Béatrice Maine

BM REBONDS - SIRET **903 278 117 000 10**
110 impasse le Bouchet 26350 Miribel - Tel : +33 (0) 6 82 34 54 08
Email : beatricemaine@gmail.com - www.beatricemaine.com
N° agrément de formation 84 26 03223 26
enregistré auprès du Préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes

FORMATION
Relation à l'argent

Déconstruire sa relation à l'argent
Résoudre les traumas personnels & familiaux autour de ces questions Re.construire sa relation à l'argent et l'abondance sur des bases saines
Mettre votre activité sur une voie prospère
Aller vers plus de liberté financière

DATES 2026-2027
8 RDVs de 2h en direct en petit groupe sur 4 MOIS

13 et 23 novembre,12 décembre 2026, 8, 22 janvier, 12 et 26 février, 19 mars 2027 de 19h45 à 21h45

** Vous n'avez pas de croyances limitantes au sujet de l'argent : vous avez un système nerveux qui vous protège et qui a besoin d'être « recalibré » , « réinstruit »

** Vous n'avez pas de difficultés à être clair sur la tarification de vos offres, vous avez besoin de créer de nouvelles routes neuronales et redonner le pouvoir à votre cortex préfrontal

** Vous n'arrivez pas à faire autrement que tourner en boucle mentalement avec des pensées de peur et de manque d'argent c'est normal. C'est votre corps qui pense à votre place. Et tout le travail sur le mental que vous aurez beau faire n'y changera rien tant que vous ne travaillerez pas avec le niveau organique

** Vous n'avez pas peur d'augmenter vos tarifs ou de ce que vont penser les autres, si vous le faite c'est synonyme de mort assurée pour votre cerveau

** Votre rapport à l'argent n'est pas évanescent, abstrait, non inscrit dans le réel, votre physiologie (et donc votre mental) est déconnectée, en mode dorsal. Vous n'avez pas accès à autre chose.

** Vous n'êtes pas, inadapté-e-s » pour vous rendre visible sur les réseaux sociaux, pour parler de vous et de vos offres, votre amygdale émotionnelle est en alerte pour vous protéger, elle a besoin d'être rééduquée. Et vous avez besoin de trouver votre manière de vous rendre visible.

** Vous n'êtes pas incapable de fixer des tarifs qui honorent votre travail, c'est beaucoup trop risqué pour votre équilibre cellulaire si vous tentez de le faire

** Vous n'avez pas de difficulté à dire « non » à des tarifs trop bas, votre corps vit la physiologie d'un « non » comme un danger mortel

** Vous ne manquez pas d'affirmation, de volonté ou de puissance, votre système nerveux se met en mode off car il perçoit cette exposition comme fatale et irréversible

** Vous n'êtes pas la spécialiste de l'auto sabotage, votre système nerveux évite ce qu'il juge « fatal »

** Vous n'êtes pas une procrastinatrice en herbe malgré votre ambition, vous êtes en mode adaptatif

Bref VOUS N'ÊTES PAS Limitée ou condamné-e en quoi que ce soit.

VOUS AVEZ UN SYSTÈME NERVEUX qui a engrammé une histoire, des expériences, des vécus, …

Dans la form-action sur la relation à l'argent « vers plus de liberté financière" c'est tout ce travail que je vous propose

En tant que timide, introvertie, issue d'une famille plus que modeste, qui percevait les « riches » comme des gens mauvais, profiteurs, vivant dans un autre monde, …. toute ma physiologie et donc mes états de corps, d'esprit, émotionnel et énergétique étaient calibrés là-dessus.

La vie répondant à ce que l'on émane … j'étais servie par la précarité

Il m'a fallu du temps pour comprendre et trouver les bons leviers pour sortir de ce système de fonctionnement et de croyances.

Et ça n'est pas par le « mind set » que tout a changé

C'est quand j'ai travaillé avec mon système nerveux.

Ça a alors été la rév-olution !

Objectifs de la formation :

- Identifier et transformer sa perception et son attitude face à une monnaie sonnante et trébuchante.
- Explorer de façon artistique (danse, dessin, écriture) ces questions souvent épineuses et chargées d'histoire !
- Vous amener à de nouvelles réflexions, à de nouveaux points de vue, à des prises de conscience et des r-évolutions nécessaires,
- Aborder votre situation financière actuelle et celle du futur rêvé plus sereinement,
- Exprimer des choses sur ce sujet que vous ne dites à personne,
- Dire sans être jugé, moqué, critiqué, mal vue,

- Parler clairement et sereinement d'argent, de vos envies, ambitions, besoins
- Pacifier votre relation à l'argent et à l'abondance
- Transformer des peurs, des croyances, des héritages familiaux
- S'ouvrir à la possibilité de gagner suffisamment d'argent pour vivre joyeusement de votre activité

Les outils pour explorer ce thème sont :

- L'écoute sensible du corps
- Le mouvement dansé
- Le dessin
- Le support des images
- L'écriture créative
- L'argile
- Journal Créatif, Life/Art Process®
- Somatic Expériencing, régulation du système nerveux, travail avec les traumas

Les publics concernés sont :

- Les professionnels amenés à engager une médiation corporelle ou créative,
- Les enseignants et les pédagogues,
- Les professionnels de l'intelligence collective
- Les art-thérapeutes,
- Les coachs et les consultants.

PROGRAMME PEDAGOGIQUE :

Session 1 :
Votre rapport, sa perception et sa vision de l'argent.
Archétype 1 : l'accumulateur (ses caractéristiques, ses points forts, ses ressources, ses faiblesses, comment votre accumulateur s'exprime-t-il dans votre vie ? dans votre entreprise ? les actions requises pour mieux l'équilibrer dans sa vie, les ressources sur lesquelles vous pouvez vous appuyez, …)
L'accumulateur c'est l'archétype de la sécurité, celui qui anticipe, qui prévoit, qui épargne.
Ses forces sont précieuses : stabilité, fiabilité, vision à long terme.
Mais son ombre peut enfermer : peur de manquer (qui vire à l'obsession), rigidité, incapacité à investir ou à se faire confiance dans sa capacité à gagner de l'argent.
Dans votre vie d'entrepreneuse, l'accumulateur se manifeste peut-être dans vos tarifs trop bas « pour être sûre d'avoir des clientes », dans la difficulté à prendre des risques, dans celle de tout compter tout le temps qui amène beaucoup de stress et d'anxiété et une tension permanente liée à vos finances.

La clé n'est pas de supprimer l'accumulateur, mais de l'équilibrer, en apprenant à reconnaître ses ressources tout en dépassant ses freins.

👉 Dans la formation, vous découvrirez comment identifier vos archétypes financiers, les apprivoiser et les transformer en alliés pour libérer votre potentiel économique.

Session 2 :

Besoins/croyances/projections sur l'argent
Les notions de Réussite/Succès/Abondance/Travail
Ses tabous cachés liés à l'argent
Les 3 mouvements en lien avec l'argent : Recevoir, Donner/redistribuer, Garder. Focus sur apprendre à recevoir

Trois mouvements simples, qui rythment pourtant toute votre relation à l'argent.

Lorsque ces mouvements sont déséquilibrés, l'argent cesse de circuler. Beaucoup d'entrepreneuses savent donner — offrir leur temps, leur énergie, leur savoir. Elles savent parfois garder — mettre de côté, sécuriser. Mais recevoir… voilà souvent la partie la plus difficile.

Recevoir un paiement sans gêne.
Recevoir une augmentation de tarifs sans peur de perdre des clientes.
Recevoir l'abondance sans culpabilité.
Recevoir tout simplement des compliments, de la gratitude, des éloges, …

Ce blocage est à l'origine de beaucoup de frustrations et de déséquilibre : travailler toujours plus, sans voir ses revenus suivre et en voyant son énergie et son enthousiasme s'épuiser

Recevoir s'apprend. C'est un état intérieur, une posture, une régulation du système nerveux (parce que recevoir pour beaucoup de système nerveux traumatisés est signe de danger, de risque, …) autant qu'un apprentissage concret.

👉 Dans la formation, vous découvrirez comment rééquilibrer ces trois mouvements et ouvrir la porte à une circulation fluide de l'argent dans votre vie et votre entreprise.

Session 3 :
Archétype 2 : le dépensier / l'hédoniste (ses caractéristiques, ses points forts, ses ressources, ses faiblesses, comment votre dépensier s'exprime-t-il dans votre vie ? dans votre entreprise ? les actions requises pour mieux l'équilibrer dans votre vie, les ressources sur lesquelles vous pouvez vous appuyez, …)

Session 4 :
Les 3 mouvements en lien avec l'argent : Recevoir, Donner, Garder. Focus sur donner/dépenser/redistribuer
Votre arbre généalogique en relation à l'argent (couper avec des situations familiales difficiles dettes, faillite, mauvaise gestion, pauvreté, …). Dépenser / faire des investissements avec joie plutôt qu'avec culpabilité, peur ou honte : l'héritage invisible de votre lignée
Votre relation à l'argent n'est pas seulement la vôtre.
Nous sommes pétris de peurs, de honte, de croyances, de représentations et de freins qui définissent, délimitent et limitent le champ de possible financier.
Dans votre arbre généalogique dorment des histoires d'argent : faillites, dettes, pauvreté, mauvaise gestion… ou parfois, silences lourds et tabous étouffés.
Ces mémoires s'impriment en vous et guident inconsciemment vos décisions financières, pèsent sur vos revenus, la valeur que vous donnez à votre travail, sa tarification, votre capacité à changer de paradigme, à recevoir plus et mieux que prévu...

Elles peuvent vous retenir, vous empêcher de dépenser « juste pour le plaisir », de faire des investissements en formation ou en coaching qui pourraient vous aider considérablement à avancer ou même vous faire répéter des scénarios qui ne vous appartiennent pas.

Couper avec ces loyautés invisibles, ce n'est pas renier votre famille ni le milieu social auquel vous appartenez. C'est honorer votre lignée tout en choisissant de vous réapproprier vos propres ressources.

👉 Dans la formation, vous apprendrez à transformer cet héritage en une base solide pour créer votre prospérité.

Session 5 :
Archétype 3 : le banquier (ses caractéristiques, ses points forts, ses ressources, ses faiblesses, comment votre banquier s'exprime-t-il dans votre vie ? dans votre entreprise ? les actions requises pour mieux l'équilibrer dans votre vie, les ressources sur lesquelles vous pouvez vous appuyez, …)
Exploration « En tant qu'argent…3
Les 3 mouvements en lien avec l'argent : Recevoir, Donner, Garder. Focus sur garder

Session 6
Plafond de verre et triangle de Karpman : quand ce n'est pas vos compétences qui bloquent vos revenus
Vous travaillez, vous donnez, vous progressez. Vous avez fait beaucoup de formation pour monter en compétences. Vous avez des années d'expériences de terrait, et pourtant, vos revenus plafonnent. Comme si une limite invisible vous retenait.
C'est le plafond de verre.
Il n'a rien à voir avec vos compétences, votre valeur ou vos capacités réelles. C'est un verrou intérieur, souvent inconscient, alimenté par des croyances limitantes, des traumas en non résolus dans votre système corps-esprit, des schémas que vous avez répétés ou qui vous ont été transmis, des peurs profondes inscrites dans vos cellules.
Ce plafond est parfois nourri par le triangle de Karpman :

- **La victime** (« je n'y arriverai jamais, je ne suis pas assez, je n'ai pas ceci ou cela, c'est la crise, tout le monde manque d'argent, je ne suis comme ceci donc je ne suis pas capable de …, untel.le ne m'aide pas assez pour …., iel me laisse me débrouiller seule »). Les émotions associées sont souvent la tristesse, l'impuissance, la honte, la peur, le découragement, la procrastination
- **Le sauveur** (« je dois toujours donner plus, je ne peux pas faire tel type de tarif les gens n'ont pas les moyens, je fais des petits prix pour être accessible à toutes »), le persécuteur (« ils ne comprennent pas ce que je propose, elles ne mesurent pas la valeur de ce que j'offre »). Cela se traduit par de l'anxiété, beaucoup d'agitation dans tous les sens pour des retours médiocres.
- **Le persécuteur** (« ils ne se rendent pas compte de tout le travail que cela représente, ils n'ont pas conscience de la valeur de ce que je leur offre, … »). Colère, irritation, mépris, impatience, frustration se manifestent.

👉 Dans la formation, vous découvrirez les outils pour dépasser vos propres plafonds de verre, les différentes parts de vous qui prennent ces rôles dans certaines circonstances et les transformer pour vous autoriser à incarner le niveau de prospérité que vous méritez.

Session 7 :
Archétype 4 : l'alchimiste, la visionnaire
Elle génère beaucoup d'idée, elle est très intuitive et inspirée, attirée par les choses de l'Esprit, mystique, spirituel, invisible, capable de saut quantique, a une grande confiance en la vie. Par sa curiosité insatiable elle peut tomber dans le biais de l'entêtement (poursuivre un projet, une idée, une collaboration coûte que coûte même quand les signaux d'alertes s'allument)

Elle a un rapport du type amour/haine avec l'argent : elle apprécie les bienfaits que peut lui apporter l'argent mais l'importance qu'on lui accorde lui déplait et du coup, elle a tendance à tenir la richesse éloignée d'elle voir être déconnecté-e de la réalité matérielle et financière. C'est son gros challenge : accepter que l'argent peut-être un catalyseur positif de transformation « Plus je réussi dans le monde, plus je peux aider les autres à s'épanouir, à réussir »

Session 8
Archétype 5 : la dirigeante, la cheffe de projet (ses caractéristiques, ses points forts, ses ressources, ses faiblesses, comment votre dirigeant s'exprime-t-il dans votre vie ? dans votre entreprise ? les actions requises pour mieux l'équilibrer dans votre vie, les ressources sur lesquelles vous pouvez vous appuyez, …)

Passer de la femme qui subit ses finances, qui doute, qui culpabilise… à la femme qui orchestre, choisit, ose, s'engage, assume, prend son leadership et dirige.
Entrer dans l'archétype de la « dirigeante » : celle qui a une vision, qui construit sur du long terme, qui ose des pas audacieux, qui assume ses ambitions, qui cultive son courage et sa persévérance pour atteindre ses objectifs (tout en prenant soin d'elle et sans se malmener ou dépasser ses limites), qui assume sa puissance et définit ses propres règles du jeu et celles de son entreprise.

Cette posture n'est pas innée. Elle se construit, étape par étape. Elle s'ancre dans des pratiques concrètes : réguler son système nerveux pour cultiver la confiance, la foi, la sécurité intérieure, l'encrage, la sérénité, avoir des routines « d'hygiène » émotionnelle et mentale pour ne pas se laisser plomber par des émotions « basses vibrations » ou par des pensées limitantes, avoir des rendez-vous réguliers avec son argent, clarifier sa vision à long terme, la décliner en objectifs à moyen set cours termes, eux-mêmes découper en action clairs, précises et inscrites dans l'agenda, faire des choix clairs, trancher, prendre des risques, avoir des habitudes quotidienne qui soutiennent l'équilibre à tous les niveaux (physique, émotionnel, mental, énergétique), la vitalité, la confiance et la prospérité.

👉 Dans la formation, vous trouverez une feuille de route claire pour devenir la dirigeante de vos finances et faire grandir votre entreprise à la hauteur de vos ambitions.

Clôture du processus : Feuille de route pour les mois à venir : étapes à franchir, actes à poser, les étapes à franchir pour développer ses revenus et son nouveau rapport à l'argent, pratiques quotidiennes ou hebdomadaire pour s'accompagner, actions pour renforcer son nouvel état d'esprit, pour assumer sa puissance personnelle, rendez-vous pour s'occuper de son argent, pour s'occuper de sa relation à l'argent. Votre nouveau « principe de fond ».

Les + de la formation :
Du travail en petit groupe pour favoriser les échanges interpersonnels
Un sous-groupe de soutien constitué de 2 paires tout le long de l'accompagnement
Des pratiques, explorations, rituels à réaliser pour soutenir les entre-deux séances
Une approche intermodale : l'écoute sensible du corps, mouvement dansé, dessin, collage, écriture créative
Un processus transmis et « recyclé » déjà de nombreuses fois

ASPECTS PRATIQUES :

8 RDVS de 2h en petit groupe en direct sur 4 MOIS

Dates 2026-2027 : 13 et 23 novembre,12 décembre 2026, 8, 22 janvier, 12 et 26 février, 19 mars 2027 de 19h30 à 21h30

Prévoir d'arriver au moins 10 min avant le début **+ 15-20 min de battement à la fin si nous débordons**. Il faut donc vous rendre disponible de 19h15 à 21h45

Matériel à avoir : un cahier de note, un cahier non ligné, sans spirale format minimum A4, 24 pastel gras et pastels secs, 1 ou 2 tubes d'acrylique, feutres, revues dans lesquelles découper des images et des mots.

BEATRICE MAINE :

Formée Somatic Expériencing (résolution des traumas et théorie polyvagale, approche Peter Levine)
En formation de psychothérapie Sensori Motrice (résolution des traumas, approche Pat Odgen)
Certifiée niveau 3 en Life Art Process® (coaching basé sur le corps et la créativité),
Hypnothérapeute
Formée en neurosciences appliquées aux processus d'apprentissage et de changement
Formée en marketing éthique et image de marque
Formée en Journal Créatif®
Formée en danse sensoriel