

Cauchemar global

Je ne sais pas si vous êtes comme moi, mais je me suis toujours demandé comment trouver le bonheur. Quel chemin prendre pour être heureux ? J'ai été assez loin pour cela. Aux extrêmes.

Incroyant, ouvrier chez Michelin à quinze ans, je suis devenu moine bénédictin à vingt. J'ai passé dix ans de silence dans un cloître aux murs de granit perdu au fond d'une forêt. Le cloître est un monde fermé et silencieux avec une seule ouverture : Dieu. Un, parmi 70 autres frères. Je m'appelais frère Marc. Nous chantions les psaumes, sept fois, jour et nuit, à l'église, ce livre de la Bible la résume en poèmes. Et il commence ainsi : « Heureux l'homme... » Ma question.

Puis je me suis retrouvé au cœur des technologies Internet et des réseaux qui couvrent notre monde « globalisé » pendant douze ans.

Je suis passé de l'intériorité la plus radicale - l'enfermement du cloître-village millénaire - à l'extériorité totale des échanges instantanés en réseau du village global. Entre les deux : la globalisation.

« Le fait central des Temps modernes n'est pas que la Terre tourne autour du soleil, mais que l'argent court autour de la Terre ¹ » résume joliment le penseur allemand Peter Sloterdijk.

1. Peter Sloterdijk, *Le Palais de cristal. À l'intérieur du capitalisme planétaire*, Maren Sell, Paris, 2007.

10 MANUEL DE SURVIE SPIRITUELLE DANS LA GLOBALISATION

En effet, depuis la découverte de la rotondité de la terre par Christophe Colomb en 1492 les réseaux d'échanges ont « englobé » notre planète : routes terrestres, réseaux maritimes, long-courriers aériens, câbles de fibre optique sous-marins d'Internet conduisant des téraoctets de paquets d'IP de données, autoroutes informatisées de flux financiers qui relient les grandes places boursières ; tous ces réseaux englobent notre planète comme une seconde atmosphère.

Ces flux vitaux de bateaux, d'avions, d'ondes, de signaux optiques nous entourent comme un écrin vital de puissantes artères, de veines, de vaisseaux sanguins capillaires. Ils sont devenus de plus en plus dématérialisés, rapides, charriant des biens et des informations à la vitesse de la lumière avec des débits gigantesques

Ainsi, la valeur du PIB mondial est échangée en quatre jours et demi entre les différentes places financières du globe. Des ordres d'achat et de vente, d'actions de sociétés, des matières premières, du pétrole, du gaz, sont échangés sans intervention humaine par des ordinateurs qui analysent des contextes d'informations et achètent ou vendent automatiquement en les comparant de manière statistique avec les historiques de contextes antérieurs. Par exemple, une guerre dans un pays du golfe qui influence les cours du baril de pétrole. Ainsi, un simple PC dans une salle de marché à Londres ou La Défense, sous la surveillance d'un trader et d'un programmeur qui transforme immédiatement ses idées en algorithmes informatiques peut gagner 40 000 dollars par jour, licencier des personnes à l'autre bout de la planète ! Un simple PC sur le réseau !

Situation étrange pour un moine... non ?

Un monde complètement connecté donc, où l'argent, unité de mesure ultime, unifiant le système financier mon-

dial après les accords de Bretton Woods¹ est transférable immédiatement là où le retour sur investissement sera optimal, la liquidité la plus importante. Par exemple, là où la main-d'œuvre et les coûts de production sont les moins chers. Ainsi, des « sourceurs » de grande distribution traquent pour Carrefour ou Walmart le lieu où une denrée sera au meilleur marché. La région de Shanghai devenue trop chère du fait de son industrialisation et de la montée de son niveau de vie, le *sourcing* visera des régions plus reculées de Chine à coûts de production plus faibles. Un monde de flux, fluide, liquide, où l'information est le nerf de la guerre. Voilà l'océan du marché global.

Certains disent que la fin de cette histoire approche, que nous sommes arrivés « au bout » de la globalisation. La globalisation a fini par tourner trop vite pour notre terre. L'activité humaine non contrôlée, les échanges aériens qui produisent tant de CO₂ par exemple, détruisent notre milieu vital : l'atmosphère. « Que nous sert-il d'être globalement si riches... si nous ne respirons plus ? » persiflent des esprits chagrins.

Mais revenons à notre question.

Comment survivre dans la globalisation de plus en plus rapide, entièrement traversée par l'argent ? Comment y trouver le bonheur ? Qu'apprendre à nos enfants ?

Comme me l'avait conseillé un ami quelques jours après que j'eus quitté le monastère où je venais de passer dix ans : « C'est simple comme un film de Woody Allen, si tu veux survivre : "Take the cash and run ! Prends l'oseille et tire toi" ! »

Au début, j'ai bien rigolé... Au début.

1. Accords, signés en 1944 par les 44 nations unies alliées, structurant le système financier et la politique monétaire mondiale depuis l'après-guerre.

12 MANUEL DE SURVIE SPIRITUELLE DANS LA GLOBALISATION

Mais quelques années plus tard – après être passé chez McKinsey, *The Firm*, LE cabinet de conseil en stratégie de business global, dont le logo comme toutes les entreprises globales est (forcément !) une mappemonde. Après tout, les cartes du Moyen Âge n'étaient elles pas des cartes spirituelles ? Ici le paradis ; là, l'arbre ; autour, la Méditerranée, etc. ; je me suis dit que le mieux serait sans doute d'appliquer à ma situation personnelle ce que je conseillais à mes clients qui réussissaient si bien, eux.

J'en étais là de mes réflexions quand un soir je suis rentré dans ma maison de banlieue. Comme d'habitude. À la différence près que je me rappelle avoir regardé un de mes fils en train de s'endormir, épuisé par ma journée de travail, la cravate dénouée ; je m'étais assis dans un fauteuil, me faisant du souci pour lui parce que c'est un gosse très sensible et rêveur. La boîte de son violoncelle était ouverte à côté de son lit. Il adore jouer du violoncelle, il dit parfois qu'il veut en faire son métier. Cette nuit-là, alors que j'étais un peu désespéré en me demandant comment il allait s'en sortir, j'ai fait un drôle de rêve.

Je flottais dans un grand nuage de lumière multicolore comme un grand océan. J'étais sans doute passé de l'autre côté de la vie et je marchais au milieu des nuages. C'est alors que j'ai vu quelqu'un au loin. Je me suis approché du type assis sur un tabouret, tout voûté, il était à côté d'un immense tas de haricots et il les écosait patiemment.

J'ai tout de suite reconnu le frère Romuald avec ses grosses lunettes, ses mains gonflées et son dos courbé par l'arthrite. Un de mes vieux frères moines qui est mort il y a au moins vingt ans. Je me rappelle qu'il avait fini sa vie à la plonge et à la légumerie du monastère au milieu de sa

collection de cactus et de cailloux. C'était un grand sensible, qui avait déchargé des camions à la pointe des fusils SS en Poméranie pendant la Seconde Guerre mondiale... et qui en était revenu moine.

Et voilà ce qu'il m'a dit avec une voix d'expert-comptable cireux que je ne lui connaissais pas :

– Mon frère Marc. Maintenant que tu es Didier. Quelques petits conseils...

Si tu veux survivre et avoir une chance de trouver un peu de bonheur dans la globalisation, tu dois d'abord construire ton BUSINESS PLAN PERSONNEL. Rien que de très classique pour n'importe quel homme d'affaires qui commence une nouvelle activité. *Business as usual, no hard feelings*. Il te faut procéder en quatre étapes :

– Tout d'abord il s'agit d'analyser le marché global, ta position et tes chances d'y réussir.

– Ensuite, d'identifier tes forces et tes faiblesses.

– Puis de calculer tes risques et les opportunités de réussite¹.

– Enfin, de construire ton indispensable « plan d'actions » personnel.

Malheur, à celui qui part sur le marché économique global, la fleur au fusil sans avoir accompli cette démarche. Il est comme un homme qui partirait à la guerre en tongs et en bermuda !

1. Analyse SWOT (ou matrice SWOT), de l'anglais Strengths (forces), Weaknesses (faiblesses), Opportunities (opportunités), Threats (menaces).

Analyse de marché personnelle

Tout d'abord pour réussir ta petite entreprise il te faut faire ton analyse de marché personnelle. Pour commencer, il faut que tu acceptes une première réalité : le marché est immense, l'offre déjà nombreuse et personne ne t'attend, personne n'a besoin de toi. Tu es donc seul. Tu es comme une nouvelle marque en position de concurrence qui doit trouver sa place dans un marché déjà saturé d'autres marques établies, d'offres en position de monopole.

Tu vas me dire que la tache est impossible ! Un peu comme ce type qui écrit un premier livre, fait toutes les maisons d'édition et à qui les éditeurs répondent que pour pouvoir être publié il faudrait d'abord qu'il soit connu. C'est le serpent qui se mord la queue ! Bon, tu m'as compris, la première barrière à l'entrée du marché c'est ta peur. Avance au large ! Comment ?

Deviens une marque globale !

Comment ? C'est encore le génial Andy Warhol qui a trouvé la solution : « Au siècle prochain tout le monde sera célèbre... pendant un quart d'heure. » Je te le répète, tu es un inconnu, qui veut devenir une marque. Un peu comme notre génial écrivain inconnu. Tu dois donc à la fois être original (pour ne pas passer pour un martien) et différenciant (pour être repéré). Et il s'agit de ne pas louper ta fenêtre de tir. Après tu ne serais plus *bankable*.

Pourquoi vouloir devenir une marque ? Se faire un nom ? Que permet une marque ?

Elle simplifie la décision d'achat, minimise le risque client, crée un univers émotionnel et bâtit une communauté autour de valeurs connues. Coca-Cola ou toi, même combat ! Tu dois

donc te soucier de ton positionnement personnel. Tu dois construire ton *Self Branding Value*TM pour améliorer en permanence la performance de tes quatre dimensions personnelles de marque : la confiance que les gens t'accordent, une offre solide, des atouts pour la réaliser, enfin un impact financier conséquent. Peu de gens, à part les grands comédiens (Silvio Berlusconi, la Mère Denis, Nicolas Sarkozy...), savent le prix de l'auto-communication, du design de soi, de la fidélité au territoire et aux valeurs de sa propre marque, d'une réponse collant aux attentes changeantes du marché et des désirs humains volatils, du réalignement permanent sur des objectifs stratégiques clairs.

La marque sur le marché permet une liquidité des échanges, elle standardise. Il faut donc absolument devenir une « commodité » comme disent les Anglo-Saxons. Quand on achète un baril de brut, un kilowatt d'électricité, un litre de gaz ou un kilo d'or, inutile de se fatiguer à préciser, tout le monde sait de quoi on parle. À la première phrase on reconnaît du Marc Lévy, du Musso, du Dan Brown, un baril de brut ou du Coca-Cola, prêt à combler du temps de cerveau disponible. Le baril a donc un cours sur le marché des valeurs. Il peut être échangé virtuellement en masse, on appelle cette capacité la liquidité. Mais attention ! Ne devient pas Marc Lévy ou Dan Brown qui veut ! Il s'agit d'un long travail de *brand building*, de positionnement, de simplification, de commoditisation. « Appauvrissement », « plus petit dénominateur commun culturel », « tout fric » diront certains... des persifleurs et des jaloux qui n'ont rien compris au marché et à ses règles.

Mais n'oublie pas que tu es une marque.

Ainsi, les marques, les grands patrons, les comédiens et les starlettes de l'édition se mesurent sur un baromètre de la

16 MANUEL DE SURVIE SPIRITUELLE DANS LA GLOBALISATION

notoriété globale. Le but étant évidemment d'être *bankable*, monétisable. La rencontre de l'offre et de la demande fait ton prix.

Les barrières à l'entrée du marché sont nombreuses !

On peut décrire le marché global dans lequel tu arrives de manière simplifiée mais assez exacte : 50 % de la population mondiale gagne moins de deux dollars par jour, 20 % vivent de manière aisée tandis que 4 % concentrent 80 % des richesses de la planète. Avec un peu de chance tu fais partie des 20 % aisés. Pour la protection sociale... tu oublies.

Cela peut conduire à des socio-styles assez différents :

Si tu faisais partie du quartile de tête, tu serais sans doute marié à une comédienne *bankable* ou à une charmante top-modèle russe et ta chaussure Berlutti™ écraserait l'accélérateur de ta Porsche™ pour arriver plus rapidement dans ta maison de 400 m² au sein d'un parc de résidentiel surveillé, à moins que tu n'aies un chauffeur.

Mais tu as beaucoup plus de chance d'appartenir à la low middle-class du monde global. Debout, bien serré entre deux blacks au visage exténué et une secrétaire habillée en top-modèle par Zara™, tu rejoins ton appartement (courage, encore vingt-cinq ans de crédit !) ou ta maison Century 21™ dans un train de banlieue en retard, après qu'un micro manager t'ait stressé toute la journée en souvenir du jour de ses dix ans où un bande de blacks (tiens, encore eux ?) lui a piqué son Heavy Cheese Burger™ chez Mac Do™.

Allez, la déprime N'EXISTE PAS, en avant !

Rentre dans la course !

Deviens la marque reconnue qui sommeille en toi. Transforme en marque globale ton patronyme que d'obscurs besoins portent depuis des générations sans en savoir le prix.

Plusieurs milliards d'individus sur cette planète envient ton bonheur ! Courage ! Nous te regardons tous et le marché te donne ta chance ! Oh, bien sûr, tu ne seras peut-être pas Zidane, l'Abbé Pierre ou Bernard Kouchner.

Au firmament de la notoriété, il y a des gagnants et des perdants, et tous les degrés de l'échelle entre les deux, mais à toi de grimper en identifiant les meilleures opportunités ! Ton optimisme et ta candeur doivent être dogmatiques et inébranlables. Un doute et tu es mort. Une « main invisible » permet que l'offre rejoigne toujours la demande ; ce que le peuple traduirait par : « On trouve toujours chaussure à son pied. » Pas de place pour la morosité ou le retour sur toi-même, tu pourrais commencer à douter, positive ! Voilà la foi globale.

Les barrières à l'entrée du marché sont nombreuses. Il s'agit donc de bien mesurer tes atouts et tes chances d'y arriver.

Forces et faiblesses

Tout d'abord segmente tes amis.

Une fois sorti d'une grande école dans laquelle tu auras peut-être eu la chance de rencontrer des gens qui te suivaient depuis la crèche et la maternelle, en passant par l'école privée jésuite, tu dois absolument cartographier ton réseau de relations. Il te faut « catégoriser » ceux qui t'entourent en : relations rentables, moyennement rentables, à perte. Élimine déjà les relations gratuites, elles sont une perte sèche au bilan. On ne fait jamais assez attention aux idiots du village global. Analyse toutes les pertes de temps et d'argent qu'ils sont capables de générer et choisis !

Ensuite, considère seulement tes relations rentables, celles qui vont t'apporter des postes de confiance, des retours d'as-

18 MANUEL DE SURVIE SPIRITUELLE DANS LA GLOBALISATION

censeur, des marchés juteux, ces 20 % de personnes rapportent 80 % de la valeur.

Enfin, choisis trois amis chaque année. Reçois-les régulièrement, pars avec eux en vacances. À la fin de l'année, n'en garde plus que deux. Le troisième ne t'en sera que davantage attaché !

Il est fondamental de mesurer le cycle de vie d'un ami pour savoir sa rentabilité réelle. Mesure discrètement ce que t'aura coûté un ami en repas, en soirées, en week-ends, en parties de golf. Calcule ce que tu auras transformé de cette relation en retour sur investissement, en niveau de vie. Analyse les coûts de fidélisation de cet ami. De toute manière, cet ami doit être rentable (on dit *break even*) à deux ans, sinon tu t'es trompé. Une fois le bon filon découvert, capitalise !

Prends les bonnes décisions pour faire fructifier ton capital social.

Un mariage avec une héritière riche risque de se révéler beaucoup plus rentable qu'un amour de jeunesse misérable et vite lassé. N'oublie pas que les banques ne prêtent en réalité qu'aux riches et que les jeunes filles en fleurs ne durent qu'un printemps, c'est seulement de la sagesse. De ton côté, tu dois conduire ton business plan à court et à long terme. C'est seulement du réalisme !

Considère tes enfants comme un investissement à long terme.

Des chemises Ralph Lauren et des pulls en alpaga dès cinq ans, une bonne *public school* à Londres (qui n'a de *public* que le nom, comme Eaton), un petit MBA à Harvard, quelques partenaires de golf avec un même handicap, tous ces petits signes discrets agrandiront inévitablement ton

réseau global d'« amis ». Les bons *business* se font en famille et le capitalisme patrimonial n'est pas la *Cosa Nostra* que décrivent ses détracteurs. Regarde la France !

Risques et opportunités

N'oublie pas que tu es seul dans la jungle globale et que seuls les paranoïaques survivent.

Méfie-toi de tes subalternes, ils n'ont qu'un rêve : prendre ta place. Méfie-toi de tes égaux, dès qu'ils le pourront, ils te glisseront une peau de banane sous le pied. Sois loyal en apparence mais n'accorde aucune confiance à tes *boss*. Ils ont seulement besoin de toi pour construire leur propre carrière, leur *business plan* est aussi personnel que le tien et ils n'hésiteront pas à te virer dès que tu ne feras plus partie de leur stratégie personnelle. Avec les formes d'usage, bien sûr : « Gontran, ça vous dirait notre filiale au Qatar ? Un très, très beau job... »

Il y a évidemment un certain nombre de risques et de menaces à ton bonheur : les retournements de marché, les trahisons d'amis, les concurrents indécents, une épouse malpolie transformée en redoutable michetonneuse au moment du divorce (n'oublie pas qu'une personne qui divorce perd un tiers de ses revenus)... mais l'essentiel des risques n'est pas là.

L'essentiel consiste à adapter le cycle du marché à celui de ta propre vie. Je m'explique.

Adapte ton cycle de vie aux cycles économiques du marché.

Vraisemblablement, tu commenceras à travailler vers vingt-deux ans, n'oublie pas que, quelles que soient tes

20 MANUEL DE SURVIE SPIRITUELLE DANS LA GLOBALISATION

performances, à quarante ans tu seras arrivé en haut de ta courbe. À quarante-cinq tu commenceras à descendre. À cinquante tu réagiras, mais en vain... le destin reste inéluctable et tes revenus vont chuter en même temps que tu vas glisser dans l'oubli avant de mourir. Toute l'histoire des civilisations peut être relue comme une nécropole de marques illustres et de PME obscures...

Sur une échelle de 1 à 100, tu dois donc absolument monter très vite en SBV avant quarante ans. Le SBV étant en général proportionnel aux revenus, tu dois être *bullish* à trente ans. Après...

Ton « cycle de vie produit » personnel (naissance > croissance > maturité > fin de vie) est donc à mettre en regard des inévitables cycles économiques de Kondratiev.

TA MORT EST DONC LA SEULE INCONNUE VÉRITABLE.

By the way, le marché est plein d'opportunités. Le concept néo-schumpétérien de « destruction créatrice » fonctionne à plein régime. Le marché commence toujours par détruire de la valeur pour en créer une nouvelle, supérieure à la valeur initiale. Un entrepreneur survient, le couteau entre les dents, avec une nouvelle idée, et les monopoles tremblent, puis s'effondrent¹. Une vieille génération est virée pour qu'une nouvelle s'approprie des jobs plus rentables et moins fastidieux.

Conclusion : Il te suffit de te trouver au bon endroit au bon moment, là où la liquidité de l'offre et de la demande est optimale. La vie est une fabuleuse opportunité de création de valeur.

1. Contrairement à toutes les mythologies du capitalisme, une entreprise crée de la valeur boursière pendant environ quinze ans puis en détruit pendant la même période, ainsi que l'ont analysé Richard Foster et Sarah Kaplan dans : *Creative Destruction*, Double Day-McKinsey, 2001.

Enfin n'oublie pas que seule compte la « transaction ».

C'est le seul instant où les gens sont enfin eux-mêmes. Non pas celui de la première rencontre commerciale et des argumentaires, non pas celui des estimations, non pas celui de la négociation, mais seulement le moment de la transaction. Voilà la Vérité.

Tout le reste ne sera que justification *a posteriori*, dessous de table, rétro-commission, marge arrière, valorisations pipautés... Donc, concentre toute ton attention sur cet instant et... souris !

Plan d'action personnel

Cette stratégie définie il faut mettre en œuvre un certain nombre de moyens tactiques pour l'accomplir sur le marché. Je ne pourrai t'en fournir ici que quelques-uns.

Parle globish.

Tu entres sur un marché mondial, la première barrière à l'entrée c'est de parler couramment *globish* (*Global English*). Pourquoi te contenter de devenir baron à Castelnau dary si tu peux devenir LE KING à Hong Kong ? Tu dois donc absolument maîtriser les trois cents mots qui permettent de s'exprimer dans un aéroport ou un conseil d'administration. N'hésite pas à servir des expressions fétiches du genre : « *Leverage your assets !* » : bref, transformez votre plomb en or ; « *Build your leadership* » : une autre manière de dire que les derniers seront les premiers ; « *No brainer* » : on fonce dans le mur... il n'y a même pas à réfléchir... « *By the way* » : ce que tu as dit est très intéressant mais je n'en ai rien à foutre...

22 MANUEL DE SURVIE SPIRITUELLE DANS LA GLOBALISATION

et je reviens à ce que je voulais te dire ; *and so on*. Ces expressions agissent comme un vrai talisman sur ceux qui savent.

Pense « marché ».

Que veut l'être humain où qu'il soit dans le monde ? Consommer, accéder au marché, s'enrichir. L'économie de marché est la seule survivante des grands idéaux. Les autres systèmes qui ont voulu régner par la politique, la religion ou la force ont échoué ou se sont transformés en systèmes totalitaires. Donc, seule compte la création de valeur pour le marché qui concourt à l'accomplissement individuel et au bonheur de l'humanité. La démocratie, en favorisant le libre-échange et l'entrepreneuriat, accompagne le marché dans un cercle vertueux et illimité de création de valeur. La seule force à l'œuvre est la volonté d'enrichissement personnel. Tout autre raisonnement est une illusion. Le marché est l'*eidos* de l'homme, pour parler comme Platon, son opportunité. Tout dépend de ton *entrepreneurship*, ta volonté d'entreprendre, d'y aller !

Passes entre 25 et 50 % de ton temps en avion entre Londres, Los Angeles, Shanghai, Bombay, Tokyo et Hong Kong pour ton business, la Banque mondiale ou l'ONU. C'est la seule manière de réaliser un business global pas recroquevillé dans une microrégion médiévale avec ses barrières douanières et son esprit de clocher. Voilà les antiques ennemis du libre-échange ! Toi, booste ta réalisation d'homme global. Caïn le nomade a toujours terrassé Abel le sédentaire. Télétravail, mobile tribande, triple-play, bureau virtuel, Blackberry, sont un must.

Think global, act global, forget local.

En clair ne perd pas trop de temps avec les *natives*. Ils ne savent pas que le marché est leur bonheur. Tu trouveras des Marriott Hotels, des American Express et des Mac Do dans chaque aéroport. Le *globish* des aéroports suffit pour rencontrer les directeurs financiers et les directeurs de programme des régions concernées. Tu y retrouveras d'autres *business-men*, rapporteurs de l'ONU, conseillers d'ONG, *special advisors* des Nations Unies ou de la Croix-Rouge... qui sont passés par les mêmes écoles que toi. *One planet mind!* La standardisation globale des diplômes a du bon. Tu les reconnaitras à leur costume gris et leurs chaussures noires impeccablement cirées au milieu des saris multicolores, des mendiantes de douze ans avec des enfants dans les bras, des sikhs enturbannés et des burkas d'un autre âge. Pour les VIP's de la globalisation *life is a bubble*.

Protège ton écosystème.

Pour un aller-retour Paris-New York, compter 11 000 km et... entre 1,5 et 3 tonnes de CO₂ par passager, plus que l'usage moyen d'une voiture pendant un an. Pourquoi se priver ?

Cela dit, rouler en 4x4 ML 400 Mercedes essence, fabriqué au Mexique (13 litres aux cent) c'est bien. Mais un Hummer (20 litres)... c'est mieux ! Plus glamour surtout. Tout Beverly Hills est équipé, un signe qui ne trompe pas son pipole !

Mange de l'agneau de Nouvelle-Zélande, 7 € le kilo, la moitié du prix de l'agneau élevé en France. Pourquoi mégoter quand une bonne côtelette peut parcourir 18 500 km en émettant 50 à 100 fois son poids en CO₂ ?

L'hiver, mange des fraises ! Un kilo par avion c'est 5 kg de CO₂ en plus dans l'atmosphère. Pourquoi se gêner ? L'atmosphère est à tous mais les fraises sont pour toi.

24 MANUEL DE SURVIE SPIRITUELLE DANS LA GLOBALISATION

Un jean de marque cumule 65 000 km pour tirer parti de la main-d'œuvre la moins chère possible, sans compter les 32 kg de matières premières et les 8 000 litres d'eau nécessaires à sa production¹.

Protège ce mode de vie sain et sans aucun danger pour toi-même.

Adhère au « Collectif pour détruire la planète² ».

Ainsi, tu feras bientôt partie des *happy few* globaux qui ont décidé de chauffer la salle avant le grand feu d'artifice écologique global. Comme tu le sais sans doute, notre atmosphère s'est considérablement épaissie sous l'effet du CO₂ et des énormes quantités de gaz à effet de serre produites par l'homme. Résultat : cette couche emprisonne les radiations infrarouges du soleil ; la température de l'atmosphère terrestre, captive, et aussi celle des océans se réchauffent dangereusement. Adieu les neiges du Kilimandjaro, la banquise et les glaciers millénaires, les côtes de Floride. Bonjour : cyclones, typhons, tornades, déserts à perte de vue. Sans compter les milliers de morts comme à la Nouvelle-Orléans.

Tu le sais sans doute déjà, les inondations ont été multipliées par 7 en Asie entre 1190 et 2000, par 4 en Europe. Les cartes des continents seront redessinées sous la montée des océans avec, par exemple, 20 millions de personnes évacuées à Pékin et sa région, 40 millions à Shanghai, 60 millions à Calcutta et au Bangladesh, sans compter le mémorial du World Trade Center sous les eaux : ce que Ben Laden avait

1. Source : Thanh Nghiem, *Terres d'avenir pour un mode de vie durable*, Éditions Alphée-Jean-Paul Bertrand, 2007.

2. Voir à ce sujet la désopilante BD de Philippe Ducat, *Mouvement pour la destruction de la planète*, La Martinière, 2007.

rêvé, la globalisation des échanges et des flux incontrôlés l'a fait... Selon le MIT, l'intensité des plus grosses tempêtes survenues dans l'Atlantique et le Pacifique depuis le début des années 70 a augmenté de 50 %¹.

Les Américains eux, restent de glace quant aux accords de Kyoto qui seraient « suicidaires pour les économies occidentales » (*sic*) !

Le frère Romuald a relevé la tête, il a désigné le tas de haricots à côté de lui de sa vieille main couverte de veines bleues, et il m'a dit :

« Tu sais d'où ils viennent ?... Du Kenya, c'est les moins chers ! Voilà 70 tonnes de CO₂ ! Elle est pas belle la mondialisation ? »

C'est à ce moment que je me suis réveillé. En sueur.
I have a dream !

Mon fils dormait à côté de moi. L'étui du violoncelle était ouvert. En fermant les yeux je l'aurais entendu jouer la *Suite pour violoncelle* de Jean-Sébastien Bach qu'il adore. J'avais confondu ma vie personnelle avec la construction du *business plan* d'un de mes clients.

Mais ce cauchemar a mis en route ma réflexion.

C'est alors que je me suis posé une très vieille question qui hante l'humanité depuis le premier homme et qui m'inquiète chaque matin, la seule qui vaille : Comment être heureux dans ce monde, comment survivre dans la jungle globale ?

1. Source : Al Gore, *Une vérité qui dérange*, La Martinière, 2007.