



JEAN-LUC DE WACHTER

# CHOISIR

*L'art de décider depuis le meilleur  
de soi-même*

*« Tout ce que vous laissez  
être négociable,  
sera négocié. »*

Jean-Luc De Wachter · Auteur · Penseur  
· Conseiller philosophique des leaders

# Pourquoi maintenant.

Nous vivons une époque qui décide à notre place.

Les algorithmes anticipent nos préférences. Les flux d'information saturent notre attention. La vitesse est devenue une valeur en soi. Et dans ce bruit permanent, quelque chose de fondamental se perd : la capacité de choisir vraiment.

Pas de réagir. Pas de s'adapter. Pas d'optimiser. Choisir. Depuis soi. Depuis quelque chose de profond, de stable, de souverain.

Les leaders que j'accompagne — dirigeants, entrepreneurs, fondateurs — sont parmi les personnes les plus actives, les plus accomplies de leur génération. Ils ont construit des entreprises, dirigé des équipes, traversé des crises. Et pourtant, un jour, ils arrivent avec la même question — formulée différemment selon les personnes, mais identique dans sa substance :

« *J'ai tout construit. Mais je ne sais plus très bien depuis où je construis.* »

C'est précisément là que se situe l'enjeu de ce livret.

À l'ère de l'intelligence artificielle, les compétences techniques se commoditisent à une vitesse vertigineuse. Ce qui reste irremplaçable — ce qui ne peut être ni automatisé, ni délégué, ni imité — c'est la qualité de vos décisions profondes. La clarté de vos choix. L'alignement entre ce que vous êtes vraiment et ce que vous construisez dans le monde.

Un leader qui choisit depuis la peur produit une organisation qui fonctionne sous tension. Un leader qui choisit depuis le calcul produit une culture du cynisme. Mais un leader qui choisit depuis sa vérité la plus profonde — depuis ce que j'appelle la cohérence totale — crée quelque chose d'une qualité radicalement différente. Quelque chose qui dure. Quelque chose qui élève.

Ce livret n'est pas un outil de productivité. Ce n'est pas une méthode de prise de décision rationnelle. C'est une exploration de ce qui se passe à l'intérieur d'un être humain quand il choisit vraiment. Sept phénomènes internes. Une architecture invisible — mais précise, reproductible, enseignable.

Dans un monde qui accélère, celui qui sait choisir profondément possède un avantage que rien ne peut lui retirer.

# La science du choix profond

Longtemps, la science économique a modélisé la décision humaine comme un processus purement rationnel — un calcul coût-bénéfice mené par un agent froid et omniscient. Cette vision est aujourd'hui dépassée.

## ANTONIO DAMASIO · MARQUEURS SOMATIQUES

Le neuroscientifique Antonio Damasio a démontré, dans ses travaux fondateurs, que les émotions jouent un rôle critique dans notre capacité à décider. Son hypothèse des marqueurs somatiques montre que les signaux corporels — sensations, ressentis, états intérieurs — orientent nos choix de manière consciente et non-consciente. Des patients ayant subi des lésions au cortex préfrontal ventromédian se retrouvaient incapables de prendre des décisions simples, malgré des capacités cognitives intactes. Savoir sans ressentir ne suffit pas. Le corps est partie prenante du choix.

## INSTITUT HEARTMATH · COHÉRENCE PSYCHOPHYSIOLOGIQUE

L'Institut HeartMath a documenté que le cœur possède son propre système nerveux intrinsèque — qualifié de « petit cerveau » — et que les signaux cardiaques influencent profondément les fonctions cognitives, la clarté mentale et l'accès à l'intuition. Lorsque le rythme cardiaque entre en cohérence psychophysologique, la prise de décision devient plus juste, plus alignée. Des études électrophysiologiques rigoureuses ont même montré que le cœur semble percevoir certaines informations plusieurs secondes avant que le cerveau conscient en soit informé.

## NEUROPLASTICITÉ · TRANSFORMATION NEUROLOGIQUE

La neuroplasticité nous enseigne que le cerveau n'est pas figé. Chaque nouveau choix profond crée de nouvelles connexions synaptiques. Ce qui était impossible devient possible. Ce qui était automatique peut être réécrit. Le choix n'est pas seulement un acte — c'est une transformation neurologique.

*Ces découvertes convergent vers une même vérité : choisir profondément est un art qui engage l'être entier. Corps, cœur, esprit. Et quelque chose de plus grand encore.*

# Les 7 phénomènes

## *Une carte du territoire intérieur du choix*

Nous avons tous posé des résolutions qui n'ont pas tenu. Tous eu des intentions sincères qui se sont effondrées en cours de route. Tous connu l'expérience déconcertante de vouloir quelque chose — vraiment — et de constater, quelques semaines plus tard, que nous avons cessé d'avancer dans cette direction sans même nous en apercevoir.

Ce n'est pas un problème de volonté. Ce n'est pas un problème de discipline. C'est un problème de profondeur du choix initial.

Un choix superficiel sera toujours négocié — par les circonstances, par les peurs, par l'inconscient qui n'a jamais vraiment dit oui. Un choix profond, lui, résiste. Non pas parce qu'il est rigide, mais parce qu'il est ancré.

## CE QUE VOUS ALLEZ COMPRENDRE

- Pourquoi certains choix tiennent et d'autres s'effondrent, indépendamment de votre niveau de motivation apparent.

---

- Ce qui se passe neurologiquement, physiologiquement et intérieurement dans les instants qui précèdent un choix puissant.

---

- Comment les grandes traditions humaines — du bouddhisme au védanta, du soufisme au judaïsme — ont toujours su, par d'autres voies, ce que la science commence aujourd'hui à documenter.

---

- Comment créer délibérément les conditions dans lesquelles un choix non-négociable peut émerger en vous.

---

01

## Le Constat

*Entendre ce qui souffre*

02

## La Demande

*Le mouvement vers quelque chose de plus grand*

03

## L'Évidence

*Ce qui éteint la question*

04

## La Reconnaissance

*Être témoin de ce que l'on a vu*

05

## L'Aveu

*La préciosité de l'évidence*

06

## Le Consentement

*Accepter que des choses meurent et que d'autres naissent*

07

## Le Sceau

*L'alliance avec l'autorité harmonieuse en soi*

# Le Constat

## *Entendre ce qui souffre*

Tout commence dans l'ombre. Avant que la conscience s'éveille, il y a des choses qui sont là — voilées, non encore dévoilées. Un inconfort sourd. Une résistance que l'on ne nomme pas encore. Une insatisfaction que l'on noie sous le bruit du quotidien.

Le premier phénomène est simple : entendre. Faire le constat qu'il y a quelque chose qui ne va pas. Ou qui ne va plus. Résister à la tentation de la distraction — l'hyperactivité professionnelle, la compensation de toutes sortes — et rester avec ce signal intérieur.

Ce n'est pas de la complaisance. Ce n'est pas du misérabilisme. C'est de l'écoute. Une écoute fine, précoce, courageuse. Car écouter les petits désagréments d'aujourd'hui, c'est s'épargner les catastrophes de demain.

La plupart des grandes ruptures — de vie, de trajectoire, de santé — ne surgissent pas de nulle part. Elles sont précédées de signaux que l'on a ignorés. Trop longtemps. Le premier acte de responsabilité, c'est de ne plus ignorer.

Pourquoi ce phénomène est-il si important pour vous, en tant que leader ? Parce que les personnes à haut niveau d'impact sont souvent les plus habiles à se distraire de leurs propres signaux. Le constat n'est pas un aveu de faiblesse. C'est le début de la lucidité.

### ÉCLAIRAGE SCIENTIFIQUE · JOSEPH LEDOUX

Le neuroscientifique Joseph LeDoux a montré que l'amygdale — structure cérébrale au cœur du traitement émotionnel — détecte et traite les signaux d'inconfort avant même que le cortex préfrontal en soit informé. Ce traitement infra-conscient est rapide et insistant. La souffrance que l'on ressent sans pouvoir l'expliquer n'est pas une faiblesse, ni une illusion. C'est une information neurologique précise, qui cherche à remonter à la surface. Plus on l'ignore, plus l'amygdale amplifie le signal — jusqu'à ce qu'il devienne impossible à contourner. Le constat n'est donc pas un choix sentimental. C'est la première forme d'intelligence disponible. En l'ignorant, vous ne gagnez pas du temps. Vous en perdez.

LeDoux, J. — The Emotional Brain (1996)

*« La première noble vérité est dukkha — l'insatisfaction inhérente à l'existence conditionnée. Non pas pour s'y soumettre, mais pour la voir en face, sans détour. C'est là que commence tout chemin réel. »*

— Dhammacakkappavattana Sutta · Premier discours du Bouddha Shakyamuni, Bénarès (Ve siècle av. J.-C.)

## La Demande

*Le mouvement vers quelque chose de plus grand*

Constater la souffrance ne suffit pas. Il faut qu'il y ait un mouvement. Une aspiration. Une question intérieure qui se lève : Je ne veux plus de cela. Je veux autre chose.

C'est le deuxième phénomène : la demande. Non pas une plainte, non pas une accusation du monde extérieur, mais un élan authentique vers une amélioration. Un « oui » intérieur à quelque chose de plus juste, de plus vrai, de plus vivant.

Il y a deux manières de fonctionner. La première : de calcul en calcul, chercher à sortir gagnant de chaque interaction, piloté par la peur de perdre. La seconde : de ressenti en ressenti, dans l'émotionnalité pure, sans ancrage dans le réel. La demande juste se situe entre les deux — sur la ligne de l'évidence et du choix. Elle n'est ni froide ni fantasmée. Elle est vivante.

Ce phénomène est particulièrement décisif pour les leaders qui ont « réussi » — et qui se retrouvent, un jour, dans une forme d'impasse étrange. Tout va bien en apparence. Et pourtant quelque chose manque. La demande, ici, n'est pas une crise. C'est une invitation à un niveau supérieur.

### ÉCLAIRAGE SCIENTIFIQUE · DECI & RYAN

Edward Deci et Richard Ryan, dans leur théorie de l'autodétermination, ont distingué deux types de motivation : la motivation extrinsèque — fuir une douleur, éviter une sanction — et la motivation intrinsèque — se mouvoir vers quelque chose de signifiant pour soi. Leurs recherches montrent que seule la motivation intrinsèque génère des comportements durables, des engagements tenus dans le temps et une résilience face aux obstacles. Une demande née de la peur ou de la pression externe produit des choix fragiles. Une demande née d'un désir authentique — d'un je veux vraiment cela — crée un élan qui se soutient lui-même. La qualité de l'origine détermine la qualité de la trajectoire. Ce n'est pas une question de motivation. C'est une question de source.

Deci, E.L. & Ryan, R.M. — Self-Determination Theory (1985)

### ÉCHO DES TRADITIONS · ADVAITA VEDANTA

*« Mumukshutva — le désir ardent de libération — est la première des quatre qualités indispensables à tout chercheur de vérité. Sans lui, les enseignements les plus précieux restent des mots vides. »*

— Adi Shankaracharya, Vivekachudamani (IXe siècle) · Tradition Advaita Vedanta

# L'Évidence

*Ce qui éteint la question*

La demande crée un espace. Et dans cet espace — si l'on ne se précipite pas sur la première réponse disponible — quelque chose peut émerger. Quelque chose d'une qualité différente.

L'évidence n'est pas une idée parmi d'autres. C'est ce qui éteint la question. Ce que l'on sent dans les tripes, dans le cœur, avec clarté dans l'esprit. L'eurêka du scientifique. La rime parfaite du poète. La solution que l'inventeur cherchait depuis des mois.

Elle ne se force pas. Elle émerge. Et pour qu'elle émerge, il faut tenir — rester dans la question sans se satisfaire des réponses de basse qualité que le cerveau propose en premier. Le cerveau, laissé à lui-même, donne la réponse la plus rapide avec le moins d'énergie possible. Rarement la meilleure. Il faut lui demander davantage. Insister. Revenir. Comme le poète qui ne lâche pas sa rime.

Pour les leaders habitués à décider vite, ce phénomène est souvent le plus inconfortable. Il exige de tolérer l'incertitude — de rester dans la question sans la refermer prématurément. C'est précisément cette tolérance qui ouvre l'accès aux décisions les plus puissantes. Les meilleures idées ne viennent pas de la pression. Elles viennent de l'espace.

## ÉCLAIRAGE SCIENTIFIQUE · KOUNIOS & BEEMAN

Les neuroscientifiques John Kounios et Mark Beeman ont étudié le « moment Aha » — cet instant où une solution surgit de manière soudaine et certaine. Leurs recherches en neuroimagerie révèlent qu'il est précédé d'une augmentation des ondes alpha dans l'hémisphère droit — un état de repos actif où le cerveau réduit les informations externes pour laisser émerger des connexions internes lointaines. Le réseau par défaut (Default Mode Network), actif lorsque le cerveau n'est pas focalisé sur une tâche précise, opère en arrière-plan et relie des informations que la pensée consciente n'aurait pas associées. C'est pourquoi les grandes idées arrivent sous la douche, en marchant, au réveil. Ce n'est pas le hasard — c'est la biologie de l'évidence. La précipitation est l'ennemie de l'évidence.

Kounios & Beeman — The Aha! Moment (2014)

## ÉCHO DES TRADITIONS · TAOÏSME

« Dans le silence, la sagesse parle. Celui qui s'agite ne peut l'entendre. »

— Tao Te Ching, chapitre 16 · Lao-Tseu (VI<sup>e</sup> siècle av. J.-C.) · Tradition taoïste

## La Reconnaissance

*Être témoin de ce que l'on a vu*

L'évidence est apparue. Mais encore faut-il la reconnaître. La laisser résonner. S'en apercevoir vraiment — comme un père qui reconnaît son enfant. Symbolique, mais fondamental.

Il arrive que des personnes aient une évidence et la rejettent immédiatement : Ouais, non, c'est pas ça. Trop grand. Trop simple. Trop inattendu. Et ils passent à côté de ce qui aurait pu tout changer.

La reconnaissance est un acte de présence. Un arrêt. Un témoignage de soi à soi. Il n'a pas besoin d'être long. Mais il doit être réel. C'est le moment où l'on dit, intérieurement et sans détour : j'ai vu quelque chose. Et où l'on s'autorise à le garder.

Sans reconnaissance, l'évidence disparaît aussi vite qu'elle est venue. Elle retourne dans l'ombre. En attendant une prochaine occasion — qui viendra, peut-être, quand on sera prêt à la recevoir.

### ÉCLAIRAGE SCIENTIFIQUE · HÖLZEL ET AL.

Des études d'imagerie cérébrale publiées par Hölzel et al. (2011) montrent que la pratique régulière de l'attention consciente — *mindfulness* — modifie structurellement le cortex préfrontal médian, siège de la conscience de soi et de la régulation émotionnelle. Observer ce qui émerge en soi, sans immédiatement le juger ou le rejeter, est une compétence neurologique. Elle s'entraîne. Et sans elle, les signaux intérieurs les plus précieux sont filtrés avant d'atteindre la conscience. Ce n'est pas que l'évidence ne vient pas. C'est que nous ne sommes pas entraînés à la recevoir. La reconnaissance est une capacité qui se développe — et qui change littéralement la structure du cerveau.

Hölzel et al. — Mindfulness practice leads to increases in regional brain gray matter density (2011)

### ÉCHO DES TRADITIONS · TORAH · TRADITION HÉBRAÏQUE

« *Hineni.* — *Me voici.* »

— Réponse d'Abraham à l'appel divin · Genèse 22:1 · Torah

Ce mot — *Hineni* — est l'un des plus chargés de toute la Torah. Il ne signifie pas seulement « je suis là ». Il signifie : je suis présent, entier, disponible à ce qui se présente. C'est l'acte de reconnaissance dans sa forme la plus pure.

## L'Aveu

### *La préciosité de l'évidence*

Voici le phénomène le plus intime. Le plus délicat. Et peut-être le plus puissant.

S'avouer à soi-même — dans la profondeur de soi — à quel point cette évidence est précieuse. À quel point on en a besoin. À quel point cela compte. Sans minimiser. Sans se minimiser. Sans faire semblant que c'est « pas grave » ou « pas si important que ça ».

C'est un acte qui demande du courage. Parce qu'avouer la profondeur d'un désir, c'est aussi accepter la possibilité de ne pas l'obtenir. C'est se rendre vulnérable — à soi-même, d'abord.

*Si l'on a très soif et qu'on demande timidement un peu d'eau, on reçoit un peu d'eau. Si l'on ose avouer que l'on est assoiffé, on reçoit le plus grand verre disponible — rempli à ras bord.*

Pour les leaders, ce phénomène touche souvent à quelque chose de profondément enfoui : la permission de vouloir vraiment. Beaucoup ont appris, au fil des années, à réduire leurs désirs à ce qui semble raisonnable, atteignable, acceptable par leur entourage. L'aveu, ici, est une forme de rébellion douce — contre la minimisation de soi. C'est ici que le choix commence à avoir du poids.

#### ÉCLAIRAGE SCIENTIFIQUE · INSTITUT HEARTMATH

Les travaux de l'Institut HeartMath ont montré que les émotions positives profondes — gratitude sincère, appréciation, amour — induisent un état de cohérence cardiaque mesurable : le rythme cardiaque se synchronise avec la respiration et les ondes cérébrales dans un pattern ordonné et stable. Dans cet état, les fonctions cognitives supérieures sont optimisées, l'accès à l'intuition est accru, et la clarté de décision augmente significativement. S'avouer sincèrement la préciosité de quelque chose — vraiment ressentir combien cela compte — n'est pas un acte sentimental. C'est un acte physiologique. Il crée dans le corps et le cerveau les conditions optimales pour que le choix qui suit soit ancré, juste et puissant.

McCraty, R. — Heart-Brain Neurodynamics (HeartMath Institute, 2003)

*« Shraddha — la foi ardente, l'engagement du cœur entier — est ce qui transforme la connaissance intellectuelle en réalisation vivante. »*

— Bhagavad-Gita, XVII:3 · Tradition hindoue (IIe siècle av. J.-C.)

## Le Consentement

*Accepter que des choses meurent et que d'autres naissent*

Un choix profond est un acte d'autorisation. On autorise quelque chose à changer. On accepte que des portes se ferment et que d'autres s'ouvrent. On consent à l'aventure — avec ses épreuves, ses rencontres, ses leçons imprévues.

Sans ce consentement, le choix reste suspendu. Reconnu, peut-être. Avoué, peut-être. Mais non incarné. Non vivant. Le consentement est ce qui fait passer le choix du monde intérieur au monde réel.

Consentir, c'est accepter de ne plus contrôler entièrement ce qui va se passer. C'est laisser le héros partir en quête — en sachant qu'il rencontrera des alliés, des obstacles, des choses qu'il n'avait pas prévues. C'est un acte de courage. Et de confiance.

Beaucoup de choix avortent ici. Non pas par manque de clarté. Non pas par manque de désir. Mais parce que l'on refuse de consentir à ce que cela implique vraiment. On veut le résultat sans la transformation. On veut la destination sans le voyage. Ce n'est pas un choix — c'est un vœu.

### ÉCLAIRAGE SCIENTIFIQUE · NEUROPLASTICITÉ

La neuroplasticité — la capacité du cerveau à se remodeler — ne s'active pas automatiquement. Des recherches fondatrices, des travaux de Santiago Ramón y Cajal (Prix Nobel 1906) à la découverte de la potentialisation à long terme par Bliss et Lømo (1973), ont montré que la formation de nouveaux circuits neuronaux durables exige un engagement actif et répété. À l'âge adulte, le cerveau ne se reconfigure pas par simple exposition passive. Il faut un acte volontaire. Sans consentement réel, le cerveau ne crée pas les nouvelles voies nécessaires au changement. Il reste dans ses circuits existants — confortables, efficaces, et incapables de produire autre chose que ce qu'ils ont toujours produit. Le consentement n'est pas une métaphore psychologique. C'est le déclencheur neurobiologique de la transformation.

Ramón y Cajal (1906) · Bliss & Lømo — Long-term potentiation (1973)

### ÉCHO DES TRADITIONS · BOUDDHISME TIANTAI

« *Ichinen sanzen — en un seul instant de pensée, trois mille mondes. Un seul consentement intérieur sincère contient en lui l'univers entier des possibles.* »

— Zhiyi (Chih-i), Mohe Zhiguan · Bouddhisme Tiantai (VIe siècle)

## Le Sceau

*L'alliance avec l'autorité harmonieuse en soi*

Le dernier phénomène est le plus mystérieux. Et le plus puissant.

Les rois des anciens temps consultaient les astrologues, les pythies, les hiérophantes — non par superstition, mais parce qu'ils savaient qu'un choix ne peut être pleinement ancré que s'il est en accord avec quelque chose de plus grand que l'ego. Quelque chose qui connaît, qui voit, qui sait.

Ce n'est pas une entité extérieure. C'est une part de nous — profondément aimante, profondément connaissante. Ce que les traditions appellent l'Essence. Ce que la science commence à documenter sous le nom d'intelligence intuitive du cœur.

Sceller le choix avec cette autorité intérieure, c'est lui donner le vent dans les voiles. C'est aligner l'intention consciente avec quelque chose de plus profond que la volonté. C'est faire sa part — et laisser le reste advenir.

Ce phénomène ne se commande pas. Il s'invite. Il se cultive. Il exige une relation — avec cette part de soi que l'on n'a peut-être pas encore appris à fréquenter. Pour les leaders qui ont construit leur réussite sur la maîtrise et la volonté, il représente souvent le passage le plus difficile — et le plus libérateur. Car il ne s'agit plus de forcer. Il s'agit de s'aligner.

### ÉCLAIRAGE SCIENTIFIQUE · INSTITUT HEARTMATH

L'Institut HeartMath a documenté, à travers des études électrophysiologiques rigoureuses, que le cœur semble jouer un rôle clé dans l'intuition. Dans une expérience sur des jeux de hasard, les courbes du rythme cardiaque présentaient des différences significatives six secondes avant que les résultats ne soient connus — bien avant toute possibilité de traitement cognitif conscient. Il existe en nous une intelligence qui précède la pensée. Une intelligence qui perçoit, qui oriente, qui sait — avant que nous sachions que nous savons. Sceller un choix depuis cet espace, c'est l'ancrer à un niveau de réalité plus profond que celui de la volonté ordinaire. Ce n'est pas de la mystique — c'est de la physiologie que nous commençons à peine à comprendre.

McCraty, R. — Science of the Heart (HeartMath Institute, 2015)

« *Tat tvam asi. — Tu es Cela.* »

— Chandogya Upanishad, VI:8:7 · Tradition védantique (VIII<sup>e</sup> siècle av. J.-C.)

Cette formule — l'une des quatre grandes sentences de l'Advaita Vedanta — dit que ce que tu cherches au-dehors est déjà ce que tu es au-dedans. Le Sceau n'est pas une connexion à quelque chose d'étranger. C'est un retour à soi. La source de l'autorité n'est pas extérieure. Elle a toujours été là.

# La naissance du Protocole CALL®

Ces sept phénomènes ne sont pas nés dans un bureau. Ils sont nés d'une crise.

En 2015, Jean-Luc De Wachter se retrouve dos au mur. Entrepreneur depuis plusieurs années, il a construit, tenté, recommencé. Mais là, c'est différent. Les huissiers sont à quelques mois. La situation est objectivement grave. Et pour la première fois, les ressorts habituels — la volonté, la stratégie, l'effort — ne suffisent plus.

C'est dans cet espace extrême qu'il pose un choix d'une qualité qu'il n'avait jamais connue. Un choix si ancré, si non-négociable, qu'il ne ressemble à rien de ce qu'il avait fait avant. Il ne sait pas encore l'expliquer. Mais quelque chose change. Profondément. Et rapidement.

Dans les mois qui suivent, il passe son temps à comprendre ce qui s'est passé en lui. À décomposer l'architecture intérieure de ce choix. À identifier ce qui l'avait rendu possible — et ce qui, dans ses choix précédents, avait manqué.

Il découvre sept phénomènes internes. Puis vingt-et-une étapes. Un protocole prend forme. En 2019, le Protocole CALL® est formalisé. En 2023, il est publié dans Business Bénédiction. Depuis, des praticiens certifiés l'utilisent en France, en Belgique, au Canada, au Maroc — auprès de coachs, de thérapeutes, d'entrepreneurs, de dirigeants.

## Ce que disent ceux qui l'ont traversé

*« Chaque fois que j'ai besoin de poser un choix vraiment non-négociable, je reviens au Protocole CALL<sup>®</sup>. Impossible de tricher : je sens immédiatement si mon choix tient debout — ou si je me raconte une histoire. Il y a toujours un avant et un après. Ça remue, ça déplace. Mais toujours juste. »*

**Claire · Accompagnée par un praticien certifié ICC**

*« Le Protocole CALL<sup>®</sup> a entraîné des changements impactants dans tous les domaines de ma vie — par son processus qui aligne le mental, le corps, l'être, l'esprit et l'âme. D'abord utilisé en auto-coaching, j'ai rapidement eu envie de le transmettre à mes clients. »*

**Maïthé Denis · Thérapeute holistique, praticienne certifiée ICC**

*« J'ai été très surpris de découvrir l'intelligence et la simplicité du Protocole CALL<sup>®</sup>. Il permet de comprendre le cheminement mental utile à une prise de décision — et d'impulser un changement cohérent, respectueux, efficient. Un outil indispensable entre les mains des coachs, des thérapeutes, des entrepreneurs. »*

**Daniel Berger · Hypnothérapeute**

*« Le travail via le Protocole CALL<sup>®</sup> est très puissant : il représente une ressource essentielle sur LE sujet majeur des humains — le passage à l'action. Justesse et efficacité. »*

**Nicolas Raimbault, PhD · Coach de performance en entreprise**

# Ce que ce livret ne peut pas faire à votre place

Comprendre ces sept phénomènes est une chose. Les traverser en est une autre.

La carte n'est pas le territoire. Ce livret vous a donné une carte — précise, ancrée dans la science et dans les traditions les plus profondes de l'humanité. Mais le territoire, lui, c'est votre vie. Vos décisions. Vos choix réels.

Ce que vous faites de cette carte vous appartient entièrement.

*Tout ce que vous laissez être négociable, sera négocié.*

Par les circonstances. Par les peurs. Par le temps qui passe. Par tout ce qui, en vous et autour de vous, préfère le confort de l'immobilité à la vérité du mouvement.

Les leaders qui changent vraiment quelque chose dans le monde ne sont pas ceux qui ont les meilleures stratégies. Ce sont ceux qui ont posé, à un moment décisif, un choix d'une qualité suffisamment profonde pour ne jamais l'avoir abandonné.

Ce livret est une porte. Ce qui se trouve derrière, c'est à vous de le découvrir.

# Jean-Luc De Wachter

*Je ne suis pas un coach. Ni un consultant. Ni un thérapeute.*

J'accompagne les leaders prêts à découvrir un degré de vérité supérieur. Mon travail : créer l'espace où la cohérence peut émerger — entre qui vous êtes au plus profond, et ce que vous manifestez dans le monde.

Entrepreneur depuis 2010. Plus de 1 000 entrepreneurs accompagnés depuis 2015. Créateur du Protocole CALL® et de l'Introspection Dynamique®.

Auteur de *Au Cœur du Silence* (2013), *Business Bénédiction* (2023) et *Je te dis la Vérité* (2026).

« À l'ère de l'IA, j'ai choisi d'être un humain qui parle à des humains. »

OUVRAGES PUBLIÉS

Trois livres. Treize années. Une même ligne.



Au Cœur du Silence · 2013 | Business Bénédiction · 2023 | Je te dis la Vérité · 2026

# Singularité

*Conseil privé · 1 à 1*

Pour celui qui a beaucoup accompli — et qui sent que la prochaine étape ne se gagnera pas en faisant plus, mais en devenant plus juste.

Un accompagnement philosophique en tête à tête, entièrement à distance. Quatre mouvements — voir, fonder, choisir, incarner — au rythme de votre chemin.

Sur candidature. Un nombre volontairement restreint, pour la profondeur. Les conditions sont établies après un premier entretien, si le chemin est juste.

CANDIDATER À UN ENTRETIEN

## Jean-Luc De Wachter

---

« À l'ère de l'IA, je suis un humain qui parle avec des humains. »

Stelair SARL · Protocole CALL® et Introspection Dynamique® sont des marques déposées.