemb est « une question d'importance vitale » pour l'Afrique, une affaire très sérieuse, tant et si bien que « on redoute que les hommes s'y engagent sans la réflexion qu'elle mérite ». Elle exige étude sérieuse et analyse profonde, formation appropriée et planification minutieuse, pour l'ensemble fondées sur des informations exactes.

Tous les plans (voir chapitre 17) doivent par conséquent être débarrassés du doute et de l'incertitude, suivis d'une application rigoureuse de la stratégie qui n'est alors rien d'autre que l'ensemble des actions coordonnées par tous les meneurs d'hommes et tous les généraux africains, partout dans le monde, lancés dans la poursuite d'une guerre spéciale, vers un résultat décidé d'avance : *la victoire*.

La formation stratégique de nos guerriers économiques et financiers est ainsi pour moi indispensable. Elle est basée sur cinq facteurs fondamentaux (ou questions fondamentales) développés par Sun Tzu dans son essai.

Si les cinq facteurs en question sont, chez le Père Joseph-Marie, respectivement la doctrine, le temps, l'espace, le commandement et la discipline, j'ai opté pour ceux de Griffith qui sont dans l'ordre : L'influence morale ; les conditions météorologiques ; le terrain ; le

commandement et la doctrine.

### *1. L'influence morale : la voie droite*

Chaque personne formée au sein du FACOP ou qui lira ce livre doit savoir que dans la culture africaine, un roi (ou un grand notable) ne mérite ce nom que s'il est en harmonie avec son peuple, avec les "siens".

Ainsi, chaque guerrier économique africain ne réussira que s'il fait très attention à sa propre moralité et traite les gens avec bonté, justice et équité, en leur faisant confiance tout en méritant la leur. D'où, une fois de plus, l'importance du respect des principes fondamentaux liés au paradigme du vrai homme (voir première partie, en particulier les chapitres 2 à 5).

Tous les leaders (généraux) qui seront partis du « paradigme chose » au « paradigme du vrai homme » seront incontestablement et durablement des vainqueurs :

- Les membres de leurs équipes auront chacun véritablement un esprit d'équipe, unis autour d'une mission importante commune. Ils seront heureux d'être au service de cette mission et de leurs généraux, contre une rémunération conséquente.
- Leurs réalisations surpasseront toujours celles du commun des mortels, grâce à l'information préalable, à leurs plans et à la qualité de leurs hommes.
- Forts de leurs capacités physiques, mentales, émotionnelles et spirituelles, ils seront des génies en matière d'organisation, et pourront diriger 100 entreprises avec 200 000 employés comme en diriger

### *Africains de la diaspora, soyez abondance*

quelques-unes seulement avec quelques dizaines de personnes. De même que de grands musiciens combinent des notes de musique avec grande précision, ils sauront en effet choisir leurs hommes en fonction de leurs talents respectifs et en fonction des besoins réels. Ils sauront les faire avancer vers la victoire escomptée dans une parfaite harmonie.

- Ils excelleront à résoudre les difficultés parce qu'ils les résoudront avec leur « mastermind group », bien avant que ces difficultés n'apparaissent.

Ils connaîtront la prospérité et l'abondance, parce qu'à chaque palier du succès, ils arriveront toujours à mettre la main sur les personnes les plus qualifiées pour les mener à la victoire, parfois en soumettant les entreprises « ennemies » sans combat.

### *2. La maîtrise des conditions météorologiques spéciales de l'Afrique.*

L'Afrique connaît de très fortes diversités de climats et partant, des saisons que nos guerriers économiques doivent prendre en compte dans leurs plans d'affaires, dans leurs budgets annuels et leurs programmes pluriannuels.

Il n'est à ce sujet pas normal qu'un Vietnamien ou un Slovaque ait au Cameroun par exemple une meilleure maîtrise des effets de la grande saison des pluies sur ses activités entrepreneuriales à Yaoundé qu'un Camerounais, par rapport aux effets de la petite saison des pluies, ou encore ceux de la grande saison sèche par rapport à ceux de la petite.

Dans le même pays (le Cameroun), il faut savoir que depuis des siècles et sans doute même des millénaires, le froid de Dschang n'est

*Africains de la diaspora, soyez abondance*

pas semblable à celui de Bafoussam (les deux villes sont pourtant distantes d'une cinquantaine de kilomètres seulement). La chaleur de Douala n'est pas semblable à celle de Maroua.

Parfois, dans la même région, et suivant les saisons, les conditions atmosphériques varient considérablement.

Partout en Afrique nos guerriers devront planifier minutieusement leurs activités économiques en étant parfaitement conscients des incidences de telles variations, tant sur la population (leurs clients) que sur les conditions d'exploitation de leurs capacités de productions (véhicules par exemple).

### 3. *La maîtrise du terrain*

Des entrepreneurs du monde entier se ruent sur l'Afrique et se forment au point de maîtriser le terrain plus que les Africains eux-mêmes. C'est ahurissant !

Lorsque Sun Tzu parlait du terrain comme le troisième facteur des cinq énumérés dans un ordre clair et significatif, il voulait indiquer aux généraux de tenir toujours compte des distances, de la facilité ou de la difficulté à les parcourir, du caractère vaste ou resserré du terrain, ainsi que des chances de vie ou de mort qu'il offre.

En réalité, dans le domaine de l'entrepreneuriat, le terme environnement naturel pourrait mieux convenir et recouvrir aussi bien le terrain dont il est question dans « l'Art de la Guerre » que les conditions météorologiques, l'environnement économique ainsi que les influences mentales et spirituelles.

Comment les Africains ont-ils réussi à ne pas comprendre que *« celui qui occupe le terrain le premier et attend l'ennemi est en position de force »* ? Comment ont-ils fait jusqu'alors pour ne pas comprendre qu'il faudrait, pour réussir, intégrer dans les études et la planification toutes les influences environnementales sans exception, en tant que facteurs déterminants de nos destinées humaines ?

En effet, comme le dit Hill : *« La substance même qui alimente nos pensées provient de notre environnement... constitué de toutes les forces mentales, spirituelles et physiques qui affectent et influencent les êtres humains. »*

Vu sous cet angle, le facteur terrain revêt indubitablement une importance encore plus capitale que ne le pensait Sun Tzu lui-même

car, en Afrique, il s'agira pour les guerriers à former de se créer l'environnement le plus efficace et le plus propice au développement de leurs entreprises, un environnement qui ne néglige pas les aspects purement physiques (espaces), mais qui naît aussi de « *l'alliance amicale d'un groupe d'individus déterminés à s'entraider pour réaliser un but précis* » (Napoléon Hill). On retrouve alors ici non seulement l'idée de synergie, mais aussi la confirmation de la place du “mastermind group” et l'importance d'un but déterminé (voir chapitre 16). C'est ainsi que Sun Tzu a dit : « *Celui dont les troupes sont unies autour d'un objectif commun sera victorieux* ».

#### 4. L'autorité (ou le commandement)

La question du leadership est devenue primordiale dans la création et le développement des entreprises durablement prospères, partout dans le monde.

À l'époque de Sun Tzu, 4<sup>e</sup> siècle avant J-C, les principales qualités du Général (le Respecté), choisi par le Souverain pour être le commandant en chef de l'armée, étaient celles de sagesse, d'équité, d'humanisme, de courage, de pugnacité et de sévérité. Ce général était soutenu par tout le peuple, d'où les affirmations suivantes de Tu Mu et de Shen Pao Hsu respectivement : «... *Si le chef est doué de sagesse, il est capable de reconnaître les changements de circonstances et d'agir promptement. S'il est équitable, ses hommes seront sûrs de la récompense et du châtiment. S'il est humain, il aime autrui, partage ses sentiments et apprécie son travail et sa peine. S'il est courageux, il remporte la victoire en saisissant sans hésiter le moment opportun. S'il est sévère, ses troupes sont disciplinées parce qu'elles le craignent et redoutent le châtiment.* ».

« *Si un général n'est pas courageux, il sera incapable de vaincre les hésitations et de former de grands projets.* ».



Certains détails relatifs à l'élaboration des plans d'entreprises qui s'inspirent de la sagesse du grand stratège Sun Tzu ont été présentés au chapitre 17, afin de montrer comment les futurs guerriers économiques et financiers africains doivent mettre en pratique cette sagesse. Dans mon prochain livre, il sera démontré qu'il y a aujourd'hui une évolution non négligeable de la conception du leadership.

### 5. *La doctrine*

Par "doctrine", Sun Tzu entendait l'organisation la plus appropriée, capable d'une part de faire naître l'unité de pensée, d'autre part d'inspirer une discipline de rigueur. C'est sur ces deux bases qu'il est possible d'avoir les « troupes les plus fortes », une armée (entreprise) *« au sein de laquelle les règlements sont les mieux respectés et les instructions les mieux exécutées »*.

Pour les guerriers économiques Africains, il s'agit aussi de bien définir la mission, la vision, et les valeurs de leurs entreprises.

La doctrine est pour moi très liée à l'aspect intelligence spirituelle du vrai homme, celui qui a compris le pouvoir de la mission.

## *Conclusion*



La vie de l'entrepreneur qui n'aura pas pris le temps de se former, en lisant des ouvrages comme celui-ci, en suivant des séminaires appropriés et qui n'aura donc pas compris l'importance de la stratégie et des tactiques pour réussir, pourrait n'être qu'un échec triste et parfois répété de génération en génération. Mais, celui qui s'appropriera et mettra en pratique les enseignements de ce livre en se faisant accompagner passera du « paradigme chose » au « paradigme du vrai homme ». Il maîtrisera les secrets de l'imagination créatrice et de l'intelligence financière qui l'aideront à prendre le chemin de la liberté et du succès, le chemin de l'abondance.

En septembre 2016, j'ai débuté une aventure qui est pour moi un défi majeur et une mission de la plus haute importance. Il s'agit de former, de coacher et de mettre ensemble tous les Africains et amis de l'Afrique qui le voudront bien, sans distinctions de nationalité, d'ethnie et de sexe, autour d'une table spéciale, le FACOP, ceci dans le but de réussir à concentrer tout ce qui sera de plus puissant économiquement et financièrement en Afrique, dans le secteur privé, tant de façon individuelle que collective.

Le 29 juillet 2017, après les obsèques de mon cher oncle papa Michel Fogaing (décédé à plus de 96 ans), un grand notable

Bamiléké m'a demandé ceci : « *Qui peut être considéré comme membre du FACOP ?* ». Il me disait en avoir entendu parler partout à Baham, à Yaoundé, à Douala et même au Canada ou encore en Allemagne, d'où il revenait de ses vacances annuelles. Voici le résumé de ma réponse :

Un membre du Future Africa Coaching Program (FACOP) est un ancien esclave sorti de la « caverne ». Il a détruit et il enlève progressivement de son esprit les résultats des graines de la peur, du découragement, de la paresse, de la procrastination, de l'incertitude, de la superstition et de l'indécision qui ont été semées pendant des années dans sa tête par les parents, la radio, la télévision, l'école, les églises, etc., pour les remplacer par le désir d'un but précis dans sa vie (autodétermination), par la foi en soi, le courage, l'autodiscipline, la prudence, la persévérance et la certitude de réussir.

Fort de sa capacité à penser par lui-même et à éviter de dériver par rapport à ses objectifs les plus importants, il vit dans la joie et se félicite constamment des changements qui s'opèrent en lui et dans sa vie, sur les plans des idées, des biens matériels, des finances et de sa spiritualité africaine. C'est une personne qui a compris l'importance de l'intelligence émotionnelle, de l'intelligence physique, de l'intelligence financière et de l'intelligence spirituelle. C'est une personne qui a aussi compris que « savoir ou savoir faire et ne pas faire c'est ne pas savoir », et qui partage ce qu'il possède, que ce soit matériel ou immatériel !

Plutôt que de devenir un « faux-maître de vérité », il s'arme de connaissances, puis, s'entoure des personnes talentueuses ayant la même vision et la même détermination que lui, des génies avec qui il élabore des plans cohérents et précis pour agir et réussir ensemble,

sûrement et durablement.

Autodéterminé, il supporterait n'importe quoi, aussi longtemps que nécessaire, plutôt que de se mettre encore à la mode de la caverne, dans la médiocrité et la misère.

Il n'accepte comme vérité que ce qui peut être indubitablement prouvé. Il sait qu'il est là où il est et ce qu'il est à cause de ses émotions (affects), de ses pensées et de ses actes. Il sait de même qu'il a tout ce qu'il a, là où il les a, à cause de ses émotions, de ses pensées et de ses actes, puisque le succès individuel et collectif - autant que l'échec - est indiscutablement et universellement le résultat des habitudes (émotions, pensées et actes).

Même si on le prend pour un fou, le membre FACOP est un « vrai homme » (ou une « vraie femme ») qui, grâce à l'autodiscipline, maintient en permanence le contrôle de son propre esprit.

Ayant compris et s'étant approprié les enseignements du FACOP, il garde en tête cette sagesse éternelle de Napoléon HILL : « *La vérité est la seule et unique chose au monde qui résiste à la raillerie* ».

Sa vie est « *une vie pleinement vécue avec l'esprit en paix, la satisfaction et le bonheur* », la vie des grands hommes de tous les temps.

Tous ceux qui ont eu le courage de lire ce livre, de la première à la dernière ligne, savent déjà que leur vie est à jamais transformée positivement. Ils doivent le relire au moins trois fois. Je les attends ou leurs enfants au sein du FACOP !

En effet, l'Afrique a besoin de vous. Elle a longtemps été et est toujours malmenée et humiliée par les puissances anciennement

## DE LA MISERE A L'ABONDANCE

coloniales et aujourd'hui néocoloniales. Les cerveaux de ses fils et de ses filles continuent de recevoir des doses incroyables de poisons destinés à détruire en chacun d'eux l'estime de soi, à les maintenir esclaves, auteurs et/ou victimes de toutes les bêtises humaines. Cela est surtout rendu possible par la faiblesse financière de chaque Africain, par le manque d'intelligence (notamment émotionnelle et spirituelle), de la très grande majorité des Africains, ignorants de leur histoire.

Cette Afrique-là ne pèse aucunement sur l'échiquier mondial. Mais, bientôt, plus rien ne sera comme avant !

En tant qu'entrepreneur qui estime avoir quelque chose à donner au monde dans le domaine du développement personnel et de l'entrepreneuriat, je m'y engage et cela devient une nécessité pour moi (plus que par le passé), de former et d'accompagner, sans limitation de frontière, ces futurs Africains libres, riches, heureux et fiers de l'être qui feront comme moi et bien plus encore, ceci dans la cohésion, l'harmonie et le partage, afin de remettre l'Afrique debout, libre politiquement, économiquement et financièrement. Je pense par conséquent que les entrepreneurs africains doivent désormais se former pour disposer des armes nécessaires qui les aideront à apporter une réponse individuelle et collective aux problèmes de leur continent. Ajouté à cela, ils doivent impérativement dépasser tous les clivages qui les divisent depuis des siècles, de l'esclavagisme à la colonisation puis la néo-colonisation, jusqu'à nos jours.

Le portrait type ci-dessus du membre du FACOP n'est en définitive que celui de toute personne ou de toute communauté qui passe du paradigme chose au paradigme du vrai homme, de la misère à l'abondance.

# DE LA MISERE A L'ABONDANCE

~~Commission~~

*Sonop Soffo Saa Meku (Lucas Kamdem)  
à Baham le 30 juillet 2017.*



## ANNEXES



*Annexe n°1 – La conservation de la mémoire en Afrique et au Cameroun : Urgence de la décolonisation des paradigmes*

Par le Prince Kum'a Ndumbe III, Professeur Emérite des Universités :  
[www.fondationafricavenir.org](http://www.fondationafricavenir.org) ;

**I- Le contexte général du débat sur l'écriture euro-centrique de l'histoire des peuples africains**

« Le grand danger qui guette tout travail historique dans lequel des peuples colonisés sont mêlés de près ou de loin réside dans la pratique qui consiste à ne pas leur demander leur opinion, leur intention, l'interprétation qu'ils donnent de leurs actes, etc., bref à ne pas leur donner directement la parole pour qu'ils parlent d'eux-mêmes. Or, les structures économiques, politiques et culturelles qui régissent le monde font que les colonisés, même émancipés par les indépendances nationales, utilisent encore actuellement les manuels et livres d'histoire conçus en Europe ou contenant de fortes interprétations eurocentriques. Ils perpétueront alors une interprétation unilatérale de leurs relations avec le colonisateur et, par-delà, avec le monde, au risque de contribuer à la perpétuation d'une domination plus feutrée du colonisateur. Les pays qui échappent à cette règle se comptent parmi ceux qui ont mis radicalement en question leurs relations avec la puissance coloniale, sous les aspects non pas seulement ouvertement politiques, mais aussi économiques et surtout culturels. Ils entreprennent alors les recherches sur l'histoire de leurs relations avec l'ancien colonisateur, en fait, ils étudient l'histoire de leur libération de la domination

coloniale. Cette démarche historique est diamétralement opposée à celle du colonisateur et de ses historiens. Tandis qu'une interprétation centrée sur la métropole coloniale tend à faire de la nation européenne le véritable moteur de l'histoire dans la colonie et traite le peuple colonisé de quantité négligeable, si elle ne l'ignore pas simplement et le met entre parenthèses, l'interprétation axée sur la libération nationale prend le contrepied. Elle dévoile l'intrusion du colonisateur dans la vie nationale, désigne celui-ci comme un élément nocif et porteur de régression, et retrace les voies dégagées par le peuple en lutte pour recouvrer sa liberté. En fait c'est le peuple colonisé qui est rétabli dans ses fonctions de moteur de l'histoire. Cette démarche, opposée à la première, met surtout en évidence la domination du colonisateur sous toutes ses formes et l'aspect libérateur de la lutte. Elle permet d'obtenir des résultats inescomptés dans une interprétation euro-centrique, et le fascisme en est un exemple.

Les colloques internationaux organisés par le comité international d'histoire de la Deuxième Guerre mondiale élargissent de plus en plus un débat qui demeurait presque monopolisé par les grandes puissances belligérantes. Cet effort doit être soutenu. L'un des résultats les plus prestigieux des travaux des différents comités nationaux est la révélation de l'ampleur de la résistance contre le fascisme. Les thèmes des récents colloques en témoignent. Les travaux minutieux entrepris sur la résistance française par le Comité français, dirigé par Henri Michel, président du Comité international, ont vivement impressionné les participants au colloque de Paris en 1974, qui avait pour thème « la libération de la France, du printemps 1944 à la fin de 1945 ». Les rapports précieux des historiens et les témoignages souvent émouvants des acteurs de la résistance nous

firent saisir avec quelle force et détermination le peuple français se battit pour demeurer le moteur de son histoire nationale et chasser l'occupant colonialiste et fasciste. Puisque la France a été libérée, elle a pu garder la maîtrise, non seulement de son histoire, mais aussi de l'interprétation de cette histoire. Que le colloque aurait été différent s'il avait été organisé dans un Paris occupé par une Allemagne fasciste victorieuse de la guerre ! Nous aurions eu droit à l'éloge des bienfaits de l'occupation qui, pour les besoins de la cause, aurait revêtu un autre nom ».

Voilà ce que j'écrivais dans mon livre « Hitler voulait l'Afrique » en octobre 1978, donc dix-huit ans après les indépendances africaines, il y a de cela 39 ans.

## **II- Travailler avec les paradigmes instaurés par l'autre pour tenter d'interpréter son propre passé : les limites des matériaux de l'Occident en terre d'Afrique**

En 2017, cinquante-sept ans après les indépendances, où en sommes-nous en Afrique, ou dans un pays comme le Cameroun ? Le Cameroun a – t – il peur de sa propre mémoire collective ?

La réponse serait: « *non !, le Cameroun n'a pas peur de sa propre mémoire* ». Alors je demande : où sont les lieux de mémoire, les mausolées, les places publiques, les noms des rues de vos grands bâtisseurs, de vos savants, de vos génies de culture, de vos résistants qui se sont levés au prix de leur vie pour que notre dignité collective soit sauvegardée ? Où sont les institutions de conservation de la mémoire qui renseignent sur leur existence et leur œuvre exceptionnelle ? Où sont les livres scolaires, les biographies, les romans qui les célèbrent ? Où sont les timbres-1.

Kum'a Ndumbe III, Hitler voulait l'Afrique – Les plans secrets pour une Afrique fasciste, 1933-1945, L'Harmattan, Paris, 1980, p. 6-7 et 12-13

poste, les cartes postales avec leur effigie ? Répondez-vous-même à ces questions primordiales et vous comprendrez si l'Africain ou le Camerounais vit avec une mémoire qui le consolide pour un saut vers l'émergence ou s'il vit comme un zombi avec une mémoire effacée, profondément enterrée. Quand on commence à avoir peur de sa propre ombre, de sa propre histoire, alors on se lance dans des fuites qui au lieu de vous ouvrir les portes de l'émergence, vous conduisent inéluctablement vers un précipice d'esclavage et de dépendance durables.

« Nous devons construire le pays, le développer, laissez-nous avec ces histoires de mémoire collective. Ce n'est pas avec cela que nous allons construire des routes, des aéroports, des hôpitaux, des écoles ou des entreprises. Nous avons plus urgent à faire. Le pays doit se développer, et nous devons établir des priorités. L'histoire et la mémoire collective, on verra après, si nécessaire. » J'ai si souvent entendu cela. Et moi, je rétorque :

*Des actions dites de développement qui ne sont pas assises sur la culture, l'histoire et le génie propre d'un peuple ne peuvent que mener à la ruine de ce peuple.* Que les décideurs dans les pays africains et au Cameroun méditent cette maxime. Contraindre un peuple à vivre avec une mémoire effacée est un crime. *Il faut cesser le génocide intellectuel et spirituel des peuples africains issu de l'esclavage, de la colonisation et de la néo-colonisation*, et ceux qui dirigent nos pays africains après 57 ans d'indépendance formelle doivent prendre la mesure de leurs responsabilités devant l'histoire de l'humanité.

Il est urgent de changer de paradigme dans la conception, la gestion

et la projection dans le futur de nos sociétés africaines. Le *paradigme de la restitution de la mémoire effacée, de la rectification de l'histoire falsifiée des peuples africains* doit devenir le socle même du nouveau projet de société pour sortir les peuples africains et de la diaspora africaine du génocide intellectuel et spirituel qui les ont contraint et maintenu en l'esclavage et à la sujétion mentales. *Quand on tient ton mental, on te tient*. Tant que les dirigeants et décideurs africains ne s'engageront pas dans la voie de ce paradigme, nos peuples continueront à vivre avec une mémoire d'esclave et ne seront pas capables de développement majeur et durable de leurs pays. Nous continuerons à travailler pour les autres, pour ceux qui tiennent notre mental, comme depuis l'esclavage, la colonisation et la néo-colonisation. *La libération du mental est la libération la plus urgente des peuples africains et camerounais en ce début du 21<sup>ème</sup> siècle*. Il devient donc urgent de changer les paradigmes dans le choix des matériaux de travail de l'historien africain et camerounais.

En effet, quand le colonisateur prend les rênes du pouvoir dans les pays africains, il importe ses instruments de la conservation de la mémoire : les livres conçus et imprimés à la métropole et importés dans la colonie, le classement progressif des documents qu'il produit au fil des décennies de l'occupation coloniale, aussi bien dans les archives de la métropole que dans les archives naissantes de la colonie.

Des lieux de mémoire et des monuments sont érigés à la gloire de la victoire du colonisateur sur le colonisé, sur la terre du colonisé devenue territoire du colonisateur. En métropole, une littérature coloniale est produite dans différentes branches scientifiques et littéraires, soutenue par les maisons d'éditions de la métropole, distribuée au sein de la métropole et dans la colonie par les



diffuseurs nationaux, et déposée à la bibliothèque nationale du colonisateur. Les autres bibliothèques de la métropole et de la colonie collectionneront cette production intellectuelle coloniale à leur tour.

L'occupation coloniale est ainsi cimentée par les intellectuels métropolitains, enseignée à l'école en métropole et en colonie comme bouée de sauvetage en faveur des peuples colonisés, une mission civilisatrice dans une nuit peuplée de barbares et de sauvages. L'occupation coloniale est alors habillée d'un manteau de générosité de l'homme blanc vis-à-vis de l'homme noir qui doit crouler sous le poids de la reconnaissance vis-à-vis de son bienfaiteur et lever un regard plein d'admiration vers son père et sauveur blanc.

L'institutionnalisation de la religion et de la spiritualité de l'occupant colonisateur et la lutte acharnée contre la religion et la spiritualité de l'Africain maîtrisé par la colonisation établiront la consolidation de nouveaux repères religieux et spirituels chez le colonisé. C'est dans ce moule que l'Africain du 19<sup>ème</sup>, 20<sup>ème</sup> et début du 21<sup>ème</sup> siècle sera formé avec un mental de celui dont les ancêtres n'auront rien inventé dans aucun domaine de la science ou de la technologie.

Pour consolider ce mental de l'Africain incapable de science et de religion, les hauts lieux de la mémoire collective des Africains seront saccagés et détruits par le colonisateur : les palais royaux, les lieux de culte, les lieux de scolarisation et d'éducation, les lieux de création artistique, etc. Les objets de repère seront collectés grâce à des expéditions coloniales ou des expéditions militaires punitives et transportés systématiquement et pendant des décennies ou siècles

vers la métropole. Ces objets essentiels pour les Africains seront alors enfermés dans des dépôts de « *maison-prisons spéciales* » que le colonisateur va appeler avec cynisme « *musée ethnographique* ». J'ai déjà eu à démontrer que les musées ethnographiques sont nés en Europe juste avant, mais surtout pendant la conquête coloniale au 19<sup>ème</sup> siècle<sup>2</sup> pour accueillir<sup>2</sup>. Kum'a Ndumbe III ,Quand on t'a volé ta culture, on t'a volé ton âme, et te développer, émerger, devient une illusion, une perte d'énergie sans fin, Conférence au séminaire du CERDOTOLA 18-21 juin 2015 Kum'a Ndumbe III.,

les trophées des braquages opérés en colonie. Le colonisateur ira si loin qu'il organisera des zoos en métropole non seulement pour exhiber les animaux provenant de ces régions de conquête coloniale, mais les Africains seront importés dans toute l'Europe pour être exposés dans des zoos humains<sup>3</sup>, tout comme les animaux, à la satisfaction de la curiosité des Européens qui pouvaient alors consolider leur croyance en leur appartenance à l'espèce supérieure et jeter un regard condescendant vers ces sous-hommes noirs placés dans un zoo.

Alors, le chercheur africain ou camerounais qui lui-même a été formaté par ces matériaux que sont :

- les livres écrits essentiellement par les intellectuels de la métropole colonisatrice,
- les bibliothèques abritant ces documents en métropole et chez lui en Afrique,
- les archives constituées essentiellement de documents confectionnés par le colonisateur, dans sa langue coloniale,
- les places publiques célébrant les haut-faits du colonisateur ou de ses dociles collaborateurs africains,
- les « musées-prisons spéciales » en métropole enfermant les repères africains dans d'immenses dépôts sans accès, puisqu'on ne montrera que quelques pièces dans des expositions ciblées,

*einer Weltanschauung und zur gewaltsamen Gefährdung des menschlichen Überlebens im 21. Jahrhundert*, Volksbühne, Berlin, 28. Februar 2015, Afrika-Konferenz: 130 Jahre Berlinisierung eines Kontinents und Einübung ins Verbrechen.

3. Nicolas BANCEL et Gilles BOËTSCH, *Zoos humains*, La Découverte, Paris, 2004, des mêmes auteurs : *Zoos humains et exhibitions coloniales*, La Découverte, Paris 2011

oui, alors, ce chercheur africain ou camerounais, n'est-il pas un prisonnier souvent inconscient du matériel colonial-centrique, inadapté, qu'il utilise pour arriver à la reconstitution de la mémoire de son peuple devenu indépendant? Il fait sa recherche basée sur le regard de l'autre, du maître d'hier, sur son propre peuple, peuple absent et muet dans les matériaux que le chercheur utilise. Ce chercheur africain ou camerounais de haut niveau vous dira qu'il parle une ou plusieurs langues, le français, l'allemand, le portugais, l'espagnol, qu'il ne peut pas perdre son temps pour le patois ou dialecte de son village car il doit exceller dans les résultats scientifiques qui ne peuvent être obtenus que dans la langue européenne. Il fait partie de telle tribu ou ethnie, c'est ce qu'il dit, c'est ce qu'il écrit, mais parle des peuples quand il s'agit de l'Europe ou de l'Occident en général. Il ignore encore qu'il est un diplômé-chercheur illettré sur lui-même, sur sa propre histoire et sur son propre environnement.

Alors changement urgent de paradigme ?

### **III- Les paradigmes impératifs à intégrer dans la recherche historique et la conservation de la mémoire des peuples africains**

Un impératif doit sous-tendre toute recherche historique dans l'espace africain : *guérir le mental de l'Africain, le sortir du génocide intellectuel et spirituel dans lequel il a été enfermé pendant les sept derniers siècles*. La recherche historique en Afrique du 21<sup>e</sup> siècle doit se préoccuper de rendre à l'Africain sa mémoire qui a été effacée de manière planifiée. Ce n'est possible que par l'impératif du *paradigme de l'approche globale de l'écriture historique de l'Afrique*.

Le Cameroun vit dans un espace entre le Tchad et le Gabon où les fossiles les plus anciens ont été découverts ces dernières années:

« Des fossiles vieux de *deux milliards d'années* découverts au Gabon feraient remonter beaucoup plus loin qu'on ne pensait l'apparition

de la vie sous une forme complexe. Ces fossiles, conservés dans des conditions exceptionnelles, sont en effet des organismes multicellulaires, affirment les chercheurs. Or jusqu'à présent ce type de fossiles appartient à une faune dite de l'Ediacara, vieille d'environ 600 millions d'années.

C'est dire si l'équipe de Poitiers coordonnée par la géologue Abderrazak El Albani (en 2008) a ausculté ces fossiles en détail et a consulté de nombreux spécialistes avant de publier les conclusions qui font aujourd'hui la couverture de la revue *Nature*. Elles remettent en question nos connaissances sur l'apparition de la vie sur Terre. »<sup>4</sup>

Pour le Tchad, voici où nous mènent les découvertes récentes :

« Avec ses 3.2 millions d'années, *Lucy* est longtemps restée la plus ancienne représentante connue de la lignée humaine. Pourtant, elle a maintenant perdu ce statut au profit de Toumaï, dont le crâne a été découvert au Tchad en 2001, et dont on estime l'âge à 7 millions d'années environ. »<sup>5</sup>

Et les scientifiques s'accordent que « l'homo sapiens », donc l'être humain d'aujourd'hui, existe en Afrique depuis deux cent mille ans, et que les Africains immigrés dans les zones tempérées de l'Europe ont perdu la pigmentation forte de la peau il y a 8500 ans et que la couleur de la peau dépigmentée, donc la peau blanche, celle des hommes et femmes qui au 19<sup>e</sup> siècle coloniseront l'Afrique, date seulement de 8000 ans. *Et vous voulez continuer à faire des recherches historiques sur les peuples africains en vous concentrant essentiellement sur cette petite période de domination entre cent et sept cent ans opérée par des arrières et arrières petits fils et filles à la peau dépigmentée, donc blanche, de*

4. Sciences et Avenir,

[https://www.sciencesetavenir.fr/fondamental/la-vie-etait-elle-deja-aussi-complexe-il-y-a-2-milliards-d-annees\\_21273](https://www.sciencesetavenir.fr/fondamental/la-vie-etait-elle-deja-aussi-complexe-il-y-a-2-milliards-d-annees_21273), téléchargé le 02 juin 2017

5. Science Etonnante, <https://sciencetonnante.wordpress.com/2011/04/04/aux-origines-de-lhomme-de-lucy-a-toumai/>, téléchargé le 02 juin 2017



*ces même Africains ?* Il est urgent de replacer l'homme et la femme d'Afrique au centre de l'écriture historique de son continent.

Mais revenons à la période de notre histoire récente.

Quand on part de ce paradigme, les frontières africaines tracées par des Non – Africains à Berlin en 1884/1885 ne peuvent plus servir de références scientifiques pour écrire l'histoire des peuples africains ou camerounais. Cette tendance à se définir comme citoyen des Etats hérités de la volonté coloniale, donc à s'enfermer dans la définition que l'autre a voulu faire de nous dans ses propres intérêts *doit céder le pas à une vision plus globale de l'appartenance et de l'évolution des peuples africains*. Le Cameroun dans sa version de Berlin 1884, le Cameroun des luttes intra - européennes de 1911, le Cameroun des conflits intereuropéens ayant déferlé sur le monde en guerre mondiale de 1914 à 1919, de quel Cameroun, de quel Congo, de quelle Guinée Equatoriale, de quel Gabon, de quelle Centrafrique, de quel Tchad voudrez-vous parler sans trahir l'appartenance mutuelle des peuples africains séparés dans la violence coloniale et assujettis aux intérêts non africains ? *Historiens africains, vous voulez donc en 2017 prolonger la coloniale dans vos travaux de recherche au lieu de retrouver les sources originales et d'appartenance mutuelle de vos peuples ?* En voulant s'enfermer à tout prix dans les frontières de 1884 à 1959 érigées et léguées par ceux qui ont considéré l'Afrique comme leur complément tropical ou colonial, comme leur grenier dans l'arrière-cour, les historiens africains de la post-colonie ne fourniront pas les instruments de libération mentale de leurs peuples, ils perpétueront l'insertion de nos peuples et de nos Etats dans le projet de domination des autres sur nous Africains. *Nous ne retrouverons la*

*marque de notre histoire que si nous réintégrons l'évolution globale de nos peuples, en dépassant le tracé imposé par les intérêts des métropoles coloniales. C'est arrivé à ce point que le paradigme de la langue de recherche prend toute sa dimension. Vous faites vos recherches en français et en anglais, rarement en allemand, bref, dans les langues des anciens colonisateurs et vous prétendez écrire l'histoire des peuples africains, dans ce cas-ci, des peuples camerounais qui eux s'articulent au quotidien dans leurs langues africaines ? En limitant vos recherches dans la langue de l'ancien colonisateur qui sournoisement insinue et vous suggère que sa langue serait devenue une langue africaine, vous placez l'ex-colonisateur au cœur même de votre écriture historique, il demeure l'acteur principal, celui qui pose les actes majeurs, qui jette son regard sur vos peuples et qui définit la place de vos peuples dans le déroulement de l'histoire. C'est pour cela que beaucoup de vos travaux commencent par la période de l'intrusion de l'Européen dans votre monde, grâce aux documents qu'il vous livre à travers ses archives et ses publications, vous recopiez ainsi fidèlement, mais souvent involontairement, que c'est lui qui vous a découvert, donc qui vous fait entrer dans l'histoire, et vous concentrez vos travaux de recherche sur la période pendant laquelle cet Européen esclavagiste devenu colonisateur et plus tard partenaire a déposé ses bagages sur la terre de vos ancêtres.*

*Ce sont les langues africaines qui disent l'histoire profonde des peuples africains, les langues de la domination coloniale ne peuvent être que des compléments pour une période donnée. Or le génocide intellectuel et spirituel des élites africaines, grâce à la scolarisation et l'évangélisation extraverties, a fait perdre la langue à ces maîtres, docteurs et agrégés africains. La plupart, dans le processus de ce génocide, sont devenus incapables de parler, de lire, d'écrire, d'articuler leur pensée, voire de faire des*

recherches dans leurs propres langues africaines qu'ils ont déclassé en patois ou dialectes incapables de soutenir une démarche scientifique. C'est ce constat alarmant qui a emmené Cheikh Anta Diop à traduire le principe de la théorie de la relativité d'Albert Einstein<sup>6</sup> et des extraits de textes classiques comme Horace de Corneille en langue wolof pour démontrer la capacité scientifique et littéraire des peuples africains.

Beaucoup de textes écrits en langues africaines restent inaccessibles à nos intellectuels et chercheurs, tout simplement parce qu'ils demeurent pour eux indéchiffrables. Les minutes juridiques en écriture nsibidi d'un arrêt de la cour retrouvées en 1909 et 1912 ne peuvent même pas être reconnues par nos intellectuels comme un texte, et de surcroît comme un arrêt de la cour.<sup>7</sup> Les manuscrits de Timbuktu, et surtout de l'Université Sankoré au Mali du 14<sup>ème</sup> au 16<sup>ème</sup> siècle, rédigées en arabe ancien et en langue africaines dites ajami n'existent tout simplement pas dans le conscient ou l'inconscient de nos universitaires et chercheurs africains. Plus proche de nous, les manuscrits du Roi Njoya Ibrahima en *écriture shü-mom*<sup>8</sup> ne font pas courir les chercheurs camerounais qui eux se définissent fièrement comme bilingues français-anglais. Le texte sur la législation des marchés et la fixation des prix des marchandises à Boneko, Wouri-Bwele, en langue duala, signé par le roi et les chefs de Bonéko le 2 février 1899<sup>9</sup> n'est toujours pas connu par nos économistes camerounais, parce que rédigé en langue duala, et non pas dans les langues officielles français-anglais. Or tous ces textes existent bel et bien et disent l'évolution historique de nos peuples, loin du regard

6. Traduction du Principe de la Relativité, par Cheikh Anta Diop, extraits in : Kum'a Ndumbe III, L'Afrique s'annonce au rendez-vous, la tête haute, Ed AfricAvenir, Douala/Vienne, 2012, p. 175

7. Cf cet arrêt de la cour en nsibidi in : Kum'a Ndumbe III, Dir. de publication, *Le Trésor des manuscrits de Timbuktu – Un appel à la mémoire collective de l'Afrique et du monde*, Ed. AfricAvenir, Douala/Vienne, 2017, p. 40

8. Matateyou, Emmanuel, *L'écriture du Roi Njoya* édition L'Harmattan, 2015

9. Kum'a Ndumbe III, L'Afrique s'annonce au rendez-vous, la tête haute, 3<sup>e</sup> édition, Ed AfricAvenir, Douala/Vienne, 2012, p.119-123

euro-centrique des envahisseurs du continent africain et de leurs élèves africains.

#### **IV- La mise en application des nouveaux paradigmes par des orientations pragmatiques de la recherche historique et par des actions ciblées de la société, de l'Etat et des partenaires internationaux**

Nous avons insisté sur les trois nouveaux paradigmes suivants :

1. Le *paradigme de la restitution de la mémoire effacée, de la rectification de l'histoire falsifiée des peuples africains*
2. Le *paradigme de l'approche globale de l'écriture historique de l'Afrique.*
3. Le *paradigme de la langue de recherche*

Ces paradigmes nous mènent à cet impératif : *l'Afrique millénaire doit redevenir le centre d'intérêt de la recherche scientifique dans nos pays, et l'histoire de la dégringolade durable des pays africains depuis l'esclavage, la colonisation et la néo-colonisation doit retenir une attention particulière de nos décideurs, de nos chercheurs et de nos partenaires internationaux.* Les hommes et femmes politiques africains doivent saisir l'importance cruciale de cette interrogation-ci pour la marche de nos Etats : « *Pourquoi cette Afrique, origine de l'humanité, origine de la science, de la technique, de l'économie, de l'art militaire, de la culture, de la religion et de la spiritualité pendant plus de cent cinquante mille ans n'a-t-elle pas pu résister aux assauts des envahisseurs depuis le quatorzième siècle jusqu'en ce début du 21<sup>e</sup> siècle ?* ».

Les décideurs politiques gestionnaires de nos Etats ont le devoir majeur de mettre des moyens exceptionnels à disposition pour que des réponses essentielles soient apportées à nos peuples. Les hommes de science africains doivent remettre en question leur approche euro-centrique sur la terre d'Afrique, se remettre en question, se remettre à l'école de l'Afrique profonde et millénaire dans chaque discipline scientifique, utiliser avec engagement les moyens matériels et financiers mis à leur disposition pour apporter des réponses appropriées à cette interrogation existentielle de nos peuples.

Il faut enfin donner la parole aux Africains, aux témoins de l'histoire, aux documents écrits dans nos langues, aux œuvres d'art qui parlent, aux récits de nos gardiens de la mémoire. Ces documents existent depuis des millénaires et certains sont disponibles, ceux élaborés pendant les sept siècles derniers, encore bien éparpillés, méritent d'être collectionnés par les chercheurs et mis à disposition.

Je voudrais me limiter à quelques exemples pratiques dans le cadre de cette leçon inaugurale:

1. Avec les moyens techniques, informatiques et médiatiques du 21<sup>ème</sup> siècle, des équipes pluridisciplinaires de chercheurs et de journalistes devraient se constituer pour sillonner les pays africains à la quête de témoignages vivants audio et vidéo sur la question de l'esclavage, de la colonisation, de la néo-colonisation, mais aussi sur les résistances africaines et les résistances de la diaspora africaine qui ont accompagné ces périodes. Ce travail devrait intégrer les

lutttes pour l'affranchissement, l'indépendance, les créations culturelles, littéraires, musicales, artistiques, religieuses et spirituelles pour reconstituer l'identité africaine. L'apport scientifique, technique et technologique des Africains pendant ces sept derniers siècles devrait aussi être révélé aux élèves, étudiants et aux peuples africains.

2. Des équipes de recherche devraient collectionner systématiquement les écrits existants sur le territoire de leur recherche, documents écrits souvent dans les langues africaines, mais aussi dans les langues coloniales, enfouis dans des cantines, dans de vieilles armoires, dans des caves ou plafonds de nos maisons. Il faut urgemment sauver ces documents qui souvent finissent par être rongés par des insectes ou détruits par l'humidité.

3. La numérisation de ces documents sonores, visuels et graphiques devrait faire partie du projet de chacune de ces équipes de recherche.
4. La publication en ligne sur des sites spécialement créés pour la mémoire collective africaine, ainsi que la publication de ces témoignages africains sous forme de livres et documents et leur classement dans les bibliothèques scolaires, universitaires, nationales et bibliothèques des villes devraient faire partie intégrante du projet.
5. Les écoles africaines de transmission orale de la mémoire collective de nos peuples devraient être ravivées et modernisées grâce aux nouveaux outils technologiques.
6. Nous essayons au sein de la Fondation AfricAvenir International, en collaboration avec la fondation allemande Gerda Henkel Stiftung, de mettre à la disposition des chercheurs, étudiants, rois et chefs traditionnels, sociétés et décideurs politiques, les témoignages de 176 vieux camerounais, témoins des premières heures et du choc de la colonisation allemande au Cameroun, témoignages enregistrés par mon équipe de recherche à l'Université de Yaoundé I de 1981 à 1986. Ces témoignages sont transcrits, traduits, publiés, et mis en exergue dans des manifestations publiques. Je rends hommage à tous ces vieux témoins camerounais, aujourd'hui tous décédés, pour le trésor



qu'ils nous ont légué grâce à leur précieuse mémoire collective.

7. Les résultats de ces recherches centrées sur les prouesses de l'homme d'Afrique sont de plus en plus disponibles, et les décideurs politiques, les maires de nos villes et villages doivent arrêter la violence psychique exercée sur les populations africaines en leur imposant les monuments des esclavagistes, des colonisateurs ou de leurs dociles collaborateurs africains sur nos places publiques. Ces monuments doivent dorénavant prendre le chemin des musées qui témoigneront des épreuves endurées par nos peuples.

8. Les rues et places publiques, les monuments, les livres scolaires et universitaires, la littérature, la musique, la sculpture, la peinture, les cartes postales, les timbres-poste des pays d'Afrique doivent célébrer nos grands bâtisseurs d'Afrique et de la diaspora, nos savants, nos inventeurs, nos génies de culture, nos résistants à travers les périodes de l'histoire mouvementée.
9. Les partenaires internationaux du continent africain trouveront dans ces nouveaux paradigmes une chance pour un nouvel éclairage de leur propre histoire, de l'histoire de leur relation avec l'Afrique et les Africains. Le racisme anti-noir profondément ancrée dans le subconscient de leurs populations perdra ainsi ses fondements. Les partenaires internationaux interrogeront alors certains noms de leurs rues, de leurs places publiques, de leurs livres ou films qui célèbrent des criminels longtemps fêtés en héros de la conquête. L'être humain sera alors mené vers sa propre libération dans sa relation avec l'Afrique, le berceau de l'humanité dont il est issu.

C'est par cet ensemble de mesures et d'actions que passera la reconstitution de la mémoire des peuples africains et de la diaspora africaine, c'est par là que passera le projet de l'émergence des Etats africains, c'est par là que les trésors de l'Afrique profonde se révéleront à l'humanité, c'est par là que le berceau de l'humanité, cette Afrique-là, contribuera à guérir les plaies profondes d'un

monde en dérive.

Et permettez-moi pour conclure de vous adresser solennellement une invitation : les 27 et 28 août 2017, par des rencontres à la fondation AfricAvenir International et des rituels au Mausolée de Lock Priso Bell, nous célébrerons pour la troisième fois à Bonabéri-Douala tous les héros camerounais, du nord au sud, de l'est à l'ouest, qui dès le départ ont dit non à la colonisation sur le sol de nos ancêtres. Soyez des nôtres, vous serez les bienvenus.

Hotep !

## Annexe n°2 – *La loi du rythme hypnotique ou la loi fondamentale du succès ou de l'échec*

[[Le texte ci-dessous est un commentaire composé de quelques extraits du livre « *Outwitting the devil, The Secret to Freedom and Success* » de Napoléon Hill, traduit en Français chez Astra Editions par « *Plus malin que le diable, Le Secret de la Liberté et du Succès* ». Je me suis permis très librement d'enrichir ledit commentaire de quelques citations, sans par exemple prendre toujours la peine de les mettre entre guillemets.

Mon souci a en effet été d'essayer d'aider ceux qui auraient de la peine à comprendre cette loi fondamentale, abordée dans le présent ouvrage, notamment au chapitre 16, secret IC-12 : Eviter les filets du rythme hypnotique.

Une fois de plus, j'encourage mes lecteurs à découvrir cet ouvrage révolutionnaire de Hill, en prenant soin de ne pas confondre les Diables !]]

### *Qui est Napoleon Hill ?*

Napoleon Hill est l'auteur du très célèbre « *Think and Grow Rich* », traduit par certains éditeurs en Français par « *Réfléchissez et Devenez Riche* ». Cet ouvrage qu'il a publié à l'âge de 54 ans, est devenu le best-seller de tous les temps de l'histoire de l'humanité sur la liberté et le succès, ouvrage de référence du développement personnel pour tous les leaders du domaine depuis plus de 75 ans.

Né le 26 octobre 1883 dans un petit village (Pound) de la Virginie de l'Ouest aux Etats-Unis, il perd sa mère à l'âge de 10 ans et rencontre sa plus grande source d'inspiration quand son père se remarie un an plus tard. Sa belle-mère l'encadrera généreusement et lui enseignera en effet la littérature, ainsi que l'art d'utiliser une machine à écrire.

En 1908, alors qu'il passe une bonne partie de son temps à tout faire pour interviewer les leaders de son temps, dans le but d'écrire des articles lui permettant de financer ses études (il voulait faire une carrière d'avocat), il fait la rencontre de Andrew Carnegie. Celui-ci est alors l'homme le plus riche des Etats-Unis et première fortune du monde (magnat de l'acier).

Pris de sympathie pour le jeune Hill qui présentait manifestement un énorme potentiel, Carnegie lui confia la mission de « concevoir la première philosophie du succès, pratique et intelligible ». Il savait pertinemment que cela prendrait des années à son protégé. Après avoir accepté la difficile mission, Hill se serait précipité dans une bibliothèque, pour découvrir la signification du mot « philosophie »...

Plus de 20 ans de recherches et d'entretiens avec plus de 25000 personnes estimées pauvres et les 500 personnes les plus riches des Etats-Unis le conduiront à publier ses premiers résultats, en 8 volumes. La série est intitulée « La Loi du Succès en 16 Leçons ».

Il aura ainsi eu l'occasion de s'entretenir, grâce à une lettre de recommandation de Carnegie, avec tous les « géants » de son

temps, dont Théodore Roosevelt, Thomas Edison, John D. Rockefeller, Henry Ford, Alexander Graham Bell, King Gillette et beaucoup d'autres.

C'est en 1938, l'année ayant suivi la publication de « Think and Grow Rich », qu'il écrit « Plus Malin que le Diable », récit secret resté plus de 70 ans avant d'être révélé. Voici, à titre de rappel, ce que j'en dis au chapitre 16 de mon livre que vous tenez entre les mains : *[[...]J'ai lu plusieurs ouvrages de Napoléon Hill. Celui qui m'a le plus impressionné est un livre écrit en 1938, mais qui ne sera publié que 70 ans plus tard, en 2011, alors qu'il est lui-même mort depuis 1970, et sa femme en 1984. L'explication du mystère qui entoure cette vérité est dans cet excellent livre que je vous recommande très vivement... A mon avis, la loi dite du rythme hypnotique qui est décrite par Hill est au centre de toute son œuvre.*

*Sa définition qui est indiquée à la fin de l'édition française rappelée ci-dessus est la suivante : « Rythme hypnotique: Ce terme est propre au livre "Plus Malin que le Diable". C'est un concept jamais abordé dans les autres ouvrages de l'auteur, qui décrit avec précision le processus des habitudes et de leur consolidation dans le temps. Cette loi peut conférer à celui qui l'utilise autant de contrôle sur son existence qu'il le désire. Cette même loi peut aussi dérober beaucoup à celui qui néglige de la mettre à son service. Ce concept est relativement bien décrit par l'expression « répétition espacée »]].*

Pour comprendre cette fameuse loi, il faut au préalable savoir que Hill dans ses œuvres est convaincu que la cause du succès ou de l'échec d'un homme n'est pas dissociable de lui-même ; que la pire des affections humaines est l'indécision et que seules les habitudes de ceux qui « dérivent » les conduisent

dans une prison construite de leurs propres mains.

Pour lui, quand vous posez un acte, il exprime votre attitude et vos pensées à ce moment précis. Lorsque cette même attitude est répétée plusieurs fois, elle devient une habitude. Les forces de la nature commencent à les prendre en charge au fil du temps. Ces habitudes, lorsqu'elles se répètent chaque jour ou très régulièrement, acquièrent une constance ou un rythme : Elles sont devenues pour vous une routine. Au fur et à mesure que vous les répétez encore et encore, elles finissent par se revêtir d'une grande force, tant et si bien qu'il devient presque impossible de pouvoir les arrêter.

Dans la société Bamiléké à l'Ouest du Cameroun, il est dit dans un pareil cas que : « On t'a maudit avec l'acte que tu as posé au départ ». Cet acte a en réalité évolué pour acquérir un rythme. Napoléon Hill qualifie la loi naturelle qui installe ce rythme « la loi du rythme hypnotique », c'est-à-dire un rythme qui, lorsque vous avez de mauvaises habitudes, anéantit presque totalement votre capacité à penser par vous-même et d'agir en conséquence : C'est comme si votre volonté n'existait plus et n'est donc pas à la base de l'acte que vous posez. Plus de confiance en soi, plus de désir positif, plus d'émotions positives.

### **Explication de la loi du rythme hypnotique**

Le rythme hypnotique est une loi naturelle, semblable au principe par lequel les gens peuvent hypnotiser d'autres (ou par lequel une seule personne peut en hypnotiser plus de mille

autres dans une même salle).

C'est donc l'action répétée sur les pensées et les sentiments, à travers des paroles, des gestes ou des images, qu'une personne peut, de lui-même ou sous influence extérieure (églises, écoles, parents, etc.), tomber dans un rythme de survie (pas de vie), comme s'il était hypnotisé.

On sait très bien qu'aujourd'hui encore, on peut procéder à des opérations chirurgicales délicates, en mettant le patient sous hypnose, sans anesthésie « médicamenteuse ».

Pour Napoleon Hill, il s'agit aussi de la même loi universelle par laquelle la nature maintient un équilibre parfait entre les astres, entre une myriade d'univers, la même qui fait qu'une graine de pin ne produit jamais un chêne, ou qu'une graine de haricot ne produit jamais le maïs.

Le concept qu'on pourrait utiliser pour décrire le processus par lequel une habitude naît, se consolide, se développe par de multiples répétitions et prend de l'ampleur au point de contrôler « sa victime » n'est rien d'autre que le rythme hypnotique. On peut ainsi observer la victime perdre sa volonté, sa personnalité ou son aptitude à prendre de bonnes décisions. Ce qu'il faut dans ce cas comprendre ici, c'est le mystère de l'énergie. De fait, si la nature maintient constamment un équilibre parfait entre une matière et une autre, puis entre chacune de ces matière et l'énergie, c'est grâce à ce qu'on pourrait appeler une deuxième forme d'énergie.

Ensuite, il faut comprendre que ce matériau universel



fondamental (énergie fondamentale) est utilisé de manière spéciale, par la nature, en le divisant en différentes longueurs d'ondes : « Il existe un pouvoir, une cause initiale ou Intelligence qui imprègne chaque atome de matière et embrase chaque unité d'énergie perceptible par l'homme... ».

Chaque « Terrien » est sur une longueur d'ondes donnée, et le processus de division de l'énergie en lui est perpétué par ses habitudes, bonnes ou mauvaises.

Lorsqu'il s'agit des mauvaises comme la peur, l'incertitude ou l'indécision dont les graines sont semées dans les esprits des humains, souvent lorsqu'ils sont encore jeunes, les pensées, les émotions et les actions sont de plus en plus négatives, au point de conduire à un rythme qui obéit alors à la loi du rythme hypnotique.

### **Explication par des exemples.**

Pour apprendre la musique, l'esprit humain mémorise d'abord les notes (comme on peut mémoriser obligatoirement ou volontairement des affirmations d'une religion donnée). Ensuite ces notes de musique sont reliées entre elles, par la mélodie et le rythme. A force de répétition, l'esprit fixe la mélodie et le rythme. C'est donc par la répétition que les notes se mélangent et on obtient de la musique.

Exactement de la même manière, toute pensée nouvelle qui jaillit telle une impulsion (que l'esprit répète maintes et maintes fois) se transforme en un rythme organisé. Tout geste physique répété maintes et maintes fois par le principe de l'habitude finit

également par prendre l'habitude d'un rythme.

### **Comparaison avec un objet dans une rivière**

En fait, l'énergie selon laquelle les gens pensent et dérivent ou non peut être comparée à l'eau d'une rivière, dans laquelle un objet va ou non à la dérive.

Dans ces conditions, il ira forcément à la dérive, tout homme hypnotisé par la peur et par des pensées dominantes négatives. Il devient comme incapable de contrôler et d'utiliser son propre esprit. Il finit par prendre l'habitude de dériver et la loi du rythme hypnotique l'enserme dans sa toile. Tel un rat ou un singe anesthésié, il suivra le courant général puis, s'il tombe dans un tourbillon, connaîtra une accélération du rythme qu'il prendra, jusqu'à sa mort.

Fort heureusement, les habitudes indésirables peuvent être rompues avant d'avoir adopté l'ampleur d'un rythme.

### **Que dire de ceux qui ne dérivent pas ?**

Etant donné que cette loi fondamentale (loi du rythme hypnotique) fixe les pensées dominantes des hommes (qu'ils dérivent ou non), *elle est toujours favorable à celui qui ne dérive pas.*

Elle l'aide au contraire à convertir ses buts, ses plans et ses objectifs dominants en leur réplique matérielle. Elle fixe les habitudes de pensée positive. Elle rend de telles habitudes permanentes, tant et si bien que celui qui ne dérive pas n'a aucune raison d'éviter l'influence négative du rythme

hypnotique, puisque celui-ci est alors à son service.

Ainsi, en accord avec une des lois immuables de la nature, si votre esprit a peur de la pauvreté et vous ne faites rien pour rompre vos mauvaises pensées et vos habitudes indésirables qui en découlent, votre esprit attirera la pauvreté. Par contre, si votre esprit réclame l'opulence et s'y attend, si vous utilisez convenablement votre imagination créatrice et construisez des plans cohérents et précis pour réussir, votre esprit attirera les équivalents matériels et financiers de l'opulence.

Ceci est valable dans tous les domaines, et c'est pourquoi « la pauvreté est une maladie ».

### **La pauvreté est une maladie**

Une personne qui a excessivement peur de s'investir ou d'investir pour devenir riche n'a pas été poltron à la naissance. Il se trouve simplement qu'à un moment de sa vie, elle a par exemple appris que tous les riches sont des sorciers maléfiques, ou d'autres stupidités semblables. La première audition peut ne pas avoir d'effet significatif. Mais, la énième finit par faire accepter à son esprit, volontairement ou non, que tous les riches sont dangereux et voués à la géhenne. A moins de changer de paradigme, il restera enfermé dans la toile du rythme hypnotique.

A ce sujet, il est bien connu qu'une histoire fictive racontée pendant des années à des personnes qui n'ont pas (ou plus) le pouvoir de contrôler leur propre esprit peut être finalement prise pour réalité.

Parmi les hommes et les femmes de la terre, la nature utilise la loi du rythme hypnotique pour rendre la pauvreté maladie, en fixant, de façon permanente, les mauvaises habitudes de pensée (négative) de tous ceux qui acceptent la pauvreté comme une situation inévitable.

Pour paraphraser Hill, je peux donc dire que vous êtes là où vous êtes et ce que vous êtes à cause de vos émotions, de vos pensées et de vos actes. De même, vous avez tout ce que vous avez là où vous les avez à cause de vos pensées, de vos émotions et de vos actes.

**Le rythme hypnotique est installé en vous par vous-même ! Ce n'est pas un malheureux hasard ou la malchance**

D'après Hill, le hasard n'existe absolument pas. Ce sont les situations que les gens ne comprennent pas qui sont classées dans la rubrique hasard. Derrière toute réalité se trouve une cause. Celle-ci peut être éloignée de l'effet, mais la nature ne connaît pas le hasard. C'est une hypothèse créée par l'homme, qui lui sert donc à expliquer les choses qu'il ne comprend pas.

Tout ce qui a une existence réelle peut être prouvé, tôt ou tard !

Celui qui gardera cette vérité à l'esprit deviendra progressivement un penseur plus avisé. Il utilisera efficacement la loi du rythme hypnotique, pour avoir le genre de pensée qui l'agrée, et s'adonnera par conséquent aux actions qui lui seront favorables.

À vous de faire votre choix !

### **Cas particulier de Napoléon Hill lui-même.**

La majeure partie des pensées et désirs dominants de Napoléon Hill, depuis qu'il avait atteint l'âge adulte, consistait en un désir bien défini et précis de comprendre toutes les potentialités de l'esprit.

Il a peut-être dérivé sur des pensées de moindre importance, mais n'a pas dérivé par rapport à ce désir. Et c'est parce qu'il n'a pas dérivé qu'il a obtenu exactement ce que ses pensées dominantes ont demandé à la vie.

Il n'avait aucune raison d'éviter l'influence du rythme hypnotique, puisque cette loi lui était favorable.

### **Explication théorique du concept**

*« Tous les actes sont issus des pensées. Il ne peut y avoir d'action sans qu'elle ait été au préalable modelée dans l'esprit. De plus, toutes les pensées ont tendance à se vêtir de leur équivalence physique. Les pensées dominantes, c'est-à-dire celles qui se mélangent aux émotions, au désir, à l'espoir, à la foi, à la peur, à la haine, à la cupidité et à l'enthousiasme n'ont pas seulement tendance à se vêtir de leur équivalence physique, elles sont obligées de le faire.*

*Ceux qui ne dérivent pas n'attendent pas que l'opportunité soit placée sur leur chemin. Ils créent l'opportunité afin qu'elle corresponde à leur désir et à leur demande à la vie.*

*Votre esprit attire ce par quoi il est habité (pouvoir individuel). Si vous utilisez ce pouvoir à des fins constructives grâce à ce que certains Terriens appellent Dieu, vous pouvez vous approprier les bienfaits du plus grand pouvoir universel. Mais si vous utilisez le pouvoir individuel à des fins destructives par ce que les mêmes Terriens appellent Diable, vous pourrez récolter toutes les formes de misère humaine, le découragement et la déception. ».*

Or, tous les Terriens n'ont pas la même perception du pouvoir (individuel) utilisé à des fins constructives, comme ils n'ont pas la même perception du pouvoir utilisé à des fins destructives.

Par exemple, étymologiquement, le mot "DIEU" Français n'a certainement pas la même signification que le mot "SIH" des Bamilékés, sans parler du mot Diable qui n'existe pas pour ces derniers, tout comme le mot "enfer" d'ailleurs. Les bamilékés peuvent donc essayer de « singer » les autres peuples pendant longtemps, mais seront difficilement capables d'avoir la même perception profonde des fondements culturels, philosophiques et surtout spirituels de ces autres peuples. Il existe une dimension héréditaire et environnementale qui entre en jeu, d'une façon ou d'une autre. Par contre, Hill démontre dans *Plus Malin que le Diable* qu'il y a une seule source disponible par laquelle tout être humain peut s'approprier les bienfaits du pouvoir universel : C'est en ayant confiance en soi et en mettant en œuvre son propre pouvoir de penser. C'est l'unique route vers les réserves de l'Intelligence infinie.

Par conséquent, d'après lui, « aucun être humain n'a besoin

de craindre le Diable ou de s'inquiéter de la façon de plaire à Dieu », puisqu'il peut aller directement à la source de tout pouvoir. Pour lui, les églises par exemple ne sont rien d'autre que des agences spécialisées créées ou transformées « *pour planter dans l'esprit des gens les graines de la peur, de l'incertitude et de l'indécision* ».

Dans tous les cas, ce que j'ai bien retenu à propos de la loi du rythme hypnotique, c'est que, le succès (autant que l'échec) est indiscutablement et universellement le résultat des habitudes.

La personne qui a l'habitude de penser en terme de puissance, de succès et d'opulence établit progressivement un rythme qui attire la puissance, le succès et l'opulence, ces possessions désirables propres à seulement 2% de la population mondiale, qui détiennent en conséquence plus de 90% des richesses de la terre.

A contrario, la personne qui nourrit habituellement des pensées de misère, d'échecs, de découragement et de pauvreté attire autant ces influences indésirables que subissent 98% de la population.

Fort heureusement : « il existe des moyens grâce auxquels un individu peut résister aux influences d'un environnement qu'il ne souhaite pas accepter, ainsi qu'une méthode, constituée de plusieurs procédures, qui permet de renverser l'application du rythme hypnotique du négatif vers le positif, une méthode précise grâce à laquelle elle peut servir au lieu de détruire ».

Cette méthode est décrite par Hill à travers 7 principes psychologiques qui, d'après lui, doivent être compris et

appliqués par tous ceux qui veulent utiliser le rythme hypnotique pour les aider à forcer la vie à leur céder tout ce qu'ils désirent.

Ces 7 principes sont : autodétermination (un but déterminé), autodiscipline, échec bénéfique (apprendre de l'adversité), environnement, temps, harmonie et prudence.

Le paradigme du vrai Homme est celui de ceux qui ont appris et mettent en pratique les techniques pour tirer profit de la loi du rythme hypnotique, afin de connaître la liberté et le succès.





### Annexen<sup>o</sup>3 – Lectures recommandées

Les 15 livres que je recommande ci-dessous ont été en général publiés chez plusieurs éditeurs différents. Je n'en citerai pas. À chacun de faire son choix, en fonction de son pays ou pour d'autres motifs.

Par contre, j'invite ceux qui peuvent les lire dans la langue de l'auteur (langue originale de la publication), à privilégier de telles éditions. Il m'a en effet été donné de constater que les traductions de certains ouvrages sont approximatives.

Par ailleurs, lorsqu'un livre est vraiment important (comme ceux que je propose), il convient de le lire au moins deux fois. J'ai lu tous les 15 proposés de 3 à 6 fois, étant entendu qu'il m'arrive de relire uniquement certaines parties d'un livre, certains chapitres ou certains passages.

En réalité, c'est lors de la deuxième ou de la troisième lecture qu'on comprend mieux certaines idées, qu'on découvre certains secrets importants. Lisez donc le mien au moins deux fois !

## Livres sélectionnés

1. *Monnaie, Servitude et Liberté : Répression Monétaire de l'Afrique*, de Tchundjang Pouemi ;
2. *Réfléchissez et Devenez Riche*, de Napoleon Hill ;

3. *Plus Malin que le Diable : Le Secret de la Liberté et du Succès*,  
Napoleon Hill ;
4. *Les 7 habitudes de ceux qui réussissent tout ce qu'ils entreprennent*,  
deStephen Covey ;

5. *La 8<sup>e</sup> Habitude*, de Stephen Covey ;
6. *Père riche Père Pauvre : ce que les parents riches enseignent à leurs enfants à propos de l'argent afin qu'il soit à leur service*, de Robert Kiyosaki ;
7. *Avant de Quitter Votre Emploi : 10 leçons pratiques que tout entrepreneur devrait connaître s'il veut ériger une entreprise multimillionnaire*, de Robert Kiyosaki ;
8. *Augmentez Votre Intelligence Financière*, de Robert Kiyosaki ;
9. *Les Secrets d'un Esprit Millionnaire*, de Harv Eker ;
10. *Se Libérer du Connu*, de Jiddu Krishnamurti ;
11. *L'Art de la Guerre*, de Sun Tzu ;
12. *Traité d'Athéologie*, de Michel Onfray ;
13. *Du Bonheur : Un Voyage Philosophique*, de Frédéric Lenoir ;
14. *Petit Traité d'Histoire des Religions*, de Frédéric Lenoir ;
15. *Le Leader Sans Titre*, de Robin Sharma.

**BONNE LECTURE!!!**

