

### *Speaker 1 (invitée)*

C'est le psychanalyste suisse Carl Jung qui a dit « si tu veux changer le monde, fais-le, fais-le autour de toi. Fais-le en petit et il grandira ».

### *Speaker 2 (intro)*

BNP Paribas Personal Finance vous invite à découvrir On The Way, le podcast qui explore les chemins de la consommation responsable.

Entrepreneurs, acteurs du monde de l'entreprise, ou chercheurs, On The Way donne la parole à ceux qui agissent jour après jour pour construire une consommation plus durable.

Bienvenue et bonne écoute.

### *Speaker 1 (invitée)*

Je m'appelle Catherine Muller et mon histoire avec la psychanalyse a commencé bien avant ma naissance. Elle commence au moment de la Seconde Guerre mondiale parce que je suis née dans une famille juive ashkénaze alsacienne qui a traversé la Shoah et qui en a, effectivement, comme on peut bien imaginer, qui en a beaucoup souffert. Donc en fait, moi j'ai grandi au milieu de gens qui, soit rentraient des camps — dans l'Etat, on peut imaginer les gens qui rentrent des camps — soit qui avaient passé les années d'occupation cachés dans des caves ou cachés dans des greniers ou pour d'autres personnes, ce qui était le cas de mon père et ma mère, soit dans le maquis, soit dans un réseau de résistance. Il ne faut pas oublier que la génération de mes parents, c'est les gens qui sont nés en 1920, donc ils étaient à peine adolescents au moment de la déclaration de guerre, et quand la guerre commence, et qu'ils sont soit cachés, soit en train de se battre, soit en train d'essayer de ne pas mourir dans un camp de concentration, ils sont même pas adultes donc ça a joué considérablement sur la façon dont leur personnalité s'est formée, ou s'est pas formée d'ailleurs selon les cas. Et ce qui fait que le syndrome post-traumatique, je sais ce que c'est parce que je suis tombée dedans quand j'étais toute petite.

En ayant grandi dans cette famille traumatisée par la Shoah comme vous pouvez l'imaginer, mon grand-père m'a élevée avec l'idée que je devais faire un métier que j'aurais entièrement dans ma tête et que je pourrais pratiquer n'importe où dans le monde. Ca, c'était dans le cas où je sois obligée de partir avec une valise et de changer de pays, ce qui lui était arrivé à lui. Donc le seul métier qu'on a entièrement dans la tête et qu'on peut faire n'importe où dans le monde, ça s'appelle psychanalyste. C'est pour ça qu'il y a autant de psychanalystes juifs d'ailleurs. Je suis devenue psychanalyste.

Au début de la pandémie, quand il y a eu le premier confinement qui était assez rude, j'ai béni mon grand-père tous les jours parce que j'ai pu pratiquer mon métier au téléphone avec mes patients. Donc j'ai pas été obligée de les abandonner, j'ai pu continuer à m'en occuper.

Si nous sommes depuis si longtemps sur terre et que nous avons quand même évolué d'une façon qui est absolument extraordinaire, c'est parce que nous avons un cerveau qui est un merveilleux logiciel d'adaptation. Le changement étant une des stratégies d'adaptation, mais c'est pas celle que le cerveau va choisir en premier parce que c'est la plus anxiogène et la plus coûteuse en énergie, donc en fait, le cerveau ne va changer que quand il aura essayé toutes les autres stratégies qui ne se sont pas révélées suffisamment productrices de récompense. Quand toutes les stratégies

d'adaptation auront échoué, sachant que l'adaptation, en gros, c'est un bricolage, quand tous les bricolages auront échoué, le cerveau va mettre en place la machine la plus lourde, c'est à dire la stratégie de changement. Celle-ci est d'abord anxiogène, car le cerveau n'aime pas trop aller dans les endroits qu'il ne connaît pas, donc il aime bien rester sur ses bases, aller là où il a l'habitude, utiliser les chemins qu'il connaît déjà et quand il est obligé de le faire, le changement se passe toujours en quatre étapes obligatoires.

La première est la plus sympathique, ça s'applique particulièrement aux gens qui veulent changer des comportements de protection de la nature ou d'une alimentation équilibrée ou des choses qui soient plus saines.

Première étape : enthousiasme total parce que c'est "je vais tout changer", "ma vie sera plus la même", "je vais être heureux", "tout le monde va être heureux autour de moi", donc c'est un grand moment d'enthousiasme. Il y a une hormone très particulière qui est l'adrénaline. C'est une hormone qui donne un coup de fouet. Vous avez l'impression que le monde est tellement petit que vous allez le dominer à vous toute seule. Ça c'est la première étape et effectivement elle est très importante pour démarrer les choses, mais le problème c'est que c'est tellement un moment d'enthousiasme et d'excitation que ça retombe tout de suite.

Donc la première étape elle est relativement courte, c'est le moment où la personne prend la décision, et peut-être que vous connaissez des gens — moi j'en ai déjà rencontré — qui prennent la décision le soir, et le matin quand ils se réveillent, c'est déjà terminé. L'adrénaline est retombée, donc ils repassent à leur vie habituelle. Cette première étape, l'enthousiasme, est importante pour déclencher tout le reste mais elle n'est pas suffisante.

Après, vous avez une deuxième étape, c'est la plus difficile, et il y a un grand nombre de personnes qui ne la dépasseront jamais, c'est l'étape de découragement. Parce qu'après vous être dit que vous alliez tout changer, que vous étiez surpuissant, que tout allait être formidable, vous vous rendez compte que, en particulier en matière de changement de comportement d'alimentation par exemple, où on va acheter ses vêtements, ou des choses de ce genre, vous allez vous rendre compte que c'est vraiment vraiment difficile. Par exemple, moi je suis très sensible à un sujet qui est ce qu'on appelle la mode éphémère. Ça touche les enfants. D'une certaine façon, si je devais faire un slogan un peu brutal, je dirais "à chaque fois que vous achetez un t-shirt à 5 balles, vous tuez un enfant à l'autre bout du monde." Cette question est pour moi très importante. D'un autre côté, quand on peut aller s'acheter un t-shirt à 10 balles, l'idée qu'on va ensuite aller s'en acheter un seulement à 45€, parce qu'on va vérifier que ça se fait dans des conditions qui respectent l'environnement et qui ne vont pas provoquer des cancers chez des jeunes enfants, c'est pas si facile que ça comme décision à maintenir après au quotidien.

C'est la phase où on se dit "ça va être très difficile", et dans le fond, "pourquoi je vais le faire ?", "mes copines le font pas", "est-ce que c'est si nécessaire que ça ?", "tant que tout le monde le fera pas, ça sert à rien que moi je le fasse". A ce moment-là, votre cerveau produit une hormone très particulière qu'est l'hormone de la dépression, du découragement, et qui s'appelle le cortisol. L'hormone est un neurotransmetteur qui sert à votre cerveau à donner des ordres au reste de votre corps. L'adrénaline, que va-t-elle donner comme ordre à votre corps ? Elle va dire "allez, vas-y, cours, grimpe, saute, t'es le meilleur, t'es le plus fort !". Le cortisol c'est exactement l'effet contraire : il va extraire tout le glucose de votre organisme, et en particulier de vos muscles, donc vous allez avoir un sentiment de fatigue immense, et vous allez vous dire que même « me lever pour aller ouvrir la porte qui est à côté, je vais pas pouvoir, je suis trop fatigué ». Et ce moment-là, c'est le moment nécessaire, c'est presque la partie la plus importante de la construction parce que ceux qui

n'arrivent pas à supporter ça - car il faut tenir le coup, c'est une question de volonté -, qui n'arrivent pas à tenir le coup à cette étape ne passeront jamais ni à la troisième ni à la quatrième. Et comme le cerveau n'aura pas eu sa récompense, il ne recommencera plus jamais. Il sera, d'une certaine façon, vacciné contre l'enthousiasme.

A cette étape-là, l'entourage est très important. J'ai souvent conseillé ça à mes patients, et j'en ai rencontré beaucoup qui l'ont fait par eux-mêmes, c'est de décider de faire les trucs à plusieurs : à plusieurs amis, à plusieurs couples, à l'intérieur d'un groupe, car il y a cette image que les autres vous soutiennent. « Si l'autre y va, moi je continue. » Et comme tout le monde se dit « je vais continuer » parce que l'autre va continuer, finalement le groupe produit. Là il y a un côté entourage social pour passer de l'étape 2 à l'étape 3 qui est vraiment très très important. Et je crois que les gens qui veulent changer tout seul n'y arrivent pas, c'est trop difficile. Le changement, c'est aussi un changement dans le regard de l'autre. Vous avez besoin que les autres vous disent « c'est vraiment bien, je vais faire comme toi », et du coup ça permet de dépasser la phase de découragement parce que la production de cortisol va s'arrêter.

Et on va passer à l'étape 3 qui est l'anticipation. C'est le moment où les choses vont devenir réelles. Parce qu'au début quand vous vous dites « je vais tout changer, je vais virer mes produits chimiques, toxiques, je vais les faire moi-même », vous pouvez avoir l'impression que c'est très facile mais c'est une idée d'idée. Vous avez une idée que vous allez changer quelque chose. Mais l'idée d'idée ne permet pas de passer à la réalisation. L'idée d'idée doit devenir une vraie idée, c'est à dire un projet pour pouvoir se réaliser. Et un projet, c'est quelque chose qui est découpée dans le temps : « je fais ça aujourd'hui, demain je ferai ça, après-demain je ferai ça... », donc c'est vraiment une question d'anticipation avec un but unique, ultime et des étapes intermédiaires pour être sûr qu'on atteint son but. C'est la troisième marche qui est l'anticipation.

Cela demande beaucoup de régularité, de détermination car il faut le faire pas à pas et très systématiquement pour que ça marche. C'est là où on va enclencher le circuit de la récompense du cerveau : ce qui fait que vous allez avoir du bonheur ou du malheur, ce qui fait que vous allez arrêter ou continuer. A partir du moment où vous allez commencer à faire des choses et à avoir des résultats, même si ce sont des petits résultats, il va continuer à chercher sa récompense. A partir du moment où il a compris que s'il fait quelque chose de nouveau, il va avoir une récompense, donc il va s'auto-programmer pour aller la chercher.

C'est la troisième phase, celle où on stabilise les choses et où on se dit « d'accord, c'est plus difficile que ce que j'avais prévu mais je peux y arriver, je vais y arriver. »

En étape 3, vous produisez la sérotonine qui est l'hormone de l'humeur. Elle joue un très grand rôle dans la régularisation de l'humeur, et quand vous êtes à un stade de construction, c'est très important que votre humeur soit égale. Il ne faut pas faire deux pas en avant et trois pas en arrière. La sérotonine va vérifier que vous restez d'humeur égale et qu'une fois que vous avez fait un pas en avant, vous n'allez pas en faire deux en arrière. C'est la phase qui permet d'aller à l'étape suivante.

L'étape suivante est la plus intéressante, c'est celle de la satisfaction. C'est le moment où vous éprouvez le bonheur de ce que vous avez fait. Donc il y a un sentiment de plénitude et ça correspond à une hormone qui s'appelle l'ocytocine. L'ocytocine, c'est la norme de la lactation et c'est ce que produisent la mère et l'enfant au moment où la maman nourrit son bébé. Et je pense que tout le monde a vu un bébé qui vient de prendre son lait et sa figure. C'est une béatitude absolue. Cette béatitude-là, elle est liée au fait que vous produisez de l'ocytocine.

L'ocytocine, c'est la récompense absolue du cerveau, c'est ce qu'il préfère entre tout. Et donc, à partir du moment où il a compris comment il la cherchait, il va la chercher de lui-même. C'est comme si le cerveau à ce moment-là était baigné dans l'ocytocine. C'est comme si vous êtes dans un bain d'eau chaude, et il est tellement heureux qu'il produit l'idée que « mais dans le fond, ça, c'est déjà très très bien, mais je peux peut-être encore avoir mieux. » Donc, si je veux plus de bonheur, il faut que je reprenne les quatre étapes du changement en commençant au début par quelque chose de plus difficile. Parce que du coup, je vais être plus difficile, un peu plus de découragement, mais comme je l'ai déjà vécu, je sais comment faire. Après je vais avoir plus de sens d'anticipation, je vais avoir plus de résultats et plus de bonheur. Et c'est comme ça qu'on peut arriver à faire un moment des choses qui sont très difficiles.

Dans les stratégies de changement, il y a quelque chose qui est très important, qui s'appelle la visualisation. Et ça, en fait, on l'a déjà dans notre cerveau mammifère, qui est la partie la plus ancienne du cerveau et on l'appelle aussi le cerveau reptilien parce qu'en fait, les dinosaures l'avaient déjà. C'est vous dire si c'est neuf ! C'est la visualisation. Vous vous imaginez un singe, il est en bas du cocotier, il voit que tout en haut, il y a une noix de coco... Et la noix de coco, il sait ce que c'est, donc il peut anticiper le goût de la chair et du lait de coco. Et du coup, il a ce goût dans la bouche et ce goût va déclencher dans son cerveau une production de sérotonine qui va lui donner l'énergie de grimper jusqu'au sommet du tronc et de descendre la noix de coco. Après toujours le même principe : le cerveau a sa récompense, il descend, il mange la noix de coco, le cerveau a sa récompense. Donc après s'il y a une noix de coco plus haut, il pourra aller la chercher parce qu'il aura l'expérience de la réussite.

En fait, il y a pas du tout d'âge pour changer parce qu'on a appris au début des années 90, contrairement à ce qu'on croyait jusque-là, que le cerveau produit des nouveaux neurones qu'on appelle les bébés neurones toute la vie, alors que pendant très longtemps, ça jusqu'au début des années 90, on pensait qu'à partir de la fin de l'adolescence, début de l'âge adulte, le cerveau humain ne produisait plus de nouveaux neurones et que par conséquent, il vieillissait inexorablement et que les capacités d'apprentissage dépassé, l'âge de 25 voire 30 ans, étaient très limitées.

Or on sait maintenant que, puisque le cerveau produit des bébés neurones toute la vie, à raison d'environ 1500 par jour chez les adultes, c'est comme s'il y avait du vent frais qui arrivait dans le cerveau tout le temps, donc on peut continuer à apprendre et on peut produire des nouveaux comportements tout le temps. En fait, vous avez des circuits dans le cerveau, alors cette capacité qu'a le cerveau de changer les choses, ça s'appelle la plasticité neuronale. C'est comme une pâte à modeler qu'on pourrait changer tout le temps et dans votre cerveau, vous avez des circuits : l'habitude, l'éducation, l'apprentissage font que vous avez des schémas de comportement. Les schémas de comportement dans votre cerveau, c'est exactement comme des sentiers dans une forêt. Plus vous les prenez, plus ils restent bien tracés et plus vous pouvez les emprunter facilement. Dans un cerveau, vous avez des chemins tout tracés, c'est ce qu'on appelle des circuits neuronaux. Et dans certains cas, c'est toujours pareil, c'est tout le système punition-récompense-punition-récompense. Quand le chemin mène quelque part, que c'est intéressant d'y aller, l'être humain va continuer à le prendre, le cerveau va dire « vas-y, vas-y, vas-y, vas-y. » Mais quand le chemin ne mène à rien, c'est le cas par exemple pour les enfants. Vous savez, les enfants font des tas de bruit avec leur bouche et parfois, on se demande s'ils ne parlent pas une langue bizarre. Ils font des mots bizarres, mais tous ces mots-là, ils vont les abandonner parce que ça sert pas à communiquer. Et donc le chemin qui avait commencé à se tracer avec ces mots un peu bizarres qu'ils emploient, il se ferme. Et les changements, ça veut dire que chaque fois vous changez, vous allez fermer des chemins qui ne servent plus à rien. Donc dans le domaine entre autres de l'écologie, je pense qu'il

y a des tas de comportements qu'on a abandonnés, donc forcément ceux qui avaient l'habitude de le faire, les circuits se sont fermés puisqu'ils sont devenus inutiles. Et après il faut créer de nouveaux circuits, c'est comme si on ouvrait des nouveaux chemins dans la forêt. Donc en général, il faut des outils, des voitures, des machins, des trucs et pour le cerveau humain, il faut compter entre trois et six mois d'entraînement quotidien.

Après, le circuit une fois qu'il est fait, il reste très très longtemps mais au début, c'est un peu d'effort. C'est comme un apprentissage. Tout apprentissage demande un effort. On peut stimuler la production de nouveaux neurones parce qu'en fait c'est à peu près 1 500 par jour. Mais si vous stimulez, ça peut être plus. Et pour stimuler la production de nouveaux neurones, c'est assez simple mais c'est pareil, ça demande beaucoup d'entraînement parce que c'est un apprentissage. Donc chaque jour, il faut vous dire « je vais faire quelque chose qui est nouveau ». C'est vraiment des petites choses très simples. « Tiens, je prends du café tous les jours. A partir de demain, je vais prendre du thé, ça va changer ». Donc votre cerveau dit « c'est bizarre ce truc-là parce que c'est pas le goût que je connais mais c'est pas mauvais comme goût ». Donc vite, il va produire un nouveau neurone qui va s'appeler neurone du thé le matin.

En fait, l'homme est un animal social et donc il est sans arrêt sous le regard des autres. Ça a une importance pour les anthropologues et les paléontologues parce que maintenant, c'est un espèce de consensus de se dire que l'humanité a commencé par les cannibales. Pour une raison qui est aussi une raison concrète assez évidente, c'est qu'il n'y avait certainement pas suffisamment de protéines animales disponibles sur terre pour que les êtres humains se nourrissent de façon exogène. Donc qu'est-ce qu'ils ont fait ? Les êtres humains ont mangé d'autres êtres humains.

Et comment ça s'est passé ? Alors là, évidemment, c'est des extrapolations, parce que malheureusement on n'a pas pu filmer, on n'a pas de documents écrits. On imagine avec ce qu'on connaît, ce que ça aurait pu être. Et en fait, on imagine qu'il y avait une espèce de sous-humanité qui était constituée par exemple par les prisonniers de guerre ou par les handicapés, parce que je pense qu'à cette époque, les sociétés les intégraient pas du tout ou par les gens qui étaient trop faibles par rapport aux besoins du groupe humain et cela servait très certainement de réserves de nourriture. Donc en fait il y avait un espèce de bétail humain qui servait de nourriture aux autres et c'était ceux qui avaient le statut social le moins élevé, voire pas de statut social du tout.

C'est pour ça que dans notre cerveau, quelque part bien au fond de notre cerveau, dans ce que certains appellent notre cerveau mammifère, il y a une très grande peur de ne pas avoir un statut élevé dans le groupe parce que c'est un danger de mort potentiel, ce qui fait qu'une bonne partie de la stratégie d'un être humain et on voit ça très, très bien, même chez les petits enfants à deux ans et demi à la crèche ou à l'école maternelle, vous avez en permanence besoin de vous élever dans votre groupe d'appartenance.

Donc vous avez un groupe d'appartenance, exactement comme au début de notre histoire. On était un groupe dans une caverne parce que si on n'était pas à l'intérieur d'un groupe, on mourait. Donc être dans un groupe est fondamentalement important, mais être dans un groupe n'est pas suffisant. Il faut en plus avoir un statut relativement élevé dans un groupe. Et à l'heure actuelle, au XXI<sup>e</sup> siècle, comment est ce qu'on acquiert un statut élevé dans un groupe ? En étant la personne qui sait faire des choses que les autres ne savent pas faire ou qui est capable d'avoir des idées que les autres n'ont pas.

D'où une application directe aux changements de comportement par rapport à ce qui est durable, à la protection de la planète, parce que comme on sait à l'heure actuelle que c'est la chose la plus importante, il faut protéger cette planète parce que si la planète meurt, on meurt avec... Donc ça, c'est très très simple à comprendre. Donc tous les comportements dits écologiques ou de protection de l'environnement sont des comportements qui sont très valorisés socialement et qui par conséquent valorisent socialement ceux qui les font. Donc si vous arrivez dans votre groupe avec un nouveau comportement, mais qui est un comportement dont tous les autres vont se rendre compte à quel point il est intelligent et utile, vous allez tout d'un coup monter des marches dans votre groupe et à partir du moment où vous avez monté une marche dans votre groupe, votre cerveau, il a sa récompense, il continue.

Les problèmes que posent les changements climatiques sont une question de vie ou de mort à l'heure actuelle, parce que le directeur général de l'OMS lui-même a déclaré que la seule prévention des pandémies qu'on peut faire, c'est de prendre sérieusement en compte les problèmes de changement climatique. Donc vous savez qu'à cause du changement climatique, il y a des parties de la surface de la terre qui viennent au jour alors qu'elles n'ont jamais été. Et on sait que dans ces parties-là, il y a les fameux méga virus dont on ne sait pas du tout ce qu'ils sont et comment ils vont agir sur l'être humain. Donc changement climatique prioritaire par rapport aux questions de santé. Parce que si on ne résout pas le problème du changement climatique, on ne résoudra aucun des autres problèmes, dont celui des pandémies dont on vient de voir à quel point ça peut être un problème sérieux.

D'où la nécessité de prendre ces questions au sérieux et de se dire « on a chacun notre responsabilité par rapport à ça » et donc chacun de nous doit agir. Et si on fait une petite chose, si tout le monde fait une petite chose, ça finit par faire une grande chose. C'est le psychanalyste suisse Carl Jung qui a dit « si tu veux changer le monde, fais-le, fais-le autour de toi, fais-le en petit et il grandira ».

Comment convaincre les plus réfractaires au changement ? C'est en faisant appel à des gens qui sont très charismatique et qui ont beaucoup d'influence sur les autres. Faut des personnes qui soient très charismatiques et plutôt connus pour être des gens qui font des bonnes actions.

C'est le cas par exemple de Jane Fonda qui s'est quand même beaucoup battue contre la guerre au Vietnam et pour que la paix soit faite dans cette partie du monde. Et elle a fait quelque chose que moi je trouve ça tout à fait admirable et très fort venant de sa part. Donc elle donne une conférence de presse comme d'habitude. Et quand Jane Fonda donne une conférence de presse, il y a énormément de journalistes, aussi bien américains qu'étrangers, et elle a un manteau rouge, un très joli manteau rouge. Et elle dit aux journalistes : « Regardez mon manteau rouge, regardez mon manteau et regardez-le bien parce que j'ai pris une décision et c'est la dernière fois de ma vie que j'achète un vêtement ». Venant d'elle, c'est très fort. En plus, évidemment, elle a choisi le manteau rouge pour qu'on le voit bien. Et quand quelqu'un comme Jane Fonda, qui a quand même été une icône de la mode, une des plus belles femmes du monde qui était habillée par les grands couturiers français et qu'elle dit « Moi j'ai regardé dans mon armoire et je ne vois pas pourquoi je vais participer à quelque chose qui démolit la planète » et « je n'achèterai plus jamais de manteau de ma vie », c'est un message extrêmement fort. Et moi, je suis sûre qu'après avoir vu ça, il y a des personnes qui sont allées voir dans leur armoire qui se sont dit « oui, pourquoi j'irais m'acheter un truc samedi ? Parce que là j'ai encore, j'ai ça, j'ai ça, j'ai ça. Je peux me débrouiller avec. » C'est ce genre de

message très fort. L'image est très très importante aussi. Parce que ce qu'il vous reste en mémoire, c'est l'image de son manteau rouge, que je pourrais presque dessiner tellement je l'ai en mémoire. »

Si jamais je devais donner un conseil pour amorcer un changement et surtout une fois qu'on l'a amorcé, que ça devienne durable, je vous parlerai de quelque chose que j'utilise avec mes patients et qui donne de très bons résultats : ça s'appelle le tableau des fiertés. Chaque jour, vous allez noter dans... cela peut être un journal ou un tableau au mur, ça marche très bien aussi, vous notez une chose dont vous êtes fiers. Toujours le même système : le cerveau, récompense-punition. Le tableau des fiertés, c'est un petit peu le tableau d'honneur des élèves à l'école. Et donc, bien sûr, pas besoin d'être une chose différente chaque jour parce que si vous décidez de faire attention à l'électricité, et si chaque jour vous avez fait très attention à ne pas gaspiller l'électricité, vous pouvez mettre chaque jour « aujourd'hui, je n'ai pas gaspillé d'électricité ». Ça rentre dans le tableau des fiertés.

Donc pour un changement durable, il faut compter entre trois et six mois parce qu'il faut refaire les chemins dans le cerveau. C'est comme dans la montagne, il faut les utiliser un certain temps pour que ça marche. Mais comme grâce au tableau des fiertés, vous avez des récompenses tous les jours, vous avez une petite récompense chaque jour, ça vous permet effectivement de tenir le coup six mois, parce qu'au lieu d'avoir une grande durée de six mois devant vous, en fait, vous allez de jour en jour, donc c'est beaucoup plus facile.

#### *Speaker 2 (outro)*

Retrouvez tous les épisodes d'On The Way sur vos plateformes de podcasts habituelles et sur le site [personal-finance.bnpparibas](http://personal-finance.bnpparibas). Les liens et références cités par nos invités sont à retrouver dans le texte d'introduction de chaque épisode. Et si vous souhaitez témoigner à notre micro, écrivez à [nicolas.meunier@bnpparibas.com](mailto:nicolas.meunier@bnpparibas.com). À très bientôt !