

Gilles Morand

Opportunité mondiale.
La richesse à votre portée.



Du même auteur :

Le massage pour tous, Éditions Le jour, 1982,

Massage et polarité, éditions de Mortagne, première édition en 1989, deuxième édition en 1999,

Massage à la portée de tous, éditions Édimag, 1998,

Massage pour enfants, éditions de Mortagne, 2001,

Massage 101, éditions Un Monde Différent, 2005

Gilles Morand

Opportunité mondiale

*La richesse à votre portée
Grâce au marketing par réseaux écolo*

Éditions EDILIVRE APARIS
93200 Saint-Denis – 2011

www.edilivre.com

Edilivre Éditions APARIS

175, boulevard Anatole France – 93200 Saint-Denis

Tél. : 01 41 62 14 40 – Fax : 01 41 62 14 50 – mail : actualite@edilivre.com

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction,
intégrale ou partielle réservés pour tous pays.

ISBN : 978-2-332-47247-2

Dépôt légal : décembre 2011

© Edilivre Éditions APARIS, 2011

Table des matières

Prélude au changement des consciences et des mentalités	9
L'effet de la pollution sur l'écologie	13
Le futur de l'humanité	21
Le projet S.E.T.I. (Search for extra-terrestrial intelligence) Recherche de vies extra-terrestres	25
Les compagnies de commercialisation par réseaux	31
Voici ce qu'est le principe du levier	35
La répartition des bénéfices	37
L'entreprise idéale	41
Comment s'enrichir rapidement !	45
Pourquoi s'engager ?	47
Le marketing par réseaux un secteur extraordinaire	52
Persistance ou chance	52
Un revenu résiduel	53
Faire ce qu'il faut	53

Les défis et l'éducation.....	54
Etablir ses priorités	54
Les formations	55
Les objectifs.....	55
Planifier son activité	56
Evaluer son activité.....	56
La liste de contacts en marché chaud	57
Rédiger sa liste de contacts de marché chaud.....	57
Travailler à partir de la liste de contacts.....	57
Scripts pour travailler à partir de la liste de contacts	58
Organiser une réunion à domicile.....	58
Les références	58
Aider son downline à travailler à partir de sa liste de contacts	59
Problème de liste et problème d'argent.....	59
Parrainer efficacement à partir d'annonces	60
Les rendez-vous et les entretiens	60
L'information par la poste et les messages de suivi	60
Les appels de suivi.....	61
Répondre aux objections et situations de suivi.....	61
La "feuille du créateur d'entreprise"	62
Quand est-on prêt pour passer en revue la "feuille du créateur d'entreprise"?.....	62
Passer en revue la "feuille du créateur d'entreprise"	62
Travailler en profondeur	63

Devenir un leader	63
Développer un réseau	64
Focaliser sur son équipe	64
Avec qui travailler?	64
Vous pouvez le faire.....	65
Et la santé dans tout cela ?.....	73
Secrets d'une santé globale	75
Exhortation	79
Conclusion.....	81

Prélude au changement des consciences et des mentalités

En ce début de siècle, une nouvelle conscience humaine se manifeste. Des individus, bien informés en ce qui a trait à notre évolution planétaire et à la conscience collective humaine ou à la mentalité du plus grand nombre de gens, prédisent un changement à la grandeur de la planète, dès la première moitié du vingt-et-unième siècle. Ce changement est intimement lié à l'impact de tout individu sur son environnement immédiat et sur la terre toute entière. La vie spirituelle sera en pleine effervescence après le premier quart du vingt-et-unième siècle. Cependant, pour s'adapter aux changements, il revient à chacun de nous de préparer le terrain, en vue de diminuer l'impact négatif de la transition entre les croyances de notre ère et celles de la nouvelle ère qui commence. Les anciens concepts feront place à des nouveaux, mais il reste que nous devons laisser loin derrière ce qui est accepté comme évident dans la société actuelle.

Une grande force est déployée en ce moment sur la Terre. Une énergie toute neuve, qui vise à éveiller la nouvelle conscience des gens, est en train de faire son

chemin dans le cœur des humains. En effet, si nous voulons relever le défi de la santé et de la survie humaine, nous parviendrons à une étape primordiale dans notre évolution spirituelle.

Mise en garde

Ne désirant que le bien de tous, je signale que le texte qui suit peut être un peu bouleversant pour certains lecteurs. À cause de l'indifférence de trop de gens par rapport au mouvement favorisant la sauvegarde de l'environnement naturel, il m'a semblé important d'utiliser des mots qui secouent les consciences. Il est important que tous soient vigilants tout en faisant de l'argent en marketing de réseaux légitime de par le monde entier.

Ce livre est dédié à Marcel Chiochio de son soutien depuis plus de trente ans.

Je dédie également ce livre à tous ceux et celles qui ont le courage d'agir pour sauver la Terre et l'humanité.

L'effet de la pollution sur l'écologie

Au début des années 2,000, les Nations-Unies demandèrent aux scientifiques quels moyens ils proposeraient pour que l'équilibre entre l'homme et la nature reviennent et pour que cesse la destruction par l'exploitation ou par la pollution. La réponse des savants fut très claire : « La nouvelle manière de faire, c'est l'ancienne manière. »

Allez demander aux autochtones (aborigènes de toute nation) de quelle manière leurs traditions ancestrales ont survécu au fléau de cinq cents ans de domination par l'homme blanc ? Ils vous répondront qu'ils ont su respecter la nature en ne la détruisant pas. C'est la réponse qu'ils donnent à ce même homme blanc qui se demande de quelle façon remédier à son erreur d'entrepreneur-exploiteur et de pollueur ?

En avril 1994, un bison blanc est né à Jacksonville, au Wisconsin U.S.A. Le fait de naître blanc, pour un bison, semble être impossible, le fait est si rare et si extraordinaire qu'il a été unique dans l'histoire. Aussi, a-t-il été publicisé par les anciens indiens. Cet

animal, d'une autre couleur, est symbole des changements qui nous attendent.

Eh oui ! les indiens de par le monde, persécutés, massacrés ont disparu, dans une proportion de 96 % parce que l'Homme a voulu occuper leurs territoires. Pourtant, ils connaissent la réponse et sont prêts à sauver la planète de la dévastation par l'homme moderne, grâce à leur respect ancestral de la nature. C'est le cas, surtout, des traditionalistes. La planète est comme une mère qui porte toute vie ; c'est pourquoi chacun doit la respecter. Nous n'arrêtons pas l'exploitation des forêts vierges tropicales, cette réserve d'oxygène à 50 %. Il y a pourtant mille acres de ces forêts détruites chaque jour, ce qui équivaut à trois millions d'hectares par année. C'est un non-sens. De plus, que dire de nos forêts boréales occidentales coupées comme bois de sciage, de construction et pour le papier ? Et la disparition des animaux ? Plus de mille espèces disparaissent chaque année. Et que dire de la surpêche commerciale ? Des baleines qui échouent sur la plage, en raison des changements magnétiques. À quoi sert cette tuerie qu'est l'exploitation, tuerie qui provoque le désordre dans la nature, la pollution ? Comme le corps humain se compose de 80 % d'eau, c'est donc dire que contaminer les rivières, les lacs et les océans, c'est signer l'extinction de l'être humain. Voilà ce que les indiens d'Amérique et les aborigènes bafoués depuis des siècles, sont prêts à dire.

Saviez-vous que le 22 avril de chaque année est la journée de la Terre. Cette date a été bien définie sur le calendrier mondial. Afin de garder en mémoire cette journée et de poser une action pour sauver

l'environnement, il faudrait écrire le 22 avril en relief sur ce calendrier. C'est sans aucun doute très important. En effet, la déesse de la Terre, Gaia, est vivante mais malade, parce qu'elle est attaquée par un détraqué dénaturé. La vie de Gaia c'est notre vie. Nous sommes en danger de mort. L'homme doit respecter la vie sous toutes ses formes (minéral, végétal, animal). Le plus petit brin d'herbe vivant porte la vie, et le plus grand arbre aussi. La survie de l'humanité dépend du respect de toute forme de vie, et ce, à l'échelle de la planète. La vie sur notre planète n'étant pas assurée indéfiniment, quoi qu'il arrive, chacun des gestes posés par chaque individu et chaque entreprise est primordial pour l'environnement. Il faut que chacun fasse sa part ! Éliminons le processus de destruction de la planète !

Quoi faire ? D'abord, il faut penser de manière holistique. Il s'agit ici d'établir l'harmonie et l'équilibre entre le corps-cœur-cerveau. Bref, pratiquer l'amour et la compassion dans la vie. Ensuite, il faut agir : recyclons ! Enfin, évoluons intelligemment, de manière à maintenir la santé des gens et à favoriser l'écologie. Alors, un avenir sera assuré à la grandeur de la majestueuse planète bleue.

À quand la propulsion des véhicules motorisés avec autre chose que cette pourriture de pétrole, ce carburant fossile ? Qu'attendent la N.A.S.A. et les compagnies responsables pour mettre sur le marché un carburant à l'hydrogène, qui permettrait aux automobiles de produire un gaz d'échappement aussi pur que l'air des Rocheuses nord-américaines. Certains prévoient que ce sera l'hydrogène. Quand ? Demandons à ces compagnies exploiteuses et mercantiles, qui attendent l'épuisement des stocks de

pétrole, de nous conduire dans cette ère nouvelle et révolutionnaire.

Les plastiques, surtout ceux qui ne sont pas recyclables, sont là pour demeurer encore pendant plusieurs générations ; ils sont à base de pétrole, le pétrole qui pousse les pays à s'entretuer pour l'obtenir. Et bientôt, l'éthanol, dérivé du maïs ou de la canne à sucre, sera le carburant employé par l'industrie et par l'individu pour son automobile. Saviez-vous que les plus grands pollueurs de l'air, mis à part le monde industriel, sont les automobiles ? Il existe 650 millions de véhicules motorisés en circulation actuellement sur la terre. C'est énorme ! Et la Chine, qui prisait tant la bicyclette, veut maintenant des voitures ! Ne croyez-vous pas qu'il nous faut chercher les moyens qui ne produiront plus de pollution, ou presque plus, à petit prix ? Protégeons l'environnement ! À quand la voiture électrique ? Ce n'est pas pour bientôt ! Le solaire et l'électricité semblent présentement trop coûteux pour transformer le moyen de transport quotidien du consommateur. Toutefois, les Japonais et les Québécois ont mis au point une voiture électrique.

Depuis l'apparition de la vie sur la Terre, l'intelligence humaine a dû faire face à toutes sortes de fléaux. Alors, chaque fois, l'A.D.N., matière vivante intelligente dont nous sommes tous le résultat, a toujours déclenché de nouvelles connexions dans le cerveau humain, pour permettre à l'Homme de régler ses problèmes et d'accéder à une nouvelle étape de son évolution. En effet, le nombre de circuits du cerveau accessibles par notre système nerveux est illimité. C'est étape après étape que l'Homme explore ses

circuits et les utilise pour assurer ses apprentissages de sa conscience de la collectivité. Par exemple, il apprend à marcher avant d'apprendre à écrire. Parmi les apprentissages les plus achevés de l'homme, on doit mentionner le développement. À cet égard, la conscience collective des humains a un impact positif sur le comportement, dès que l'être humain a appris à donner de l'importance aux autres ; il tire profit rapidement de cette ouverture vers les autres. Par exemple, il apprend des autres, il échange. Ce qui lui fait du nouveau. Ainsi, chaque époque possède son lot de découvertes. Cela vient alors comme une révélation qui excite l'Homme et le motive. Il y a des personnes, et leur nombre augmente sans cesse, assez intelligentes pour avoir deviné la future préoccupation de l'humanité : l'amour et la compassion pour les autres, l'énergie du cœur. Parvenir à cet amour et à cette compassion et, conséquemment, changer les mentalités sera bientôt une réalité pour tous. Ce n'est qu'une question de temps.

Le plus grandiose domaine à découvrir, c'est l'espace. Serait-il enfin à notre portée ? C'est parti pour cela, n'est-ce pas ? Gaia se meurt comme les baleines des océans, et la couche d'ozone diminue dangereusement, en amenant d'autres problèmes sur terre. Les calottes glacières fondent également. Par exemple, on constate qu'il y a une augmentation des cancers de la peau et un réchauffement de la planète de un degré Celsius par dix ans, au lieu de un degré Celsius par cent ans, comme avant l'ère industrielle. Cependant, la stratosphère autour de la planète va équilibrer ce problème dans le présent siècle. Conséquemment, nous devons tous adhérer à la défense de l'environnement, à la commercialisation

par réseaux écologiques. Nous devons faire en sorte d'éviter les accidents de pétroliers géants qui déversent des nappes de pétrole dans la mer, détruisant ainsi la flore et la faune à des milliers de kilomètres à la ronde. À quand la double-coque de fond pour ces pétroliers, tueurs de vie ? Et que dire des déraillements de chemins de fer et de ces longs trains de marchandises, bourrés de produits chimiques ? Ils sont un danger mortel pour les populations environnantes et des pollueurs potentiels menaçants, du coup : la couche phréatique souterraine.

Maintenant que l'arsenal nucléaire commence à être réduit, pourra-t-il servir uniquement à nous protéger des météores géants qui se dirigeraient vers notre planète ? C'est sa seule utilité écologique, mais on le garde, comme outil de persuasion politique, territorial et idéologique (ex : les États-Uni et la Corée du Nord par exemple ou l'Iran). Cent sous-marins nucléaires pourrissent au fond de l'océan Arctique actuellement. Que font les gouvernements ?

De plus, les déchets nucléaires déposés dans des contenants supposés étanches à la radiation ont été pendant longtemps jetés carrément à la mer dans des barils ordinaires ou doublés. Et que penser de la multitude de camions-citernes qui se déversent sur la route, à cause des liquides qui débalencent le centre de gravité. Ces accidents laissent s'écouler le pétrole néfaste à l'environnement. Que penser aussi des centrales nucléaires fissurées, des pipelines, des oléoducs et des gazéoducs perforés de l'ancienne U.R.S.S. ? Enfin, les autorités achèment-elles tous les déchets biomédicaux dans les incinérateurs appropriés ?

Malgré cet état de fait, on constate un certain progrès. Si les villes utilisaient les systèmes d'égouts et les déchets à bon escient, elles auraient, certes un meilleur contrôle de l'impact des scories sur l'environnement. À quand l'usage des plantes des jardins japonais pour filtrer les eaux souillées et les rendre potables sans produits chimiques ? D'autres actions doivent être entreprises. Aujourd'hui, on recycle les pâtes et les papiers, le verre, le plastique, le métal, de même que les pièces électroniques. Les mégaprojets hydroélectriques, laissés sans surveillance antiterroriste, noyant les terres sauvages produisent azote et méthane dans l'air, sont des causes de pollution. On se plaît à nous dire, aux quatre vents que le Québec produit de l'énergie propre. Quelle aberration ! À quand la prolifération des fermes d'éoliennes ? Recycle-t-on les routes, du Québec, qui sont en si piteux état ? Pourquoi pas avec de vieux pneus recyclés mélangés à l'asphalte ? Ils serviraient à quelque chose d'utile, au lieu de pourrir dans les dépotoirs municipaux. Le budget alloué aux routes, depuis une vingtaine d'années, a permis, au parti politique de l'époque, à promouvoir leur idéal et leur lavage de cerveau. L'état actuel des routes ressemble à un après-guerre. Penser écologiquement ou mourir ! Le futur de l'Homme est là !

Comme nous l'avons déjà dit, la prochaine étape est annoncée, c'est l'espace. Nul ne peut douter aujourd'hui du potentiel qu'il offre pour étudier la planète, afin de trouver des moyens de survie.

Le futur de l'humanité

En admettant que l'univers est rempli de centaines, voire de milliers de planètes habitées par différentes formes de vie intelligentes, nous est-il permis d'espérer rejoindre ces formes de vie pour communiquer et vivre, tous, dans l'amour et la paix universelle ? Oui ! Cependant, trop de gens en ont peur, de ces visiteurs de l'espace, parce qu'ils connaissent notre destinée. En temps opportun, si nous prenons soin de l'environnement, ils assureront notre survie. Seulement alors, ils interviendront à notre demande, car nous leur prouverions que nous prenons soin de la terre.

Nous allons franchir un grand pas et peut-être, si le temps nous le permet (dépendamment bien sûr de l'état de notre planète), sauver la planète, voire accéder à l'espace sidéral. Cela prouvera que la vie sur terre a mérité notre respect et peut être perpétuée. Si nous posons des gestes de plus en plus écologiques et sécuritaires pour nous (notre santé) et l'environnement, notre plus proche voisin en tirera profit. N'oublions pas que nous pourrions suffoquer de notre propre folie humaine.

Est-ce à dire que si la planète continue à se détériorer à cause de la stupidité des hommes, la seule solution qui restera sera de rassembler toutes les connaissances scientifiques ? Cela voudra-t-il dire, en conséquence, que seule les astronautes et les personnes les mieux nanties réussiront à se qualifier pour coloniser l'espace ? Ce ne sont pas des paroles en l'air. Les colonies spatiales vont peut-être voir le jour plus rapidement qu'on ne les avait prévues. Je crois qu'habiter l'espace demeure la seule solution inévitable pour assurer la survie de l'espèce humaine.

Nous savons très bien qu'une étoile comme notre soleil possède une longévité d'au moins cinq milliard d'années. Notre astre solaire a survécu pendant environ quatre milliards et demie d'années. Il lui en reste cinq cent millions d'années avant qu'il ne se transforme en géante rouge et en super nova. Alors, il explosera entraînant dans sa course notre planète. Sans doute que, avant que cela se produise, une planète au soleil, plus jeune et susceptible de rendre possible la vie, afin de garantir la survie de l'espèce humaine, soit découverte.

L'humanité est donc vouée à quitter son nid actuel. Quelle génération, dans un futur pas très éloigné, peut-être dans deux cent ans, connaîtra cette fabuleuse aventure ? Le temps est notre meilleur atout pour l'instant, mais l'équilibre entre l'Homme et son environnement naturel doit être recherché, coûte que coûte. Mais nous nous devons de faire notre part pour améliorer l'environnement. Les hommes, à cause de leurs produits domestiques toxiques de consommation courante, les petites et moyennes entreprises, ainsi que les multinationales, parce qu'elles polluent

beaucoup, doivent agir de manière à garder notre milieu sain. Les déchets dangereux et le recyclage, tout ça, il faut s'en occuper ! Seulement 17 % des déchets domestiques sont recyclés. Pensons à la sauvegarde de l'environnement et nous verrons le résultat : la survie humaine et planétaire à long terme pour des générations. Soyons prudents quant aux choix mis à notre disposition ! La Nature, Gaïa et la science ont toujours donné de judicieux conseils à ceux qui savent les écouter, les utiliser à bon escient. Évoluons le plus humainement possible en respectant la vie pour ce qu'elle est en réalité : fragile et intelligente. Employons des produits « tensio-actifs » biodégradables. Procurez-vous un lopin de terre boisé, un potager !

Le temps presse.

Notre rôle sur cette bonne vieille planète terre, c'est d'assurer l'harmonie universelle. N'oublions jamais de garder saine, notre planète. L'être humain (homme, femme, enfant) prime sur tout changement environnemental et technologique. Respectons la nature. Et qui plus est, en ces temps décisifs et modernes pour l'évolution humaine et spirituelle, sauvegardons la terre, car nous sommes tous nés de Gaïa, notre terre maternelle à tous. Il ne nous reste plus qu'une cinquantaine d'années, d'après les écologistes, pour amorcer le virage nécessaire. Sinon, c'est la fin de la race humaine. La colonisation de l'espace est la seule solution intelligente à notre survie. Que devient l'entente de Kyoto et son protocole de dépollution des gaz à effet de serre ? On possède maintenant, en bourse, des crédits sur les actions internationales de carbone. Et on essaie de sauver les abeilles...

Le projet S.E.T.I. **(Search for extra-terrestrial intelligence)** **Recherche de vies extra-terrestres**

Le 12 octobre 1992, la N.A.S.A. (national association space agencies) émettait l'hypothèse de Carl Sagan, astrobiologiste, selon laquelle, en 10 000 ans d'histoire moderne, nous avons dû recevoir la visite d'extra-terrestres au moins une fois. Aussi, la N.A.S.A. a commencé un programme de recherche avec deux radio-télescopes géants à Green Bank, U.S.A., sur la vie extra-terrestre sur d'autres planètes, afin de capter des ondes radio d'autres systèmes solaires qui pourraient révéler l'existence d'autres vies intelligentes semblables à la nôtre ou différentes. La raison est que le monde scientifique, vu l'immensité de l'Univers, s'éveille et ne croit plus que nous en soyons les seuls habitants. Plus de 1 000 radio-télescopes sont dirigés vers les étoiles actuellement. Le projet H.A.A.R.P. manipule les conditions atmosphériques comme arme contre les pays ennemi des U.S.A..

Quand Charles Lindberg a accompli son vol légendaire, son hypothèse était qu'il était capable

d'atteindre Paris, en franchissant l'océan Atlantique, sans escale. L'hypothèse principale de la recherche spatiale américaine est de prouver que l'Homme pourra accéder à l'espace cosmique continuellement, à volonté. Quelle est la raison de l'importance de cette exploration spatiale ? C'est la surpopulation actuelle de la terre. En effet, la surpopulation de notre planète posera, d'ici quelques siècles un problème insoluble. De 1950 à 2000, elle est passée de 2 milliards et demie à 6 milliards d'habitants. Selon les statisticiens, la population du globe atteindra 8,7 milliards d'habitants, d'ici 2050, ce qui signifie qu'il y aura 335 habitants au kilomètre carré. Selon la N.A.S.A., la faim menacera alors le monde entier. Il ne faut pas perdre de vue que si cela se produit, il faudra en tirer les conséquences : manque d'eau et de nourriture sur la terre.

Voici celle de l'Évangile¹. Il est dit : « Mangez seulement lorsque le soleil est à son point culminant dans le ciel et, une seconde fois, lorsqu'il est couché. Alors, vous ne verrez jamais la maladie, car ceux qui procèdent de la sorte trouvent faveur aux yeux du Seigneur. Et si vous voulez que les anges de Dieu se réjouissent en votre corps et que Satan s'enfuit bien loin de vous, dans ce cas, ne prenez place qu'une seule fois par jour à la table de Dieu. » Les Japonais disent :

« Le riz c'est Bouddha. » Les diététiciens nous conseillent, quand même, de prendre trois repas par jour, mais il faut manger tous les jours.

¹ « SZÉKELY, EDMOND » Anciens textes araméens et slavons, Lauzanne, les Éditions Pierre Guémillard, 1975, 170 p.

« L'obscurité et la lumière sont toutes deux de la même nature ; leur différence n'est qu'apparente, car chacune est née de la source du Tout. »

Extrait des tables d'émeraude de Thot.

*

* * *

Nous avons la conviction que les hommes s'établiront, un jour, sur une planète comme Mars et qu'ils s'adapteront aux conditions climatiques et physiques de cette planète, de la même manière que les esquimaux s'adapteraient au climat de l'Égypte, si on les y transplantait. La plus grande qualité de l'Homme, c'est sa capacité à s'adapter à toutes les situations de vie. Un jour, de gigantesques vaisseaux spatiaux feront la navette entre les planètes qu'habiteront les enfants de nos enfants. Des planètes nouvelles nous accueilleront ou seront conquises comme le furent dans le passé l'Amérique et l'Australie. Tel est l'objectif de la recherche spatiale : offrir aux générations à venir une chance de survie. Or se désintéresser de la conquête de l'espace, c'est condamner les générations futures à périr de faim.

Voici l'équation Drake par laquelle s'appuie la N.A.S.A., étaye ses prétentions, pour prouver ce qu'elle avance : notre seule galaxie, la Voie lactée, accueillerait 10 000 civilisations avancées d'extra-terrestres. Auraient-elles quelque chose d'une suprême importance à nous communiquer ? Selon les lois galactiques, ces civilisations ne peuvent pas intervenir auprès de nous, sans notre consentement.

Les recherches ne sont pas des recherches ésotériques ne concernant que les spécialistes avertis. Par exemple, les explorations sur Mars. Ceux qui estiment ne pas avoir de responsabilités par rapport à l'humanité ne sauraient ignorer que c'est grâce à la recherche qu'ils n'ont pas eu à subir un troisième conflit mondial. En effet, n'est-ce pas la crainte de la destruction totale qui empêche les grandes puissances de trancher, par une guerre nucléaire, les divergences matérielles et idéologiques qui les opposent.

On entend dire souvent qu'on devrait investir dans les pays en voie de développement les milliards qui vont à la recherche spatiale. Cette opinion est des plus discutables. De toute évidence, la masse ouvrière du tiers-monde est déjà devenue l'esclave des multinationales. C'est parce que les pays pauvres cherchent à s'industrialiser et à atteindre le mode de vie occidental, confortable.

Une myriade de belles expériences humaines attendent les personnes saines et évoluées par le cœur (ou qui tendent à le devenir), au fil de leur vie présente. Je ne peux, ici, dévoiler ce qui les attend, car, honnêtement, je n'en ai pas la moindre idée. C'est personnel à chacune d'elles. Disons qu'on va s'en sauver et sauver la planète. « Tout va s'arranger », tel est le message que tous les chercheurs optimistes répandent. C'est un message antistress par excellence que je partage avec vous. La clé est l'amour inconditionnel et universel envers toute vie.

La destruction de la planète étant une question de vie ou de mort, pensez-vous que les humains intelligents qui tiennent à la vie vont demeurer là les bras croisés et laisser aller la situation au pire niveau

de survie que l'on pourrait s'imaginer ? Non ! Cependant, chacun doit participer à cette prise de conscience, à ce changement des mentalités. Et, par-dessus tout, agir !

Entre-temps, les prochains voyages de la navette spatiale Atlantis viseront à construire et à mettre en orbite autour de la terre, lorsqu'elle sera terminée, la première station orbitale permanente appelée « Projet Freedom ». Il est prévu que la prochaine station abritera plus d'une année des êtres humains, pour qu'ils puissent accomplir des études écologiques, planétaires et spatiales. Plusieurs pays y participent déjà. Les navettes spatiales ont fait du beau travail.

Les compagnies de commercialisation par réseaux

Les compagnies ordinaires n'ont qu'un seul objectif, à tout prix, elles ne cherchent que le profit au détriment de la Terre. En conséquence, elles n'ont aucune morale, ni sociale, ni écologique, comme celles qui font 100 millions \$ de profit et ont des paradis fiscaux qui se chiffrent par milliards. En revanche, les compagnies qui commercialisent leurs produits au moyen d'un réseau de collaborateurs ont d'abord des préoccupations humanitaires et écologiques. Il existe actuellement un grand nombre de compagnies commerciales qui font des affaires par contact direct avec des gens. Il importe que toutes les populations développent une conscience collective pénétrante pour sauver la planète. Cependant, le développement d'une conscience collective dépend d'une modification psychologique et des habitudes de vie des gens, ce qui suppose un changement de mentalité. C'est pourquoi les Hommes de la Terre, les multinationales polluées et exploiteuses du tiers-monde doivent, le plus tôt possible, changer leur façon mercantile d'agir. Dans le monde, environ 37 000 multinationales possèdent le

tiers de l'avoir privé de la planète. D'où un chiffre d'affaires de 5.5 trillions \$ soit 5 millions de milliards \$, malgré le fait qu'elles doivent tenir compte de 500 législations nationales ou d'États différents. Heureusement, de plus en plus de compagnies, un faible pourcentage, cependant, ont les préoccupations majeures suivantes : la santé et l'environnement. En ce qui concerne les compagnies qui fonctionnent par l'intermédiaire d'un réseau de collaborateurs, les exigences sont toutefois moins grandes. C'est pourquoi le marketing de réseaux est le moyen par excellence pour faire des affaires aujourd'hui. D'aucuns prétendent qu'il deviendra l'avenir de toutes les personnes désireuses d'atteindre l'indépendance financière. Cependant, leurs propriétaires doivent tenir compte, dans leurs politiques, des données écologiques et respecter l'environnement. Il est plus acceptable d'augmenter ses revenus en toute quiétude, lorsque les produits que l'on vend sont écologiques.

Actuellement, tous ceux et celles qui font du marketing, par l'intermédiaire d'un réseau de collaborateurs de réseaux, vendent des produits écologiques par vente directe ou par l'Internet. Ils établissent un réseau de relation (parents, famille, amis, relations de travail ou contacts à froid, contacts Internet) à temps partiel, selon leur convenance ou à temps plein, s'ils le désirent vraiment, lorsque leurs revenus triplent le salaire de leur emploi, pour ceux et celles qui en possèdent un. Les gens ordinaires, les professionnels et les personnes de tous les milieux et de toutes les nationalités y sont attirés, en raison du principe de levier de ce genre de commerce légitime. L'action régulière et constante, que ce soit dix ou vingt heures par semaine, est suffisante pour avoir des

revenus intéressants à long terme, disons après six ou dix mois. Petit à petit, les affaires continuent à progresser, créant l'effet de boule de neige, car, dans le réseau, d'autres personnes sont déterminées à faire comme eux, pendant que d'autres (les consommateurs) recherchent toujours les produits et les services les moins chers. Il y a de la place pour tout le monde dans ce genre de commercialisation par réseaux. Tout dépend des rêves et des aspirations de ceux qui s'y adonnent.

Voici ce qu'est le principe du levier

Ce principe, peut, si on le présente grossièrement, se résumer à dire que plus vous recrutez de personnes, qui acceptent de vendre votre produit à d'autres personnes qui acceptent, elles aussi, de procéder de la même façon, plus vous vous enrichissez.

Supposons, qu'à titre individuel, vous achetez jusqu'à 100 \$ d'un produit par mois, ce qui semble, selon le produit, être bien peu d'argent, compte tenu du total des dépenses qu'un salarié à revenus moyen peut faire dans un mois. Il est certain que vous n'êtes pas seul dans cette situation.

C'est pourquoi, si un jour, vous décidez de vendre ce produit à ceux qui s'y intéressent autant que vous et qui acceptent, à leur tour, de recruter d'autres acheteurs éventuels, dans les mêmes conditions, vous aurez formé un réseau qui servira de levier pour vos affaires comme pour celles des personnes qui collaborent avec vous. Voici un exemple plus précis : Si vous recrutez six personnes qui, elles, recrutent, à leur tour, six autres personnes, qui recrutent six autres

personnes, etc., au bout d'un an, vous aurez accumulé, à temps partiel, un revenu de près de 100 000 \$ et vous superviserez un réseau de près de 1 000 collaborateurs qui vendront, chacun, jusqu'à 100 \$ par mois. Voilà le principe du levier. C'est un principe basé sur l'entraide et la coopération que je désignerais comme de la collaboration altruiste.

La répartition des bénéfices

Si je vous demandais : « Selon vous, qui participe aux bénéfices d'un commerce traditionnel ? » Vous me répondriez probablement sans hésitation : « Le propriétaire du commerce. » Or, dans le cas des produits de beauté, la réponse devrait être : le propriétaire de l'usine, le transporteur, le propriétaire de l'entrepôt et du magasin. En effet, les bénéfices sont souvent partagés avec quelqu'un d'autre, à savoir le propriétaire du bureau des ventes ou un agent exclusif des ventes qui s'occupe des débouchés pour un produit donné. Tous ces profits bruts sont la première composante du prix de vente d'une crème, d'un rouge à lèvres ou d'une savonnette achetés en magasin. La seconde composante est le coût de distribution des produits. Celui-ci comprend les frais d'entreposage, le salaire des employés, le loyer, la dépréciation, les articles invendus, le vol, avec en tête de liste, le coût de la publicité. Ces deux composantes, c'est ce qu'on appelle les frais généraux.

Si le responsable d'un commerce élimine la majorité des liens de la chaîne de distribution, il réduit ses coûts au minimum. C'est ce qui se produit

avec le marketing par réseaux. Il est évidemment impossible d'éliminer tous les coûts. On ne peut se passer ni du transport, ni de l'entreposage dans différents centres de distribution régionaux, ni d'un minimum de frais d'administration. Toutefois, en éliminant les intermédiaires, les propriétaires de ces commerces vont économiser environ 60 % à 70 % du prix de vente du produit. Les distributeurs prennent sous leur responsabilité d'acheter et de faire la démonstration des produits, d'en faire la publicité, de vendre et de recruter d'autres distributeurs dans le réseau qu'ils ont créé. C'est ainsi qu'ils participent à faire économiser de l'argent conformément aux règlements établis par la société.

Une partie des bénéfices du distributeur est incluse dans le prix des produits qu'il achète de cette entreprise. Ce prix est inférieur de 20 % à 30 % du prix de vente proposé. Donc, une des composantes de son revenu est **l'épargne** (lorsqu'il achète le produit pour son usage personnel) ou **le profit de la revente**.

La deuxième composante du bénéfice du distributeur, et peut-être la plus importante, est **la prime sur le chiffre d'affaires** dans chaque réseau. Cette prime se calcule non seulement sur son propre chiffre d'affaires, mais aussi sur celui du **réseau qu'il a créé**. Ce réseau est formé d'autres distributeurs, qui fonctionnent selon le même code légal de déontologie et qui sont partenaires entre eux.

Chaque distributeur représente un commerce indépendant et autonome. Dans le marketing de réseaux, il n'y a ni surveillant, ni employé, ni gérant pour vous encadrer. Vous êtes votre propre patron. Chaque membre du réseau bénéficie des mêmes

avantages : un siège social avec ses produits, son plan de marketing, son système de soutien, d'éducation et de sécurité. Les membres commencent tous au même niveau. Ce qui ne requiert ni investissement, ni expérience, ni connaissances particulières. Chacun a donc les mêmes chances de gagner autant d'argent qu'il en est capable. Les revenus générés par le marketing de réseaux (MMN*) sont sans limites, tout autant que le territoire ou les heures de travail. Ce sont les distributeurs eux-mêmes qui établissent leurs limites. En plus des deux sources de revenus mentionnées pour les distributeurs, il existe d'autres primes et récompenses. Chaque société les établit à l'intérieur de son système particulier.²

² (Janusz Szajna, « Le marketing de réseaux », un mode de vie, éditions Un monde différent, 1998, 168 p.)

L'entreprise idéale

Une entreprise commerciale de réseaux est l'entreprise idéale parce qu'elle permet de s'enrichir, petit à petit, sans trop se préoccuper de certaines tâches majeures qui sont la responsabilité du siège social. C'est simple comme bonjour, mais simple n'a jamais été synonyme de facile. Toutefois, à bien y penser, les choses faciles ont-elles vraiment de la valeur ? Non ! n'est-ce pas ?

D'abord, il faut s'entendre sur la définition du commerce idéal. Voici les onze critères que j'utiliserai pour définir clairement ce genre de commerce. Vous pourrez vous servir de cette liste pour évaluer votre profession ou l'entreprise dans laquelle vous travaillez actuellement. Vous pourrez l'utiliser comme **base** de référence pour comparer deux genres de commerce.

1. L'entreprise idéale dessert non seulement son quartier, sa ville, mais le **monde entier**. En d'autres termes, elle dispose d'un marché énorme.

2. Le produit de l'entreprise idéale jouit d'une **demande constante**, car il répond à un besoin

quotidien et nécessaire et se vend, peu importe le prix.

3. L'entreprise idéale exige une **main d'œuvre réduite** au minimum.

4. L'entreprise idéale vend un produit qui répond à un **besoin continu**. Il ne s'agit donc pas d'un produit suscitant un engouement passager, pour lequel il existe des substituts ou duquel nous pouvons même nous passer.

5. L'entreprise idéale compte très **peu de frais généraux** : ses besoins en immeubles, en électricité, en publicité ou en frais juridiques sont limités.

6. L'entreprise idéale fabrique un produit **difficile à imiter** ou à reproduire. Le produit est original (comme une publication) ; il exige un savoir-faire bien particulier. Aussi, il est **protégé** en vertu des droits d'auteur, d'un brevet ou d'une garantie sans condition.

7. L'entreprise idéale **ne paralyse pas votre capital** dans des biens d'équipement exagérés.

8. L'entreprise idéale **transige au comptant** : ses fonds ne sont pas immobilisés en raison de longs délais de crédit.

9. L'entreprise idéale est à peu près **exempte de toute forme de réglementation** gouvernementale ou autre.

10. L'entreprise idéale peut facilement être **implantée un peu partout**.

11. L'entreprise idéale est celle dans laquelle on déploie toute son **énergie intellectuelle** (et souvent

même **émotive**).³ Voici deux faits que l'on rencontre souvent. D'abord, expliquer l'entreprise idéale à un être borné sans but dans la vie, sans rêve à réaliser, parce qu'il peut être répulsif à toute idée nouvelle. Ensuite, intéresser quelqu'un à la possibilité d'atteindre ses objectifs dans la vie, (dettes de carte de crédit, paiement d'auto, paiement d'hypothèque, emploi) et de s'émerveiller des résultats surprenants et constructifs de certains bâtisseurs d'entreprises de votre réseau. Il y a de la place pour tous.

³ (André Blanchard « Votre liberté financière », grâce au marketing par réseaux, éditions Un monde différent, 1996, 135p.).

Comment s'enrichir rapidement !

Selon monsieur Szajna, voici comment on peut gagner 75,000\$ par an, en ne travaillant que trois à quatre heures par semaine. Plusieurs distributeurs de réseaux gagnent plus de 75,000\$ par mois ou par semaine. Et ce n'est pas en travaillant trois à quatre heures par semaine qu'ils en sont arrivés là. Une personne qui vous promettrait un tel revenu, simplement en s'inscrivant dans ce commerce et en y jetant un coup d'œil de temps en temps, n'est certainement pas digne de confiance. Le marketing de réseaux est un vrai commerce, et vous devez travailler pour le faire progresser. Plusieurs années d'efforts sérieux dans le développement de votre réseau vous donneront les résultats décrits plus haut. C'est impensable au début. Un distributeur, qui investit peu de temps dans son affaire, récolte peu également.

On nous annonce que 50 % à 65 % des biens et services seront bientôt distribués par des compagnies de commercialisation par réseaux en ce XXI^e siècle. Alors joignez-vous à une entreprise de réseaux, la mienne ou celle d'un autre, et restez-y fidèle. C'est le meilleur moyen d'augmenter vos revenus et de créer

de l'emploi dans votre région, votre pays, parce que tous ceux et celles qui font partie de votre réseau sont des travailleurs autonomes. À ce titre, ils bénéficient de crédits d'impôts comme toute entreprise. Vous pouvez même envisager la mondialisation de votre réseau écologique dans plus de 50 pays, d'ici 10 ans.

Pourquoi s'engager ?

Il faut penser et agir écologiquement. Il faut penser « vert ».

Puisqu'on ne peut plus se fier uniquement à nos gouvernements pour créer de l'emploi, nous devons savoir comment faire. À ce sujet, il existe une abondance de renseignements dans les bibliothèques. Ne faites pas que rêver à votre entreprise, fondez-la. Ne laissez pas le hasard décider comme s'il s'agissait d'une loterie. Dans les jeux de hasard, on a une chance sur 55 millions de remporter le gros lot. C'est insensé. Pourquoi le gouvernement place-t-il les machines à sous dans des quartiers défavorisés ? C'est parce que ce sont les pauvres des quartiers défavorisés qui sont les plus intéressés à jouer à ces jeux. C'est aussi, parce qu'ils espèrent améliorer leurs sorts, mais ils deviennent des joueurs pathologiques. Ils mordent donc facilement à l'hameçon du jeu. Les personnes âgées ne font pas exception à cet engouement pour ces machines à sous. En effet, pour se sortir de la misère, des machines à sous sont pour eux un moyen facile et efficace. Malheureusement, ils se leurrent et deviennent rapidement des joueurs

compulsifs et maladifs. La solution rationnelle est la commercialisation par réseaux ! Le marketing de réseaux est une solution financière moderne et facilement réalisable à qui s'en donne la peine. Grande sera votre joie, et vous éprouverez beaucoup de satisfaction, j'en suis convaincu, si vous en y jetez les bases. Les célibataires comme les familles monoparentales ou reconstituées, toujours en nombre croissant, sont très souvent attirés par cette forme d'entreprise, principalement pour arrondir les fins de mois, et surtout parce qu'elles permettent de recevoir des revenus supplémentaires. Ce qui est sécurisant. D'autres s'y intéressent pour acquérir plus de temps libre avec la famille et pour profiter plus de la vie et de leur liberté.

Cependant, faites en sorte que votre future entreprise soit écologique. La Terre est vie, et elle réagit aux affronts qui lui sont faits par des cataclysmes naturels tels que les ouragans, les tornades, les inondations, les éruptions volcaniques, ainsi que les tremblements de terre. Elle se remet en équilibre de cette façon, par le magma souterrain : Pensez aux événements récents en Asie du Sud-Est. Nous sommes à la merci des éléments. Par nos gestes quotidiens, nous participons tous, non sans moyens d'action positifs, à l'équilibre de l'écologie mondiale. C'est un fait que l'appât du gain semble le plus répandu sur la planète. Réussir et devenir de plus en plus riche est le *modus operandi* d'une poignée d'individus issus de pays riches, qui profitent du système de la libre entreprise. Une bonne majorité de capitalistes ne tiennent pas compte de l'impact qu'ils ont sur l'environnement. Ils s'en moquent royalement. Ils disent : « Attention ! Nous travaillons dur pour

atteindre le succès », rétorquent-ils, si vous leur en faites la remarque. Oui, mais leurs enfants subiront les conséquences d'une détérioration de l'environnement. Quel en sera le prix ? Ce sera l'augmentation des maladies, des virus, et la mort à brève échéance pour bien des gens. Les gens irresponsables en ce domaine doivent être sévèrement punis par les gouvernements. En effet, c'est aux politiciens que revient la tâche de réprimander ces actions, par des lois et des compensations financières plus élevées. Qui sait ? La prison servira, peut-être, comme cela a quelques fois été le cas, à assurer l'harmonie des écosystèmes ! Les compagnies polluantes devraient être responsables et réparer leurs dégâts. Évidemment, quelques multinationales manifestent un certain intérêt écologique. Cependant, ceux qui envisagent de fonder une entreprise, fonctionnant par réseaux, doivent constamment avoir à l'esprit que l'utilisation constante de l'automobile pollue l'environnement. Il faut penser « vert ». Maintenant tout peut se faire par l'intermédiaire du réseau Internet. L'implication de chacun, la persévérance dans l'action et l'honnêteté sont les trois clés du succès de toute entreprise personnelle ou d'équipe. Vouloir, c'est pouvoir ! Pour réussir, il faut se motiver. Au lieu de s'en laver les mains, évoluons. Trouvons chacun, à la maison, au travail des moyens de ne pas polluer. Agissons écologiquement, je ne le dirai jamais assez : L'écologie commence à la maison !

Lorsqu'on réfléchit à la continuité de la vie, on se demande si l'espèce humaine n'est pas rendue dans un cul-de-sac, du fait de la détérioration de l'environnement. L'humanité serait-elle rendue à la limite de ce qui est permis ? Je ne le crois pas. Il y a

encore de l'espoir ! Mais, pour combien d'années encore ? Selon Hubert Reeves, astrophysicien, « il y a urgence d'agir, car beaucoup de méfaits sont d'ores et déjà irréparables. »

Ce livre que vous lisez ne contient pas de fallacieuses balivernes. C'est un guide essentiel, car que vous le lisiez en pleine période de récession économique ou en un moment de forte croissance, il vous suggère des façons d'agir susceptibles de piquer votre curiosité intellectuelle et votre intérêt pour les affaires, tout en respectant des valeurs essentielles à la survie de l'humanité. C'est pourquoi nous nous devons d'acheter, de manière à sauvegarder l'environnement et les abeilles en mangeant biologique. Par exemple, que vous vous procuriez vos produits d'entretien domestique ou industriel sur les tablettes d'un magasin traditionnel ou par l'intermédiaire du réseau Internet, chez une entreprise de commercialisation par réseaux, les produits « tensio-actifs » biodégradables devraient avoir votre préférence, pour notre écologie.

Idéalement, pour favoriser l'économie, les gouvernements devraient être stables et devraient adopter des politiques favorables à l'environnement et justes pour tous. De cette façon, les investisseurs locaux et étrangers seraient rassurés et pourraient espérer tirer profit de leurs investissements, tout en étant obligés de respecter le milieu de vie des gens. Toute création d'entreprise crée des emplois et profite aussi aux citoyens concernés. Ceci ferait en sorte qu'une majorité de la population travaillante participerait à améliorer l'économie.

Aujourd'hui, selon les statistiques, les riches deviennent plus riches et les pauvres deviennent plus

pauvres. Et que font les gouvernements ? Ils adoptent des politiques qui diminuent le nombre de personnes de la classe moyenne (revenus entre 50 000 \$ et 100 000 \$ par année). En conséquence, la qualité de vie de la classe moyenne est diminuée et sa liberté, quant à elle, s'en trouve restreinte. Il faut que les gouvernements prévoient que les riches, petit à petit, prendront leurs responsabilités écologiques et seront respectueux de l'être humain, partout où ils décident d'investir. Pour certaines personnes, peut-être pour des millions de gens à travers le monde, le marketing de réseaux « network marketing » est la solution. Mais attention ! Il ne faut pas se leurrer. Si vous avez de l'argent, vous pouvez faire de l'argent, c'est bien connu. Cependant, pour réussir, il faut agir. Autrement dit, vous avez toujours une possibilité de vous en sortir, même en ayant un faible revenu. Le statu quo n'a aucun avenir. C'est la stagnation. La coopération et l'affiliation et la collaboration altruiste sont des forces qui engendrent la prospérité. D'ailleurs, ce type de marketing est basé sur ce principe, d'où sa popularité internationale grandissante. En effet, il favorise toutes les classes de la société moderne dans plus de 70 pays et territoires. Au fond, vous réussirez dans la mesure où vous aiderez les gens à réussir autour de vous. Construisez une équipe de gagnants. Faites de l'argent, en faisant faire de l'argent à ceux qui font partie de votre réseau. Parce que de plus en plus de gens appliquent ce principe honnête, nous pouvons espérer que le nombre de personnes appartenant à la classe moyenne augmentera.

Après trente années de débats juridiques, les gouvernements, qui prônent la liberté individuelle, ont légalisé le marketing par réseaux. Et avec raison !

Bien sûr, selon Richard Wright, professeur en finances et en commerce international de l'université McGill de Montréal, il soutient que le marketing de réseaux prend de plus en plus de place. Selon lui, « les individus et les entreprises dans le monde verront l'utilité de ce type de marketing, s'ils veulent non seulement réussir en affaires, mais simplement survivre. C'est le concept des années futures. »

Les propos qui précèdent me rappellent une réalité qui n'a pas changé : les riches s'enrichissent aux dépens des pauvres. Il n'y a rien de nouveau sous le soleil, sauf l'extraordinaire marketing de réseaux. En effet, dans ce genre de commerce, chaque entrepreneur est récompensé par ses efforts. Attention ! Ce type de commerce n'est pas pyramidal, car chacun peut obtenir des revenus supérieurs à ceux des personnes en amont de lui. C'est ce qui rend la chose légitime et formidable. L'expérience de l'auteur l'aura convaincu de la véracité du proverbe : « L'Homme récolte ce qu'il a semé ». C'est vrai autant pour la santé que pour les affaires. En effet, selon ses premières actions, tout nouveau commerçant provoquera une pollution des milieux sains ou maintiendra l'équilibre des écosystèmes. De la même manière, il s'endettera graduellement et fera faillite ou encore accumulera des succès commerciaux. Dans la vie, on peut devenir malade à cause de l'hérédité. On peut le devenir aussi, en adoptant de mauvaises habitudes de vie. Il en est de même en affaires. On peut avoir des dispositions naturelles pour réussir, mais on peut, à l'opposé, n'avoir aucune de ces qualités, et échouer par conséquent. Toutefois, lorsque quelqu'un est doué pour les affaires, il peut échouer en prenant de

mauvaises habitudes administratives. Bien sûr, les bonnes habitudes doivent se prendre très tôt dans la vie, si on désire vivre en santé et percer comme Pierre Péladeau. Toutefois, soyez assurés, que, peu importe votre âge, il n'est jamais trop tard pour commencer à bien agir.

Idéalement, lorsqu'un pays est prospère, il est sécurisant pour quelqu'un de fonder une entreprise. Toutefois, lorsqu'un pays connaît des perturbations politiques, et surtout militaires, cela fait perdre confiance aux investisseurs. Malgré cela, ceux qui décident de fonder une entreprise commerciale par réseaux sont assurés, en principe, de franchir les obstacles qui se présentent, plus facilement. En effet, le principe même d'un tel commerce fait que tout fondateur d'entreprise de ce genre n'agit pas seul. Il est soutenu par tous ceux et celles qui font partie de son réseau et qui ont aussi à cœur la réussite de leur entreprise. L'union fait la force.

Prévoir est aujourd'hui un besoin vital pour l'humanité. Sans cette précision, nous n'aurions guère de chance de nous prémunir contre les aléas de l'avenir, cela va de soi. Gouverner c'est prévoir. Or, les gouvernements et les grandes industries ne peuvent plus se passer, à l'heure actuelle, des services des futurologues. À savoir les conséquences qui prédisent l'action de l'Homme sur son environnement. Les gouvernements doivent prévoir aujourd'hui pour demain. Les grandes entreprises, également, doivent programmer leurs investissements des dizaines d'années à l'avance. C'est le cas de tout individu qui veut s'assurer de réussir. Il doit penser, non seulement à sa personne, son moi, mais à sa famille. Il doit penser

à sa réussite financière. Il doit évoluer dans tous les domaines pour être prêt à tout changement éventuel. Il doit se préparer en s'assurant de participer, le moment voulu, à la compétition inévitable, dans le monde des affaires. Pour y parvenir, la solution abordable et équitable, est la commercialisation par réseaux. Pourquoi ne pas y adhérer ?

Le marketing de réseau est un secteur extraordinaire

Pourquoi certaines personnes construisent-elles un réseau vraiment important en marketing de réseau ? Et pourquoi d'autres n'y arrivent-elles pas ? La différence fondamentale réside dans le fait que certaines d'entre elles n'ont pas le désir de construire une affaire importante ! Elles se contentent peut-être de leur revenu et de leur style de vie et c'est très bien comme cela. Il y en a aussi plusieurs qui reconnaissent qu'elles ne sont pas prêtes à travailler très dur aujourd'hui pour créer un avenir différent. Elles ne veulent tout simplement pas y consacrer l'effort nécessaire. Les autres sont celles qui aspirent à un avenir meilleur, financièrement plus sûr et qui s'activent pour le concrétiser.

Persistance ou chance ?

Vous n'avez pas besoin de chance pour réussir en marketing de réseau. Si des personnes pensent qu'il faut avoir de la chance pour réussir, c'est probablement la raison pour laquelle ils ne grandissent pas aussi vite qu'ils le souhaiteraient. Bâtir une entreprise ne repose pas sur la chance, mais requiert une vision télescopique, une action concentrée et beaucoup, beaucoup de pratique.

Un revenu résiduel

Le marketing de réseau, c'est le gain sans la chance et le hasard. Si vous focalisez bien, vous atteindrez un revenu important et vous offrirez à votre famille et à vos amis 100 % de chances de gagner.

Le marketing de réseau est une opportunité magnifique. Saisissez-la à deux mains et gardez-la jusqu'au bout. Vous avez déjà trouvé le moyen de réaliser le style de vie de vos rêves. Tout ce qu'il vous reste à faire maintenant, c'est travailler pour y arriver.

Faire ce qu'il faut

De nombreux distributeurs pensent qu'ils doivent personnellement parrainer et travailler avec des milliers de gens pour établir un réseau important. Ce n'est pas le cas. L'organisation que vous construisez comportera finalement des milliers de personnes, mais vous ne parrainerez pas ces personnes directement et vous ne travaillerez qu'avec une ou deux personnes à la fois. Construire votre entreprise est une question d'enseignement et de duplication. Vous enseignez à votre équipe à vous dupliquer et vous démultipliez ainsi votre temps.

L'idée du marketing de réseau est extrêmement simple. Plusieurs parrainent une personne par semaine, mais je vais vous démontrer l'efficacité du système même en ne parrainant qu'une personne par mois.

Si vous parrainez une personne par mois, en un an, vous aurez parrainé personnellement 12 individus. Cependant, si vous apprenez à chacune de ces personnes à en parrainer une autre par mois et

qu'elles l'enseignent à leur tour, dans 12 mois, vous aurez plus de 4 000 distributeurs dans votre groupe.

Les défis et l'éducation

En bâtissant votre réseau, vous ferez face à des défis. C'est inévitable si voulez développer quelque chose d'important, que ce soit en marketing de réseau ou dans une entreprise traditionnelle. Cependant, les défis ne sont des problèmes que si vous les percevez comme tels. La vitesse à laquelle vous construirez votre réseau sera non seulement à la mesure des défis que vous relèverez, mais bien plus de la manière dont vous y réagirez.

Lorsque vous êtes face à un défi, vous devez le surmonter. Rien n'est impossible. Il faut simplement fournir un effort supplémentaire. Vous devez l'aborder comme un processus d'apprentissage. Dépassez vos défis et tirez-en les leçons.

Établir ses priorités

Vous ne devrez pas travailler dur longtemps. Dans quelques années, une fois votre réseau construit, vous pourrez faire ce que vous voulez chaque jour de votre vie.

Choisissez-vous l'inconfort à court terme ?

Pour le confort à long terme ?

C'est une décision sérieuse !

Celui qui désire faire quelque chose suffisamment fort, trouvera le temps. Beaucoup de gens qui ont des enfants choisissent de travailler le soir pour pouvoir passer du temps avec eux. Ils font de la famille une priorité. Faites de votre réseau votre priorité.

Les formations

Lorsque vous êtes enthousiaste et que tout va bien, vous devez suivre les formations pour comprendre et apprendre comment construire votre entreprise.

Quand vous vous sentez un peu en baisse de régime et négatif, vous devez suivre les formations pour comprendre et apprendre comment construire votre entreprise !

Les objectifs

Épinglez des images et des photos représentant vos objectifs et ajoutez-y des dates. Affichez le panneau à un endroit bien visible dans votre maison pour que vous l'ayez régulièrement sous les yeux. Vous pouvez franchir une étape de plus en mettant des images de chaque objectif que vous visez partout dans la maison, dans votre voiture, sur votre bureau, de sorte que vous ayez toujours un article de présentation visuelle du prochain objectif à atteindre. Utilisez les objectifs pour vous motiver à rester centré et à effectuer les actions nécessaires à leur réalisation.

Lorsque vous connaissez vos objectifs à court, moyen et long terme, vous devez à nouveau les subdiviser. Déterminez des sous-objectifs, 1 à 2 par mois. Ce sont des manières de vous récompenser, votre famille et vous pour avoir accompli de petits pas sur le chemin. Cela vous donnera un goût de succès et de l'encouragement pour continuer lorsque vous aurez du mal à visualiser votre objectif à long terme. En vous récompensant, vous serez à même de maintenir la vision de votre objectif final.

Planifier son activité

« Si vous ne planifiez pas votre réussite, vous planifiez votre échec. »

La planification est une activité très importante pour construire une entreprise prospère, qu'elle soit traditionnelle ou en marketing de réseau.

Planifiez vos activités en commençant par la fin. Par exemple, si votre objectif est de gagner 3 000 € par mois dans 24 mois, vous devez savoir combien vous devrez gagner dans 21 mois, dans 18 mois, etc. Quelle quantité de travail devez-vous fournir pour atteindre ces objectifs ?

Planifiez vos activités par semaine afin d'atteindre vos objectifs professionnels hebdomadaires, mensuels et trimestriels. Subdivisez-les. Il y a trois choses à déterminer :

i) Combien de personnes devez-vous parrainer par semaine/mois ?

ii) à combien de personnes devez-vous parler ou présenter votre opportunité pour les parrainer ?

iii) Combien de leads devez-vous générer chaque semaine pour créer ces contacts ?

Évaluer son activité

Durant son voyage vers la Lune, une fusée est la plupart du temps hors de son orbite. Elle vérifie en permanence sa position, ajuste et corrige sa course pour atteindre son objectif.

Appliquez la même stratégie à votre réseau. Quand vous avez planifié votre semaine et effectué toutes les activités, il faut vérifier ce que vous avez accompli.

Avez-vous fait cette semaine ce que vous aviez prévu de faire ?

Êtes-vous toujours sur la bonne trajectoire pour atteindre vos objectifs ?

La liste de contacts en marché chaud

Si vous faites ce qui vous met mal à l'aise, vous obtiendrez des résultats et avec ces résultats vous perdrez votre peur et vos doutes et vous gagnerez la confiance.

Exercez votre muscle du courage !

Rédiger sa liste de contacts de marché chaud

Attention ! Si vous choisissez de ne pas entrer en contact avec certaines personnes que vous connaissez, vous courez le risque que ces gens soient parrainés par quelqu'un d'autre. Cela arrive fréquemment.

Pour être vraiment efficace, votre liste doit rester vivante, permanente.

Vous devez continuellement ajouter des noms à votre liste et puis la retravailler régulièrement. Je parlerai de cela dans un chapitre ultérieur.

Travailler à partir de la liste de contacts

N'attendez pas de gagner un revenu plus élevé avant de contacter les personnes de votre liste. Un revenu complémentaire de 150 à 450 € par mois permet déjà aux personnes de s'identifier. Réfléchissez. Pour beaucoup de gens une sortie au restaurant, aller au cinéma, une bouteille de vin ou

des vacances sont un luxe et ils n'ont pas 150 à 450 € par mois de revenu disponible pour se les offrir.

Scripts pour travailler à partir de la liste de contacts

Ne vous tracassez pas si vous vous embrouillez dans vos explications lors des quelques premiers appels. Ce n'est vraiment pas important. Lancez-vous et allez jusqu'au bout. Ne soyez pas cette personne qui consacre des heures à analyser et perfectionner son plan, mais qui ne passe jamais à l'acte. Il vaut mieux faire de travers que ne pas faire du tout. Apprenez de vos erreurs.

Organiser une réunion à domicile

Les réunions à domicile sont un important levier qui permet de gagner énormément de temps car vous présentez votre opportunité à plusieurs personnes en même temps. Pour réussir une réunion à domicile, la mise en place est cruciale. De longues années en marketing de réseau confirment l'efficacité de la méthode que je vais vous transmettre.

Le succès de votre réunion à domicile dépendra de la manière dont vous invitez les gens. Vous pouvez gaspiller vos chances avec une personne si vous en dites trop au téléphone ou si vous êtes trop insistant.

Les références

Ne demandez pas simplement aux personnes s'ils peuvent recommander quelqu'un. Beaucoup vous diront « *non !* ». Aidez-les. Posez-leur des questions. Beaucoup de personnes vous aideront si vous le leur demandez. Voici quelques suggestions :

« Connais-tu quelqu'un qui possède sa propre affaire ? »

« Connais-tu quelqu'un qui a été impliqué en marketing de réseau par le passé ? »

« Connais-tu quelqu'un qui a besoin d'un revenu complémentaire ? »

« Connais-tu quelqu'un pour qui 150 € à 750 € supplémentaires par mois rendrait service ? »

« Peux-tu me recommander quelqu'un qui voudrait de l'information ? »

Aider son downline à travailler à partir de sa liste de contacts

Si vous voulez que votre réseau grandisse rapidement, vous devez passer à l'action. Très peu de gens viendront vraiment vous demander de l'aide. Encouragez votre équipe à travailler à partir de leur liste de contacts en parlant à chacun de vos downlines individuellement et, s'ils acceptent votre aide, fixez des rendez-vous individuels pour travailler avec eux.

Problème de liste et problème d'argent

Ayez juste confiance. Demandez-vous ce que vous êtes prêt à faire pour construire votre réseau.

Vous pouvez aussi épargner de l'argent en utilisant plus efficacement le matériel de promotion dont vous disposez. Par exemple, montrez vos produits aux gens plus vite, après une demi-heure plutôt qu'une heure, ou plus fréquemment, présentez les produits cinq fois par semaine plutôt que deux fois.

Vous pouvez gagner plus d'argent en vendant plus de produits. Si vous avez besoin d'argent pour acheter des outils qui vous permettront de construire votre

réseau, vendez plus de produits et réinvestissez l'argent. La plupart des sociétés de marketing de réseau n'ont pas de limite au volume de produits qu'un distributeur peut vendre en un mois. Ainsi, si vous avez besoin d'un revenu massif pour une courte période de temps, vous pouvez créer ce revenu.

Parrainer efficacement à partir d'annonces

Lorsque vous passez des annonces pour générer des contacts de marché froid, réagissez rapidement parce que les gens répondent à plusieurs annonces, pas juste à la vôtre. Si vous êtes trop lents, vos prospects pourraient être parrainés par quelqu'un d'autre, peut-être même avant que vous ne les contactiez.

Les rendez-vous et les entretiens

Lorsque vous prenez des rendez-vous, remplissez absolument votre agenda. Si possible, fixez vos entretiens les uns après les autres pour éviter de trop grands espaces entre deux d'entre eux. Cela vous permettra de rentabiliser votre temps de manière optimale. Si vous vous trouvez malgré tout avec un « temps mort », ne le gaspillez pas. Remplissez-le par des activités générant des leads ou liées à vos affaires.

L'information par la poste et les messages de suivi

De nombreuses personnes choisissent d'envoyer une pochette d'information par la poste soit sous forme écrite, soit sous la forme d'un DVD. Si vous optez pour cette manière de faire, il y a plusieurs choses auxquelles vous devez penser. La pochette d'information doit être expédiée en courrier

prioritaire, le jour même où vous recevez le lead. Vos coordonnées doivent se trouver sur chaque document, y compris le DVD et vous devez y joindre une lettre d'accompagnement très brève. Nul besoin de répéter l'information déjà incluse dans la pochette.

Les appels de suivi

Lorsque vous parlez à des prospects, n'ayez pas peur d'utiliser des témoignages à propos de revenus additionnels. Un petit revenu peut être puissant. La plupart des gens n'ont pas une augmentation de 300 € par mois dans leur travail d'employé ! Le revenu ne doit pas être massif. Un revenu énorme est magnifique, mais si un prospect n'a pas adhéré au réseau ou qu'il n'a pas assisté à une formation, il ne pourra pas établir le rapport avec un revenu énorme.

Répondre aux objections et situations de suivi

Le marketing de réseau est une opportunité fantastique pour tous. Quand je parle à des prospects, je leur offre une chance d'acquérir un meilleur style de vie.

Les personnes qui rejoignent mon réseau ne viennent pas pour moi, elles viennent pour elles-mêmes. Si elles ne veulent pas devenir membre de mon équipe, je parle à plus de gens et je parraine ceux qui veulent bien de mon aide.

Si vous croyez ceci et que vous avez la bonne attitude, vous aussi vous pourrez conditionner votre esprit au succès. Je crois que parrainer est facile. Vous devez simplement le croire. Prenez plaisir à téléphoner, à parler, et amusez-vous.

La « feuille du créateur d'entreprise »

Plus il y a de distributeurs dans votre équipe capables de dupliquer la « feuille du créateur d'entreprise », plus votre réseau sera solide. Une branche sera complètement autonome une fois qu'elle contiendra trois niveaux de personnes qui travaillent en profondeur et qui utilisent cette feuille régulièrement et efficacement.

Quand est-on prêt à passer en revue la « feuille du créateur d'entreprise » ?

Dès qu'un nouveau distributeur a un témoignage, demandez-lui s'il veut construire un réseau. S'il dit « non », demandez-lui : « *Pourquoi pas ?* ». Il pourrait penser qu'il ne connaît personne ou avoir d'autres inquiétudes. Demandez-lui s'il a le désir de créer un revenu complémentaire.

Passer en revue la « feuille du créateur d'entreprise »

La « feuille du créateur d'entreprise » est très importante. C'est elle qui vous permet de travailler efficacement avec votre équipe et de lui apprendre comment vous dupliquer.

Passer en revue chaque question l'une après l'autre, exactement selon l'ordre établi sur la feuille en question. Soyez précis et assurez-vous d'avoir obtenu une réponse à chaque question avant de passer à la suivante.

Travailler en profondeur

Travailler en profondeur crée la sécurité et l'élan. Vous développez des amitiés parce que vous travaillez à la base d'une branche, comme si vous aviez personnellement parrainé la personne. Si vous avez un downline dont le parrain a abandonné, je crois également que vous avez une obligation morale de l'aider. Il a adhéré à votre organisation et vous êtes sa référence.

Le marketing de réseau n'est qu'un jeu de nombres jusqu'à ce que vous trouviez quelqu'un avec qui travailler. Lorsque vous parrainez une telle personne, vous devez travailler avec elle pour l'aider à atteindre ses objectifs. Vous ne pouvez avoir la philosophie du « j'ai parrainé un gros poisson, alors je le laisse se débrouiller seul ».

Devenir un leader

Quand vous « travaillez avec » votre équipe, regardez toujours qui sont les personnes à la base de chaque branche de votre réseau et « travaillez avec ». Vous devez enseigner à votre équipe à vous dupliquer efficacement pour développer votre réseau correctement. Ainsi, vous pourrez laisser plus de distance avec ces branches qui sont érigées et qui vont continuer à grandir sans vous. L'inverse est absolument vrai. Vous pourriez être un as de la vente de produits ou exceller dans le recrutement de nouvelles personnes dans votre équipe, mais si vous ne « travaillez pas avec » efficacement, vous ne démultipliez pas votre temps et votre entreprise cessera de prendre son essor.

Développer un réseau

Choisissez de travailler avec la personne la plus engagée. Lorsque vous avez choisi cette personne, « travaillez avec » elle comme si elle était en première ligne pour vous. Cependant, lorsque vous travaillez avec cette personne, incluez aussi son parrain. Ne faites pas l'erreur de court-circuiter le parrain de la personne avec qui vous travaillez, à moins que le parrain ne soit pas du tout engagé dans le réseau.

Focaliser sur son équipe

Focalisez sur le fait d'aider votre downline à créer un revenu pour lui-même et à atteindre ses objectifs et non sur combien vous allez faire. Oui, je sais c'est difficile. Vous démarrez une entreprise en marketing de réseau et vous voulez gagner beaucoup d'argent !

Avec qui travailler ?

Assurez-vous que la personne avec qui vous choisissez de travailler suive vos formations. Si quelqu'un est engagé mais qu'il n'assiste pas aux formations, il n'est pas prêt et vous ne pouvez travailler efficacement avec lui. Il doit participer aux formations sinon il sera très difficile pour lui d'apprendre à construire son réseau. L'apprenti d'un charpentier doit aller travailler chaque jour sinon il n'apprend pas son métier. C'est la même chose avec le marketing de réseau. Vous devez considérer votre réseau comme une entreprise ou une carrière.

Vous pouvez le faire !

Vous pouvez vous trouver des excuses ou faire de l'argent, mais vous ne pouvez pas faire les deux.

Vous devez savoir pourquoi vous bâtissez une entreprise en marketing de réseau. C'est peut-être pour vous offrir une voiture, une maison, des investissements, quitter votre emploi, ou tout cela ensemble. Quand vous aurez construit votre réseau et que vous gagnerez un revenu résiduel, vous pourrez choisir ce que vous voulez faire de votre vie. Tout est possible.

Libreentreprise.com 2010

http://boutique.libreentreprise.com/boutique/fiche_produit.cfm?ref=LV0659&type=7&code_lg=lg_fr&num=6 pour plus d'info. Avec permission.

« Chris Taylor a trouvé La formule du succès et la partage dans un langage clair et pratique dans ce livre incontournable. Une lecture indispensable pour toute personne qui veut réussir en marketing de réseau. »

Brian Mayne,

Coach inspirant et auteur du livre *Le Goal mapping : tracez le meilleur itinéraire pour atteindre vos buts*

« Je connais Chris Taylor depuis 10 ans et je l'ai vu développer et mettre en pratique cette formule unique pour le succès. Grâce à cela, il a pu aider un nombre incalculable de personnes à accomplir ce qu'elles n'avaient jamais pensé pouvoir réaliser. Cette formule est pertinente et il est possible de la

dupliquer dans tous les réseaux, car elle contient les principes de base essentiels pour former et faire grandir une équipe. »

David Barber,

Auteur de *Qu'est-ce que le marketing de réseau ?*

« Le livre ultime a maintenant été écrit ! La Formule du succès en marketing de réseau présente tout ce qu'il faut, tant pour le réseuteur potentiel qui cherche peut-être à mieux comprendre de quoi il s'agit et à décider si cette activité commerciale lui convient, mais aussi pour les milliers de personnes qui sont déjà actives dans ce secteur, et qui, pour une raison ou une autre, ont le sentiment de ne pas jouir des récompenses qu'elles méritent.

Ce livre contient un message clair : le succès dans ce secteur est à la portée de toute personne qui en fait le choix et qui est dotée aussi d'un plan précis d'actions et d'activités essentielles pour assurer sa réussite. Si vous envisagez sérieusement le succès en MLM, vous devez absolument lire ce livre ! »

Trevor Wagstaff,

Directeur général

Brian Tracy International UK

« Croyez-moi, j'ai lu beaucoup de livres proposés aux réseuteurs pour les aider à établir leur réseau. Votre livre les surpasse tous ; il est direct, facile à comprendre et il correspond bien à la réalité quotidienne de la vie et des affaires des réseuteurs – il leur parle ! »

VK

« Je pense vraiment que ce livre va devenir le meilleur outil qu'un réseauteur puisse avoir. Il est intéressant pour moi parce qu'il parle d'un système QUI, JE LE SAIS, FONCTIONNE. Je pense qu'il sera d'autant plus intéressant pour ceux qui le découvrent et qui pourront appliquer et expérimenter les bénéfices d'un tel outil. »

KK

« Ce secteur perd beaucoup trop de personnes qui étaient bien plus près du succès qu'elles ne le pensaient avant d'arrêter. Ce livre tiré de la réalité apporte l'aide pratique qui fera toute la différence et aidera ces gens à accomplir bien plus qu'ils n'ont jamais imaginé. »

CD

« Ce livre est un manuel fantastique qui vous guide étape par étape pour ériger un réseau, une entreprise et assurer un avenir incroyables. Suivez-le et vous ne pourrez pas échouer. Non seulement l'information est brillante en théorie, mais en plus elle fonctionne ! Ayant le plaisir de travailler avec l'auteur, j'ai mis en pratique cette formule et j'ai vu les résultats dans mon propre réseau. Puisse ce livre être votre guide – tout est là. Tout ce qu'il vous reste à faire est de vous engager à passer à l'action. »

CL

« Nous nous sommes engagés dans des sociétés de marketing de réseau depuis 12 ans, chaque fois avec des degrés de succès très différents.

Dans notre premier réseau, la philosophie et le système de la société étaient pratiquement totalement centrés sur la motivation, l'enthousiasme, le positivisme et la « vision globale ».

Bien sûr, tous ces éléments sont cruciaux pour construire un réseau d'affaires prospère, mais la chose la plus fondamentale qui a été négligée c'est : « Que faire » et « Comment le faire » ! Personne ne nous a appris les trucs et astuces pratiques pour mettre en place notre réseau et travailler efficacement avec les gens.

Cependant, quand nous avons adhéré à notre organisation actuelle, les choses ont changé. Dès le premier jour, Chris nous a enseigné un système pratique et efficace pour construire un réseau qui se duplique facilement et consolide la structure en profondeur.

Si les choses ne sont pas claires dans son esprit, un distributeur ne créera pas une affaire prospère et nous croyons fermement que le livre de Chris, qui résume son système couronné de succès, clarifiera tout. Ce livre contient les principes fondamentaux qui peuvent être mis en application par n'importe quel réseauteur, quel que soit son niveau d'expérience.

Nous connaissons Chris depuis presque 10 ans maintenant et nous sommes devenus d'excellents amis depuis. Sans son aide, son soutien et ses conseils, notre propre succès n'aurait pas pu être possible. »

SB

« Pour ma part, sur tous les livres en marketing de réseau, je peux sincèrement dire que c'est le meilleur que j'ai lu. Je le recommande à tous mes distributeurs car c'est concret, pratique et efficace. On sent que Chris Taylor a vécu ces principes de succès et j'encourage tout le monde à le lire. »

Maximilien – Leader en Marketing de Réseau

Et la santé dans tout cela ?

Aujourd'hui il est impensable de mener à bien une entreprise commerciale si nous n'avons pas une bonne santé. C'est vrai pour tous les corps de métier, notamment l'alimentation. La Californie possède une réputation, qui n'est plus à faire, en ce qui a trait aux innovations. Prenons simplement l'éthique « granola » et la vogue des restaurants végétariens. C'est en ce lieu qu'a débuté le mouvement pour la sauvegarde du potentiel humain, c'est-à-dire l'ensemble des disciplines qui proposent de réussir à faire grandir l'éveil d'une plus grande responsabilité de l'individu vis-à-vis de lui-même et de sa santé. Ceci est d'autant plus vrai que les "baby boomers" s'en viennent. Face à cette réalité, seulement au Canada, on évalue à dix fois plus d'opérations pour une fracture de la hanche dans un avenir pas si lointain, passant de 10 000 à 100 000 opérations. Or, les hôpitaux ont déjà de la difficulté à soigner les premières. Que va-t-il se passer lorsque les enfants du berceau des années 60 vont faire surface, dans les salles d'urgence des hôpitaux ? De nos jours, l'industrie de la santé et du bien-être se chiffre à plus de 200 milliards \$, uniquement pour les "baby

boomers”, elle offre une mine d’or à qui veut une part du gâteau d’un trillion \$, d’ici dix années, soutiennent les experts. Entre-temps, voici donc un conseil d’ami : Fiez-vous à votre radar intérieur ; il ne se trompe jamais, car l’avenir appartient à ceux et celles qui prennent soin de leur santé tout comme ceux et celles qui croient en eux et qui font survenir des choses dans leur vie. Savez-vous que nous sommes les artisans de notre bien-être et de notre évolution dans tous les domaines ?

Secrets d'une santé globale

Une saine alimentation et de l'exercice modéré régulier font en sorte de nous rendre un confort physique approprié, tout en restant alerte face au rythme trépidant de la vie moderne. À la vitesse actuelle où vont les choses, on pourrait dire que le rythme de la vie moderne a augmenté de 25 %. Pour ceux et celles qui prennent soin de leur santé physique et mentale par une saine alimentation et de l'exercice régulier, ils bénéficient d'un meilleur contrôle sur le temps. D'où une prise de conscience de leur état de santé et de temps dont ils disposent pour bien faire les choses. En résumé, il s'agit tout simplement :

1. de faire de l'exercice régulièrement et savoir se reposer.
2. de manger des aliments sains tous les jours. Quotidiennement, de consommer des aliments biologiques, ainsi que des suppléments alimentaires naturels de vitamines et de minéraux. Il est important que ces suppléments soient non synthétiques, car ils stressent les cellules, et le corps les rejette.
3. d'avoir une approche joyeuse et spirituelle de la vie.

4. de maintenir une hygiène corporelle quotidienne et d'avoir soin de sa personne en recevant des massages corporels périodiquement.

De consommer des produits d'entretien domestiques non dangereux et écologiques pour vous et vos enfants, et aussi pour la Terre.

5. de subir un examen médical annuel régulier. Cette visite est une assurance pour maintenir sa santé.

« *Que ton aliment soit ton remède et ton remède ton aliment.* »

– Hippocrate (le père de la médecine)

« Dans le cœur des enfants de l'éternité vit la Semence que chacun a plantée pour soi il y a longtemps. Elle est un cadeau de vérité qui dort. Réveillée, cette semence rallume la promesse ancienne de ceux qui sont venus avant nous. La promesse que chaque âme survivra aux « plus sombres » moments de la vie, pour retourner chez elle, intacte et avec grâce. Cette promesse est la semence de vérité que nous, aujourd'hui, avons nommée compassion. »

Gregg Braden

Ensemble, tous autant que nous sommes, nous sauverons la planète ! L'évolution humaine se fera en douceur. D'après certains auteurs, ce serait déjà commencé. Que ce soit au cours des années 2011, 2012, 2017, 2025, 2050, il y aura toujours un événement important qui nous suggérera que c'est aujourd'hui, ici et maintenant qu'il faut agir. Par nos gestes quotidiens, par notre conscience à l'égard de

l'écologie (voir le film www.home-2009.com) et notre progrès spirituel ou humain, assurés par l'amour et la compassion envers toute vie, nous nous assurerons, à nous, et aux générations futures, la liberté de nous affirmer et de vivre, tout en nous permettant de concrétiser notre droit fondamental de protéger la Terre. Si l'homme remplit sa mission, l'humanité survivra. Cela dépendra de la conscience collective présente, de l'amour et de la compassion des gens pour les autres.

Exhortation

Lecteur, il est temps de mettre tes capacités au service de quelque chose. Tes tâches sont grandes et exigent de toi la mise en œuvre de toutes tes forces. Si tu te donnes la peine d'agir, ce que tu sèmes, tu le récolteras avec profit.

Lorsque tu agiras, si le travail que tu devras fournir te semble trop grand, concentre-toi toujours sur les résultats positifs qu'il aura pour toi et pour les autres, et cela, pour prendre conscience de ton processus d'apprentissage et pour garantir ta transformation intérieure.

« Ce que vous pouvez faire, ce que vous rêvez que vous pouvez faire, commencez à le faire. L'audace se compose de génie, de puissance et de magie. »

– Goethe

Conclusion

L'ère des Poissons, l'âge de fer tire à sa fin. L'ère du Verseau, l'âge de lumière débute par une grande vague d'idées universelles ! Nous passons de l'époque où l'humain sacrifie à la matière et à l'Homme, à une nouvelle période axée sur son intérieur, qui valorise davantage l'âme humaine, sa santé, son intuition et son environnement. En effet, les gens prennent conscience, de plus en plus, de l'impact qu'ils ont sur l'environnement et sur leur corps, grâce à leurs pensées constructives, et certains de leurs gestes quotidiens.

Les guerres, le déboisement planétaire sauvage et la pollution sont les plus grandes plaies de l'ère des Poissons.

Le profit s'acquiert sans que l'Homme ne tienne compte de l'effet néfaste des moyens de production. Pourtant, il faut penser écologiquement. Il faut planter des arbres !

Supposons qu'à partir de maintenant, le genre humain se spiritualise davantage. Ce sera pour le plus grand bien de tous, car il sauvera, ainsi, la planète. Serez-vous au nombre de ceux qui y travaillent déjà ?

N'est-il pas vrai que la vie est la plus belle des aventures sur Terre ?

Dans votre rapport quotidien avec votre moi intérieur, vous est-il déjà arrivé de vous demander : Quel est le *but de votre vie* en ces temps agités que notre planète et l'humanité expérimentent chaque jour ?

Faisons tous les jours les gestes appropriés pour atténuer l'impact négatif que nos actions peuvent avoir sur l'environnement, et sur nous !

J'ai mis trente années de ma vie à rechercher une façon d'agir, qui m'entraînerait à la découverte d'un monde nouveau. Un jour, je me suis rendu compte que tout venait de l'intérieur de soi-même. Au début, je ressentais surtout mon aversion pour le monde pollueur et ma peine de voir l'humanité menacée de disparaître. Hans Jonas affirme qu'« en nous éveillant à temps et pour nous sauver de la tyrannie de la dictature prétendant faire œuvre de salut, qui serait toutefois préférable au désastre écologique, il ne faudrait pas souhaiter la survie physique au prix de la liberté. La liberté représente la condition de la capacité de responsabilité – et que cette dernière est une raison pour laquelle l'humanité doit continuer d'exister ».

Aujourd'hui, je vibre à la lumière de tous les cœurs bienveillants et remplis d'amour qui œuvrent pour nous tous avec le marketing de réseaux. Malheureusement, les médias et les journaux n'ont pas de place pour ces sujets, qui traitent d'un amour infini envers l'humanité et les règnes du monde minéral, végétal et animal qui nous entourent. Voilà

pourquoi ce livre prend toute son importance. Les informations qu'il contient vous incitent à garder contact avec votre âme en ces temps décisifs de notre histoire et à agir face à l'écologie mondiale. L'écologie débute à la maison !.

« L'évolution, c'est partager avec intelligence le fruit de son savoir, pour le bien de sa communauté. »

– Gilles Morand

« La plus grande chose dans ce monde n'est pas tant où nous nous tenons, mais dans quelle direction nous nous dirigeons. »

– Oliver Wendell Holmes

« La vérité, c'est ce qui est utile. » – Bouddha

Opportunité mondiale. La richesse à votre portée expose la situation écologique planétaire lamentable dans laquelle l'humanité s'est mise.

37 000 multinationales dans le monde, polluées et exploiteuses du Tiers Monde, détiennent actuellement le tiers de l'avoir privé. Elles doivent changer leur façon mercantile d'agir pour une orientation plus « verte » et équitable pour tous et amorcer un changement en harmonie avec la nature.

Cet ouvrage nous offre les clés qui nous permettront d'amorcer un changement en harmonie avec la nature, tout en augmentant nos revenus à l'échelle locale et mondiale.

Gilles Morand travaille depuis 1988 à temps plein dans un hôpital. Animé par le souci de la conservation de la santé, de la prévention et du traitement des maladies qui est encore plus ancien, il œuvre depuis trente ans dans le domaine des médecines alternatives, naturelles ou douces.

Massothérapeute et auteur, il est récemment devenu membre d'une entreprise par réseaux sans effets néfastes sur le climat. Pour développer son réseau de distribution de produits Verts, il a conçu un programme d'action avant-gardiste : Le Projet Liberté. Sa compagnie a été fondée dans le but de sauvegarder la santé des gens autant que la survie de la planète.



PRIX 12.50 €

ISBN : 978-2-332-47247-2



9 782332 472472