

LA RÉVOLUTION DU PAIN GRILLÉ

On n'en parle pas dans la presse mais il y a des millions de personnes qui sont à la recherche d'un monde où il ferait bon vivre. Il y a aussi beaucoup de gens qui rendent notre monde meilleur et on n'en parle pas non plus. Ce qui s'est passé ce week-end en est un bel exemple et devrait faire la une de tous les journaux. Ce ne sera pas le cas. Mais c'est parfait comme ça.

Nous sommes de plus en plus nombreux à penser que notre vie ne peut pas tourner autour de l'argent. Que ce n'est pas vrai que l'économie consiste à gérer des biens rares. Et que les personnes doivent être au centre de la vie sociale, économique et politique. C'est pourquoi, ce week-end, nous croyons avoir avancé d'un petit pas dans la belle histoire de l'Économie du Don.

Écrire l'histoire semble réservé à quelques élus. Sûrement pas à monsieur et madame Tout-le-Monde. Mais ce week-end a été différent. Ces trois jours resteront sans aucun doute gravés dans la mémoire des 200 personnes qui se sont réunies à Alozaina. Et ceci est probablement le début de quelque chose de beaucoup plus grand.

C'était la troisième fois qu'Emilio Carrillo visitait notre cher Centre d'Accueil et, comme les autres fois, des dizaines de personnes étaient venues pour l'écouter, à la recherche, peut-être, d'un monde différent. L'écouter représente sans aucun doute un appel à une révolution intérieure silencieuse, sans violence ni simagrées, un appel à vivre le présent sans le fuir, en plein milieu du tourbillon de nos vies. Les centaines de milliers de personnes qui suivent Emilio sur Youtube et dans toutes ses interventions sont d'authentiques chercheurs, conscients du fait que dans ses mots se cache un fond de Vérité bien au-dessus de nos vies où règnent la hâte, le stress, la compétitivité, les dettes et les obligations professionnelles. Et, sans aucun doute, il y a aussi un fond de Vérité dans ce Centre d'Accueil où les deuxièmes chances existent, sans que rien ne soit demandé en échange, pour des personnes qui souffrent de maladie, d'addiction ou de traumatismes qui les poussent au bord même de l'abîme. C'est peut-être ce contact avec le vrai sens de la Vie qui fait qu'Emilio nous rend visite chaque année en mai malgré ses obligations. Unir la révolution intérieure d'Emilio à la révolution extérieure du Centre d'Accueil de Pepe Bravo est un énorme privilège qui fait surgir des moments magiques et, cette année, plus que jamais.

Il y a juste un an, nous étions environ quarante volontaires à préparer les repas, débarrasser les tables, nettoyer et nous occuper des centaines de personnes venues pour écouter Emilio. C'est un énorme coup de pouce pour le maintien de ce Centre d'Accueil qui bénéficie à peine de soutien économique. Mais quelque chose s'est passé. Quelque chose de tellement simple que, normalement, cela serait passé inaperçu mais cela s'est transformé en germe d'une petite révolution. À l'heure du repas, ma femme et moi nous occupions des tables des auditeurs qui venaient d'écouter Emilio Carrillo. Ils s'extasiaient sur son témoignage de vérité. Mais, comme le pain grillé tardait à arriver de la cuisine, les égos et la faim ont fait leur apparition et la fraternité et le partage dont

ils avaient entendu parler quelques minutes avant sont rapidement tombés dans l'oubli. Une tranche de pain grillé vaut mieux que deux tu l'auras. Et tant mieux si leur assiette en était pleine, même si les autres n'avaient encore rien mangé. Le message passé quelques minutes plus tôt n'existait plus. Ma femme et moi avons été choqués par cette scène qui s'est reproduite avec la sauce des boulettes, avec un lit dans l'une ou l'autre chambre ou avec la table la plus ensoleillée du jardin. Comment était-ce possible ? Comment pouvaient-ils oublier si rapidement ces messages de fraternité et de ne plus faire qu'UN ?

Le week-end avait été un succès. Mais cette histoire de pain grillé est restée gravée dans notre esprit et notre cœur pendant des mois. Jusqu'à ce que nous nous rendions compte que nous étions d'une certaine manière responsables de ce manque de cohérence entre la théorie et la pratique. Avec la meilleure des intentions, nous avons organisé un week-end qui incluait les repas et l'hébergement à un prix modique, essayant d'associer la révolution proposée par Emilio aux services d'un hôtel ou d'un restaurant mais ce n'était vraiment pas le cas. En agissant ainsi, nous avons activé la "puce" mercantiliste que nous avons tous à l'intérieur de nous, celle qui, en mettant l'argent au centre de nos vies, veut que nous recherchions constamment notre bénéfice. Nos hôtes avaient payé le prix que nous leur avons demandé et comme dans n'importe quel établissement, ils pensaient avoir le droit d'exiger et de réclamer le meilleur pour ce prix payé. Nous avons activé cette facette d'aliénation qui fait partie de notre vie frénétique habituelle et dont nous essayons de fuir en cherchant des références du véritable sens de la vie. Il fallait faire quelque chose. Mais quoi ?

Un jour, tout à coup, nous avons eu une révélation. Si nous voulions une révolution intérieure, nous devons miser sur une révolution à l'extérieur depuis le Centre d'Accueil. Et un week-end avec des personnes à la recherche d'un monde meilleur pouvait en être la meilleure plateforme. Si nous voulons faire UN avec l'autre, il n'y a pas de meilleure manière que de l'accueillir comme si nous accueillions des amis chez nous : en ouvrant grand nos portes et recevant le plus possible d'entre eux. S'il fallait mettre des matelas par terre pour que personne ne reste dehors, nous le ferions. Et si nous supprimions les prix radicalement ? Et si nous éliminions les tickets pour chaque repas ? Et si nous évitions les processus de réservation interminables impliquant des centaines de coups de fil pour accueillir tous nos hôtes ? Et si tout simplement nous faisons appel à la devise "Donne ce que tu peux, prends ce dont tu as besoin" ? Grâce à un tel schéma, nous situerions la personne au centre de tout et nous serions cohérents avec ce qui avait poussé Pepe Bravo à destiner son ancienne usine textile à un Centre d'Accueil au lieu de "s'en mettre plein les poches" comme tant d'autres entrepreneurs. Nous serions cohérents avec les motivations de personnes comme Mariló, Nacha ou autres qui ont mis leur vie de côté pour la consacrer aux moins fortunés.

Mais cela comportait un grand risque : nos calculatrices mentales. Et si la majorité de nos visiteurs décidait de ne rien apporter ou vraiment très peu ? Et si nous n'avions pas assez d'argent pour acheter de quoi faire à manger ? Le compte du Centre d'Accueil "frisonne" constamment et une telle situation pourrait signifier le suicide du projet. La

tête de mes collaborateurs était tout un poème quand nous leur avons proposé cette idée. Je sais que beaucoup ont pensé qu'il s'agissait d'un risque énorme ou même d'une authentique folie. Mais ils ont sauté dans le vide et nous avons décidé d'affronter le défi de la cohérence.

Pendant des mois, nous avons peaufiné tous les détails : une lettre pour expliquer le tournant à 180° dans la philosophie de la rencontre, un formulaire d'inscription favorisant l'expression de la conscience de chacun, le processus d'attention par mail, les messages pendant la rencontre, les chemins pour faire découvrir la maison...

Non seulement le résultat a été favorable. Il a été magique, énorme, exceptionnel... Pour les obsédés des chiffres, économiquement parlant, l'appel à la conscience a rapporté trois fois plus d'argent que les années précédentes quand nous agissions motivés par le mercantilisme. Grâce à ces chiffres, le Centre d'Accueil pourra subsister pendant des mois et même donner une deuxième chance à de nouveaux hôtes. Trois quart des contributions ont été faites avant le week-end ce qui démontre une confiance aveugle en ce que nous proposons. Le quart restant a été déposé dans des boîtes distribuées dans le Centre d'Accueil ce week-end, ce qui garantissait l'anonymat des donateurs. Et si tout cela semblait peu, nous avons vendu des livres et des objets d'artisanat, et les inscriptions de parrains ou d'affiliés du Centre ont triplé, grâce à notre chère Toñi.

Même dans nos rêves les plus fous, nous n'aurions jamais imaginé de tels résultats en accord avec l'Économie du Don. Le Don, qui dérive de Donner avec un grand D, Donner avec le cœur. Mais qui a aussi un rapport avec les Dons et les Talents que nous avons tous en nous. Et ce week-end, les dons ont été nombreux : Emilio nous a donné sa sagesse et sa capacité de communication ; notre cher Carlos, son talent logistique et l'idée des t-shirts ; les 55 bénévoles, leur solidarité et leurs capacités de s'occuper de l'autre, de cuisiner, débarrasser les tables o d'accueillir les inconnus ; et que dire des 200 personnes qui nous ont rendu visite pour faire UN avec le Centre d'Accueil.

Beaucoup se demanderont sûrement si quelqu'un a décidé de ne rien payer, si quelqu'un a mangé gratuitement ou si quelqu'un a été exigeant comme à certains moments des années précédentes. En fait, on ne le sait pas et ça nous est égal. La seule chose que nous savons, c'est qu'il y a des gens qui ont pu venir même s'ils sont au chômage et qu'ils n'avaient pas pu venir les années précédentes. Qu'il y a eu des gens qui "ont pris ce dont ils avaient besoin" (leur possible contribution au Centre) et qui l'ont consacré à leur billet aller-retour au Centre. Que des amis sont venus depuis le Nicaragua, Paris ou Londres juste pour partager ce week-end avec nous. Qu'aucune des personnes qui ont dû annuler leur réservation n'a demandé à être remboursée et que toutes ont décidé de donner cet argent pour le Centre. En définitive : nous avons constaté que le cœur et la conscience sont beaucoup plus puissants que l'argent, l'intérêt et nos calculatrices mentales. La seule chose que nous pouvons faire est vous dire MERCI de nous avoir permis de vivre une expérience peut-être historique, et encourager d'autres nombreux projets à se laisser guider aussi par la magie du DON.