

**Collection Démocratie & Sociétal
Monthome**

L'Esprit du Societhon



Hastag #53

**Voyage au centre de l'Économie
L'Argent-roi vs le Juste Prix**

Texte original intégral pour lecture gratuite, usage privé et familial

M3 Editions Numériques

www.bookiner.com

Version numérique ISBN : 9791023702569

Fond toile : Peshkov

Sommaire

. Introduction

- 1. L'Économie est un vaste sujet**
 - 2. Synopsis des 7 grandes phases économiques**
 - 3. Comment l'économie moderne se transforme ?**
 - 4. Le parallélisme des 4 économies de marché du futur**
 - 5. Quels sont les principes actifs en économie**
 - 6. Pour l'État, l'économie c'est...**
 - 7. Pour les systèmes, l'économie est...**
 - 8. Pour les entreprises, l'économie marchande c'est...**
 - 9. Pour l'individu-citoyen, l'économie correspond à...**
 - 10. Les effets mentaux liés à l'argent**
 - 11. L'interdépendance critique de la chaîne économique**
 - 12. L'économie appelle l'argent, comme la religion attise la foi**
 - 13. L'argent, la principale religion du monde**
 - 14. L'argent un totem international**
 - 15. Bienfaits et mirages de l'argent**
 - 16. Addiction à l'argent et dérèglement économique**
 - 17. Le syndrome de l'abondance**
 - 18. La problématique de la domination économique**
 - 19. La responsabilité du Management et de la Gestion en économie**
 - 20. Origine de la pauvreté**
 - 21. Les 6 grands déterminants de l'économie moderne**
 - 22. Les 24 principaux rapports à l'Argent-roi et au Prix**
 - 23. L'Argent-roi, un Besoin-mère artificiel impactant tous les autres besoins humains**
 - 24. Pourquoi l'économie repose-t-elle sur l'esprit de compétition et de concurrence ?**
 - 25. La révolution attendue de l'IA en économie**
 - 26. Comment améliorer l'économie moderne ?**
 - 27. La matrice fondamentale du Prix**
 - 28. Les 3 dimensions fondamentales du Prix**
 - 29. L'Amont du Prix**
 - 30. La constitution du Prix via l'EA**
 - 31. L'aval du Prix**
 - 32. Un nouveau paradigme pour régler les 3 points noirs du dérèglement économique**
 - 33. Le Prix est à l'origine de la division des classes**
 - 34. Le Prix est davantage une barrière économique qu'une ouverture sociale**
 - 35. Changer le paradigme du Prix par la valorisation monétique de l'énergie humaine**
 - 36. Les 7 règles du Juste Prix**
- . En résumé**

Cet **Hastag** évoque l'économie sous des angles inédits permettant de comprendre l'ensemble des causes profondes, des principaux effets induits dans l'économie marchande et financière. Le fait d'aborder l'économie sous l'angle sociétal, c'est-à-dire de manière globale par le biais de ses fondamentaux, permet de voir autrement les choses, d'ouvrir grand les yeux sur la réalité profonde des vraies raisons, des vraies conséquences, impactant la vie de tous. C'est aussi comprendre ce qui se cache derrière la plus grande emprise mentale collective que l'humanité ait jamais connue après la religion et le matricage culturel locale et national. Une emprise forte qui oriente profondément l'esprit de chacun, qui conditionne quotidiennement le comportement du plus grand nombre. C'est la raison pour laquelle, il est absolument nécessaire d'accompagner sa compétence professionnelle par une hauteur de vue consistant à « Être ou ne pas être Sociétarien » (au sens de l'Esprit du Societhon). En réalité, sommes-nous capables de penser autrement l'économie et la finance, non plus de manière standardisée à partir d'habitudes et de réflexes conditionnés, d'un narratif conventionnel, d'un vocabulaire politiquement correct, d'un langage professionnel hyper formaté ? C'est en sortant d'une vision hautement stéréotypée des activités marchandes et financières, qu'il est possible d'entrevoir un avenir différent dans lequel l'Offre des entreprises et des systèmes rencontre avec équité, égalité, transparence et humanité celle de la Demande et des Marchés. C'est à cette condition que l'on peut sortir par le haut de la religion conservatrice de l'Argent-roi, pour entrer dans le monde bien plus avancé du Juste Prix (au sens économique) !

Le Societhon est une matrice culturelle évolutionnaire à vocation universelle adaptée aux grands enjeux sociétaux du III^e millénaire. En tant que nouvelle culture mère appliquée à la dimension sociétale moderne, elle se place au-dessus des idéologies et des régimes politiques, au-dessus des religions, au-delà des philosophies et des sciences, en les unifiant sur l'essentiel. Comprendre et adopter l'Esprit du Societhon, c'est prendre véritablement conscience de la réalité et de la finalité des conditions humaine, citoyenne et collective dans le monde actuel. C'est aussi devenir un citoyen ou un futur citoyen adulte, discerné, motivé, capable d'appliquer par lui-même et avec les autres, les fondements, les solutions et les valeurs évolutionnaires de la Nouvelle Pensée Moderne (NPM) - Voir Hastags [#0](#) et [#1](#). Tous les Hastags du livre « L'Esprit du Societhon » sont garantis originaux, inédits, authentiques, sans utilisation de l'IA ni d'une quelconque adaptation, reprise ou copie de textes existants (hormis ceux provenant des ouvrages de l'auteur). Ils représentent à chaque fois une édition originale soumise aux droits d'auteur et du copyright.

Monthome est un auteur indépendant, un citoyen français libre penseur, un professionnel averti, dont la principale vocation contributive est d'être un passeur de conscience dans la complexité du monde, un alerteur de sens face aux erreurs de gouvernance, un transmetteur de savoir, un producteur de contenus, un ouvrier de pistes et de solutions, afin de rendre possible un avenir évolutionnaire pour tous. Voir Hastag [#Monthome](#)

La culture économique, le champ d'action économique et financier, l'ensemble des applications marchandes et commerciales représentent ensemble le plus vaste domaine de référentiels, de savoirs, de connaissances, d'usages et d'expertises spécialisées dans le monde contemporain. La dimension économique alimente le « corps sociétal » comme le sang irrigue les organes du corps humain. L'expérience individuelle de la très grande majorité des humains associée à la dimension sociale, systémique et étatique, ainsi qu'à la matrice académique de formation officielle rationalisée, structurée, organisée, donnent à l'univers de l'économie une emprise culturelle totale dans les sociétés modernes. La dimension matérialiste envahit l'espace mental du plus grand nombre en prenant la priorité, ou pour le moins la dominance, sur la réalité vécue dans le quotidien de tous. La force d'attraction et le pouvoir de fascination exercés par l'économie sont tels qu'ils influencent toutes les autres grandes dimensions religieuses, idéologiques, culturelles, scientifiques, artistiques, intellectuelles, professionnelles. La volonté de domination s'infiltre au plus profond de la cognition humaine et de l'activité neurocérébrale, ainsi que dans le fonctionnement vital des besoins et des pulsions humaines. La valeur matérialiste de l'argent prédomine en maître sur le destin des individus et des collectivités, ainsi que sur la ligne directrice de la plupart des organisations, des entités privées et publiques, formant l'infrastructure de base des sociétés modernes. Le conditionnement universel à l'économie est devenu une forme de contrôle permanent sur les peuples, les individus, les systèmes, le fonctionnement politique, étatique et celui des services publics, en donnant un pouvoir énorme à ceux et celles (ultra-riches) qui possèdent son carburant principal : l'argent. Un Argent-roi dont le contrôle, la gestion, la production, l'acquisition, représente une raison vitale d'exister, de créer, d'entreprendre, de passer à l'acte, de prendre des risques, de vivre intensément ses projets, de justifier ses décisions, de se motiver pour de multiples initiatives.

La question essentielle à se poser est donc de savoir si l'on peut changer l'existant ou pas. La **réponse est NON** tant que rien ne change dans les usages conservateurs, les pratiques professionnelles, les activités marchandes capitalistiques, la division des classes et ses inégalités structurelles, la mentalité profondément vénale et mercantile dans l'appât du gain des acteurs, intervenants, opérateurs financiers et agents économiques. La **réponse est OUI** si l'on est capable de prendre vraiment conscience de l'ensemble des déviations sociales et relationnelles immanentes à l'économie et à la finance, tout en ayant le courage d'appliquer uniquement les best practices commerciales liées au Juste Prix en matière d'Économie d'Affaires. Il est clair que l'impérieuse et omniprésente nécessité vitale relevant de l'économie et de la finance oblige à s'organiser individuellement, collectivement et professionnellement, autour d'un ensemble d'aptitudes propres aux activités commerciales, au fonctionnement de l'entreprise, au business en général, au milieu des affaires, ainsi qu'aux impératifs monétaires, à la fiscalité, à la comptabilité, à la gestion. C'est tout un écosystème économique et financier qu'il convient de « réingénieriser » de l'intérieur en commençant par une véritable conscientisation éducative dans le secondaire, académique dans les grandes écoles et universités, ainsi que dans les formations professionnelles spécialisées. Il est impératif de mettre constamment le doigt sur les conséquences entropiques majeures résultant de l'usage cupide des mauvaises pratiques dans l'économie marchande et la finance prédatrice, tout en valorisant les effets induits positifs évidents provenant des bonnes pratiques à adopter. C'est aussi une culture massive des esprits fondée sur une pédagogie utile et concrète à partir de la gratification et de la récompense de tous ceux et celles recourant régulièrement aux valeurs humaines évolutionnaires appliquées à l'économie de terrain. C'est également la dénormalisation des procédures ultras administratives, la transparence dans l'information médiatique concernant les puissants, la recherche universitaire innovante dans les sciences sociales, le recours à des applications gérées par l'IA positive, la diffusion gratuite ou à faible prix de contenus éditoriaux, d'ouvrages de vulgarisation, de logiciels d'aide à la décision..., si l'on veut changer la mentalité générale.

1. L'Économie est un vaste sujet

L'économie est le savoir pratique et utilitaire le mieux ancré et partagé au monde (avec les sciences fondamentales) créant une véritable unité de compréhension dans les échanges entre les hommes comme entre les entités morales. La maîtrise des pratiques courantes, des connaissances théoriques, des savoirs utiles relevant des sciences économiques, financières et commerciales, en fait chez tout

pratiquant correctement éduqué, informé, expérimenté, un véritable domaine compétentiel, voire un but existentiel majeur au sens personnel, collectif, public, professionnel. Le pouvoir financier comme le fonctionnement économique sont autoportants en reposant, à la fois, sur : un **existant** matériel et immatériel disponible en temps réel ou capacitaire (existant patrimonial, ressources naturelles, infrastructures, logistique globale, fonctionnement des machines, savoir-faire et habitudes...) ; sur les **flux et échanges** entre les multiples activités professionnelles, commerciales, industrielles, productives, de services, de prestation, relevant de l'Offre économique globale ; sur la **Demande interindividuelle** au sein d'un même territoire et d'autres en vue de contenter en permanence la plupart des besoins humains ; sur la relation **Offre à Demande** (et inversement) dans toutes les activités marchandes et non marchandes ; ainsi que sur la **dynamique sociétale** globale dans tout un faisceau étroitement maillé, interactif et interdépendant de relations, décisions, actions et mesures prises en permanence à tous les niveaux de la société (État, institutions, systèmes, entreprises, entités, collectivités, individus...). Aussi, l'économie ne doit pas se voir uniquement par le « butinage » permanent des abeilles (agents économiques), par le miel produit par les apiculteurs (entreprises, professionnels, business...) et l'avis des experts focalisés sur l'agitation permanente de la vie macroéconomique. L'univers économique n'est pas vraiment de sens sans revenir aux **fondamentaux** qui l'animent dans le fait que... :

... La justification de l'économie et de la finance est **foncièrement matérialiste** pour chaque acteur et agent économique allant dans l'esprit et le comportement de l'altruisme, la solidarité et le partage vers l'égoïsme individualiste, la pure prédation, la corruption.

... L'efficacité à la maîtriser se mesure dans la manière d'utiliser de **manière agile, adéquate, intelligente**, toute une mosaïque de méthodes, de pratiques, de techniques, d'usages, qui n'ont de limites légales et illégales que celles de l'imagination humaine.

... L'économie repose sur une culture transverse à toutes les activités humaines agissant, à la fois, comme un **vecteur** (moyens d'action et d'échange, méthodes rationalisées, organisation et gestion des ressources...), un **médium** (support monétaire, numéraire, fiduciaire, électronique...), un **idéal** (motivation, rêve, projet, projection...), dont les fonctions principales sont destinées à être partagées de manière universelle au même moment, dans un langage commun, à partir de fondamentaux connus et acceptés par tous.

... La finalité des objectifs économiques et financiers poursuivis repose sur 4 étapes distinctes consistant d'abord à acquérir le **nécessaire vital** pour survivre au quotidien dans l'ensemble des besoins primaires en assurant un minimum d'**autonomisation existentielle** et d'accès à la plupart des libertés permises (étape 1). C'est ensuite **garantir « l'alimentaire »** et certains besoins secondaires dans la constance d'une satisfaction suffisante que ce soit seul, en couple, en ménage, en groupe, au sein d'une même entité, de manière collective (étape 2). Cette étape accorde une importance décisive au niveau de vie, au pouvoir d'achat, à un cadre de vie jugé digne, correct. C'est également la consolidation de l'étape 2 avec la quête incessante d'une **normalité socioéconomique** jugée digne et correcte (étape 3) ouvrant « naturellement » sur l'éventail d'un **infini nuancier** propre aux besoins tertiaires, sociobesoins, technobesoins, biobesoins, écobesoins ([#19](#)). Il s'agit enfin d'**imposer sa propre psychologie** (raisonnement, pensée, imaginaire, rêve, fantasme...) sur le terrain de la réalité, sur l'actualité, sur les autres, sur la collectivité, sur les systèmes en place, sur l'environnement et la nature, en s'autorisant ou non à débrider ses pulsions (étape 4). Le but poursuivi consiste alors à se donner le droit légitime d'acquérir, d'investir, de posséder, d'épargner, de surconsommer, de dominer, d'exercer un pouvoir, au-delà du « minimum » vital de l'étape 1, au fur et à mesure que se développent en soi les étapes 2 et 3. Cette quatrième étape consiste à traduire en faits réels des rêves, des projets, des idées, voire des frustrations et traumatismes anciens, en transformant un objectif existentiel idéalisé, imaginé, fantasmé, en un but de vie précis, concret, matérialiste, voire vénal, cupide, cynique, pervers...

Les 7 principaux fondements de l'économie



Autoportance et dynamique sociétale (existant, flux, Offre, Demande...)

+ Matérialité maîtrisée pour chaque agent impliqué

+ Culture transverse avec son idéal, ses vecteurs et médiums

Étape 1 - Nécessité humaine dans les besoins vitaux

Étape 2 - Dimension alimentaire et existentielle

Étape 3 - Besoins tertiaires & Normalité socioéconomique

Étape 4 - Débrider ses pulsions & Psychologie de conquête

Un univers complexe et hétéroclite

L'importance de l'économie est devenue telle que l'éducation nationale, les formations supérieures, la plupart des formations universitaires, initiales et spécialisées, en ont fait des incontournables dans presque tous les métiers courants. Ne pas maîtriser un minimum de compétence économique dans le quotidien de chacun(e), surtout sur le plan professionnel, amène obligatoirement à des erreurs, à des échecs, à une prise de risque plus ou moins grande, à une élimination du jeu concurrentiel, à une extraction du marché de l'emploi, à un appauvrissement, à des problèmes judiciaires... Si l'économie est vitale pour assurer un minimum de survie alimentaire ou, au contraire, vivre de manière nantie dans l'excès et l'abondance, elle devient vite entropique lorsqu'elle diminue dans son intensité, s'interrompt dans les habitudes, rompt les équilibres instables du moment, se concentre entre peu de mains fussent-ils des génies de la finance, de l'industrie ou des nouvelles technologies. Elle perturbe alors la vie courante, parasite l'esprit des gens, pollue les relations humaines, devient difficile à vivre dans les devoirs et les obligations du quotidien, complique les engagements contractuels, oblige à des contreparties non voulues, impose de suivre à la lettre ce que décident les leaders du moment. En tant que facteur décisif pour obtenir une vie stabilisée, voire atteindre les sommets du rêve et de l'imaginaire, jusqu'à se croire supérieur et/ou vivre le paradis sur terre, l'économie comme la finance deviennent vite un purgatoire à stress permanent, voire un enfer d'angoisse, de douleur, de souffrance psychique et physique. En ce sens, l'économie transpose in vivo dans la réalité le paradigme religieux totalement idéalisé (enfer, purgatoire, paradis) provenant de l'Ancien Testament. De manière plus pragmatique et matérialiste (concrète, pratique, utilitaire, réaliste à court terme), tout se complique lorsque l'homme redevient un prédateur pour l'homme en s'assurant en tant que tel, comme en devenant délibérément individualiste, égoïste, vénal, cupide, voire avare, corrompu, dépravé.

Le sujet de l'économie est vaste et complexe, d'autant plus qu'il existe d'innombrables interactions et interrelations en tout et partout. Cela explique pourquoi la dimension économique est autant segmentée parmi les spécialistes universitaires, les économistes en chambre, les consultants, les experts médiatiques, les acteurs de terrain. L'univers économique est un vaste melting-pot entre l'histoire officielle et académique, les grandes théories, les pratiques du business, les méthodes entrepreneuriales, budgétaires, fiscales, les techniques commerciales, marketing, publicitaires, la communication par le « corporate », les chiffres et les statistiques, les logiciels d'aides à la décision avec ou sans IA, les grandes tendances consuméristes, les modes du moment, les commentaires incessants sur l'actualité économique et financière, les usages par secteur d'activité et métier, la pluralité des objectifs poursuivis... Ainsi, l'observation montre au fil de l'histoire et de la géographie du monde qu'il n'existe aucune solution unique, pérenne et décisive à elle toute seule en économie. Toutes les idéologies, tous les dogmes institutionnels, toutes les doctrines politiques, toutes les méthodes managériales, ayant voulu donner un sens unique, unitaire ou fédératif à l'économie ont échoué en partie ou en totalité. Cela s'explique par le fait que l'économie n'a d'intérêt pour ceux et celles qui l'utilisent et/ou en profitent, que si elle satisfait correctement certains besoins humains foncièrement évolutifs et variables selon les époques. Sachant, d'une part, que chaque individu vit avec ses propres besoins dominants ou récurrents selon son âge, son genre, son territoire de vie, son statut social et/ou professionnel, son mental, sa personnalité, et que, d'autre part, il existe plus de 200 besoins humains, la combinatoire humaine à satisfaire en économie (B-Molécule – voir [#19](#) et [Opus 3 - Franchir les Murs de Verre](#) - M3 Éditions Numériques - 2012) est énorme avec plusieurs milliards de combinaisons.

Même en concentrant l'activité économique autour du centre de gravité que représente l'argent en tant qu'instrument d'échange dans ses différents aspects monétaires, d'unité de compte, de réserve et mesure de valeur, en tant que moyen d'unifier une multiplicité d'applications de terrain associée à des conventions sociales, celle-ci reste en permanence fragile, réversible, variable, instable. Derrière les caractéristiques majeures de la possession d'argent en tant que puissant moteur d'émancipation sociale se dessinent 4 grands problèmes structurels au sens sociétal.

- . La mentalité des individus et les comportements égoïstes**
- . La religion de l'argent et ses multiples dérives**
- . Les prix qui font la pluie et le beau temps sur tous les marchés**
- . La répartition non équitable de la richesse globale**

Un champ de bataille permanent

Si toutes les pratiques de gestion et de comptabilité en microéconomie et macroéconomie, tous les usages dans le business et les activités commerciales sont parfaitement connus, il n'en demeure pas moins que la matière économique comprend de larges zones d'occultation que les systèmes conservateurs rechignent à aborder sous l'angle sociétal ou plutôt « sociétarien ». La plus grande partie des connaissances économiques académiques et officielles se résume à un enseignement reposant sur une culture largement théorisée et procédurisée, un vocabulaire usuel très formaté, des modes de calculs souvent empiriques, un causalisme primaire (cause = conséquence et inversement), une sociologie, une histoire, une géographie, reposant sur des récits officiels, ainsi que sur la dictature gestionnaire et statistique des chiffres. Sur le terrain des activités professionnelles et du quotidien, les pratiques sont beaucoup plus pragmatiques en se focalisant sur les entrées et les sorties d'argent, sur les comptes bancaires, le cours des actions, l'épargne, la trésorerie, les dépenses réalisées, les achats prévus. Pour faire simple, l'attention économique et financière du plus grand nombre se concentre sur le fait que les choses vont bien (compte approvisionné, actif suffisant, profit...) ou vont mal (découvert, endettement, perte...), ainsi que sur le comment faire dans les deux cas. Il en ressort logiquement que gagner et utiliser l'argent forment le même paradigme universel que chacun essaie de concrétiser et de contrôler à sa manière, en mobilisant le principal de son énergie et de sa personnalité.

Aussi, au-delà des archétypes comportementaux selon que l'on agisse dans le monde professionnel, privé, collectif, éducatif, formatif, au-dessus des notions et référentiels communs utilisés pour justifier les décisions, les mesures et les actions menées, il est nécessaire de resituer l'économie dans une approche sociétale plus globale. À l'évidence, l'économie a pris une place centrale dans la vie collective en devenant le second champ de bataille sociétal, justifié par des raisons purement matérialistes de possession. Le contrôle de l'économie et de la finance explique l'antagonisme interhumain, interentreprises et inter-entités par la concurrence et la compétitivité. Ce champ de bataille complète celui des guerres de conquête millénaires sur toute la planète, attisées ou justifiées le plus souvent par des considérations idéologiques, des valeurs morales issues directement des religions dominantes. Il semble que l'humain n'ait pas vraiment progressé dans sa mentalité profonde malgré tous les progrès civilisationnels, en ne faisant que déplacer son agressivité structurelle des armes vers l'argent. L'agressivité et l'imposition de soi sont, qu'on le veuille ou non, à la base de la dynamique économique et financière expansive en prenant forme sous de multiples adaptations, habillages, activités. Après un long plafonnement dans le pur commerce et les activités marchandes au sein des villages, entre régions, colonies, territoires lointains, l'économie est devenue peu à peu un véritable dispositif de combat. Elle est même devenue pour certain(e)s une nouvelle religion, celle de l'argent-roi, fondée et sacralisée par tout un ensemble de rituels, de normes, de codes, de règles, de cultures spécifiques, animant l'ensemble des activités humaines. C'est notamment le cas dans la contemporanéité avec l'industrialisation, l'exportation, l'importation, la finance, le monétaire, le fiduciaire, la fiscalité, la comptabilité, le droit des affaires, les techniques de vente et d'achats, la négociation, le business, le marketing, la communication, le marchandisage... On peut ainsi distinguer 4 types de guerres économiques avec :

**1^{er} type : Guerre défensive et d'appropriation inter-voisins, inter-villages, inter-tribus
par le vol, la destruction, le pillage, le racket, l'extorsion**



**2^{ème} type : Guerre militaire de conquête inter-régionale, interpays
par l'annexion, le rattachement, la colonisation, les croisades, l'évangélisation**



**3^{ème} type : Guerre économique de domination et de possession
par l'exploitation des matières premières, des ressources humaines, d'une Offre
dominante, la captation des capitaux**



**4^{ème} type : Guerre technologique/IA de soumission des marchés et des hommes
par l'orientation des conduites humaines, l'artificialisation des besoins, la dépendance
totale de la Demande**

Comment l'intelligence sans discernement pervertit l'économie et la finance

On s'aperçoit ainsi que plus l'homme utilise son intelligence en se nourrissant des informations, des savoirs, du progrès, des prises de conscience ponctuelles qu'apportent la connaissance et l'expérience, plus il les opportuniste à sa manière, c'est-à-dire souvent dans le sens contraire de ce qui doit être fait et compris. C'est toute la différence entre l'intelligence pratique de ceux qui maîtrisent quotidiennement les leviers de l'argent et des techniques marchandes pour imposer leurs vues, produits et méthodes et, la conscience globale fondée sur une vision humaniste à long terme dans une profondeur de jugement sachant relativiser de manière humble et modeste tout ce qui est connu, dit et fait. Cela explique pourquoi l'intelligence et la logique, diplômée ou non, lorsque celles-ci sont dénuées de conscience globale, donc d'un discernement suffisant, ne peuvent que reposer sur des certitudes aveugles apprises et pratiquées de manière conformiste, jusqu'à l'entêtement criminel au sens sociétal. Il ne faut donc pas s'étonner que le besoin de pratiquer une âpre concurrence dans la rivalité, l'antagonisme interindividuel, la confrontation sociale, relève directement du fait que plus l'individu est encore foncièrement inabouti, mentalement conditionné et/ou moralement déformé par un excès de passivité, d'agressivité, d'imposition de soi et/ou de manipulation. C'est le cas flagrant de la plupart des comportements prédateurs et profiteurs au sein de la sphère économique et financière dans la manière de laisser s'exprimer librement les pulsions les plus primaires et animales. Il est également observable dans les pratiques marchandes et financières comment la puissance neurobiochimique des besoins primaires est capable d'assujettir le rôle de l'intelligence et du savoir dans des formes spécifiques de focalisation mentale amplifiée par les ressentis émotionnels, physiques et narcissiques. Cela conduit tout droit à une mentalisation totalement orientée, voire à une totale inversion de ce qui doit être fait et compris, produisant une « sophismication » du raisonnement (recours magistral au sophisme) faisant « *prendre des vessies pour des lanternes* ». Cela explique qu'une même information objective et évidente partagée par tous, au même moment, peut être totalement inversée selon que l'on est animé(e) par des attitudes négatives couplées à une forte subjectivité, ou par une saine affirmation positive de soi empreinte d'objectivité et de valeurs évolutionnaires (#14). Il semble bien que le monde contemporain (comme celui du passé historique) fonctionne davantage à partir d'une majorité d'attitudes négatives rédhitoires, que par une saine adultisation dans l'affirmation de soi, expliquant ainsi tous les phénomènes économiques et financiers actuels (et ailleurs) !

Exemples de notions courantes en économie-finance

Il existe une pléthore d'études ciblées, de thèses, de théories récompensées, de livres de vulgarisation, d'ouvrages savants, sur les mécanismes économiques, financiers, commerciaux, marketing et autres. L'académisme a parfaitement ordonnancé les référentiels culturels (sigles, notions, règles, usages, pratiques, méthodes, modèles, repères, codes, procédures, formules mathématiques et statistiques, logiciels spécialisés...) en liaison directe avec le normatif, le politiquement correct, le législatif, le droit applicable, la dimension fonctionnelle et opérationnelle des activités systémiques. Tout le « **matériel économique** » est destiné à suivre les flux et les circuits de l'argent, mais aussi à devenir le meilleur moyen de contrôler, encadrer, influencer, valider ou non le fonctionnement de l'économie et de la finance en interne comme en externe. Pour ce faire, la technocratie d'État a inventé de A à Z, avec l'assentiment politique du législateur, tout ce qui ressort de la fiscalité, de la comptabilité, de la gestion, du droit, puis avec le concours des dirigeants, cadres et managers, l'ensemble des usages permettant de piloter dans un cadre systémisé toute forme de personne morale. Il en ressort que la grande majorité des actions marchandes, économiques, fiscales, financières, sont étroitement surveillées (sauf dans l'économie souterraine) au profit premier de l'État, des pouvoirs publics, des collectivités locales, des systèmes dominants (#52). Parmi le nombre important de notions utilisées, on peut citer les plus usitées dans les mille et une activités humaines :

actif, action, assurance, autofinancement, balance commerciale, banque, banque centrale, bénéficiaire, bourse, budgétisation, bulle spéculative, business, calcul, algorithme et formule de base, capital, chiffre d'affaires, clientèle, commercialisation, comptabilité, compétitivité, concurrence, consommation, coût d'opportunité, coût contraint, crédit, croissance, déficit, déflation, demande, discount, distribution, économie de marché/de production/d'échelle, emploi, emprunt, endettement, épargne, exportation, finance, fiscalité, grande distribution, green finance, gestion des comptes/des affaires/des risques, importation, impôts, indice de bonheur, inflation, investissement, krach, libéralisme, libertarien, libre-

échange, logistique, méthode de paiement, macroéconomie, marché, masse monétaire, mercatique, monnaie, microéconomie, moins-value, mondialisation, monnaie, niche fiscale, obligation, offre, passif, prêt, PIB, PNB, plus-value, pouvoir d'achat, prévision, Prix de vente, Prix de revient, production, productivité, produit dérivé, profit, récession, remise, reporting, revenu, spéculation, stagflation, stock, statistique, taux d'intérêt, théorie des jeux, travail, trésorerie, union monétaire, valeur ajoutée, vente/achat/négociation/transaction/cession...

2. Synopsis des 7 grandes phases économiques

À partir de fondamentaux habillés de notions devenues usuelles accompagnant par mille et une activités, pratiques et techniques devenues courantes dans la relation Offre/Demande, l'économie s'est développée, puis accélérée, puis sophistiquée au fil de l'histoire. Derrière les notions de rareté des matières premières, de spécialisation des productions, fabrications et savoir-faire, de culture de l'échange, de création et d'innovation, de mise à disposition de produits, de réalisation d'une multiplicité de services rendus, il existe une réalité sociétale profonde animant l'activité économique et financière. Celle-ci repose instinctivement sur des pulsions primaires, une forme d'agressivité viscérale, des réflexes spontanés de prédation et de domination, avant de se sociabiliser dans tout un arc de nuances professionnelles, culturelles, sociologiques, techniques. L'histoire de l'économie intègre d'incessantes évolutions s'imbriquant les unes dans les autres du plus lointain passé historique à la contemporanéité d'aujourd'hui. Il existe, en fait, 7 grandes phases économiques plus ou moins longues dans l'histoire de l'humanité représentant, chacune, un modèle distinct intégrant en partie, ou en totalité, les phases ou « modèles phasiques » précédents. C'est la grande spécificité de l'économie que de se nourrir aussi bien du passé que de l'existant, tout en améliorant à chaque fois sa pertinence, comme en se complétant régulièrement à d'autres facteurs décisifs. C'est toute la complexification de la « machina economicus » au fur et à mesure des progrès sociaux, industriels, éducatifs, technologiques... Tout commence par :

Phase alpha

Phase initiale du vivant avec le flux et reflux des pulsions humaines en 1D et 2D, des besoins primaires dominants à satisfaire au quotidien, formant la **Demande initiale autoproduitive** à partir d'une « Offre » d'activités manuelles simples, répétitives, artisanales, paysannes, ouvrières, commerçantes, à vocation individuelle, familiale, au profit du groupe primaire d'appartenance et/ou du groupe social de proximité



Phase1

Économie spontanée (Adaptation de la Demande aux ressources naturelles)

Sous l'angle sociétal, c'est une sorte de primitivité natale poussant les individus à accaparer tout ce qui est à leur disposition sur terre, sur mer et dans les airs (pêche, cueillette, chasse), afin de subsister, survivre face aux éléments, subvenir aux besoins primaires de leur entourage, en contrôlant une petite partie de leur environnement direct. L'instinct de survie est à l'origine de l'économie spontanée en se résumant de la manière suivante :

↓
Économie naturelle **quasi identique chez l'humain et l'animal** animée principalement par la légitimité, la liberté d'agir

↓
Concentration dans le secteur primaire (agriculture, extraction, pêche, élevage, chasse, cueillette...)

↓
Autosuffisance + Satisfaire les besoins primaires pour maintenir l'intégrité de la condition humaine

↓
Individuation des actions, organisation clanique, tribale, communautaire, corporative, familiale...

↓
État d'esprit de la survie sécuritaire avec 4 principes actifs fondamentaux

↓

Prendre	+	Donner	+	Échanger/Troc	+	Stocker
Prédation		Partager		Avec contrepartie		Anticiper
Prélèvement/gestion		Aider		Sans contrepartie		Prévision



Phase 2 Ère des marchands

Sous l'angle sociétal, c'est le développement des échanges de marchandises, de l'exploration des territoires, des mers et des continents, de l'approvisionnement hors territoire pour certaines denrées rares, ainsi que de l'import/export (navigation, moyens terrestres, caravanes, comptoirs...) en faveur de nouveaux produits/services, de nouvelles techniques, inventions, nouvelles connaissances...



La **Demande locale intègre d'autres aspects des Demandes externes** (usages alimentaires, pratiques spécifiques, modes de vie d'autres communautés), ainsi que **d'autres Offres extérieures**



Phase 3 Économie de production (Adaptation de la Demande à l'Offre proposée)

Sous l'angle sociétal, l'économie de production repose sur la dominance, le rapport du fort au faible, la hiérarchisation, entre ceux qui produisent et vendent (Offre) et ceux qui consomment et achètent (Demande). Il existe un lien fort de dépendance de la Demande (population en général) et ceux qui détiennent le savoir, la compétence, le pouvoir de faire, de produire, de transformer (minorité d'acteurs). C'est un peu l'idée du clocher au milieu du village dans lequel se retrouve régulièrement les habitants pour « recevoir la bonne parole », faisant que tout par de ce lieu et tout revient à ce lieu. On peut résumer l'économie de production de la manière suivante :



Économie organisée, régulée de manière structurée, produisant et commercialisant avec une **implantation unique, centrale, principale**, obligeant la Demande à venir vers l'Offre dominante



Marché territorial, monopolistique, oligopolistique, exclusif, protégé, dominant



Socialisation/Collectivisme + Satisfaire d'autre types de besoins améliorant la condition humaine en utilisant le progrès technique, industriel, sociétal, les échanges intra et internationaux



Développement des activités commerciales, du commerce, de l'artisanat, de l'industrie, des services, avec pour but de produire en quantité, vendre, acheter, négocier, exporter, importer, effectuer des transactions, cessions, affaires.



État d'esprit de l'acceptation, soumission obligée de la Demande face à l'Offre présente/dominante, avec instauration progressive des classes sociales moyennes, riches, pauvres, bourgeoises, nanties, exclues, rurales, ouvrières, émigrés... et recours à de nombreux courants de pensée économique



Segmentation des activités/filières + Monospécialisation + Division du travail au sein de 3 grands autres secteurs (secondaire, tertiaire, quaternaire) avec des fonctions hiérarchisées, des rôles et des missions spécifiques



Économie spontanée	+	Valeur marchande	+	Tutelle étatique	+	Outil de production
4 principes actifs		Médium (or, monnaie...)		Taxes, impôts		Compétence nécessaire
Individuation		Vecteur (confiance)		Lois, systèmes		Spécialisation des métiers



Phase 4 Implantation géographique de l'Offre sous forme de réseau de distribution

Sous l'angle sociétal, l'économie de production se délocalise géographiquement sur différents territoires en créant des entités de distribution gérées par des filiales, un réseau de grande distribution, des franchises, l'implantation d'unités de vente pour la captation des marchés locaux, afin de démultiplier la présence de l'Offre sur différents territoires dans le but de toucher le plus grand nombre de clients et consommateurs locaux formant la Demande locale, ainsi que créer des partenariats, recourir à une sous-traitance locale, d'inclure les produits régionaux.



L'Offre se démultiplie géographiquement pour augmenter le chiffre d'affaires, les profits,

en accroissant le nombre de clients/consommateurs/usagers formant la Demande locale

+

Développement d'outils bancaires, financiers, boursiers, gestion, suivi comptable...

+

Généralisation du moule éducatif, académisme des formations supérieures, technicisation des compétences, savoirs et pratiques

↓

Phase 5

Économie de marché (Adaptation de l'Offre à la Demande)

Sous l'angle sociétal, l'économie de marché est la légalisation et la légitimation de la libre prédation (capter, profiter, exploiter s'approprier, appauvrir, déstabiliser une proie) ciblant les ressources naturelles, les biens, les personnes, les entreprises, les marchés, les capitaux... Elle est consubstantielle aux dogmes et aux idéaux du libéralisme et du pur capitalisme. Malgré la régulation étatique et systémique, l'état d'esprit initial de l'économie de marché est d'être le premier, le dominant, le plus malin pour s'enrichir, même si cela affecte la vie des autres, les appauvrit, les condamne à vivre une condition humaine plafonnée, limitée, sous stress et domination permanente. En cela, l'économie de marché est la forme moderne d'une animalité socialisée recourant librement à certaines valeurs de la démocratie (liberté d'expression et de participation, usage de droits fondamentaux, possibilité de se différencier des autres sans franchir les lignes rouges). Elle peut se résumer de la manière suivante :

↓

Économie du libre-échange animée par les forces du marché (multi offre concurrentielle verticale et horizontale, notoriété des marques, stratégie de conquête, politique tarifaire, pouvoir de choix du consommateur, nouveaux entrants, innovation technologique permanente...) sous l'égide des fondements de la démocratie appliquée

↓

Aller légalement et légitimement au plus près de la Demande dans une **démarche de proximité**, de personnalisation, d'adaptation

↓

Démarche hyper concurrentielle, forte compétitivité, dans le but d'obtenir des parts de marché à partir d'une Offre adaptée, personnalisée, ciblée, innovante, d'un avantage concurrentiel, avec des objectifs majeurs de Chiffre d'affaires, d'efficacité, de productivité, de rendement, de profit maximal...

↓

Hausse croissante des prix, des coûts contraints, grande variation de la politique tarifaire avec partage du gâteau, importance des taxes, des cotisations sociales, des prélèvements dans tous les secteurs d'activité sous l'emprise des budgets, des bénéfices, des résultats comptables et financiers

↓

Grande pluralité d'acteurs, d'offres, d'opportunités à saisir, sur l'ensemble des marchés de biens, des services marchands, du travail, des produits financiers, des matières premières..., avec une triple orientation d'offres ciblées (créneau, segment, marché cible), la permanence de l'innovation industrielle, R&D scientifique, technologique, la multiplicité des services, l'élargissement exponentiel quali-quantitatif de l'Offre sociétale globale

↓

Dynamique de l'Offre avec état d'esprit entrepreneurial, affairiste, technicisation des emplois, esprit vendeur, développement des sciences de l'ingénieur, recherche scientifique (biotechnologies, nanotechnologies, IA...), forte technocratisation dans le secteur public et les grandes entreprises alimentée par un académisme dominant dans les formations supérieures

↓

Dynamique de la Demande avec augmentation du consumérisme, compulsivité des achats, élargissement du spectre des besoins à satisfaire (+200), spéculation, investissement, accumulation de richesse financière et patrimoniale, élargissement du pouvoir d'achat, amélioration du niveau de vie général dans la population

↓

Moteur sociétal de l'argent-roi chez tous les acteurs de l'Offre sous forme de multiples mécanismes libéraux et formes d'économie (nouvelle économie, circulaire, solidaire, verte, numérique, collaborative, régénérative...) associant 3 épiphénomènes :

e1↓

Économie naturelle + Économie de production + Technocratisation + Marketing/Vente

4 principes actifs

Individuation

Segmentation des activités

Mono spécialisation métier

Modèles dominants

Standardisation

Ciblage Offre

Adaptation Offre

e2↓

+ Financiarisation de l'économie

Volume d'émission des produits financiers et dérivés + Spéculation/Trading + Cotation boursière

Investissement, rentabilité, course au profit, enrichissement personnel...

e3↓

+ Virtualisation de la monnaie

Dématérialisation, Digitalisation, Numérisation des paiements

(Paiement sans contact, Portefeuille électronique, Cryptomonnaie, Facturation électronique...)

↓↓

Conflits d'intérêts, délits d'initié, affairisme, attitude de requin, bling-bling, cupidité, vénalité, addiction aux modes, « chacun pour soi », surconsommation, grands écarts de revenus, creusement des inégalités sociales, corporatisme, lobbying...

↓↓↓

Interdépendance forte à l'international, intrication étroite des marchés, régulation normative, encadrement législatif fort, omniprésence de la tutelle systémique et étatique

↓

Phase 6

Période de transition contemporaine avec rapport de force entre l'Offre et la Demande

Sous l'angle sociétal, l'Offre reprend peu à peu le contrôle sur la Demande avec, sous l'angle négatif, un emballement financier mondial (bulle, crise, krach...), la multinationalisation de l'économie mondiale par les grands acteurs économiques, l'enrichissement disproportionné d'une minorité d'hyper riches

↓

Amplification de la prédation et détérioration des ressources naturelles avec des réponses démocratiques, politiques, environnementales, écologiques, animalistes dispersées

+

Hausse anormale des coûts de fonctionnement, des coûts contraints, des prix de revient, du prix final, importance du niveau de taxation, de corruption, de contrôle, d'économie souterraine

+

Inflation communicationnelle, marketing, désinformation, manipulation dans les affaires (ruse, mensonge, déni, tromperie, déloyauté, suggestion de masse, influence cognitive, orientation des comportements, faux espoirs, mythes et fausses croyances...) poussant à l'achat, à faire comme les autres, à suivre le mouvement général, à prendre des décisions non discernées...

↓

Entropisation sociétale (grande fracturation sociale, crises à répétition, violence des conflits, stress collectif permanent, raidissement politique et étatique, autoritarisme systémique, effondrement institutionnel, turnover politique/électif, normalisation excessive, fuite en avant des réponses et actions à court terme (politique du pansement à durée limitée), course à tous les substituts technologiques, à l'IA, qu'importent les conséquences à venir et les effets induits négatifs, en nourrissant de faux espoirs pour un meilleur présent toujours repoussé, virtualisé, inaccessible...

et

Du côté positif, on observe chez certains citoyens une plus grande autonomisation, le développement d'applications et d'actions citoyennes solidaires de partage, d'entraide, dans le cadre d'une dynamique réseautique, l'utilisation intelligente des avancées du savoir, une polycompétence et polyvalence accrue dans la maîtrise opérationnelle, un recours productif aux meilleures techniques et technologies utiles, le tout dans un cadre augmenté d'affirmation de soi, d'adultisation, d'élévation du niveau de conscientisation, d'aboutissement de soi pour certain(e)s

↓

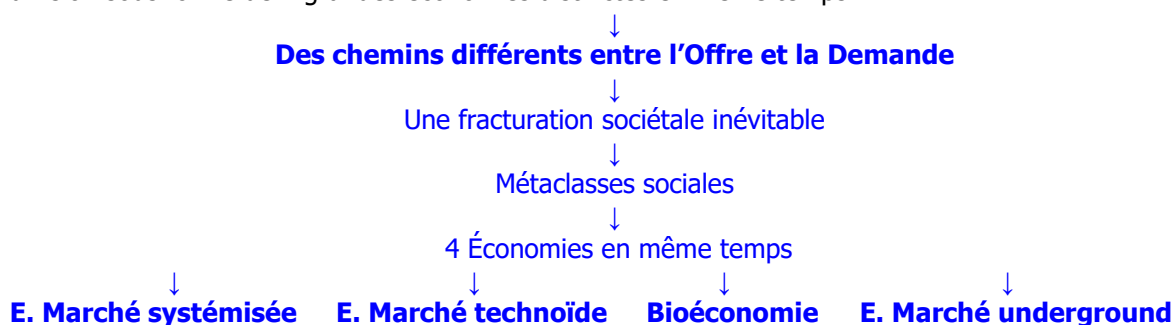
Pluralité d'initiatives innovantes et créatives, des ruptures évolutionnaires avec les usages du passé, une métasynthèse du meilleur et de l'utile disponible, la participation ponctuelle ou fidélisée à des communautés virtuelles, informelles, spécifiques, avec pour but existentiel de qualifier et positiver

la vie au quotidien à partir de l'essentiel, de la simplicité, de l'authenticité, de l'Intelligence
Relationnelle
↓↓↓

Phase 7

Quadruple orientation dans l'économie du III^e millénaire

Sous l'angle sociétal, le brassage des pratiques professionnelles, le chacun dans son coin et sa spécialité, la diversité des comportements selon le genre humain, l'âge, le lieu d'habitation urbain ou rural, ainsi que l'intégration multiculturelle, génèrent des tendances lourdes qui ne vont pas dans le sens de l'unité nationale, mais dans celui d'un éclatement sociologique ayant pour effet sous l'angle économique une division sous forme de 4 grandes économies distinctes en même temps.



3. Comment l'économie moderne se transforme ?

Le moteur économique est tellement intégré dans le fonctionnement des sociétés modernes, dans les mentalités, les attitudes, les habitudes comportementales, le multiculturel, la géopolitique et la vie sociale dans tout le spectre des typologies connues, qu'il ne peut plus évoluer d'un seul bloc, d'une seule manière, d'un seul saut. La **fracturation au sein de l'économie de marché** se précise au fil du temps et des nations par différentes pratiques dominantes, par des déviances et des excès non démocratiques. Un mouvement profond qui a déjà commencé et profondément affecté la plupart des pays occidentaux, ainsi que contaminé la majorité des autres nations engagées dans la mondialisation. Il existe, en fait, une mixité sous forme de plusieurs déclinaisons et dérives au sein de l'économie de marché capitalistique et de ses différents courants de pensée associant le monétarisme, le mercantilisme, la physiocratie, le libéralisme dérégulateur, la régulation économique par le dirigisme, le keynésianisme, les relents du marxisme... De ce point de vue, la déconnexion complète avec le passé (économie spontanée et de production) est quasiment impossible pour certains, alors que le présent vécu dans la contemporanéité (économie de marché) laisse de telles empreintes cognitives et habituelles qu'il est difficile de s'en défaire pour d'autres. Dans le même temps, des minorités proactives réussissent parfaitement à s'extraire du passé obsolète et du présent imparfait en organisant des relations sociales solidaires, créatives, adaptatives, contributives, bien que d'autres minorités exclues subissent durement chaque jour les injustices criantes d'une économie fortement systémisée. En réalité, l'évolution inertielle de l'économie de marché contemporaine et à venir se divise en **4 grandes stratégies** provenant de la phase 7, amenant à choisir son camp aussi bien en matière d'Offre que de Demande :

La transformation de l'Offre

En ce qui concerne l'Offre, celle-ci tend à revenir aux fondamentaux de la domination (économie de production et de distribution) avec davantage de subtilité, de nuance, de technicité, de cynisme, de calcul, de faux paraître (image donnée, masque professionnel). Les avancées de l'Offre se concentrent principalement sur l'**innovation technologique**, technique et/ou fonctionnelle, l'usage décisif du **marketing** remplaçant le besoin inné de croyance (capter l'esprit en faisant croire et espérer aux vertus avantageuses des produits/services proposés), la **normalisation** via l'action politique, la **dimension communicationnelle** dans sa capacité à se substituer intégralement aux actions de terrain, à l'expérience sensorielle du vécu, à la réalité du concret, dans le but de créer de toutes pièces un univers d'imagination, de virtualisation, de représentation cognitive. Ces 4 leviers (innovation, marketing,

normalisation, communication) déplacent complètement le centre de gravité de l'Offre spontanée, brute, pure et dure, en passant du réalisme matérialiste à 100% (adéquation parfaite entre « l'objet » et sa fonction), à l'interprétatif subjectivée de l'objet du produit/service et l'idée faite de sa fonction (critères psychologiques de choix souvent largement pré-influencés par le marketing et la communication). La réalité de la fonction vécue sur le plan sensoriel, physique, kinesthésique, conscientiel (ensemble des ressentis dans l'usage) devient en partie conditionnée par avance (gréganisme, mimétisme, opinion générale, représentation médiatique et publicitaire...). Aussi, le déplacement des insuffisances et/ou imperfections chroniques de l'Offre (généralement en dessous des 100% annoncés), amène à recourir généralement à trois couples « démoniaques » associant le **Vrai** objectif à des **Limites** cachées (défaut, obsolescence programmée, usage restreint...), couplant la **Vérité** sur certains aspects au **Mensonge** délibéré ou par omission sur d'autres, juxtaposant la **Réalité effective** à la **Virtualisation**, à l'illusion du réel, ainsi que la **Raison** logique et démonstrative pour certaines fonctions utiles à l'**Émotion hautement subjectivée** animant l'envie, l'attrait physique, le plaisir, le fantasme. Ces quatre antagonismes « égonomiques » (idée que l'on se fait de soi-même, de sa valeur, de son importance, dans la relation économique) utilisent, à chaque fois, le paravent d'une **image de marque** acceptable (notoriété, perception favorable), le **conditionnement culturel** de masse (éducation nationale, académisme, codes en vigueur, mentalité dominante), la **médiatisation** à outrance (grands médias et réseaux sociaux, actions multimédias), la **compulsion à l'achat** du client final (expression de ses besoins, droits et libertés permises).

Méthodes d'action de l'Offre

↓
Innovation technologique
Marketing
Normalisation
Communication

↓
Vrai + Limites
Vérité + Mensonge
Réalité + Virtualisation
Raison + Émotion

↑
Image de marque
Conditionnement culturel
Médiatisation
Compulsion à l'achat

L'économie de marché natale au sens démocratique se scinde alors en 4 grandes orientations économiques. La **première orientation** concerne la stratégie du retour en force de l'Offre dans ses tropismes de domination subtile, de rapport de force softisé (rendu soft), de finalité Gagnant-Perdant (Offre s'imposant face à la Demande). Cette orientation s'applique sous la forme **d'Économie de marché Systémisée**, dont la vocation est de placer la Demande (le peuple, la population, le marché, le citoyen, l'individu) sous l'égide influente des grands systèmes (grands groupes industriels, multinationales, haute finance, fonds de pension et de placement, banques...) afin de l'obliger à suivre le chemin voulu en amont par l'État, la gouvernance, les pouvoirs publics, le politique. La **seconde orientation** mise principalement sur l'emprise addictive de la technologie et de l'IA dans la vie privée, publique et professionnelle. Tout ce qui permet de cerner au plus près les processus décisionnels, d'anticiper le comportement humain, de stocker la moindre donnée pour en tirer ensuite des synthèses utiles, de se substituer efficacement aux tâches du quotidien, aux efforts physiques et mentaux, de résoudre rapidement la plupart des problématiques posées, entre dans le champ de l'**Économie de marché Technoïde** (qui se structure à partir d'une technologisation en tout). L'emprise devient telle que des puces intelligentes sont intégrées aussi bien dans les machines que dans les hommes et les femmes pour les identifier en rapport avec les systèmes informatisés de données, mais aussi jusqu'à pouvoir quantifier leur énergie humaine et la transformer en valeur économique. La **troisième grande orientation** prend le total contrepied de l'économie systémisée et/ou technoïde en privilégiant clairement la Demande sur l'Offre. Une Demande qui s'appuie sur les fondamentaux du vivant (satisfaction des besoins, respect des attentes, affirmation de soi, recherche d'aboutissement...) obligeant l'Offre à s'adapter de manière hyper ciblée, personnalisée, loyale, respectueuse. Le maître

mot dans la relation Offre/Demande est celle d'adultisation (affirmation positive de soi, valeurs évolutionnaires, Intelligence Relationnelle) en recherchant, de part et d'autre, la satisfaction optimisée, durable, sereine, des besoins dominants du quotidien. C'est la finalité de la **Bioéconomie** impliquant la permanence de nombreux préalables depuis l'enfance jusqu'à la vie active : protection contre les incidences négatives du monde systémisé et technoïdal ; éducation majoritairement personnalisée, pratique, utile ; respect de l'humain en misant sur la différenciation, la maîtrise du risque, le passage à l'acte, l'acte réussi ; horizontalité des rapports sociaux et professionnels ; Offre locale ou de proximité saine, de qualité, avec des prix justes, gratuité dans la mesure du possible ; Partage équitable des ressources en faisant prévaloir le Gagnant-Gagnant, l'humanité apaisée entre citoyens, la solidarité bienveillante... La **quatrième orientation** est celle appliquée par tout un monde d'exclus, vivant à la marge de la société, pratiquant la corruption, la débrouille, le marché noir, agissant de manière mafieuse, délinquante. C'est l'**Économie Underground** (souterraine) qui refuse carrément la systémisation politiquement correcte, qui utilise de manière détournée la technologie, qui transforme négativement la Bioéconomie par le recours à des valeurs conservatrices, violentes, agressives, manipulatrices, voire de forte passivité.

4 orientations économiques de l'Offre dans l'avenir



7.1 Orientation Systémisée qui reprend la main sur la Demande

7.2 Orientation Technoïde qui asservit l'humain

7.3 Orientation Bioéconomique qui libère l'humain

7.4 Orientation Underground qui contourne et fait survivre dans l'ombre

L'adaptation de la Demande

Face à l'Offre, la Demande est amenée à devoir choisir et/ou naviguer entre 4 grandes options : **Suivre docilement l'Offre** dans ses nouveautés, son marketing, sa communication, ses marques, produits et services, ses modes, normes, conditions juridiques et commerciales, de manière plus ou moins inconditionnelle sans se poser réellement de questions (4.1 - Économie systémisée) ; **Opportuniser l'Offre innovante dans une fuite en avant** techno-consommatrice fondée sur l'addiction aux objets connectés, l'attrait pour la nouveauté afin d'être dans les premiers utilisateurs, l'accumulation des équipements d'aide à la décision, la domotique, les technologies prédictives, les innovations technologiques à la mode du moment, ainsi que les multiples applications associées à l'IA renforçant l'efficacité directe (4.2 - Économie technoïde) ; **Rompre carrément avec la dominance de l'Offre** systémisée et technoïde, leur influence à suivre le mouvement général, comme à consommer tout ce qui est proposé, en redevenant maître de ses choix de vie (4.3 - Bioéconomie) ; **Subir et/ou contourner les conditions imposées par l'Offre dominante** (soumission passive, dépendance directe ou, au contraire, imposition de règles et de codes directifs dans son environnement direct en se mettant sous les radars, avec ou sans prédation illégale, comportement non éthique, violence...).

4 choix économiques



Suivre docilement l'Offre
Opportuniser l'innovation de manière addictive
Rompre avec la dominance de l'Offre
Subir, contourner les systèmes dominants

Il en résulte une humanité se divisant en **4 métaclasses sociales** englobant *de facto* la division classique des classes sociales entre prolétaires et bourgeois (marxisme), entre hyper riches, riches, classes moyennes et défavorisées (capitalisme). Ces 4 métaclasses se fondent sur le médianisme ([#46](#)) en tant que représentation sociologique non figée des sociétés modernes, que les individus soient intelligents, éduqués, formés, compétents ou non. Les métaclasses dépassent ainsi les représentations figées des CSP, des profils psychologiques communs, en étant transverses à toutes les activités humaines connues, à toutes les classes sociales communes. Elles représentent une Demande informelle disséminée un peu partout dans la société combinant, souvent, plusieurs caractéristiques des 4 grandes tendances suivantes :

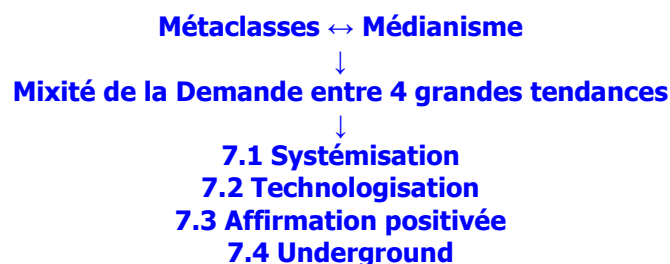
. **Demande d'individus systémisés** concentrés dans les pouvoirs publics (fonctionnaires, technocrates, hauts responsables), l'administration en général (fédérale, nationale, territoriale, locale), les organisations et associations sous tutelle économique étatique ou systémique, les grandes

entreprises (personnel employé, middle management, technicien(ne) qualifié(e), diplômé(e) du supérieur, dirigeant...), ainsi que dans les professions libérales organisées, parmi les élus territoriaux et nationaux, la chaîne de commandement militaire et sécuritaire, l'élite influente, les agents et acteurs de la sécurité de terrain..., qui appliquent à la lettre les ordres, la loi, la règle, les référentiels issus du passé.

. **Demande d'individus technologisés** à la personnalité semi-autonomisée souvent dans le recentrage sur soi (individualisme, émancipation culturelle, non-alignement politique, non-conformisme...) en ne s'intéressant qu'au présent et au proche avenir (cadres de PME, jeunes actifs, étudiants du supérieur, gamers, professionnels des startups, entrepreneurs branchés, spéculateurs, traders, chefs de projet, chercheurs indépendants, inventeurs...).

. **Demande d'individus positivement affirmés** manifestant une véritable autonomie comportementale, une ouverture d'esprit, une liberté de pensée (jeunes de caractère, actifs indépendants, retraités autonomisés, sportifs sains de corps et d'esprit, purs créatifs, ainsi que tout le panel des profils adultisés disséminés dans la population via l'auto-emploi, l'artisanat, les petits commerçants, les nouveaux agriculteurs et éleveurs, les hommes et femmes libres...) qui vivent « bien dans leur tête » en étant détachés du stress systémique, technologique et économique.

. **Demande d'individus exclus et/ou à la marge de la société** agissant avec leurs propres règles, moyens, pratiques et méthodes (handicapés, personnes âgées isolées, mafia, gang, cartel, délinquants, immigrés, clandestins, SDF, prisonniers, précaires, très pauvres, débiles mentaux, grands malades, psychopathes...) en subissant comme tout le monde la situation de surface, mais en n'hésitant pas à agir en underground (de manière souterraine, sous-jacente, non visible, masquée) pour survivre, s'enrichir, exercer un pouvoir de nuisance (économie parallèle, marché noir, corruption...).



4. Le parallélisme des 4 économies de marché du futur

L'économie de marché moderne repose sur un mix incluant le retour sous-jacent de l'économie de production (Offre dominante), la régulation étroite des services de l'État (présence directive des Systèmes) et la manifestation régulière chez la plupart des agents économiques de pratiques et méthodes découlant directement de l'obtention et de l'utilisation de l'argent-roi. Il en résulte un melting-pot d'usages éthiques et non-éthiques, partenariaux et prédateurs, apaisés et agressifs, intègres et corrompus. On observe ainsi que chacun, individu, entreprise, collectivité, système, tend à adapter et adopter les règles du jeu à sa manière, conduisant à dissocier l'économie de marché moderne en 4 grandes tendances lourdes. Sans un sursaut universel d'homogénéité collective (voir modèle MODS), l'économie mondiale sous le leadership et l'emprise d'un capitalisme débridé tend à se scinder en plusieurs branches distinctes dont :

7.1. Économie systémisée (retour de l'Offre dominante)

C'est la dominance complice et affichée des systèmes, des États, des grands groupes nationaux et multinationaux, formant ensemble une véritable collusion politique et économique, dans le but sociétal d'orienter la marche du monde, de diriger l'ordre mondial, d'orienter la Demande des contemporains. L'état d'esprit des gouvernants, des leaders, des responsables, de la chaîne de commandement, des élus, de l'élite influente, est articulée autour d'une ligne de conduite sacralisée, technocratisée, politiquement correcte, en se référant principalement à l'acquis académique, à la gestion comptable, fiscale et financière, aux organigrammes hiérarchiques, aux usages conservateurs en vigueur. Sous l'angle de l'Offre, l'économie systémisée est vouée à une maxi technocratisation dans la plupart des entités morales en fonction directe des cohortes de diplômés du supérieur manœuvrant toutes les

activités, fonctions et métiers avec l'appui informel des retraités et des anciens issus des moules systémisés. En général, l'ambition conjointe de la reconnaissance sociale, du pouvoir et de l'argent (y compris la rente sociale des retraites) conduit à suivre plus ou moins aveuglément toutes les voies déjà tracées par les systèmes dominants. Une adhésion de principe d'autant plus forte que l'Offre systémique impose sa lecture de la réalité, sa vision, son autorité, ses méthodes, ses valorisations, sa rémunération. Autant de leviers qui permettent de fixer fortement tous les esprits non pleinement affirmés, non indépendants, non audacieux, non entrepreneurs, non créatifs et/ou davantage matricés culturellement dans un cocktail formé par les 4 attitudes négatives et leurs applications sociales : imposition de soi et dominance, manipulation et intelligence fonctionnelle, agressivité et rapport de force, passivité et suivisme. Du côté de la Demande, la problématique est dans l'emprise exercée sur elle tout au long de la vie par la tutelle des grands systèmes amenant au formatage mental collectif avec l'acceptation subie des règles imposées par l'éducation, l'académisme, le judiciaire, la médiatisation, le social, le culturel, le professionnel. Toutefois, derrière l'obéissance de façade face à la hiérarchie et son encadrement normatif, une docilisation des comportements dans le politiquement correct, la vie psychique intime d'un grand nombre d'individus systémisés est souvent alimenté par des pulsions contraires, agressives, manipulatrices, d'imposition de soi sur l'entourage direct. En cela, l'économie systémisée est activée par des forces paradoxales, voire des injonctions paradoxales, représentant tout un univers hétéroclite d'inaboutissement humain, d'animalité en 2D. Il en résulte une Demande relativement soumise, dépendante, suiveuse dans l'acceptation de l'Offre, complétant sans vraiment le vouloir le comportement des acteurs de l'Offre. Des personnels systémisés eux-mêmes dépendants directement de revenus réguliers, d'une employabilité assurée, jusqu'à justifier la présence au sein de leur entité ou entreprise d'un retour à l'état d'esprit propre à l'économie de production et à des méthodes directives anti démocratie. Il en résulte le constat sociétal d'une emprise systémique qui augmente sans cesse lorsque rien ne s'oppose à elle, jusqu'au durcissement légal des règles et des normes communes menant à l'asphyxie générale (crise, conflit, inflation des prix, mal-être, stress permanent, atonie, déclin...).

Les excès de l'économie et de la finance

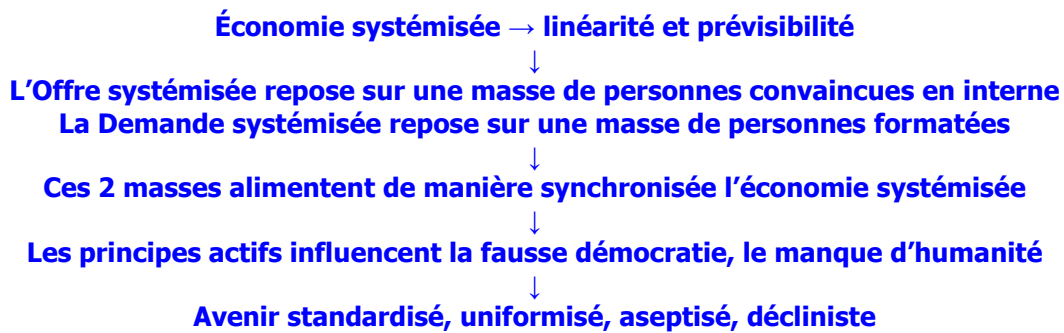
Sans cibler précisément les « faiseurs de déviance » en économie qui sont pléthore partout dans le monde, dont certains sont très connus et la plupart des autres beaucoup moins, il est utile de revenir aux principaux moteurs cognitifs, mentaux et comportementaux animant la prédation économique et financière. Sachant que l'argent appelle l'argent, il est observable que l'économie capitaliste ne prend pas vraiment soin de ceux qui n'en ont pas. La polarisation sur l'argent pour soi, comme le délaissement du cas des autres, est une constante partout dans le monde (sauf exception). On constate, en effet, que la plupart des excès dans l'Offre économique et financière se concentrent sur... :

- . La spéculation boursière et la financiarisation à grande échelle avec ou sans délit d'initié
- . La titrisation des dettes à risques, les variations subites de cours dans les produits dérivés financiers
- . Les grands écarts de revenus entre les dirigeants et actionnaires et l'ensemble des salariés
- . La hausse artificielle des taux, des prêts, des prix, en fonction des circonstances, de la saisonnalité
- . L'élévation soudaine du prix par rapport à l'augmentation de la Demande et non par la rareté de l'Offre
- . La pratique des prix élevés en multipliant par 3, 5, 10 fois le coût réel et/ou d'achat
- . L'augmentation incessante des prix sans jamais vraiment redescendre, même quand on le peut
- . L'utilisation de la planche à billets, les actions menées sur la masse monétaire M1, M2, M3
- . Les taux d'intérêt directeurs affectant directement le « prix de l'argent »
- . La surpression fiscale, le taux de TVA important supporté par le consommateur final
- . Les contraintes administratives, comptables, fiscales, gestionnaires
- . Le subventionnement abusif de l'Offre (ou dopage contre la concurrence externe)
- . L'importance des droits de douane à l'importation de produits étrangers ciblés
- . La fraude, l'évasion fiscale, le blanchiment d'argent, la prise illégale d'intérêts
- . La corruption dans les marchés publics, les pots-de-vin, le favoritisme, la collusion
- . Les bulles financières, immobilières, les crises systémiques
- . Le dérapage des comptes publics, le taux anormal d'endettement de l'État, des collectivités
- . Les dérives de la grande distribution imposant leurs conditions aux fabricants/producteurs
- . Les pratiques de la cheapflation (agir sur la qualité) et de la shrinkflation (réduction des quantités)
- . Les techniques mensongères du marketing, de la publicité, de la communication d'entreprise
- . La tromperie sur l'origine géographique des produits, des méthodes de fabrication, la contrefaçon
- . Les pratiques déloyales entre concurrents, agressives par la contrainte, le harcèlement de la Demande
- . Les arnaques en ligne, les escroqueries directes, l'exploitation cynique des vulnérabilités

- . Les pratiques trompeuses par action ou omission, dans les conditions de vente ou d'achat
- . Les deals réalisés dans un gagnant-perdant, dans l'asymétrie d'un rapport dominant/dominé
- . La réalisation d'affaires juteuses au détriment de ceux qui doivent céder ou vendre leurs biens
- . Le fait de profiter de sa position pour imposer des conditions léonines, un prix élevé
- . Le recours à la menace, à la justice, à l'intimidation par avocat ou officier de justice pour faire plier
- . Le mensonge volontaire dans l'argumentaire au moment de la séquence de vente ou d'achat
- . L'exploitation de la crédulité des gens, de leur confiance, de leur fragilité, de leur incompetence
- . Le surendettement volontaire en sachant que l'on ne pourra pas rembourser, payer ses dettes
- . L'épuisement, l'exploitation maximalisée, la maltraitance des ressources naturelles
- . L'expropriation forcée, la spoliation, la confiscation légale, mais illégitime d'un point de vue moral
- . Les obligations poussant à la politique du résultat à tout prix par les vendeurs, les acteurs missionnés
- . L'enrichissement principal des dirigeants par de hautes rémunérations, primes, bonus, actifs mobiliers

L'économie systémisée est fondamentalement linéaire, prévisible, causaliste, comme si le passé entretenait le présent et le présent configurait l'avenir. Le causalisme primaire règne en maître en induisant inévitablement la finalité prévisible des sociétés modernes par la récurrence des mêmes causes produisant les mêmes conséquences, les mêmes effets induits. L'intelligence humaine, l'éducation supérieure, la technologie, l'IA, l'augmentation du pouvoir d'achat, ne changent pas grand-chose à cet état de fait tant que l'Offre contrôle, oriente et influence la Demande. De ce point de vue, l'économie est un révélateur puissant de l'état profond d'une société. La systémisation de celle-ci amplifie encore le phénomène de grande standardisation des produits et services (ainsi que des mentalités) à tous les échelons territoriaux, malgré les adaptations marketing et culturelles nécessaires. Il en ressort que plus l'ordre règne de manière artificialisée (régulation, orthodoxie, interventionnisme d'État, gestion comptable et financière...), plus l'économie systémisée se développe d'un côté et plus, de l'autre, le marché se dévitalise de l'intérieur par l'uniformisation, la normalisation, la « nitratisation » des besoins (addiction anormale à certains besoins couplée à la limitation, l'assèchement, l'aseptisation des autres). C'est en cela que l'académisme éducatif, la médiatisation mainstream, la politisation partisane, en tant sources et causes latérales ont une responsabilité énorme dans le glissement négatif de l'économie de marché natale. C'est aussi le cas pour toutes les entreprises et organismes bancaires, financiers, assurantiels, coopératives de crédit, bourses, mutuelles, fonds d'investissement, fonds de pension, collectivités locales, agences publiques, associations, courtiers, société de fiducie, sociétés de conseil..., jouant ensemble le même jeu pour en tirer profit d'abord pour eux-mêmes. Cette association structurelle entre systèmes dominants, États, entités à vocation économiques et financières, multinationales, grands groupes industriels, sociétés de services, le plus souvent poussée à la puissance des moyens technologiques disponibles, agit comme un véritable moule cognitif de masse, une pure « industrialisation » du savoir et du savoir-faire. La morale religieuse de départ s'est transformée en morale de l'argent-roi qui permet tout, qui justifie tout.

Il faut, pour que cela marche, tout un dispositif humain intermédiaire animant la machine de l'intérieur. Une cohorte d'opérateurs diplômés agissant selon des règles fixes, des procédures, des méthodes, qui relèvent dans le secteur privé de cursus favorisant la haute technicisation des fonctions induisant un esprit technicien souvent monospécialisé par activité, compartimenté par métier. C'est aussi, parallèlement dans le secteur public et les grands groupes des cadres formés à la technocratisation des rôles dans une rationalité, un cynisme, des comportements prévisibles sans grand état d'âme, dans le principal but d'imposer leurs vues sur l'ensemble de la population. Cela explique pourquoi la vision économique des systèmes privilégie d'abord et avant tout non pas l'humanité, la bienveillance, l'empathie, l'équité, la solidarité en interne comme en externe, mais la gestion comptable et financière, l'efficacité à court terme, la rentabilité, le management directif, l'exploitation maximalisée des ressources humaines et naturelles, le contrôle et la surveillance de masse. Une forme de démocratie très imparfaite pour le moins, justifiée par la nécessité de tout contrôler pour des raisons de sécurité, de loyauté fiscale, de civisme conforme aux attendus moraux et légaux. Une approche voulue pragmatique dans la prise de décision et la realpolitik, laquelle ne peut que se refermer, s'enfermer sur elle-même, dans le traitement d'une réalité plombée par avance. Aussi, l'économie systémisée n'est pas prête de s'éteindre de sitôt, voire même de continuer à constituer le principal des activités du monde. C'est un fait sociétal majeur considérant qu'il y a autant de personnes impliquées dans l'Offre systémisée que dans la Demande systémisée. Pour être réaliste et proactif face à ces évidences, il n'existe que trois portes de sortie à titre individuel : l'économie technologisée, la bioéconomie, l'économie underground.



7.2. Économie technoïde ou technoéconomie (asservissement de la Demande par la technologie)

À côté d'une économie systémisée hyper organisée avec ses tableaux de bord, ses acteurs sans pitié, ses économistes en chambre, ses experts remplis de certitudes dans l'usage d'une multitude de notions (taux de croissance, de profit, d'endettement, PIB...) et autres référentiels censés tout expliquer et prévoir de manière macroéconomique (ce qui est souvent inexact a posteriori), il existe également une excroissance jugée motivante de l'économie de marché natale. C'est l'économie technoïde ou technologisée qui devient un objectif majeur pour toute une frange de population jeune et active branchée. Bien que la mixité des pratiques avec l'économie systémisées soit souvent la règle, ce type d'économie et de financiarisation, aussi bien en termes d'Offre que de Demande, joue davantage sur la complicité, la connivence, la relation avec les marques leaders (et non avec les pouvoirs publics et les systèmes) comme avec les utilisateurs (technophile, geek, games). Ce néosuivisme technologique est foncièrement économique à la base en impliquant aussi bien les entreprises dans leurs investissements, leur outil de production, ainsi que dans leur valeur boursière et capitalistique, que les utilisateurs dans leurs achats d'équipements, la part de revenus affectés, la valeur vénale des matériels. En misant sur la primauté des technologies dans la vie de tous les jours, ainsi que dans les activités professionnelles, sociales et publiques, les comportements technologisés s'individualisent, se singularisent (égoïsme, égoïsme, paranoïa, introspection, isolement...). Par la nécessité de disposer de préalables intellectuels évidents couplés à une certaine maîtrise opérationnelle, l'économie technoïde est un prolongement « up to date » de l'économie systémisée. Toutefois, contrairement à celle-ci s'imposant derechef à tous dans l'obligation de suivre inconditionnellement les conditions imposées, l'objectif de l'économie technoïde est d'être utilisée avec conditionnalité, personnalisation et différenciation par l'utilisateur. Le but affiché est d'augmenter les performances humaines innées, académisées, autodidactes. Aussi, acheter, payer, s'endetter, épargner pour la Demande et investir, financer, produire, commercialiser pour l'Offre deviennent des buts existentiels en soi, comme manière de participer activement à la dynamique sociétale contemporaine. Il s'agit concrètement d'augmenter les capacités naturelles, ainsi que de compléter l'intelligence humaine en réduisant ses limites de nature mémorielle, analytique, synthétique, créative, conscientielle, compétentielle, par des intrants, des ajouts, des supports, des aides et assistances diverses.

Autant de compléments utilitaires artificiellement fondés sur les algorithmes, les logiciels, les aides à la décision, les différentes applications de l'IA, les clouds et data centers, l'automatisation, la robotique, l'androïdisation des machines, les robots humanoïdes. La volonté d'utiliser des interfaces homme-machine à base d'informatique, d'électronique, de biotechnologie, de nanotechnologie et autre, se justifie par une motivation forte à se voir rapidement propulsé dans une dimension nouvelle associant naturel, machine et artificiel. C'est ainsi tout un pan d'évolution humaine que l'économie technoïde pousse vers l'avant par le biais de chercheurs, de startups de la microéconomie et de la nouvelle économie NTIC (nouvelles technologies de l'information et de la communication). L'économie de marché ne sert plus uniquement à survivre, vivre, s'enrichir, créer un patrimoine, mais à augmenter d'abord sa propre « valeur personnelle » dans le sentiment d'être au-dessus de la normalité, jusqu'à sacrifier beaucoup de choses pour cela (énergie, temps, loisirs, relation avec les autres...). De ce point de vue, l'économie technoïde n'est pas subie par la force des choses, mais opportuniste, utilisée en toute conscience, pour donner du sens à son propre parcours existentiel. La satisfaction apportée directement à certains besoins dominants suffit largement pour vivre en équilibre avec soi-même dans l'ensemble de ses 17 états

d'être, comme avec son environnement direct. C'est du moins le sentiment que cela donne de manière très subjective et relative.

Les 12 manques et les « pas assez » de l'économie

Si la pratique économique et financière produit des excès en nombre, elle est également souvent associée à un déficit, un défaut patent, un **manque chronique de...** :

- ... **Altruisme** dans les relations marchandes, contractuelles
- ... **Humanité** avec les clients, usagers, consommateurs, patients, locataires...
- ... **Équité** entre les bons clients et les autres
- ... **Égalité** dans les obligations réciproques
- ... **Honnêteté intellectuelle** à reconnaître les erreurs et les fautes
- ... **Intelligence relationnelle** dans le service client, support client, assistance du consommateur
- ... **Intégrité morale** dans les interlocuteurs du front office, voire du back office
- ... **Transparence**, sincérité, authenticité dans les propos tenus, les argumentaires
- ... **Offre à prix réduit**, gratuité, attention ciblée, cadeau de remerciement
- ... **Retour d'ascenseur** pour ceux qui signent les contrats, font vivre l'entreprise
- ... **Mise à l'honneur** et valorisation des bons clients dans les commerces, la distribution
- ... **Solution personnalisée**, différenciation, en adéquation avec des attentes individuelles ciblées

Toute la problématique sociétale est dans le passage d'une technologie maîtrisée, autocontrôlée, laissant le naturel humain s'exprimer pleinement de manière dominante, à une technologisation invasive donnant le pouvoir décisionnel et d'accomplissement des tâches à l'artificialité des outils technos utilisés, voire aux implants bioniques. Dans ce cas, l'humain développe une activité cognitive amplifiée, tout en se fragilisant mentalement en perdant une partie de sa crédibilité compétentielle, de sa capacité à maîtriser le risque, de sa force créative, visionnaire et intuitive, ainsi que sa capacité à affronter la débrouille, l'imprévu et l'inconnu. Une autre grande problématique sociétale (à l'échelle des masses) est dans le couplage entre les applications technologiques et certains domaines désireux de prendre le lead sur la nature humaine. C'est le cas notamment avec : la santé alimentaire (technophytosanitaire) ; la politique en démocratie (technopolitique) ; la gestion administrative et fonctionnelle des masses (technocratie) ; la finance et la bourse (technofinance) ; la production industrielle automatisées (technoproduction) ; la délégation créative et réflexive à l'IA (technopensée) ; la R&D allant dans tous les sens dans une fuite en avant permanente (technosciences), etc. Si l'individu a l'impression d'avoir une nature humaine augmentée, améliorée, fortifiée, il en paye également le prix par une plus grande vulnérabilité et exposition à la surveillance à distance, aux intrusions invisibles dans sa vie privée et professionnelle de la part de tiers encore mieux équipés et moins éthiques. C'est aussi une dépendance évidente au bon fonctionnement des matériels, aux prix imposés, aux fonctions proposées, faisant que toute coupure ou rupture tend à déstabiliser complètement les habitudes, l'ordre du jour, en rendant ainsi vulnérable, voire totalement aliéné, asservi, dépendant du bon vouloir de l'Offre.

En somme, si la crédibilité des sciences applicatives (physique, mathématique, statistique, chimie, biologie, génétique, neurosciences...) et des sciences de l'ingénieur (mécanique, énergie, électronique, robotique, télécommunication, industrialisation...) est utilisée pour justifier l'Offre technologique, ainsi que les raisons économiques animant la Demande directe s'y rapportant, elles conduisent également à modifier, déformer, transformer inéluctablement le vivant dans sa complexité naturelle, ses équilibres homéostatiques vitaux. En apportant certes des « Plus » indéniables (meilleure santé, durée de vie allongée, efficacité décuplée, énergie dans l'action, rapidité de réaction, aide concrète à la décision...), l'économie technoïde importe également des conséquences indirectes imprévues, des effets induits impactant forcément d'autres facteurs structurels sous-jacents (stress permanent, contrôle de soi, image donnée, vie mentale hautement focalisée, artificialité des relations humaines...). En dépassant l'harmonie imparfaite, mais stable de tout ordre naturel dans le vivant, en repoussant les limites du possible, la technologie et son économie s'enivrent de séries de victoires conjoncturelles, tout en créant les conditions d'une lente entropisation générale. C'est une certitude sociétale ! Ne pas savoir s'arrêter à l'essentiel utile, positif et durable, en courant en permanence derrière des inventions, innovations et solutions de surface, souvent en s'entêtant dans une forte focalisation dans l'ordre des priorités, l'esprit perd sa vision globale en adoptant une vision sélective se voulant pragmatique. De la même manière, en cherchant à satisfaire fortement et régulièrement certains besoins dominants, l'esprit navigue entre raison sophistiquée et discernement partiel en étant sûr de rater le rendez-vous existentiel avec un

véritable aboutissement de soi. Se croire supérieur, visionnaire, important, incontournable, invulnérable, c'est déjà démontrer un état de faiblesse conscientiel, voire un dysfonctionnement psychique ! C'est en cela, qu'aller trop loin dans l'économie technoïde ne peut mener qu'à une impasse existentielle individuelle et collective, à de « gros » problèmes sociétaux à venir, à un retour certain d'animalité sophistiquée mélangeant subtilement, sous couvert d'intelligence, les 4 attitudes humaines négatives (manipulation, agressivité, imposition de soi, passivité). Il en résulte que tout ce que connaît et a connu l'humanité ne peut que se prolonger indéfiniment par les excès d'usage de la technologie, ainsi que par une économie entretenant tout cela !

Économie technoïde → Asservissement de la Demande par l'Offre de technologie

↓
Individualisation contrôlable à distance

↓
Forte dépendance à l'Offre → Intelligence↑ & Fragilisation mentale↑

↓
Fuite en avant de l'innovation → Entropisation générale

↓
Conséquences indirectes et effets induits sous-jacents

↓
Impasse existentielle avec animalité plus sophistiquée

7.3. La Bioéconomie (Positivisation de la Demande + Haute personnalisation de l'Offre)

La Bioéconomie (#19) est **LA branche la plus positive** de l'économie de marché s'appliquant aux individus les plus adultisés, affirmés, hautement conscientisés. Dans le prolongement du livre « [Franchir les Murs de Verre - Opus 3](#) - Ed. M3 Éditions Numériques – 2012 », la Bioéconomie repose entièrement sur les principes actifs du Biodéterminisme (#1) en se situant à la marge, voire en dessous de la microéconomie classique (personnes morales, TPE, PME, ETI, GE). Elle atomise et défragmente l'économie traditionnelle en permettant aux acteurs de la Demande (majorité de la population) de devenir eux-mêmes une Offre durable ou ponctuelle de proximité selon leurs passions, compétences, motivations, objectifs de vie. La Bioéconomie repose sur 5 concepts évolutionnaires structurant solidement une Offre à vocation hyper ciblée, foncièrement anti-dominance, avec :

- . **La satisfaction optimalisée des besoins humains** dans leur plus large spectre (#19) dans le but de créer, puis d'entretenir une relation étroite avec la clientèle, une forte fidélisation, jusqu'à la personnalisation maximalisée du relationnel lié à l'Offre.

- . **Le nid d'abeille** (#19, #36) obligeant les opérateurs de l'Offre à choisir un créneau précis d'activité professionnelle à l'intérieur d'un segment de marché, tout en étant eux-mêmes dépositaires d'une multicom pétence leur permettant de traiter tout(e) seul(e), à bon niveau opérationnel et fonctionnel, aussi bien la production, le commercial, le juridique, le marketing, la logistique, la gestion, la communication...

- . **La nanoéconomie** (#1, #38) allant de l'auto-emploi à la « petite famille entrepreneuriale » permettant d'assurer une autosuffisance économique privilégiant des micro-offres inventives et/ou adaptées à de très petits marchés de Demande (soit le contraire des marchés de masse), en réduisant ainsi fortement la chaîne d'intermédiaires (gros consommateurs de coûts et de marge dans le prix final). La nanoéconomie est destinée à libérer localement l'individu de la domination sans partage des grands groupes, des multinationales, des marques leaders.

- . **L'approche Méta de l'économie** (#38) via les Métatechnologies (plusieurs fonctions technologiques en une), les Métaproducts (plusieurs fonctions techniques dans un même produit), les Métaservices (plusieurs apports, réponses et solutions personnalisées dans la même intervention), les Métafonctions (fonctions enrichies, complètes, non obsolètes, durables...), à partir d'un état d'esprit reposant sur la néocitoyenneté avancée ([Opus 3 - Franchir les Murs de Verre](#) - 2012).

- . **L'usage du BtoWin** fondé sur l'équité et les valeurs évolutionnaires positives, en pratiquant un business à double sens (#38) dans lequel l'échange ne se limite pas à adopter un seul rôle primaire de type produit/service (Offre) contre argent (Demande), mais aussi à inverser régulièrement les rôles en faisant que le vendeur devient acheteur (Demande) et l'acheteur devient vendeur (Offre) s'il en formule le souhait, dans une relation de pure réciprocité.

Les bienfaits de la Bioéconomie

Atomisation de l'offre (nanoéconomie) + Réduction du nombre de maillons intermédiaires + Extension des chaînes économiques + Développement qualitatif des 7 typologies de besoins humains + Business équitable/BtoWin

=

Baisse tarifaire (pouvoir d'achat) + Spectre plus large de satisfaction des besoins humains + Facilité d'entrée dans l'économie locale + Equilibre plus stable entre Offre et Demande, économie et social + Meilleure répartition de l'emploi/travail

La Bioéconomie c'est aussi le fait que la **Demande oriente l'Offre** en égalisant les rapports de manière juste, équitable, adultisée. C'est à la fois une évidence existentielle pour tout humain positivement affirmé, ainsi qu'une ligne de conduite comportementale permanente pour satisfaire au mieux l'ensemble des besoins humains dominants et actifs. Structurellement, la Bioéconomie repose sur une Offre hyper ciblée en parfaite adéquation avec les besoins précis de la Demande humaine spécifique et collective locale. Elle s'inscrit dans une approche à l'unité dite en « **nid d'abeille** » (le contraire de l'Offre de masse ou de marché CSP) en associant une spécificité multicompetente, une haute adaptabilité et disponibilité, ainsi qu'une forte fidélisation par un suivi personnalisé après l'achat, l'acquisition, l'utilisation du produit, service ou prestation. Elle amplifie les meilleurs aspects de l'économie de marché appliquée à la microéconomie en misant volontairement sur de très petites structures liées à l'**autoemploi** et dédiées à des **nanomarchés** concentrés sur une **Offre hyper ciblée** répondant à une **Demande spécifique** (Besoin X, Y ou Z clairement identifié pour une clientèle bien identifiée et régulière). L'objectif de la Bioéconomie n'est plus de prendre des parts de marché en volume et en quantité, mais de proposer une Offre unitaire de réelle qualité, durable, capable de fidéliser par la motivation les individus concernés. Elle s'apparente à un retour à l'artisanat, au commerce de proximité, mais avec une compétence individuelle accrue, étendue, une vision globale, l'usage d'outils techniques et technologiques extrêmement efficaces et adaptés aux exigences modernes. C'est la grande singularité bioéconomique que de **voir en premier** la satisfaction réelle des besoins humains cibles de ses clients et usagers, avant de rechercher un retour sur investissement et une rentabilité immédiate, lesquels viendront ensuite tout naturellement par le contentement de la Demande.

À tout moment, l'état d'esprit de la Bioéconomie consiste à pratiquer la transparence, la loyauté, l'intégrité économique, la modestie via l'Intelligence Relationnelle et ses valeurs évolutionnaires. En complément de l'Offre microéconomique et macroéconomique existante fondée sur une production quali-quantitative ou de masse, la Bioéconomie développe souvent de manière modeste, anonyme, non visible, non exprimée, une Offre de proximité fondamentalement adultisée, évolutionnaire. Une Offre bioéconomique et nanoéconomique de qualité sous forme d'applications (modes de vente, de distribution, de commercialisation), d'initiatives locales innovantes, induisant une satisfaction récurrente, pleine et entière de besoins humains sélectifs (B-molécule, combinatoire personnalisée de besoins), le tout dans un traitement professionnel simplifié, authentique, de haut niveau. Par ailleurs, la bioéconomie, comme toutes les autres formes d'économie, utilise aussi bien la monnaie nationale, les devises que les monnaies locales, le troc, les systèmes de compensation. Pour l'utilisateur de la Bioéconomie, la finalité n'est pas dans l'importance du chiffre d'affaires conclu, dans le pourcentage des parts de marché obtenues (à l'instar de l'économie de production et des autres formes d'économie de marché), mais dans l'ambition d'assurer d'abord à son auteur une autonomie, une grande authenticité dans son activité artisanale, de commerce, de services tertiaires. L'objectif poursuivi est d'obtenir un niveau d'épanouissement suffisant avec les revenus alimentaires et de confort vital strictement nécessaires.

Au sein de l'économie de marché, l'esprit de la Bioéconomie considère le client, le prospect, l'utilisateur, le consommateur, le citoyen, comme un individu ami ou allié et non comme un inconnu pris dans la masse, une cible froide, un ennemi à plumer. C'est en priorisant les attentes de la Demande avant la présentation de l'Offre elle-même que la Bioéconomie permet de créer et d'entretenir les conditions d'un véritable Gagnant-Gagnant durable, fidélisant la relation dans le temps long. C'est aussi :

↓

La rupture avec l'argent-roi, l'épuration des méthodes financières et économiques classiques dans le cadre d'un « **contrat citoyen** » **individualisé** remplaçant le contrat social collectif

↓
Approche à l'unité dite en « nid d'abeille » associant une haute adaptabilité et un suivi personnalisé du produit, service ou prestation.

↓
Positivation des comportements sociaux, adéquation source aux besoins humains

↓
Citoyenneté avancée fondée sur les valeurs évolutionnaires, humanisation des rapports (non-automatisation, impersonnalité), différenciation, adultisation, conscientisation 3D et 4D

↓
Anti-contrainte, anti-arnaque, anti-déception, non-surconsommation, non-prix cher ou déraisonnable, non-marge supplémentaire, anti-maltraitance économique, non-trahison de la confiance

↓
Satisfaction maximisée des attentes de la Demande individuelle via une Offre relevant de l'hyperciblage, de la personnalisation, du BtoWin, reposant sur la B-molécule (B pour besoins) propre aux 10 à 50 besoins dominants et/ou récurrents chez l'humain lambda, dans le but de rendre l'individu durablement satisfait, heureux, serein, affirmé, abouti

↓
Expansion économique locale via les nanomarchés et la nanoéconomie (Demande réduite, tarification basse, qualité améliorée, CA réduit produisant un revenu alimentaire suffisant sous forme d'autoemploi épanouissant) en complément de la microéconomie

↓
Métaoffre, métaproduit, métafonction, offrant un vrai service au consommateur-acteur considéré comme un allié, un ami, avec disponibilité, bienveillance, recherche du Gagnant-Gagnant durable

↓
Prix de Revient réduit, marge faible, Prix final juste, gratuité si possible

7.4. Économie underground

Le caractère underground ne signifie pas forcément illégalité, mais système de débrouille pour s'en sortir. Le plus souvent, c'est même une démarche de légitimité qui pousse tel individu sain de corps et d'esprit à sortir du cadre étatique et systémique officiel par le refus d'un encadrement normatif vécu comme trop étroit, d'un excès de lois jugé injuste, de règles subies s'imposant de manière imparfaite, inadaptée, indifférenciée. Par principe sociétal, ce n'est pas parce que la loi existe qu'elle est bonne et que son pays est exemplaire en la matière. C'est même souvent le sentiment inverse qui prédomine parmi les acteurs les moins passifs, soumis, suiveurs et dociles. Ce n'est pas non plus parce que les gouvernants du moment, les partis politiques au pouvoir, les régimes en place, disent détenir la vérité ou la bonne façon de faire, que cela est vrai dans l'objectivité des faits. À vouloir imposer à tout le monde la même chose, le même rythme et la même direction à suivre dans la plus grande indifférenciation des cas et des situations, il est naturel qu'une saine opposition cognitive, mentale et comportementale se manifeste sur le terrain, en fonction des multiples facettes de la réalité. Sur le fond sociétal, le fait de protéger légalement ses propres intérêts par la force du droit, l'hypocrisie, la manipulation, la domination, le pouvoir, l'imposition, ainsi que par des usages culturels conditionnés et/ou hautement conservateurs, n'est pas mieux moralement et humainement que d'agir en contournant plus franchement et directement les lois étatiques imposées, lorsqu'il s'agit d'atteindre des objectifs légitimes de simple dignité à vivre et à survivre. Une évidence dans le vivant que les systèmes n'acceptent pas et pour cause en privilégiant l'académisme de bon aloi. En ce domaine, c'est la flexibilité de la dimension morale et judiciaire d'un pays à l'autre, qui fait la frontière entre ce qui est acceptable et ce qui ne l'est pas., considérant sur le fond que les choses n'ont d'importance que si on leur donne !

Qui sont les individus concernés par l'économie underground de survie ?

Il s'agit d'une partie non négligeable de la population devant pratiquer une forme de résistance « out of system » pour simplement vivre dans la dignité, voire survivre au jour le jour :

- . Chômeurs de très longue durée, inactifs aux ressources insuffisantes
- . Salariés sous-payés, travailleurs exclus du marché du travail

- . Actifs et cadres licenciés, indépendants et non-salariés à faible chiffre d'affaires
- . Chef d'entreprise en liquidation, en faillite
- . Individus fortement endettés, sans revenus réguliers

Qui sont les individus concernés par l'économie underground délinquante ?

Il s'agit généralement d'une minorité d'individus ou d'organisations (mafia, cartel, gang, bande) menant des activités lucratives illicites dans l'ombre et/ou via une infiltration occulte dans la société civile, voire dans les institutions :

- . Petites mains et leurs chefs organisant et gérant des activités lucratives avec violence, menace
- . Personnes commettant des larcins, infractions, délits, vols, escroqueries...
- . Cols blancs, responsables administratifs, chefs, élus, percevant des commissions occultes
- . Opérateurs agissant sous couverture professionnelle menant parallèlement des opérations illicites
- . Personnels sécuritaires (police, militaire, renseignement...) donnant et/ou recevant des pots-de-vin

Il ne faut donc pas confondre, ni faire l'amalgame, entre les « résistants out of system » animés par des intentions légitimes de survie souvent non violentes et les escrocs, les corruptibles, les délinquants, les terroristes, les factieux, agissant violemment, cyniquement contre les autres et/ou aux dépens de la collectivité. Il est évident que cette distinction s'impose en matière d'économie underground en séparant bien ce qui contourne légitimement (survie, subsistance) la prépotence indifférenciée de la fiscalité d'État avec son cadre normatif et coercitif, des autres actions illicites de nature purement délictuelle, factieuse, mortifère, s'appropriant par la violence, l'abus de pouvoir, la menace, le bien des autres ou les ressources collectives. En ce sens, le mélange des genres brouille le rôle et la responsabilité source des systèmes dominants en place et, surtout, ne contribue pas à aider la majorité des individus recourant à l'économie underground de survie à repartir sur de bonnes bases. C'est même le contraire en les enfonçant davantage encore (surendettement, sanction, privation d'activité, enlèvement judiciaire...) créant ainsi toutes les conditions de l'exclusion sociale, de la paupérisation, de la vraie délinquance. À l'inverse, stopper, éradiquer la vraie délinquance est une nécessité aussi bien pour l'État, les systèmes, les entreprises que pour le citoyen lambda. C'est l'intention, le mobile, qui fait toute la différence en la matière et qui doit départager le « bon » underground, même si se pose un problème de morale républicaine, d'éthique démocratique, et le « mauvais » underground qui relève d'une volonté délibérée de nuire à tout le monde.

5 principales manières de faire de l'underground économique de survie

Il s'agit-là de contourner les obligations fiscales et normatives, de ne pas engraisser unilatéralement l'État, perpétuant ainsi ses propres difficultés à vivre, comme en mettant en premier le fait de survivre soi-même et/ou de faire vivre son entourage :

- . Non-paiement de TVA, de taxes, de cotisations obligatoires
- . Fausse déclaration, travail dissimulé, travail au noir, travail illégal
- . Dissimulation de revenus, manipulation comptable
- . Paiement en liquide, non-facturation, sous-facturation, surfacturation, commission occulte
- . Évasion fiscale, paradis fiscaux, comptes offshores, cryptomonnaie

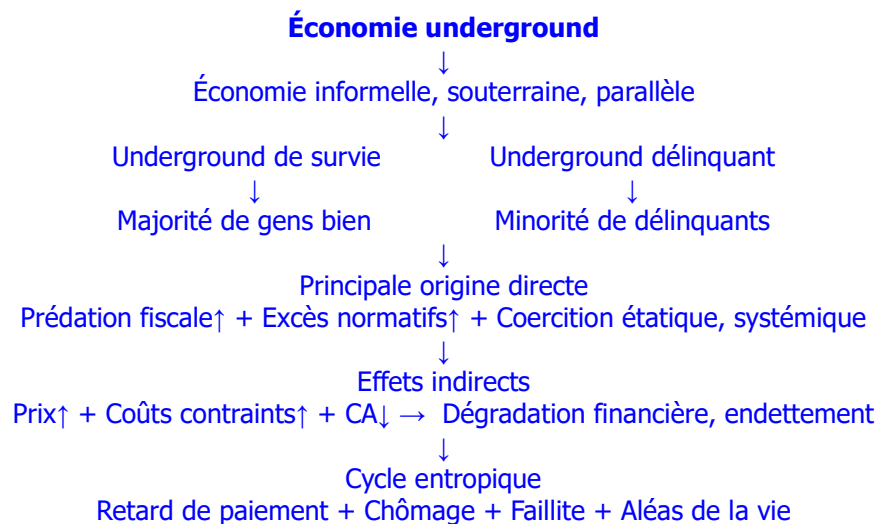
5 principales manières de faire de l'underground économique délinquant

Il s'agit-là d'abuser délibérément autrui et du système en général, de jouer sur la confiance des partenaires et des autres acteurs, afin de chercher d'abord à protéger ses propres intérêts, à s'enrichir souvent sans aucun scrupule, voire dans le cynisme et la récidive :

- . Corruption, pot-de-vin, détournement de fonds, contrebande à grande échelle
- . Fraude bancaire, fraude fiscale, fraude financière, fraude à la carte de crédit...
- . Escroquerie, falsification de documents, abus de confiance, extorsion, fausse monnaie...
- . Facturation fictive, faux en écriture comptable, déductions indues, montages financiers
- . Blanchiment d'argent, truchement sportif, trafic de drogue, d'êtres humains...

En matière d'économie parallèle, d'économie souterraine, d'économie informelle, ce qui est sûr, c'est que plus les services publics sont **directement** prédateurs des revenus du travail auprès des salariés (impôts, TVA, cotisations, prélèvements sociaux obligatoires...) réduisant quantitativement le pouvoir d'achat et l'épargne, comme envers la ressource financière des entités morales (différentes taxes sur les actifs et transactions financières) limitant leur trésorerie, plus l'économie underground est amenée à se développer, à s'étendre dans les couches sociales. Une limitation économique, voire une

dégradation, qui s'accompagne le plus souvent d'un excès normatif réduisant les droits, les libertés, les initiatives. À cela s'ajoute tous les **effets indirects** de la pression fiscale et normative au sens large exercée sur les producteurs de valeur ajoutée (personnes morales, petites entreprises, commerces, artisans, indépendants, autoentrepreneurs...), qui se répercutent ensuite mécaniquement sur la hausse des prix et des coûts contraints induisant souvent une baisse de compétitivité, donc de chiffres d'affaires, avec la nécessité de s'endetter en supportant la charge d'intérêts supplémentaires à régler. C'est alors un cycle entropique, bien plus qu'inflationniste, qui se met alors en place obligeant à pratiquer des retards de paiement, à régler des amendes, des frais de gestion et autres agios bancaires, alourdissant encore davantage la charge et conduisant pour certains à une perte d'emploi et/ou de revenus et pour d'autres à une défaillance ou liquidation d'entreprise. D'autres catégories de personnes sont également touchées du fait des aléas de la vie (accident, maladie, handicap, divorce, décès, destruction de biens...) dont les conséquences réduisent, restreignent, encore davantage le pouvoir d'achat des ménages concernés. En résumé, l'économie underground n'est généralement pas spontanée (sauf délinquance, fainéantise, refus de travailler), mais résulte d'un cycle entropique initié, à la source, par la pression normative, la prédation fiscale, la coercition étatique et systémique envers une partie de la population (lois, règles, procédures, filtres sélectifs, pression administrative, violence d'État...). L'entrée dans ce cycle tire forcément la condition humaine vers le bas, obligeant les individus à se débrouiller par tous les moyens disponibles pour survivre, surnager, subsister, souvent dans la violence, l'animalité, la brutalité, l'amoralité. Le paradoxe de l'économie underground est qu'elle est elle-même initiée par le système censé l'éviter, la condamner, la réprimer, la sanctionner, la punir !



5. Quels sont les principes actifs en économie

Il est important de se demander de quel type d'économie on parle (capitalisme pur, libéralisme, libertarien, économie régulée, économie mixte, bioéconomie...), de quelle nature (macroéconomie, microéconomie, nanoéconomie...), en relation directe avec qui (État, système, entreprise, individu). D'un point de vue constitutif, l'économie est soumise à un formalisme empirique ou académique, à un encadrement étroit ou autodiscipliné, directif ou libertaire, à une tolérance ouverte ou un contrôle strict, en vue de savoir qui détient quoi, qui fait quoi, qui décide quoi. En ce sens, l'économie est transverse à de nombreux dogmes, à de multiples représentations techniques, en fonction directe de la manière dont elle est appliquée par les pouvoirs et leaderships du moment. Contrairement aux apparences, il n'y a pas vraiment d'esprit de démocratie et de valeurs évolutionnaires dans la pratique économique et financière de terrain. Au-delà des notions officielles censées la caractériser, les enjeux personnels sont aussi importants que les enjeux locaux, territoriaux, nationaux, fédératifs, internationaux. Si, à titre individuel, l'important c'est d'abord de « bien » gagner sa vie et de disposer d'un pouvoir d'achat suffisant, à titre collectif, les enjeux majeurs sont la prise de contrôle et supervision des marchés, la régulation permissive ou non des droits humains, des libertés d'initiative, des comportements sociaux, ainsi que maintenir les grands équilibres sociétaux. En fait, l'économie (au-delà de sa définition académique) est LA principale responsable du dynamisme collectif, de la stabilité sociale, du niveau de

vie moyen des populations, de l'enrichissement d'une minorité de leaders, influenceurs et décideurs, ainsi que de l'investissement industriel, de l'emploi, de la productivité du travail, de l'image donnée à l'international, des rapports de pouvoir et de hiérarchie, etc.

D'un point de vue sociétal, l'économie, qu'elle soit dirigée ou libérale, de production ou de marché, est d'autant plus associée à la survie individuelle (nano échelle) et à l'avenir de l'humanité (macro échelle), qu'elle embarque la majeure partie de la population dans sa dynamique sociale (mal-être ou bien-être), sa vision du monde (stratégie de développement), la nature des rapports humains (mentalité et comportement). Elle résulte forcément d'une combinaison culturelle associant avec plus ou moins d'efficacité l'effort et la productivité dans le travail, la satisfaction des besoins dominants, la virtualisation financière, l'exploitation maximalisée des ressources naturelles, minières, maritimes et autres, tout cela en fonction directe des moyens disponibles (développement des techniques, des savoir-faire, des technologies, du droit propriétaire...). En cela, elle ne déroge pas à de grands paradoxes internalisés, comme la plupart des autres grands domaines sociétaux, dès lors qu'elle s'antagonise, diverge, se confronte d'un pays à l'autre, d'une idéologie à l'autre, d'un régime politique à l'autre. Ce qui est sûr, c'est que l'économie se nourrit de tropismes naturels puissants venant du fond des âges, puis des grandes évolutions historiques : chasse-cueillette, agriculture, élevage, féodalisme, capitalisme, productivisme, libéralisme, socialisme, communisme, marxisme, keynésisme... En fait, l'économie ne fait que s'adapter en permanence au progrès, à la créativité des hommes, à la perversion des hommes, à l'éveil et à la demande des besoins des hommes, ainsi qu'aux régulations politiques, systémiques et étatiques imposées à tous et à certains. Elle est une déclinaison moderne de l'esprit de Machiavel dans l'esprit de ceux et celles qui font du business un but en soi.

Sortir du Machiavélisme ou comment privilégier les postures anti-Machiavel

En microéconomie, dans la finance, dans les activités marchandes, dans les décisions politiques et technocratiques, dans les mesures macroéconomiques prises, **il est facile** de manœuvrer les autres dans l'ombre, dans le dos, à distance, en se préparant tranquillement soi-même dans le confort de l'ombre et du secret. **Il est facile** d'user de stratagèmes de manipulation, de ruse, de mauvaise foi, de stratégie en chambre, de plan d'action secret, de perversité dans les conséquences prévues, de déloyauté dans la communication, sans que l'autre en soit préalablement informé ou impliqué en temps réel. **Il est facile** de mentir effrontément droit dans les yeux, de tromper la confiance d'autrui, sans devoir rien prouver ni avant ni pendant ni après. **Il est facile** de menacer dans un rapport de force en sa faveur, d'imposer sa puissance de feu lorsque l'on est le plus fort en taille, en moyens, sur le papier. Tout ce qui justifie la façon d'agir, de diriger et de gouverner en considérant que « la fin justifie les moyens » prouve que ceux qui en abusent sont en réalité des individus faibles qui se croient forts lorsqu'ils n'ont pas d'adversaires devant eux ou à leur taille. Le recours au machiavélisme en économie, en politique ou en diplomatie (#48) démontre, à l'évidence, un monde humain encore totalement désuni, imparfait, inachevé, déformé, fragile sur ses bases, animé par des individus eux-mêmes inaboutis mentalement et/ou ayant des problèmes psychiques, comportementaux, attitudeux. La pratique du machiavélisme est structurellement l'arme des faibles qui se croient forts par leur seule intelligence (dans ses aspects nocifs), en croyant que « l'arme cognitive » suffit pour faire tourner le monde. Un monde qui, certes, continue de tourner, mais généralement de manière erratique, dysharmonieuse, déséquilibrée, dangereuse, voire toxique, décliniste pour tous. On s'aperçoit également que tout ce qui se construit sur le sable du mensonge et de la manipulation se fissure, s'érode, s'écroule avec le temps. De la même manière, on observe que tous ceux et celles qui recourent au machiavélisme produisent souvent du déceptif dès lors qu'ils sont eux-mêmes directement exposés, confrontés, à la réalité du terrain les obligeant à affronter directement, à hauteur d'homme, une véritable adversité déterminée réagissant en temps réel contre eux. On découvre alors un manque criant d'efficacité pratique, de pertinence sur le fond et la forme, une grande différence entre la construction médiatique de l'image donnée, les invocations et critiques politiciennes, les raisonnements « sages » tenus dans des discours savamment préparés et/ou le caractère énergique des positions prises. Tout cela se délite rapidement face à la réalité en perdant une grande part du bien-fondé théorique. Même l'artificialité des techniques marketing, communicationnelles et relationnelles utilisées pour donner le change, ne peuvent cacher longtemps la vraie personnalité des gens utilisant le machiavélisme derrière la gonflette de l'égo, voire l'hubris présent chez certain(e)s. Le gap important entre l'idéalisation, la volonté, le désir, l'envie, alimenté par le fait d'avoir des idées pleines la tête, un imaginaire débridé, des rêves, des fantasmes, des pensées élaborées, des réflexions judicieuses, des projets secrets, des

stratégies sur le papier, se heurte presque toujours chez le plus grand nombre (+95% des gens) au goulet d'étranglement, au dégonflement des promesses, qu'impose le passage à l'acte physique, la mise en forme technique, la traduction en acte concret. Chez tous ceux et celles incapables de pratiquer l'anti-machiavélisme, la différence est d'autant plus grande entre la représentation idéalisée des enjeux et leur matérialisation effective, que la contraction se mesure entre 2 et 10 (ex. 10% du projet initial atteint) en s'appliquant de manière déformée, minimaliste, voire très décalée par rapport à l'idée initiale. Cela explique pourquoi le machiavélisme utilise généralement tous les moyens à sa disposition jusqu'à la malhonnêteté, la déloyauté, le mensonge, la violence, en économie comme ailleurs.

Pour sortir des tromperies du machiavélisme « *originellement dédiées aux actions politiques et diplomatiques à l'usage des princes et des rois en conflits permanents entre eux et souvent trahis par leur propre entourage* » qui n'ont plus vraiment de raisons d'être dans un cadre démocratique ouvert, éduqué, tolérant, adultisé, il est nécessaire de se mettre constamment en position stable, solide mentalement et favorable pour toutes les parties. Aussi, pour que l'approche anti-Machiavel soit applicable par tous, il faut que celle-ci soit simple, déterminée, courageuse, non sophistiquée. Elle doit consister à maintenir, de manière droite et non fluctuante (intégrité), un cap moral, mental, comportemental, adoptant l'ensemble des valeurs évolutionnaires. Il s'agit concrètement d'appliquer simultanément 3 règles décisives :

- . **Dire ce que l'on fait et faire ce que l'on dit** obligeant à passer à l'acte dans la loyauté et dans l'exactitude de ce qui a été annoncé (anti-mensonge anti-manœuvre).
- . **Appliquer la plus grande transparence** dans les décisions prises et les actions menées amenant à être le plus clair possible et honnête intellectuellement avec soi-même et avec les autres (anti-manipulation, anti-déloyauté).
- . **S'engager pleinement à 100%** dans l'action concrète, jamais au « minimum syndical », sans dévier des objectifs fixés (anti-menace, anti-rapport de force) et/ou reconnaître sincèrement son incapacité à le faire (dire la vérité).

6. Pour l'État, l'économie c'est...

... Considérer la population, les individus-citoyens, les entreprises et personnes morales, comme de véritables « **vaches à lait** » broutant dans un pré carré en les entourant de gardiens et d'éleveurs dédiés à leur productivité au sens large (systèmes et entreprises). L'État se caractérise par sa structuration régaliennne, sa gouvernance, ainsi que par les services associés à la puissance publique, le tout principalement financé par les impôts et les taxes, l'endettement et la dette souveraine, les actifs financiers (obligations, actions, bons du Trésor, patrimoine national, cession de biens, privatisation...). L'État n'est intéressé que par les stratégies macroéconomiques portant sur le contrôle des populations, la gestion des ressources humaines via le travail, l'emploi des populations, les ressources foncières, minérales, patrimoniales et matérielles, les grands mouvements financiers et budgétaires, les équilibres dans la balance des paiements, la stabilité des prix (inflation, déflation, stagflation), les taxations, cotisations, impôts et contributions, la relative stabilité dans la consommation, les investissements, l'épargne, la création et transmission d'entreprise... Il est également le chef d'orchestre dans la redistribution d'une partie des richesses produites, ainsi que dans le contrôle de tous les dispositifs d'orientation des comportements, la supervision de l'ensemble des entités privées et collectives, la surveillance du citoyen, l'encadrement normatif, législatif et juridique à partir d'un arsenal complet de lois et procédures, de codes de bonne conduite, de méthodes d'analyse et de gestion, de référentiels et notions économiques, sociales, culturelles, politiques, à appliquer stricto sensu. En fait, l'économie sous l'angle étatique (#20, #35) est elle-même fortement dépendante de la haute finance, du système bancaire et assurantiel dans l'ensemble de ses variables (volatilité des cours et des actifs boursiers, fonds de pension et de placement, fluctuation des monnaies, taux d'endettement, PIB...), ainsi que des limites budgétaires influençant directement tous les mécanismes technocratiques, administratifs, judiciaires, politiques.

En fait, tout État a d'abord pour finalité économique de contrôler de A à Z l'ensemble des acteurs et des agents économiques sur le territoire national (individus, entreprises, grands systèmes) pour en extraire régulièrement des ressources liquides, ainsi que l'obligation d'être vigilant sur ce que font les autres nations. Il opte généralement pour le système économique le plus favorable à sa culture politique, à ses

dogmes, doctrines et idéologies dominantes. Aussi, derrière les fonctions positives de régulation économique, d'allocation de ressources et de redistribution de la richesse produite, l'État contrôle et gère l'économie (macroéconomie) tout en consommant et conservant une grande partie pour lui-même (fonctionnement des institutions et des services publics, investissements publics...). Il ne produit pas de ressource économique ou, à la marge, sous l'angle des nationalisations et des activités de financement externe sur les marchés financiers et de capitaux, en étant généralement en déficit annuel et endetté. En réalité, l'État oriente à sa guise l'économie nationale par le biais des parlements nationaux et des élus accompagnant le ou les partis au pouvoir. En se considérant comme la locomotive nationale, y compris en matière économique, la plupart des gouvernements valident généralement leurs méthodes, leur vision, leur gestion des affaires publiques, leurs actions politiques, par le biais d'un « marronnier » (argument revenant régulièrement) destiné à justifier les situations de pression fiscale, d'augmentation des prix et des coûts contraints par... :

- . Un état de crise ponctuel ou permanent à gérer (lié aux déficits, au taux d'endettement...)
- . Une vision idéologisée de l'Offre en premier face à la Demande ou inversement (plus rare)
- . La défense des intérêts des grands groupes industriels et multinationales par la référence à l'emploi
- . La lutte contre le chômage, la précarité, l'inflation..., imposant de se « serrer la ceinture »
- . La mise en avant de la préférence nationale justifiant l'augmentation des prix, des efforts à consentir
- . La nécessité de produire toujours et encore des lois, des normes, pour justifier la régulation
- . Le coût important des aides sociales impliquant un taux élevé de taxation et d'imposition
- . Les effets pervers de l'économie souterraine, des gaspillages, des fraudes...
- . L'augmentation des budgets régaliens, sécuritaires, militaires, du fait d'un climat anxiogène, incertain
- . L'ajustement aux variables géopolitiques, au fédéralisme, aux différentes réalités du monde

Les bienfaits de l'État côté recto de l'économie

Les pouvoirs publics, l'exécutif, le législatif ont une utilité certaine en économie et finance par le fait de :

- . Soutenir l'Offre et/ou la Demande, protéger le consommateur et l'environnement général
- . Produire des lois, normes, règles encadrant les excès, les abus, les déviances en ces domaines
- . Réguler les grands flux financiers afin d'éviter les déséquilibres monétaires, les crises sociales
- . Réglementer les pratiques interbancaires, inter-opérateurs, sanctionner les abus de position dominante
- . Garantir la loyauté de la concurrence, aider les entreprises en difficulté, en création
- . Veiller à la régularité des opérations commerciales, boursières, financières...
- . Prévenir les crises, anticiper les problèmes sociaux et sociétaux, veiller au bien-être social
- . Relancer, lorsque c'est nécessaire, la machine économique par des mesures ponctuelles
- . Informer, sensibiliser les acteurs économiques, défendre les consommateurs
- . Lutter contre les abus, les monopoles, les ententes illicites
- . Gérer les biens publics, budgétiser les services publics, les actions et opérations nationales
- . Intervenir si nécessaire avec la force publique pour faire respecter l'État de droit

C'est aussi recourir côté verso à...

- ... Un matriçage culturel des masses à partir d'un large éventail de notions, méthodes, procédures...
- ... Un maillage toujours plus étroit des lois, normes, règles, jusqu'à obtenir la docilité des masses
- ... Un contrôle, un suivi, une surveillance, des filtres, des autorisations et accords préalables
- ... Un encadrement administratif de toutes les activités marchandes, financières, boursières...
- ... Une taxation de principe pour toutes les activités humaines (TVA, cotisations, contributions, impôts...)
- ... Une gestion macroéconomique par les statistiques, de multiples indicateurs, la comptabilité nationale
- ... Une politique monétaire expansionniste ou restrictive avec ou sans la « planche à billets »
- ... Une présence actionnariale, une participation, dans les grands groupes privatisés et nationalisés
- ... Une action politique permanente dans les grandes décisions budgétaires, législatives, géopolitiques
- ... Une vigie institutionnelle dédiée à l'économie, le budget, la fiscalité, le commerce, l'industrie...

7. Pour les systèmes, l'économie est...

... Un univers infini de revenus par le biais des systèmes financiers, bancaires, d'épargne, de crédit, d'assurance. Ce sont, en fait, les systèmes qui dirigent le monde économique et financier en définissant

les règles à suivre, les codes à utiliser, en influençant le fonctionnement de l'État et les décisions politiques majeures. Pour eux, l'individu est considéré comme un « **mouton à tondre** » le plus longtemps possible. La logique économique est centrée sur le mantra que « l'argent fait loi », faisant que le bon citoyen est celui qui achète, investit et règle ses échéances à la date prévue, et le mauvais, celui qui n'a pas d'argent, ne paie pas ses dettes ou en retard. Tous les dispositifs utilisés par les systèmes (#34, #52) sont foncièrement légaux (en ayant souvent eux-mêmes participé à leur mise en place), en s'adaptant aux évolutions sociales, au progrès technique et technologique. Ils sont du point de vue économique le « bras armé » de l'État en devant veiller, chacun en son sein, à la bonne mise en place des grandes orientations décidées verticalement par l'exécutif, au bon ordre des mesures votées par le personnel politique et législatif. Aussi, pour suivre une ligne de conduite cohérente sur le plan national, la meilleure façon d'appliquer les décisions imposées par le système-mère (État) consiste à recourir en permanence à de très nombreux indicateurs et référentiels officiels. Le but clairement poursuivi par tous les grands systèmes en place est de guider (téléguider), d'influencer (conditionner), le comportement de la plus grande majorité d'acteurs en société (ou presque). On comprend, dès lors, pourquoi la grande majorité des commentateurs dans les médias et intervenants au sein des grands systèmes n'ont comme culture économique que celle provenant des enseignements académiques, du chiffre, des statistiques, des indicateurs de performance, sans avoir le plus souvent une véritable compétence sur le terrain direct et opérationnel en microentreprise, en tant qu'autoentrepreneur ou indépendant. Il en ressort que la plupart de ceux et celles qui font la loi et l'ordre en économie ne sont pas des opérationnels aguerris de celle-ci, mais des théoriciens, au mieux des gestionnaires, ne sachant pas comment on produit, on crée par soi-même de la valeur ajoutée au prix de grands efforts physiques, mentaux, intellectuels, compétentiels, de lourds sacrifices dans la vie de tous les jours avec la constance d'une prise de risque sans filet de protection. Cette dissociation dans l'approche économique, comme dans la pratique, explique pourquoi celle-ci n'est pas et ne peut être unique, unitaire, homogène.

On comprend aussi pourquoi, ceux et celles qui respectent le mieux les « codes » de la bonne économie ne sont généralement pas ceux et celles qui œuvrent dans le front office et sur le terrain en fonction directe des ventes obtenues (vendeur, auto-emploi, artisan, commerçant, indépendant, agriculteur...), mais plutôt en tant que salarié(e)s dans le back office des sièges sociaux, dans la gestion, le middle management, l'administration, la technique, la logistique, la communication, le marketing et autres services fonctionnels. De ce point de vue, l'économie systémisée tend à s'autoalimenter par tout un ensemble de référentiels conçus à partir d'une antériorité, du passé (mois précédents, année(s) antérieures). Ce premier paradoxe est lui-même amplifié par les post-décisions prises (après les faits et événements), le plus souvent en réaction, en prenant appui sur une réalité déjà dépassée, sans être ainsi vraiment capable de prévoir, d'anticiper, ce qui va ou peut se passer demain. La post-réaction systémique en économie, comme ailleurs, n'est pas la proactivité, voire l'inverse, en étant souvent aveugle des évolutions à venir. Rappelons que, par définition, la réalité est extrêmement relative, changeante, variable, selon la manière dont on l'aborde et que tout ce qui fige un moment de réalité, comme une photo, peut être ensuite contredit dans les faits, voire dans le sens final à donner. Plus qu'un nième paradoxe, c'est surtout le principal point faible de l'économie systémisée dont l'inertie dans la manière de traiter a posteriori un problème devient un handicap pour apprécier la réalité up to date, en temps réel, dans un monde devenu complètement non linéaire (non prévisible). Seule l'IA associée à l'honnêteté intellectuelle des opérateurs en charge peut apporter une aide à la décision précieuse dans l'adaptation des mesures applicatives et collectives à prendre.

Les bienfaits des systèmes en matière d'économie

Par principe, si un système existe, c'est qu'il contribue à la collectivité, qu'il est jugé utile et nécessaire. Parmi les aspects positifs on peut citer :

- . La confiance du citoyen dans ses institutions, ses organisations, dans la manière de gérer l'économie
- . L'organisation cadrée des transactions, structurée des échanges, entre acteurs et agents économiques
- . L'orientation donnée aux programmes d'action, aux réformes et mesures censées bénéficier à tous
- . La mise en place, la gestion des mécanismes économiques et financiers
- . Le maintien de l'ordre, de la discipline, de la stabilité, au sein de l'environnement systémisé
- . L'évitement, l'anticipation, de la plupart des problèmes techniques, juridiques, administratifs
- . Le recours systématique à la contractualisation synallagmatique, même si léonine dans certains cas
- . La mise en place de structures d'information, d'aide, de conseil, d'appui...
- . La fixation initiale des conditions de travail, d'opérabilité, d'échange transactionnel...

- . Le contrôle des membres, de leur bon fonctionnement dans le respect des règles édictées
- . La surveillance de la stabilité des prix, des opérations boursières, des cours des matières premières...
- . L'arbitrage et l'interventionnisme en cas de dérogation, d'abus, de défaillance, de conflits internes

Mais aussi les limites de la vision systémique face à la réalité économique

Tant que l'économie est abordée de manière dogmatique, idéologique, celle-ci est faussée d'entrée de jeu. Tant que l'économie s'impose à tous de la même manière en refusant une mixité évidente de pratiques, elle ne peut que déformer la réalité entre ceux qui la vivent en direct et ceux qui la gèrent, l'interprètent et la commentent à distance. Tant que l'économie repose sur des indicateurs vrais, mais déjà dépassés par la réalité de l'hyperprésent, elle ne peut que courir derrière les faits sans jamais les rattraper ni les maîtriser vraiment, sauf par le biais de tout un arsenal restrictif, limitatif, contraignant (ce qui est souvent le cas). L'interventionnisme économique des systèmes s'effectue par :

- ... Une justification de faire, une façon de décider, à partir des chiffres et statistiques
- ... Une organisation structurée, encadrée, entièrement fléchée, influencée, dirigée, surveillée
- ... Un permis de piloter son argent sous réserve de respecter à la lettre un code de bonne conduite
- ... Un droit de vie ou de mort sociale, dès lors que l'on ne suit pas les règles, le rythme imposé
- ... Une sélection naturelle par l'argent éliminant les acteurs les plus faibles en termes de pouvoir d'achat
- ... La loi du plus fort, du plus malin, du moins éthique, pour capter une part significative du gâteau
- ... La soumission du plus grand nombre par l'addiction permanente au besoin régulier d'argent
- ... La prime à la prédation des ressources communes, des postures concurrentielles et compétitives
- ... La défense prioritaire des intérêts des membres, des minorités actives et coopératives
- ... Le règne de l'argent-roi, des plus riches, des plus puissants, des propriétaires, des fortunés...

8. Pour les entreprises, l'économie marchande c'est...

... Une organisation dédiée à produire de la valeur ajoutée par le travail, l'offre de produits, de services, de prestations, par le biais de la mobilisation de compétences humaines, de moyens techniques, d'équipements, de matériels spécifiques, de matière première, en vue de générer *in fine* du chiffre d'affaires, des bénéfices, des flux financiers. C'est aussi, d'abord et avant tout, vendre, acheter, négocier, commercer, produire, fabriquer, innover, faire des transactions, investir, épargner, spéculer, dépenser, encaisser des recettes, dans le but essentiel d'avoir de la trésorerie, une capacité d'autofinancement, réaliser un profit, s'enrichir... Sur le fond, l'entreprise n'a pas de mission sociale d'entraide, humanitaire. Dans tout système capitaliste, elle est principalement motivée par l'argent, centrée sur la captation des ressources financières disponibles sur son marché, son territoire, son secteur d'activité, ainsi que par tout ce qui permet d'acquérir le pouvoir d'achat, l'épargne, les moyens financiers de l'État, de la collectivité, des autres entreprises, des individus (ou, au contraire, respecter des consignes politiques productivistes dans les systèmes communistes). L'intermédiation de l'entreprise se justifie par le fait que le marché est rempli de « **cibles à atteindre** » (prospects, client, acheteur, patient, chaland, consommateur, adhérent...) qui achètent, consomment, s'équipent, épargnent, cherchent à satisfaire des besoins multiples. Il suffit de les débusquer, de les intéresser, de les capter, de les fidéliser. À l'inverse, tout ce qui ne rapporte pas d'argent, qui n'apporte pas de chiffre d'affaires, qui n'est pas rapidement « bankable » comme la pauvreté, les productions non exploitables ou dérangeantes, les concepts trop en avance, les produits et services marginaux..., tout ce qui n'apporte aucun rendement, aucune rentabilité à court-terme, aucun avantage concurrentiel, aucun retour sur investissement mesurable, n'intéresse pas l'entreprise dans sa vocation première de faire de l'argent pour elle et/ou y contribuer de manière directe ou indirecte. Derrière tous les paravents des codes, des récits, des notions techniques utilisées pour vanter l'entreprise, on peut dire que la dévotion à l'argent-roi, à la cupidité, à l'avidité, à la voracité, à la rapacité, sont les principaux moteurs de nombreuses entreprises, de leurs dirigeants, actionnaires et management. Bien qu'il existe des entités marchandes plus sociales et plus éthiques que d'autres favorisant d'abord l'emploi local, le niveau de vie, la protection sociale et le bonheur des salariés, voire un altruisme philanthropique, la finalité de toute entreprise est de perdurer le plus longtemps possible en cherchant à valoriser ses actifs. C'est le commun dénominateur de toute création, reprise et transmission d'entreprise, que de défendre en priorité ses propres intérêts avant de chercher la coopération, le partenariat, la solidarité, le partage.

La vie est dure en entreprise

Plus une entreprise est soumise au diktat de l'argent, plus elle mène la vie dure à ses employés et collaborateurs. En ce sens, si l'économie de marché donne la possibilité de grandir, de se développer, de disposer de revenus conséquents, elle induit également avec elle une direction et un management totalement centrés sur le résultat, la productivité, la compétitivité, l'esprit concurrentiel. Glorifier, vanter, justifier un tel état de choses n'est pas sans conséquence sur la mentalité des acteurs de l'entreprise. Le travailleur au sens marxiste (prolétariat, ouvrier, employé, technicien) s'est transformé peu à peu en soldat en col bleu (homme de terrain, de production, d'administration) ou en sous-officier et officier en col blanc (commandement, cadre, ingénieur, agent de maîtrise). Il est dorénavant possible de parler de soldatesque d'entreprise tant il existe d'analogie avec le monde militaire obligeant... :

- ... Chacun(e) à avoir une compétence précise, un savoir-faire immédiat
- ... Chacun(e) a un rôle précis à tenir avec un grade et/ou une classification interne
- ... Chacun(e) a une mission à mener et/ou des objectifs à atteindre
- ... Chacun(e) doit respecter des règles de conduite exigeantes
- ... Chacun(e) est soumis(e) à un management N+x contrôlant tout dans l'exécution
- ... Chacun(e) a l'obligation de gérer son temps de travail de manière optimisée
- ... Chacun(e) doit contribuer au résultat d'ensemble par un engagement contractuel
- ... Chacun(e) doit défendre les intérêts de son entreprise par rapport à la concurrence

L'état d'esprit du salarié au service d'une entreprise est d'autant plus stressé, voire malmené au quotidien, qu'il doit faire face simultanément à son management (humeur, observation, jugement, autoritarisme, perversion, critique, sanction, louange...), aux priorités du jour (urgence, importance, impératif), au stress du temps (produire, exécuter, réaliser dans les délais impartis), à l'image donnée à sa hiérarchie (compétence, disponibilité, efficacité...), ainsi qu'au comportement des collègues (aide ou dénigrement, empathie ou médisance, transparence ou hypocrisie...). Dans ces conditions, le travail dans une entreprise peut devenir rapidement un enfer en cumulant les interactions négatives produisant alors de la démotivation, une limitation dans l'engagement, des maux psychosomatiques à répétition, ou, au contraire, avec du positif, l'envie de donner le meilleur de soi-même, de venir travailler avec plaisir et volontarisme. Quoi qu'il en soit, la vie est d'autant plus dure en entreprise qu'il n'existe pas d'esprit de groupe, d'entraide, de coopération entre services, de bonne ambiance avec les autres, d'intelligence relationnelle dans les rapports internes. Le chacun pour soi dans la défense de son pré carré, la compétition interne pour une augmentation ou pour une évolution de carrière, est une forme de stimulation dangereuse usant les organismes de tous ceux et celles qui doivent les subir. Dans ces conditions, si le salarié doit mobiliser contractuellement ses capacités professionnelles, il ne libère aucun de ses potentiels en donnant alors juste le « minimum syndical ». C'est la raison qui explique que les mauvaises entreprises pratiquant un mauvais management dans une mauvaise ambiance plafonnent dans leurs potentialités de performance, recourent au turnover ou finissent par implorer par l'accumulation de micro crises sociales et relationnelles en interne. Rappelons également que le monde de l'entreprise est à l'image de la société en regroupant le meilleur et le moins bon de la gent humaine. Derrière les sourires de façade, le politiquement correct des comportements, les diplômes, les expériences affichées et les compétences revendiquées, se cachent une bonne part de l'inaboutissement chronique humain qui tend à s'exprimer en milieu clos, surtout lorsque certain(e)s disposent d'un petit pouvoir de nuisance !

Seules les entreprises performantes sont honorées

Rappelons que l'entreprise est le premier pourvoyeur de taxes, cotisations, TVA, impôts, pour l'État et les organisations de tutelle..., faisant que toute entreprise créant de la valeur ajoutée et des recettes régulières (lorsque celle-ci est saine et dynamique) est jugée plus importante que le citoyen lambda. Elle se voit alors davantage aidée, protégée, par les systèmes en place (réseau bancaire, organismes financiers et de crédit...), voire par les pouvoirs publics et les collectivités territoriales. Ce qui est rarement le cas pour celles en difficultés financières (cessation de paiement, redressement judiciaire, risque de dépôt de bilan...) que la collectivité laisse trop souvent tomber, mourir et disparaître (hors fautes volontaires et escroquerie), alors qu'avec des aides et une stratégie adaptée beaucoup d'entre

elles peuvent repartir. Dans le monde de l'entreprise, la prise de risque est honorée tant qu'elle réussit. En cas d'échec, c'est le « laisser tomber » qui prédomine. La preuve que, sans capacité à produire de l'argent pour la communauté et les créanciers privilégiés, l'entreprise n'intéresse pas vraiment les grands systèmes, les institutions publiques et l'État. La dimension critique à l'argent est aussi la raison pour laquelle la comptabilité, la fiscalité, l'ensemble des instruments de gestion et des indicateurs de fonctionnement, sont autant mis en avant et jugés déterminants pour assurer la constance des flux financiers. Sans capacité à produire régulièrement de l'argent, la personne morale à l'unité n'intéresse pas vraiment (sauf nanoéconomie, auto-emploi, autoentrepreneur, commerçant local, artisan, agriculteur). C'est la somme totale des entreprises existantes représentant l'Offre ($\Sigma e=0$) qui devient une donnée majeure en économie politique. Elle consacre la notion d'Offre marchande (ΣO) dont la fonction est de « toujours » rester dominante sur la Demande en faisant du client, du prospect, du consommateur, de l'utilisateur, un sujet, un pion, une cible, une chose, devant être constamment influencé, orienté dans ses besoins et attentes. C'est la finalité de l'entreprise en tant que pure représentante de l'Offre que de créer des marchés captifs, sans quoi rien ne peut vraiment évoluer, progresser, perdurer en économie. C'est parallèlement pour l'entreprise, le devoir de s'imposer face à l'adversité des autres entreprises (concurrence), d'être audacieuse dans la prise de risque (innovation), de créer du travail pour la collectivité locale (emploi), d'être bon soldat (respecter les règles, régler à temps toutes les échéances), d'être efficace et pertinente dans l'offre (bonne gestion, qualité, durabilité des process), d'être combative dans les prix (compétitivité).

Rémunération professionnelle et effort humain

Une grande iniquité capitaliste est celle de la rémunération faisant qu'il est totalement disproportionné, voire indécent, d'allouer des rémunérations faramineuses aux capitaines d'industrie simplement en fonction du nombre de salariés, de l'importance du chiffre d'affaires de l'entreprise et/ou du bénéfice annuel réalisé. Il n'existe aucune corrélation entre l'effort humain individuel (mémoirel, mental, intellectuel, psychologique) mobilisé à la direction de l'entreprise et l'inertie dynamique d'une entité constituée de moyens lourds et d'une cohorte de personnels spécialisés assumant toutes les tâches administratives, productives, fonctionnelles, techniques, opérationnelles. La production de valeur ajoutée par un seul individu (x) est toujours une **fraction** de l'ensemble de la valeur ajoutée (VA) produite par l'entité, soit x/VA . Il est dès lors évident que la plupart des dirigeants de sociétés inscrites dans toutes les bourses du monde seraient incapables d'atteindre tout seul, à main nue, un tel niveau de rémunération (sauf escroquerie ou chance au jeu) ! Sachant, par ailleurs, que la prise de décision n'est qu'une **habitude professionnelle** qui s'apprend en la pratiquant sur le terrain, une **compétence comme les autres** associant de multiples qualités d'analyse, de synthèse, de vision d'ensemble, d'intuition (comme chez la plupart des professionnels), elle devient souvent aussi **facile à exercer** que n'importe quelle autre spécialité réitérée chaque jour. Si x représente la personnalité, le stress, la responsabilité statutaire, le temps de travail effectif, l'énergie développée, il ne doit pas être directement corrélé, comme c'est trop souvent le cas, à l'obtention d'un diplôme obtenu (d) dans le cursus académique. Le facteur (d) doit être un complément minoritaire s'ajoutant à x (xd/VA) sachant que, dans une société bien éduquée, bien informée, technologisée, tous les paramètres éducatifs et professionnels sont très relatifs d'un individu à l'autre.

Aussi, il faut se demander si prendre régulièrement de « grandes » décisions engageant des millions d'euros ou dollars ou plus encore, dans un bureau directorial entouré de conseillers et de collaborateurs gérant la totalité de la réalisation et du suivi, vaut une rémunération démultipliée simplement par le fait de décider au nom de tous, de signer des parapheurs, d'assister à des réunions, de participer à des déjeuners d'affaires, de passer des appels téléphoniques, d'utiliser son ordinateur ou son smartphone, voire faire du golf pour se tenir en forme. En comparaison, les centaines de millions d'autoentrepreneurs, d'indépendants, de petits chefs d'entreprises (TPE, PME) font presque la même chose avec de moins grandes sommes, mais avec une charge mentale augmentée, voire surmultipliée, par le fait d'être en plus au « four et au moulin » en appliquant une multicompétence opérationnelle dans de nombreuses tâches, tout en étant disponible à toute heure, tous les jours de la semaine. À cela s'ajoute, pour eux, une exposition importante et omniprésente aux risques professionnels et judiciaires relevant de mauvaises décisions (défaillance d'entreprise, obligations contractuelles, conséquences sur le patrimoine, perte totale de revenus...) alors que les « grands » décideurs en sont souvent exclus et bien protégés (avec de bons avocats). Ce véritable paradoxe capitaliste prouve combien les « grands prêtres » et « grands serviteurs » de l'argent vivent dans un monde à part en s'autoprotégeant, tout en

bénéficiant du fait objectif que plus une entreprise est importante, plus elle profite d'une autoportance économique, ainsi que d'une relève potentielle de cadres supérieures à tout moment. La notion de prise de risque est même inversement proportionnelle à la rémunération et au statut professionnel élitiste. Il est courant d'observer que moins un « petit dirigeant » au taquet gagne bien sa vie, plus il est exposé à l'ensemble des risques professionnels. A contrario, plus le dirigeant bénéficie d'une forte rémunération et d'avantages multiples, plus il est assuré de vivre des jours heureux et/ou de retrouver rapidement du travail grâce à son carnet d'adresses !

De ce point de vue, l'effort humain au niveau directorial et managérial largement compensé par de nombreux avantages financiers et non financiers, des aides techniques et technologiques top niveau, l'appui fonctionnel et opérationnel de tous les services internes, ne justifie aucunement la constance d'une rémunération disproportionnée par rapport à l'ensemble des autres travailleurs de la même entité. Aussi, en toute logique, la justification d'une haute rémunération suppose, à la fois, une somme d'efforts proportionnels (Σe) plus importante que la moyenne des actifs de l'entité, une véritable compétence dans la stratégie menée (c) en tant que capacité à mener « à bon port le navire » et réussir comme finalité professionnelle normale, ainsi qu'une responsabilité (r) juridique et judiciaire appliquée en cas de perte lourde, d'erreur critique, de baisse d'activité, de licenciement... (en payant cash le prix de l'échec). Si le dirigeant ne fait que signer des parapheurs, assister à des réunions, participer à des rendez-vous d'affaires, être disponible pour un déjeuner d'affaires, passer des appels téléphoniques, utiliser son smartphone, voire faire du golf ou du tennis durant la journée pour se tenir en forme, il doit alors avoir l'honnêteté intellectuelle de reconnaître que son job n'est pas plus facile, mais aussi pas plus difficile avec un peu d'expérience, que celui de la plupart des autres collaborateurs. Le raisonnement doit être le même pour tout fondateur propriétaire qui, en plus, doit disposer des dividendes de sa prise de risque initiale (dans un cadre raisonnable). En théorie, la rémunération des cadres dirigeants doit être corrélative de la formule suivante :

$$\begin{array}{c}
 \text{Rémunération des dirigeants} \\
 \downarrow \\
 \text{xd/valeur ajoutée d'ensemble} \\
 \text{augmentée par} \\
 \Sigma \text{efforts suppl. } (\Sigma e) + \text{compétence réelle (c) + vraie responsabilité statutaire (r)} \\
 \downarrow \\
 \text{Haute rémunération} = [(xd/VA) \cdot \Sigma ecr]
 \end{array}$$

L'entreprise fonctionne comme un être humain

Par ailleurs, sous l'angle sociétal, l'économie moderne est en perpétuelle évolution en recourant ou en associant un modèle à un autre à partir de nouveaux concepts, de nouvelles méthodes, de nouvelles approches, sous l'effet du marketing, des techniques de vente et d'achats, de la haute finance, de la gestion assistée par l'IA, des modèles comptables régulateurs. Sur le fond, l'économie de marché appliquée par les entreprises prend forcément différentes formes, sachant que toute entreprise est unique par le caractère et la vision de ses fondateurs, par la personnalité de ses dirigeants, par la spécialisation de ses personnels, des processus, des procédés utilisés, par l'originalité de son Offre, la R&D, les innovations apportant un avantage concurrentiel. Toutefois, malgré le moule culturo-économique relativement standardisé, voire uniformisé, imposé dans chaque nation, la vocation de l'entreprise consiste partout dans le monde à affirmer, revendiquer, une certaine forme d'indépendance afin d'apporter un dynamisme certain aux territoires et populations concernés. L'action de l'entreprise va donc bien au-delà du simple capitalisme en associant étroitement économie et social, prouvant ainsi que sans liberté d'initiative par la contrainte, le contrôle systémique, la chape idéologique (communisme, marxisme, étatisme, collectivisme...), l'entreprise stagne, ne grandit pas, ne rayonne pas, voire implose, sous la pression du cumul des insatisfactions humaines en interne. De ce point de vue, il en est du développement de l'entreprise en tant que personne morale exactement des mêmes tropismes que ceux animant le développement humain. On retrouve à l'identique le besoin inné de se réaliser, de s'affirmer, de s'autonomiser, pour devenir ensuite un établissement unique en son genre. On peut ainsi dire que plus l'État réduit de manière dogmatique et coercitive ce tropisme naturel d'affirmation entrepreneuriale (trop de taxes, trop de procédures administratives, trop de contraintes normatives et légales...), plus il affecte le destin de l'entité et celui du sociétal dans son ensemble. Tout ce qui bride la créativité et l'énergie évolutionnaire des individus en tant que partie prenante de la vie de l'entreprise ne fait que

restreindre l'émergence des potentiels collectifs. Par relation de cause à effet, le social au sens large (individus, citoyens, ménages, collectif) ne peut alors se développer normalement en sécrétant tout un ensemble récurrent de symptômes et inhibitions.

Quels sont les 10 principaux points communs entre l'entreprise et l'individu ?

L'entreprise saine, comme tout individu sain, a de nombreux besoins à satisfaire, dont ceux permettant...:

- . Une application pleine et entière de ses capacités et potentiels sans bridage à la source
- . Une affirmation de sa différence, de sa spécificité, dans ses activités, de son marché
- . Une autonomisation dans le passage à l'acte, la décision, dans l'audace d'oser
- . Un développement optimisé de la compétence, du savoir-faire, de la maîtrise du risque
- . Une alimentation qualitative en matière d'information, de matières premières utiles
- . Une liberté de mouvement sans entraves ni contraintes administratives inutiles
- . Une libération légitime des énergies internes dans un cadre positif, constructif, contributif
- . Une protection équitable par le droit de réponse, la réciprocité si nécessaire
- . Une programmation d'objectifs clairement définis, l'investissement dans des projets de développement
- . Une motivation forte pour continuer à agir en requérant simplement le respect de ce qui est entrepris

En résumé, l'entreprise est un acteur économique majeur, précieux au sens sociétal, ayant pour principaux objectifs de... :

- . Entretenir d'une certaine façon l'esprit du chasseur, du pêcheur, de l'éleveur, du « gardener », de « l'alleutier » (paysan propriétaire), comme autre moyen moderne de survivre, travailler, acquérir des biens matériels, tout en s'adaptant au progrès, à l'évolution de la société...
- . Prouver une utilité sociale, sociétale, en générant de l'emploi local, en faisant vivre la communauté par le travail et les flux financiers, en améliorant le niveau de vie des gens par la rémunération, le salaire, en qualifiant constamment les produits et services, en permettant l'accès à davantage de confort, de bien-être, de sécurité...
- . Dynamiser les activités par l'importance du prix et de la marge afin d'asseoir une trésorerie, s'autodévelopper, collecter la TVA, payer tout un ensemble de cotisations, permettant de participer activement au fonctionnement de la sphère publique, à celui des collectivités territoriales...
- . Réaliser du chiffre d'affaires dans un but de profit, de bénéfice, permettant de s'enrichir à titre personnel et/ou en faveur de la personne morale que représente l'entreprise, ainsi qu'affirmer dans l'activité professionnelle une ambition de pouvoir, d'image, de rôle exécutif hiérarchisé...
- . Être la principale interface utile et opérationnelle entre des ressources brutes, renouvelables ou non renouvelables (matière première, énergie, créativité, expérience...) et la satisfaction durable des besoins humains, par une Offre ciblée et adaptative de produits finis de qualité, de services adaptés...
- . Produire en permanence de la valeur ajoutée (richesse créée) par des processus internes spécifiques nécessitant du savoir-faire, des moyens techniques, des compétences fonctionnelles et opérationnelles, une maîtrise dans la prise de risque, un courage d'entreprendre, une audace dans l'esprit d'entreprise, une capacité à produire des ruptures pour faire autrement, avancer...
- . Accepter un rôle d'intermédiation entre l'État central, la puissance publique et territoriale, les systèmes dominants et la diversité hétérogène de la population, le citoyen lambda, le consommateur final.

9. Pour l'individu-citoyen, l'économie correspond à...

... La survie alimentaire, à l'hébergement, à la mobilité, aux dépenses contraintes de ménage et de la famille, aux loisirs, à l'épargne, aux achats courants nécessaires, aux petits plaisirs de la vie, à des objectifs et à des projets à venir. En fait, l'économie est vécue socialement comme une nécessité vitale de survie en se considérant, à la fois, comme **un gibier de chasse, une vache à traire, un mouton à tondre, une cible mouvante**. Sous l'angle intime, la participation à l'économie est le principal moyen d'**améliorer sa condition existentielle** de manière qualitative, pour **survivre à minima**, pour ne pas dépérir, pour ne pas disparaître sans combattre et/ou pour ne pas être exclu de la communauté des autres. C'est aussi une **aspiration d'élévation sociale** dans le but de tirer vers le haut son propre niveau de vie, ainsi que pour avoir une estime de soi suffisante, pour donner une image valorisante de soi, le tout en fonction directe des raisons et des pulsions relevant d'une ambition personnelle. C'est

également, en rapport étroit avec les moyens monétaires, financiers et/ou matériels disponibles, **concrétiser un imaginaire, des désirs, des envies, des rêves, des projets**, capables de satisfaire ses besoins dominants, en les apaisant, en dynamisant de manière qualitative ses fonctions biologiques, physiologiques, mentales, psychologiques, cognitives et/ou purement matérialistes. Rappelons que l'idée, l'idéal, l'idéologisation, la concrétisation de l'économie par l'argent sont d'essence purement humaine en reposant principalement sur la suggestion que l'on peut atteindre, par ce biais, le meilleur de la condition humaine. Ce qui est vrai en partie (besoins primaires physiologiques immédiats et secondaires psychologiques récurrents), mais faux sur tout le reste (affirmation positive de soi, élévation de la conscientisation, aboutissement de soi, sérénité, harmonie...). C'est, parallèlement, une biochimie permanente au centre du cerveau de tous ceux et celles biberonnés, alimentés, nourris au conservatisme national de l'argent et de la fortune, comme au sein de la majorité de ceux et celles qui en sont directement dépendants pour survivre (travailleurs, étudiants, commerçants, retraités, rentiers...). En couplant mentalement et intellectuellement la possession de l'argent à la satisfaction rapide des besoins humains et à son utilisation aux effets jugés bénéfiques, les individus comme les entités se sont engagés sur des chemins fragiles, instables, facilement réversibles, sur des « à-pics » au propre comme au figuré foncièrement dangereux pour eux, dès que l'on relâche l'effort, la mobilisation. La relation viscérale, addictive à l'argent, voire inconsciente et irresponsable chez certain(e)s, démontre comment une grande partie de la société est animée d'un même dessein d'appétence économique en s'aveuglant du « veau d'or » (idolâtrie de l'argent) comme finalité individuelle et collective. En fait, l'esprit d'un grand nombre d'individus est totalement focalisé sur l'obtention régulière d'une rémunération, d'un salaire, de revenus, par le travail, le commerce, les affaires, les cours de bourse... Avec une trésorerie suffisante tout (re)devient possible, alors que, sans cette possession, tout se ferme, se referme, disparaît, s'éloigne rapidement. Sous cet angle, il est possible de dire que l'économie est un collier au cou, une chaîne aux pieds, dont la longueur donne ou non l'impression d'une liberté conditionnelle aussi bien pour les riches, les pauvres que les classes médianes ([#46](#)).

Le paradoxe économique est que, si l'on vit mieux en surface du quotidien par un pouvoir d'achat suffisant (plus de confort matériel, de sécurité physique et morale, d'envie d'acquérir, de se faire plaisir, avoir une meilleure hygiène et santé, une plus grande liberté de déplacement, de découverte, de voyage, de mobilité, l'accès aux loisirs, l'exercice d'un pouvoir de dire oui ou non dans le choix offert...), souvent l'individu dispose d'un plus faible bien-être intérieur. Cela est dû à un **niveau d'exigence supérieur** en termes de qualité de l'Offre, de bienfait en termes de Demande, de Juste Prix en termes d'économie, souvent déçu au fil des achats et/ou d'une consommation « surmarkétisée ». C'est aussi une **surcharge mentale** décuplée par les activités menées et les responsabilités assumées (soucis permanents, problèmes à résoudre, contrariétés, contraintes de gestion, comportement non naturel ou agressif à adopter avec autrui, conflit intime entre intégrité, authenticité et image donnée, obligation professionnelle ou publique de devoir mentir, cacher, manipuler, au lieu d'être transparent et dire la vérité, courir sans cesse derrière des solutions ponctuelles ou provisoires, ou encore se protéger constamment des sollicitations externes et de l'entourage...). C'est également un **temps d'interrogation** pré-dépenses et post-achats (doute, anxiété, sentiment de culpabilité, critique, remise en question des choix effectués, dépression post-achat...). Trouver le juste milieu dans l'usage de l'argent n'est pas un exercice facile, sauf à opter pour le bon compromis en n'allant pas trop loin dans le passage à l'acte, en résistant aux pulsions, fantasmes et désirs (drogue, sexe, achats compulsifs, alcool, jeu, démonstration de puissance dans l'imposition de soi, autoritarisme, arrogance, cynisme...).

Par principe biodéterministe ([#1](#)), tout individu « trop satisfait » dans la routine de ses besoins courants (satiété, surfaisance - [#19](#)) produit une forme de saturation, devient blasé, voire dégoûté et désabusé. Les mécanismes biochimiques de la récompense ne fonctionnent plus, ou pas suffisamment, créant alors des vides mentaux propices aux excès de médicaments, aux psychotropes, à des crises comportementales et psychologiques, voire à des pulsions d'autodestruction ou de violence. C'est en cela que trop de possession d'argent devient ringard chez les très riches, les parvenus, les arrivistes, les nouveaux riches, les oligarques, aussi bien sous l'angle de l'image publique artificiellement donnée, celui des clichés sociaux liés à l'ostentatoire et au luxe, que par l'assèchement mental et moral (perte de valeurs évolutionnaires), voire par la psychopathologie, accompagnant tous les excès et abus en ce domaine. L'économie devient dangereuse pour le corps social et la société tout entière, lorsque l'argent fait sa loi, règne en maître sur le destin de chaque humain. L'argent-roi est devenu une véritable religion universelle dans le monde contemporain que l'on ne retrouve pas à cette échelle dans toute l'histoire de l'humanité. Ce glissement matérialiste et capitaliste sur Terre vient compléter la croyance

religieuse au divin en les associant souvent étroitement (judaïsme, catholicisme, protestantisme, orthodoxie, islamisme...) considérant que la possession d'argent (richesse, biens matériels, patrimoine foncier et immobilier, bijoux, symboles et objets en or, revenus réguliers...) ne peut se réaliser et se développer sans la caution morale de l'autre (bénédiction, permission, valorisation de la possession...). En pure logique, il s'agit de deux erreurs fondamentales de jugement. En effet, si l'argent tend à pervertir la morale et la probité humaine tout en accompagnant et en structurant le fonctionnement de la religion, dont, pour rappel, la mission principale est de diffuser la croyance dans le divin (exemplarité, pureté, transcendance de la foi, harmonie, paradis...), alors cette collusion pose un formidable problème éthique et de pure logique. Ainsi, comment le mauvais usage de l'argent sur terre (ce qui est une constante chez beaucoup trop de personnes) peut-il permettre d'atteindre le meilleur au ciel ? A contrario, si la religion distille une vérité certaine sur l'existence divine, alors comment justifier que la possession ambitieuse de l'argent largement associée à de nombreux « péchés capitaux » (orgueil, envie, colère, vénalité, vanité, jalousie, mensonge, déloyauté, trahison, égoïsme...) soit partie prenante de cette vérité aux fondements moraux sacrés en y associant la présence de la violence, du mensonge, de l'hypocrisie, de la perfidie, etc. ? Comment, en associant des contraires (matérialisme et idéalité) peut-il en ressortir autre chose qu'une raison déformée, une relation malsaine associant croyance, certitude et pratique vénale et cupide ? Il est évident que, si l'argent appelle l'argent, l'économie encourage le développement de l'économie jusqu'à atteindre forcément une obésité malsaine de type « *Grenouille qui se veut faire aussi grosse que le bœuf (La Fontaine)* ». C'est du moins la grande tendance de la contemporanéité à en vouloir toujours plus, toujours plus rapidement, à s'enrichir dans la facilité, le moindre effort, voire le caractère souvent illégitime de la prédation organisée. C'est aussi un penchant collectif à vouloir se former aux savoirs et techniques de l'argent de manière académique, à s'imposer dans l'entreprise et contre les entreprises, à combattre violemment ou par manipulation les autres comme autant d'ennemis à mettre à terre, à ne penser qu'à soi et à ses propres intérêts à défendre. La réalité, est que l'homme moderne est entré dans une spirale mentalo-économique devenue quasiment religieuse vis-à-vis de l'argent, en se l'appropriant de manière dominatrice, autoritaire, cynique, voire despotique, oligarchique, dans laquelle le combat contre autrui, le temps, le système, est devenu un enjeu majeur de survie sociale.

C'est aussi une démonstration de puissance...

... inversant le concept initial du capitalisme libéral tel que théorisé au siècle des Lumières et pratiqué aux États-Unis au XVIII^e siècle, leader en la matière, prônant d'abord les libertés universelles et individuelles dans la Constitution (Jefferson) jusqu'à la philanthropie du début du XX^e siècle (Carnegie). Les fondements politiques raisonnables de l'époque se sont vite transformés, au rythme du turnover des élus nationaux, du fait de la cupidité humaine, de la vénalité humaine, de la vanité humaine, de l'arrogance humaine, de l'animalité humaine (traits caractéristiques du conservatisme dominant), en déraisonnable, en prédation et en régulation organisées de la part des États et des grands systèmes en place. L'influence des théoriciens de l'économie (intellectuels universitaires, professeurs académiques, experts déclarés, intervenants médiatiques) et celle des grands prêtres modernes du temple de l'économie capitaliste (capitaines d'industrie, hyper-riches, grands propriétaires) agissant exactement « *comme au temps des pharisiens contre la parole de Jésus* », ont réussi à retourner l'idéal fraternel économique en idéal individualiste de l'économie. Un véritable tour de force et de manipulation des esprits inversant le rapport démocratique initial de l'économie fraternelle en économie individualiste par :

- . Un conditionnement des populations consistant à faire accepter de manière inconditionnelle la tutelle dominante des institutions en plaçant la possession majoritaire des ressources et leur gestion, aux mains d'une hyper minorité de riches et de puissants, exerçant légalement, ou de manière léonine, une domination économique et financière carrément non démocratique ni humaniste.

- . Un couplage consanguin entre la religiosité chrétienne et l'argent (somptuosité des établissements religieux, importance du patrimoine foncier et immobilier...) dans le parfait contraire des préceptes christiques initiaux en faveur des pauvres et des démunis, jusqu'à justifier dans les prêches et homélies la nécessité de la foi (pure croyance divine) par le don régulier d'argent en associant ainsi cyniquement le pur matérialisme égoïste avec des idéaux divins !

- . Une moralisation de l'exemplarité de l'argent en vantant sa possession, son utilisation consumériste, sa captation vénale, par le comportement médiatisé souvent amoral et contestable des ultrariches, des leaders dirigeant l'économie, des propriétaires et acteurs concentrant l'essentiel des ressources foncières, immobilières, financières, boursières.

. L'enrichissement personnel, la défense et la protection d'intérêts individuels et corporatistes, selon le principe hautement contestable que « *la fin justifie les moyens* ». Une posture voulue pragmatique supposant que l'éthique, la déontologie, la bienveillance, la solidarité, l'altruisme, le partage, sont totalement secondaires dans la manière d'agir en économie.

. La valorisation éhontée des prédateurs en costumes selon le principe que « *mieux vaut être loup que mouton* » signifiant que seuls les plus forts, les plus malins, les plus rusés, les plus cyniques, les plus impitoyables, sont dignes de respect et d'importance méritée dans tous les métiers fondés l'argent (banquier, maître argentier, spéculateur, trader, requin de la finance, actionnaire d'entreprise...)

. La justification des méthodes, pratiques et usages par tous les outils statistiques et indicateurs poussant à être toujours plus ambitieux, conquérant, concurrentiel, compétitif, lorsque ceux-ci sont mauvais ou au contraire prometteurs.

. La mise en avant du résultat, du profit, du bénéfice, du chiffre d'affaires, du patrimoine matériel, des actifs financiers, des comptes bancaires, comme principale finalité existentielle, voire comme moyen de se penser au-dessus du commun des mortels, par tous les attraits des équipements high tech, bijoux, montres, vestimentaire, voiture et autres attributs symboliques que cela suppose. Un véritable retour anachronique en arrière !

. La justification par le raisonnement sophistique que telle idéologie économique, telle méthode utilisée, est meilleure que toutes les autres, plus efficace pour soi ou le collectif (approche libertarienne, théorie de la répartition, régulation étatique, principe du ruissellement...).

Un univers d'animalité derrière le politiquement correct de l'économie

En fait, les acteurs de l'économie en arrivent à justifier tout et son contraire, selon que cela est bon ou mauvais pour eux. Ce qui est sûr, c'est que la course effrénée à l'argent rend déloyal, infidèle, agressif, malhonnête, cupide, vénal, violent, pathétique, vaniteux, arrogant, voire délinquant, c'est-à-dire tout ce qui fait perdre le sens de l'honneur, de la dignité, de l'intégrité, de la modestie, du simple bon sens. Tous les totems économiques de prospérité, de dynamisme, de bonheur, de développement positif de soi, de relation apaisée avec les autres, s'inversent complètement dès lors que l'on dépasse les limites du raisonnable en matière de business, d'action économique et financière. Face au caractère hétéroclite et hétérogène des populations, l'économie sollicite constamment et activement la libération de toutes les pulsions d'animalité chez l'homme moderne sous couvert de civisme et de convention sociale, de responsabilité professionnelle, de conduite étatique et politique des masses. Elle est même devenue le principal instrument de domination de l'homme sur l'homme, de contrôle des populations, d'asservissement humain, de hiérarchisation sociétale (entreprise/salarié, banque/client, administration fiscale/administré...), par un excès de règles normatives à suivre, de taxations à subir, d'accords et d'autorisations à demander, de limitations contractuelles dans l'usage. L'incidence de l'économie dans le quotidien varie fortement selon que l'individu dispose de ressources financières suffisantes ou pas. Si les « riches » et nantis vivent bien leurs besoins quotidiens, les « pauvres » et économiquement faibles le vivent mal ou avec difficulté. En cela, l'économie est devenue le premier « diviseur » des classes sociales, le premier « amplificateur » du mal-être ou du bien-être, le premier « déstabilisateur » des équilibres sociétaux, le premier « stresser » dans la vie sociale. Elle est aussi le premier « accélérateur » de satisfaction des besoins dominants, le premier « réalisateur » de rêve, le premier « facteur » de réussite sociale, le premier « moteur » d'ambition et de réalisation de soi. *De facto*, l'économie n'est ni pleinement positive, ni pleinement négative, ni pleinement constructive, ni pleinement destructive, tout est dans l'art de l'utiliser.

Les bons aspects de l'économie pour l'individu

Par la capacité d'acquiescer ce que l'on veut, ce que l'on souhaite, réaliser ses projets, l'économie produit une libération d'endorphines, un sentiment de plaisir, de bien-être, d'apaisement général, via... :

- . La possibilité d'obtenir de l'argent par différents moyens : travail, jeu, spéculation, vol, cession d'actif...
- . La conversion en liquidité d'un bien, d'un stock, d'un service, d'un savoir, d'une compétence...
- . La transformation des pulsions, fantasmes, envies, désirs, en matérialité vécue, ressentie
- . L'impression d'accomplissement par l'acquisition et la satisfaction des besoins du moment
- . Le sentiment de réussite personnelle, professionnelle, sociale, par les biens, actifs, sommes accumulées
- . La démonstration que la volonté associée aux bonnes décisions permet d'atteindre les objectifs fixés
- . Le constat matériel, patrimonial, financier, d'avoir réussi sa vie, justifiant ainsi sa trajectoire existentielle
- . Le passage du rêve, de l'imaginaire, de la réflexion, à une réalité positivée, à une réalisation effective

- . La justification de la croyance en sa bonne étoile, en sa chance, en une aide invisible
- . Un apport financier prévu ou imprévu par l'héritage, le don, la subvention, l'aide financière, la chance...

Les mauvais aspects de l'économie pour l'individu

En dehors d'en vouloir toujours plus, le prix à payer pour obtenir, utiliser, conserver de l'argent, est souvent très fort en induisant souvent... :

- . La frustration de ne pas pouvoir acquérir, acheter, consommer, investir, avoir le minimum vital...
- . L'insatisfaction biopsychologique après l'achat, l'usage, l'acquisition, la consommation...
- . La dépendance forte aux sources de revenus, aux affaires, aux prix élevés, aux taux d'intérêt...
- . La sollicitation permanente de l'Offre induisant l'hyper consumérisme, la compulsion, l'addiction...
- . La jalousie, le stress, l'anxiété, les stratagèmes de manipulation, la délinquance, l'escroquerie...
- . La désorganisation rapide par manque ou privation d'argent, de ressources en trésorerie...
- . La charge mentale omniprésente avec l'impossibilité d'obtenir le bonheur, une véritable sérénité...
- . L'obligation de mobiliser des efforts constants, travailler dur, pour rester up to date, à niveau
- . La focalisation sur des priorités incessantes, le fait d'avoir constamment le nez dans le guidon
- . Un inaboutissement chronique ne profitant pas vraiment des bons moments familiaux, de la vie...

C'est aussi parallèlement...

Se mouvoir dans une jungle hostile, dangereuse, sans pitié, prédatrice, avec ses grands fauves, ses requins, ses prédateurs, ses pièges, ses chausse-trappes, ses chants des sirènes, ses tentations permanentes, ses attraits motivants, ses effets pervers. Tout individu est amené durant son existence à être confronté à... :

- ... Un grand bain où il faut savoir nager au risque de boire la tasse, voire de se noyer
- ... Une religion de l'argent hyper matérialiste avec ses mythes, ses codes, ses grands prêtres
- ... Une mythologie moderne inversant la morale chrétienne et la parole d'autres illustres saints, faisant croire que l'argent, malgré ses méthodes d'acquisition, est une bénédiction de(s) Dieu(x)
- ... Un rêve « américain » souvent déçu, mais où tout peut être possible dans l'absolu
- ... Un darwinisme social reposant sur la sélection naturelle, la loi du plus fort, du plus rusé
- ... Un grand bazar mondialisé, un souk de l'Offre, dans lequel les marchands du temple font la loi
- ... Un humanisme économique « égoïse », égotisé, markétisé, contractualisé, où tout est réciprocité, renvoi d'ascenseur, même derrière la philanthropie, l'aide humanitaire, la charité...
- ... Une activité boursière faisant la pluie et le beau temps au niveau mondial en faveur des riches et des ultrariches, jusqu'à créer des bulles et leur éclatement appauvrissant davantage les autres
- ... Un monde de plus en plus détraqué par l'emballement cinétique de la haute finance et la folie des excès de l'argent dont la possession est concentrée entre des mains souvent peu éthiques
- ... Une collusion entre économie et politique faisant que ce sont les électeurs qui enrichissent les élus et non plus l'inverse !

Les méthodes de défense économique contre tout ce qui peut l'affecter

Dès lors qu'il s'agit de protéger des intérêts particuliers, de préserver une position de leadership, d'assurer le développement de parts de marché, la défense économique se met systématiquement en place contre tout ce qui peut remettre en question son fonctionnement. Les principales méthodes utilisées concernent :

- . **le déni** de réalité en refusant de voir, d'accepter, de convenir de certaines évidences
- . **le doute** sur le raisonnement tenu, les décisions à prendre, les effets possibles à venir
- . **le pure mensonge** sur les causes et conséquences, le silence sur la vérité des choses
- . **le lobbying** d'influence sur les parlementaires, les hauts responsables de la puissance publique
- . **le retardement** volontaire, le fait de repousser les dates de mise en œuvre des mesures législatives, techniques, arbitrales à prendre
- . **l'obstruction**, le contournement, l'action judiciaire pour ne pas subir ni accepter par défaut
- . **le rejet**, l'opposition, contre tout ce qui peut freiner l'activité économique du fait... :
- ... de l'alternance politique de gauche, d'extrême gauche, d'extrême droite
- ... des projets de loi, des nouvelles mesures de régulation, de hausse des taxations, d'avancées dans les conditions de travail, d'employabilité, de normativité de certains secteurs d'activité...
- ... d'augmentation des cotisations sociales, des prélèvements sociaux, de taxes, du SMIC...

- ... d'inclusion de nouveaux droits en faveur des salariés, des retraités, des consommateurs...
- ... d'obligations contraignantes liées à l'écologie, aux effets du réchauffement climatique
- ... de l'accumulation des normes nationales, européennes, fédératives, portant sur de nouvelles obligations dans l'agro-industrie, l'énergie, la production, la fabrication, la qualité, la transparence des informations à donner, les conditions d'exécution des prestations de service...
- ... de décisions budgétaires défavorables affectant l'activité de certains secteurs

La puissance de l'imaginaire liée à l'argent

L'argent fait tourner les têtes en libérant souvent le meilleur, mais aussi le plus mauvais de la nature humaine dans la réalisation des fantasmes, des extravagances, des obsessions, des fixations, des traumatismes issus de l'enfance, voire un esprit de revanche sociale. Les excès de l'argent font également perdre le sens des réalités simples, saines et naturelles, ainsi que l'importance des démonstrations sincères d'affection, de bienveillance, d'attention, qu'attendent les proches dans la vie privée et professionnelle. Les manifestations de l'imaginaire en matière d'argent se caractérisent généralement par :

- . La réalisation rapide de toutes ses envies, flamber de manière ostentatoire, vivre la grande vie
- . La transgression des tabous sociaux, légaux, sexuels, des interdits, des peurs
- . La croyance en davantage de liberté d'agir, de droit de faire, de capacité à changer l'ordre des choses
- . Le besoin d'instaurer un pouvoir d'influence, de dominance, sur son environnement habituel
- . L'attirance irrésistible envers ceux et celles qui possèdent l'argent, qui font du business, envers tout ce qui alimente l'espoir de faire du chiffre, du profit, permet de conclure des affaires facilement
- . l'appétence permanente pour tout ce qui permet de donner une image sociale de réussite, un statut supérieur, voire élitiste
- . la défiance pathologique envers les systèmes administratifs, régulateurs, taxateurs, législateurs
- . la certitude d'avoir raison sur tout ce qui concerne son propre business, ses propres décisions, sa propre vision
- . la focalisation sur les archétypes du matérialisme et du confort (immobilier, foncier, voiture, voyage, décoration, art, prise de possession de parts d'entreprise, actifs et spéculation boursière...)
- . la fixation permanente sur des projets permettant de gagner, réussir, être victorieux sur soi-même et sur les autres
- . La tendance à sous-estimer les problèmes et/ou les conséquences de ses actes en ne voyant que le résultat final à atteindre
- . Le glissement rapide vers la vénalité, la cupidité, la corruption, en assumant les conflits psychiques entre le désir pulsatif et la culpabilité morale
- . Le fait de faire payer, arnaquer, ruiner, rendre dépendant de soi, ceux et celles que l'on n'aime pas

10. Les effets mentaux liés à l'argent

L'argent est au centre du monde, c'est une évidence ! Pourtant, l'entrisme économique dans l'ensemble des activités humaines tend à activer 4 grandes orientations mentales :

- 1... créer du rêve, de l'imaginaire, une croyance en la prospérité, la grandeur de son destin, en sa chance
- 2... entretenir un dynamisme certain pour l'obtenir (formation, travail, activité, projet...)
- 3... satisfaire les besoins humains en favorisant des moments de paix, de bien-être, de bonheur
- 4... déshumaniser les relations humaines par l'imposition de soi, la vanité, la prédation, l'agressivité, la manipulation, les rapports de dominance, l'égoïsme, l'individualisme...

Toute la problématique est dans la balance positive (1,2, 3) ou négative (4) dans l'usage fait de l'argent. Il existe en chaque individu une cohabitation mentale, un mix psychologique, entre ces 4 formes d'animation neurocognitive engendrant en chaque individu une mentalité dominante selon que l'on soit riche et nanti, ponctuellement contenté entre satisfaction et insatisfaction, démuné ou pauvre. On observe ainsi en général que plus l'individu est... :

- ... Riche et nanti, plus il développe les orientations 2 et 4
- ... ponctuellement contenté, plus il développe les orientations 1, 2 et 3
- ... Pauvre et démuné, plus il développe un mix fluctuant entre les 4 orientations

Si l'on considère que la majorité des individus au sein de toute population se situe dans les classes moyennes, médianes et pauvres, l'envie de posséder et d'utiliser l'argent en arrive à développer au fil du temps un fort besoin de croyance en l'avenir (1) amplifié par tout l'espoir, la virtualité, l'imaginaire, l'ambition, que cela suppose. Une amplification qui se nourrit d'habitudes, de rituels, d'ésotérisme, d'idéal, d'idéologie conservatrice, jusqu'à associer étroitement la foi au divin avec la foi en soi et en son destin. À cela s'agrègent des conduites et des comportements permettant d'atteindre la concrétisation de ses objectifs en mobilisant plus intensément les aspects 2 et 4, surtout lorsque l'individu profite de petites ou grandes réussites ici et là. Sur le fond de l'activité mentale et cognitive, c'est ce mixage entre réalité matérielle, croyance et comportement qui associe, agrège, la notion de religion en tant que manière de donner un sens existentiel positif à son destin humain et celle de l'argent qui le permet plus concrètement dans de nombreux besoins humains. Ce phénomène de mentalisation avec ses conséquences psychologiques est d'autant plus prégnant que le point 3 n'existe plus, faiblement ou de manière insatisfaite. Ce sont alors les 3 autres dimensions qui prennent l'ascendant dans l'espace mental de chaque individu dans un ordre d'importance propre à chacun(e). En d'autres termes, moins l'individu est satisfait de son existence, de la réalité présente, plus il développe inconsciemment, voire volontairement, du négatif dans sa psychologie comportementale et/ou tend à se rattacher à des espoirs improbables (1).

Les raisons de l'addiction à l'argent-roi

Ce n'est pas la recherche de l'harmonie, de la paix, du bonheur affectif, de la sérénité, de l'usage des valeurs évolutionnaires, de l'intégrité morale et mentale, qui attise et illumine l'esprit dans sa quête incessante d'argent. C'est, au contraire, un fond vivace, endémique chez l'humain, d'attitudes primaires entretenant l'addiction à l'argent-roi. Tant que l'individu ne peut, ne sait, ne veut contrôler cette addiction, il est condamné à manifester des comportements, une psychologie, une structuration de sa pensée, tournée vers des traits de personnalité majoritairement négatifs comme :

- . Égoïsme, égocentrisme, narcissisme
- . Vénalité, cupidité, rapacité
- . Insatiabilité, inassouvissement, avidité
- . Duperie, manipulation, ruse
- . Possessivité, concupiscence, pouvoir
- . Hypocrisie, fausseté, mensonge
- . Avarice, radinerie, pingrerie
- . Jalousie, convoitise, rivalité

Rappelons que, généralement, le besoin d'argent est plus porteur d'effets négatifs à l'obtenir et le gérer que de bonheur à le posséder et bien l'utiliser. Le delta temporel entre le négatif (y = période d'insatisfaction) et le positif (x = période de satisfaction) peut facilement aller de 1x à 10y, voire 1x à 100y, entre le moment de plaisir, d'accomplissement, de bonheur, de bien-être et toute la période d'asatisfaction, de stress, de doute, d'anxiété, de soucis, de démoralisation, liée aux obstacles à surmonter, aux factures et dépenses à régler, à la baisse conjoncturelle des ressources financières... Le problème psychomental est encore plus saillant par le caractère erratique des émotions ressenties, par l'alternance rapide entre le temps court de la montée en puissance d'une énergie positive, du point zénithal de plaisir ou de bien-être, et le temps du vide, du neutre, de la frustration, de la baisse d'envie, du stress. Chacun(e) peut en faire facilement le décompte dans le quotidien de son existence. Sous l'angle sociétal, le ciment convictionnel et motivationnel accordé à l'argent comme moyen de régler les principaux problèmes de la vie courante s'avère très déséquilibré entre les bienfaits à court terme et les effets altératifs à plus long terme (sauf pour une minorité de nantis). La représentation de l'argent et de tout ce qu'il permet de faire est un puissant accélérateur des pulsions basiques, ainsi que des comportements agressifs et manipulateurs, d'imposition de soi face aux autres. Elle stimule aussi bien des émotions fortes associées à la production d'endorphines euphorisantes, que la jalousie et l'envie en passant par le regret, le désespoir, la déception. *De facto*, la relation à l'argent est certainement le plus grand révélateur d'amoralité, d'immoralité, de cynisme, de passage à l'acte délinquant, pouvant affecter n'importe qui. Plus la dépendance est intense, plus la face grise ou noire de l'argent déforme le comportement, jusqu'à substituer au naturel humain une complète artificialité relationnelle.

La quête d'argent révèle la personnalité profonde des individus

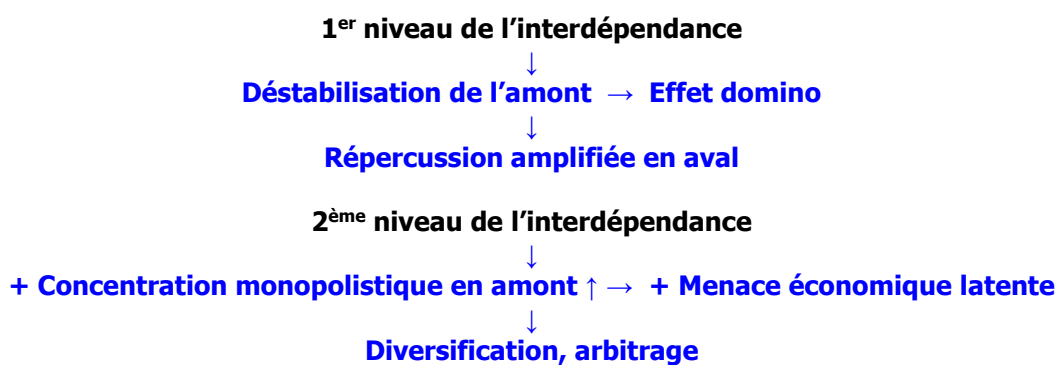
Malgré des réussites exemplaires à tous points de vue pour certain(e)s, le business qui fait de l'argent sa religion première n'est pas vraiment une démonstration de vertu, d'intégrité, d'authenticité, d'honnêteté intellectuelle, de pures valeurs évolutionnaires, parmi ses nombreux acteurs. Il existe, par ailleurs, des analogies fortes entre les pratiques religieuses et les pratiques liées à l'argent, comme c'est le cas avec les formes d'idolâtrie, de mythe, de saga, autour de ceux qui s'enrichissent rapidement et/ou aux dépens des autres. On observe également que le centre de gravité sociétal représenté par l'argent, influence directement les 5 autres grands facteurs déterminants que sont l'Offre, la Demande, le Marché, le Système, le Prix (qui est lui-même le principal pilier porteur de l'argent-roi) en irradiant, un peu comme la religion, tout un environnement éducatif, culturel, patrimonial, social, politique et systémique. À l'identique de la stratégie religieuse ayant façonné toute l'histoire de l'humanité au travers de son catéchisme, de ses guerres saintes, de ses croisades et djihads, de ses conflits théologiques, de sa volonté hégémonique, de sa mainmise monopolistique sur la société, l'argent produit exactement les mêmes types de conséquences sous d'autres formes. Ce sont les tensions géopolitiques, la guerre commerciale et économique, l'esprit concurrentiel, les inégalités économiques à l'origine des crises et des conflits sociaux, les krachs boursiers, les licenciements de masse, participant à la fois au bonheur des privilégiés et au malheur des peuples. À chaque fois, la faute en revient non pas aux idéaux de départ et/ou à l'intention souvent constructive des initiateurs et fondateurs, mais aux hommes et aux femmes qui prennent le relais et utilisent pour leur propre compte les leviers du pouvoir et d'influence que cela induit. La capacité à diriger, à commander, à donner des ordres, à façonner la vie du groupe ou collective, tend souvent à libérer dans la vie sociale et professionnelle les attitudes négatives d'imposition de soi, d'agressivité, de manipulation, enfouies ou retenues en soi. Chez les plus égoïstes, dominants et/ou pervers, l'usage du pouvoir se complète généralement par une tendance à défendre « bec et ongles » leurs propres intérêts derrière la solennité de leur fonction. Le pouvoir que donne l'argent transforme souvent les individus en révélant leur face cachée, les mauvais aspects de leur personnalité, leurs faiblesses psychologiques, masqués derrière tout un paraître social artificialisé.

L'entrisme de l'argent dans la vie matérielle des gens, comme la religion dans la vie spirituelle, entraîne la plupart des acteurs impliqués, chacun(e) à son échelle, dans une fuite en avant permanente de possession, de sollicitation, de demande, de plus en plus exigeante, de plus en plus addictive, animant le principal des ambitions et des conduites humaines. Pour ceux et celles qui subissent l'argent plus qu'ils ne le dominent, celui-ci oblige à travailler toujours plus, à mobiliser beaucoup d'efforts en n'ayant souvent qu'un faible retour de satisfaction et de reconnaissance. L'injustice chronique liée à la possession d'argent, le déséquilibre constant entre celui qui contrôle l'Offre et celui qui la subit (consommateur, client) conduit à faire payer toujours plus cher la même offre, tout en constatant au niveau de la Demande une baisse de qualité et/ou une réduction des services associés. C'est aussi pour les personnes morales totalement impliquées dans le maelstrom économique (trou noir pour certains) la nécessité d'investir davantage, d'innover sans cesse, simplement pour résister à la concurrence et tenir debout le plus grand nombre de rounds possible. La complexité inhérente à l'économie moderne devient telle que plus personne n'a de vision précise sur ce qui va se passer, amenant les décideurs à recourir à des prises de position court-termistes encore maîtrisables avec l'espoir que celles-ci aient un effet durable. La course effrénée à l'argent indique également que les sociétés modernes sont embarquées dans une dérive entropique de plus en plus conséquente (voire effrayante d'injustice, de non-équité, de non-solidarité) du fait l'irresponsabilité sociétale de ses principaux détenteurs et intermédiaires. Pour un grand nombre d'acteurs, c'est aussi un glissement tendanciel personnel et professionnel vers un mimétisme comportemental. Une forme de contagion collective dans les pratiques liées à l'argent qui repose, à la fois, sur la **facilité opérationnelle**, le **simplisme décisionnel**, la **standardisation fonctionnelle** (procédures normalisées, gestion et administration omniprésente, contrôle fiscal, financier et comptable permanent...).

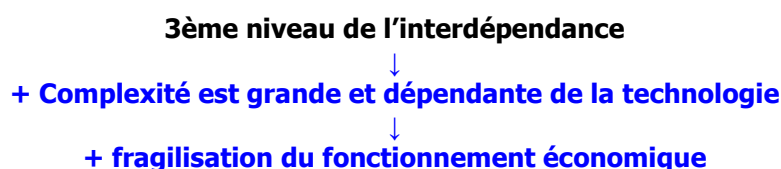
11. L'interdépendance critique de la chaîne économique

Si la force de l'économie est dans la dynamique d'ensemble de tous ses maillons, la faiblesse économique est dans la faiblesse structurelle ou conjoncturelle de certains de ses maillons. Il suffit qu'un secteur

soit en difficulté momentanément (matière première, énergie, rupture de stock, défaut d'appauvrissement...) pour qu'un **effet domino** se mette rapidement en place dans tous les relais intermédiaires jusqu'à déstabiliser l'ensemble des acteurs et agents économiques en aval. C'est le premier effet de l'interdépendance des systèmes économiques. *De facto*, le plus grand risque en économie est toujours en amont, en début de chaîne dans le secteur primaire, voire secondaire. C'est aussi le cas avec la concentration de moyens ou d'influence dans le secteur tertiaire, dès lors qu'un secteur d'activité majeur (banque, finance, bourse, transport, santé...) subit un arrêt soudain (panne d'électricité, catastrophe naturelle, terrorisme informatique, destruction...) interrompant tous les flux habituels (logistique, information, transfert d'argent, engagement contractuel...) en affectant directement la vie des populations. La problématique est d'autant plus importante que la rupture de fonctionnement se situe carrément en amont de toute la chaîne à partir d'entités disposant d'un pouvoir d'action quasi léonin sans véritables contrepouvoirs. En résumé, l'interdépendance des systèmes est une stratégie payante par la démultiplication des énergies humaines et des capacités productives mises en commun lorsque tout va bien, mais qui se retourne rapidement lorsqu'une défaillance majeure se produit dans l'un des maillons de la chaîne en contaminant tous les autres maillons en aval. Pour parer à toute forme de déficience possible, le premier réflexe consiste à pratiquer une diversification des sources d'approvisionnement, un arbitrage équilibré entre elles, afin de réduire le risque de blocage, de rupture. Le second réflexe est d'**éviter la concentration** aux mains de monopoles ayant une suprématie de position sur le marché, voire entretenant des ententes entre leaders d'un marché et/ou dans un cadre oligopolistique. Plus l'économie est aux mains d'une minorité d'acteurs aux pouvoirs démesurés, plus celle-ci devient fragilisée dès lors que l'un d'entre eux se retrouve en difficulté. Ce qui est d'ailleurs valable pour les personnes morales l'est également pour les hyper-riches qui détiennent le principal des capitaux et des ressources financières nationales, voire mondiales, ainsi que pour les systèmes dominants.



C'est la raison pour laquelle l'**autonomisation maximisée** pour tous les principaux acteurs économiques est sans doute la meilleure des solutions, en libérant ainsi les potentiels disponibles des chaînes de la contrainte, du stress, de la sanction, du contrôle permanent. Elle seule est de nature à éviter la paralysie dans toute chaîne d'interactions en cas de défaillance de l'un des maillons, et cela d'autant plus, que la complexité sociétale devient inextricable et que la dépendance directe à la technologie est devenue irrépressible chez tous les principaux acteurs. En d'autres termes, plus le système économique repose sur des mécanismes complexes totalement dépendants de la technologie (IA, informatique, électronique...), plus il s'auto-fragilise aussi bien de manière conjoncturelle que structurelle. En économie, comme ailleurs, il est nécessaire de favoriser l'autonomisation des principaux acteurs agissant en amont de tout type de chaîne de dépendance, voire de réduire le nombre d'intermédiaires pouvant se transformer rapidement en maillons faibles. L'autonomisation maximisée doit être fondée sur la compétence et la débrouillardise, la fluidité des relations, la robustesse des méthodes utilisées, la plus large liberté d'initiative, la « non-procéduralité », tout cela dans le plus grand respect des valeurs évolutionnaires. On image alors très bien la ringardise conservatrice de nombreux systèmes dominants imposant le parfait contraire !



↓
Autonomisation maximalisée des principaux acteurs économiques

↓
Recours permanent aux valeurs évolutionnaires

Une connivence latente entre l'Offre, l'État, les systèmes dominants, les grandes fortunes

L'Offre, comme les grandes fortunes, ne peuvent croître, se développer, s'imposer face à la Demande et aux Marchés, sans la complicité active des services de l'État, du protectorat économique provenant des gouvernements conservateurs successifs, de l'appui des banques, des circuits et des organismes financiers, des organisations patronales, des grandes écoles et des formations académiques spécialisées, des grands médias et des relais informationnels sous actionnariat capitaliste. La notion de complicité intègre aussi bien la loyauté spontanée et forcée, que la connivence, la collusion, l'entente tacite dans les actions menées, en passant par le silence, la défense, le mensonge, les techniques courantes de manipulation des faits et de la vérité. 7 questionnements sur le fonctionnement secret, non visible, direct et indirect, entre l'Offre provenant des entreprises et assimilées, l'État et les services publics, les systèmes et les institutions dominantes.

. Existe-t-il une complicité active dans le trio Offre/État/Systèmes, pour encadrer les Marchés, contrôler la Demande ?

Oui. C'est l'évidence même, sachant que plus la Demande et les Marchés sont encadrés par des conditions restrictives, par une directivité contractuelle, par des modalités fonctionnelles précises dans l'utilisation, plus **l'emprise sur les esprits et les comportements est notable**. La connivence Offre/État/Système est d'autant plus forte que chacun utilise ses pouvoirs pour favoriser, aider, compliquer ou déstabiliser, rendre difficile l'activité des deux autres. Cette entente de raison relève souvent d'un **calcul cynique pour exploiter au maximum les ressources économiques** de chaque Marché, les capacités financières de chaque individu et citoyen, les besoins dominants récurrents de la Demande.

. Existe-t-il une complicité de l'État en faveur des impôts payés par les ultrariches ?

Oui. La **fiscalisation est structurellement régressive pour les hauts revenus** à partir d'un certain niveau de revenus, en fonction directe de **l'optimisation fiscale** gérée par des officines spécialisées, ainsi que par les mécanismes techniques et légaux protégeant les activités financières productrices de revenus pour l'État, les collectivités territoriales et l'ensemble des systèmes impliqués.

. Existe-t-il une complicité entre les ultrariches, les gouvernements et l'État profond ?

Oui. Les **hommes de pouvoir et d'influence ont tout intérêt à s'entendre sur les grands sujets sociétaux**, afin que leurs intérêts mutuels convergent et ne se contrarient pas inutilement. Pour les ultrariches, les prises de décision à portée financière sont essentielles par leurs répercussions économiques, sociales et/ou sociétales locales, nationales ou ciblées, en devant généralement être prises en considération par les élus et les services publics. En contrepartie, **les ultrariches cautionnent les politiques publiques** sans s'y opposer ouvertement surtout lorsque cela peut rapporter davantage d'argent aux uns et aux autres.

. Existe-t-il une complicité entre l'Offre et l'État pour le supplément de taxation des Prix ?

Oui. L'État a tout intérêt à **récompenser en retour les intermédiaires systémiques** de toute taille (personne morale, entreprise, commerce, profession libérale, indépendant...) lui apportant des rentrées fiscales régulières du fait d'activités régulières avec leurs marchés (consommateur, utilisateur, patient, client...) et le citoyen en général (Demande). Cela conduit les pouvoirs publics, la technocratie et le législateur politique à **créer et inventer des taxes**, comme à les imposer à un niveau suffisamment productif de « valeur ajoutée » fiscale en étant aussi **rétributif pour les complices économiques** et financiers obligés de participer.

. Existe-t-il une complicité entre l'Offre, l'État et les systèmes en matière de division des classes ?

Oui. Tous les acteurs décisionnaires ont un **intérêt commun à diviser les groupes humains** pour mieux les contrôler, pour mieux s'en servir, pour mieux les utiliser en économie comme ailleurs. Cela

passer par le partage des pouvoirs, la hiérarchisation statutaire, la sélectivité sociale et éducative, les différentiels de pouvoir d'achat selon les marques, l'adaptation judiciaire du droit et des libertés permises... Par principe économique, **la segmentation de l'Offre au niveau des entreprises a besoin de la segmentation de la société** par les biais systémiques sous forme de division des classes entre riches, pauvres et classes moyennes, en typologies psychosociales et socioprofessionnelles, en catégories raciales, de genre, ethnologiques, culturelles, religieuses, politiques...

. Existe-t-il une complicité entre l'État et l'Offre dans l'élévation régulière des prix ?

Oui. C'est la base même de la budgétisation gouvernementale que de tabler sur une **croissance économique provenant du dynamisme de l'Offre** par l'augmentation régulière des Prix et des volumes de vente, voire en aidant les entreprises majors (monopoles, oligopoles, multinationales, grands groupes, grande distribution, marques leaders...) par des **mécanismes et dispositif légaux** afin d'assurer des rentrées fiscales et financières continues en valeur. La régulation des prix ne concerne généralement que les excès de prix trop bas ou trop haut, ainsi que les activités biaisant la concurrence normale.

. Existe-t-il une complicité de l'État et des systèmes au profit des secteurs d'activités les plus porteurs ou leaders ?

Oui. **Tout ce qui s'avère important, utile, nécessaire, profitable**, au bon fonctionnement de l'État, des institutions, de leurs représentants, est par principe protégé, soutenu, par les gouvernants. C'est le cas notamment pour les **secteurs d'activités essentiels à la vie collective et ceux porteurs d'innovations techniques et technologiques majeures**, et cela d'autant plus, que les pouvoirs publics peuvent eux-mêmes les utiliser à leur avantage.

Pourquoi les agents économiques préfèrent-ils en général la facilité et le simplisme ?

La recherche du moindre effort est une constante chez tous ceux et celles habitués à gagner de l'argent. Pour l'entrepreneur, le spéculateur, le commerçant, l'indépendant, l'investisseur, le banquier, le financier, le délinquant, le seul fait de trouver un créneau porteur, une veine d'affaires, d'être le seul ou le premier à exploiter une situation particulière, amène à adopter spontanément une stratégie aux règles simples pour obtenir un chiffre d'affaires, un profit. C'est le même cas pour le salarié pour qui la perspective de trouver un emploi et de le conserver conduit à accomplir un travail répétitif générateur d'une rémunération régulière, d'un salaire constant. C'est également le cas pour l'agent économique dépendant d'un système lui permettant de recevoir un revenu financier (aide, pension, retraite...) en s'adaptant aux conditions exigées et en les respectant à la lettre. En fait, dès lors que l'on maîtrise bien un sujet, un domaine, une activité, une compétence, il n'y a pas lieu de changer une méthode qui marche. Tout amène consciemment et inconsciemment l'individu addict ou dépendant de l'argent à dupliquer ce qu'il connaît bien, à répéter les mêmes automatismes, à se convaincre qu'il a raison de continuer à l'identique sur les chemins connus.

La facilité c'est... :

- ... miser sur le confort des habitudes, des routines, des rituels, qui rassurent, donnent confiance en soi
- ... éviter tout ce qui rend une situation compliquée, improbable, imprévue, inconnue
- ... utiliser un plan clair, structuré, maîtrisé, jugé facile à réaliser
- ... mobiliser le moindre effort intellectuel, le moins d'énergie et de moyens possibles
- ... décider à partir de certitudes issues des informations disponibles, de l'expérience vécue, d'un savoir faire bien rôdé
- ... refuser les difficultés, ne pas sortir du champ du connu, ne pas prendre de risques inutiles
- ... recourir à des réponses techniques standardisées, à des comportements stéréotypés

Le simplisme c'est... :

- ... ne pas chercher midi à quatorze heures, ne pas nuancer son jugement ni entrer dans le détail
- ... focaliser sa pensée sur des choses simples, se satisfaire du premier degré, des apparences
- ... ne voir qu'un seul aspect des choses en fuyant tout ce qui contredit, complique, complexifie
- ... prioriser son ressenti, son intuition, ses émotions, dans un empirisme dominant
- ... se concentrer sur un objectif unique, ne voir que le but ou le résultat à atteindre
- ... mettre en avant d'abord et avant tout ses propres intérêts immédiats
- ... répéter sans cesse la même approche en ne changeant pas une méthode qui marche a priori

12. L'économie appelle l'argent, comme la religion attise la foi

La mauvaise conduite de l'économie et de la finance (à l'instar de la religion dans l'histoire de certains pays : guerre, inquisition, chasse aux sorcières, excommunication, torture, exécution, opposition rigide aux avancées sociales...) oblige les populations à devoir subir et supporter, pieds et mains liés, les mesures prises par les décideurs économiques et financiers. Plus les individus décisionnaires prennent la plupart de leurs décisions pour défendre d'abord leurs intérêts contre ceux des autres, plus ils entraînent le système économique et financier sur une ligne de plus grande pente à la fois erratique, fluctuante, haussière, stagnante ou baissière, en ce qui concerne les prix, les cotations boursières, les approvisionnements, les salaires, la taxation, les taux d'imposition... Toutes les variations propices à faire de l'argent ne sont pas vraiment un gage de stabilité pour l'ensemble des populations, même si celles-ci profitent aux spéculateurs et à la haute finance. Une autre grande problématique est celle qui concerne l'accélération des processus de vente et d'achats dans le cadre boursier avec le recours décisif de l'IA, afin de gagner toujours plus d'argent tout en déstabilisant indirectement, en aval, des fractions significatives du « grand mécano » économique (entreprises, commerces, artisanat, agriculture, budget étatique, emploi, pouvoir d'achat, endettement...). Si l'économie a besoin comme en physique d'une cinétique suffisante pour bien fonctionner, à l'instar d'une roue en mouvement pour ne pas tomber, toute accélération non totalement maîtrisée par ses acteurs interagit non seulement sur l'entité concernée, mais aussi et surtout sur la victimisation potentielle de l'environnement. Comme en matière de sécurité routière traditionnelle, la vitesse des opérations financières (surchauffe) agit comme la vitesse des véhicules non parfaitement maîtrisés par leurs pilotes. Dans la logique de cette analogie, il apparaît nécessaire de limiter le nombre d'opérations financières, leur importance, leur portée, afin d'éviter les prochains krachs boursiers et autres éclatements de bulles spéculatives ayant des conséquences certaines sur la vie de tous. Il est également évident que la bonne santé de l'économie est identique à celle des individus, faisant que, tant que l'entité (comme l'individu) est en forme, tout va bien pour maintenir un équilibre dynamique suffisant. À l'inverse, lorsque les problèmes s'accumulent (pertes financières, charges trop lourdes, défaut de chiffre d'affaires, manque de trésorerie, surendettement...), alors le ralentissement induit le déséquilibre, annonce des zigzags, voire une chute annoncée, un arrêt prochain.

Comment être heureux en sortant de l'addiction à l'argent ?

Si l'argent fait le bonheur des uns, il fait aussi le malheur des autres. À force de ne voir dans l'activité professionnelle et la pratique du business que le seul moyen de faire de l'argent, d'obtenir une rémunération garantie ou de réaliser un profit rapide, l'esprit arrive à s'en convaincre et ne voit plus ensuite que cette possibilité comme principal horizon existentiel. Il existe pourtant, depuis le début de l'humanité, d'autres manières de vivre une vie plus sereine, plus apaisée, plus intègre, moins stressante, en suivant quelques règles simples et de bons sens comme :

- . Avoir un projet directeur à réaliser dans lequel on s'investit à 100%
- . Apprécier de manière carpe diem chaque journée en appréciant, la santé, la famille, la nature
- . Pratiquer le self-control de ses besoins dominants en les divisant par 2 ou 3 dans leur intensité
- . Rester étanche à toute forme d'Offre y compris l'information dans les médias mainstream
- . Accepter de vivre simplement, sans extra, ni compulsion, ni dépenses inutiles
- . Limiter ses déplacements, sa consommation, en fuyant la publicité et le marketing
- . Épargner au moins 1/5 à 1/4 des revenus et rentrées d'argent pour tous les frais imprévus
- . Devenir autosuffisant en ayant sa propre maison, son propre terrain, sa propre énergie et élevage
- . Rechercher de préférence tout ce qui est gratuit, offert, donné, mis à disposition
- . Bricoler le plus possible par soi-même, utiliser le système D
- . Éviter d'avoir plus d'un compte bancaire, de se mettre à découvert, s'endetter
- . Assainir régulièrement toutes les dépenses inutiles, notamment les abonnements et forfaits

13. L'argent, la principale religion du monde

L'humanité toute entière, comme chaque individu, sait ce que l'argent en économie signifie en sachant s'automobiliser pour travailler (au sens large) afin d'obtenir un salaire, une rémunération, des revenus, du chiffre d'affaires, réaliser des dépenses, négocier, etc. Cette automobilisation s'explique parfaitement par la psychosociologie et les sciences humaines, d'autant plus, qu'elle n'est pas spontanée au sens génétique. Elle résulte d'une culture transmise à partir d'un environnement captif, directif, incitateur, s'appliquant à l'ensemble d'une collectivité, de populations nationales (rarement au niveau tribal). Ce sont généralement par le biais des services de l'État, des institutions nationales et territoriales, ainsi que par les grands systèmes en place (hors sectes), que se transmet la culture économique sans toujours avoir vraiment conscience des conséquences sociétales. L'une des principales raisons expliquant cette transmission, avec l'implication déterminante de toutes ces entités, est que celles-ci ne peuvent survivre durablement sans la constance, pour elles, d'une ressource financière et budgétaire suffisante. Aussi, pour assurer cette constance, **il est d'abord nécessaire** que les peuples soient conditionnés, matricés, formatés depuis l'enfance, à la nécessité du travail, à contribuer manuellement, physiquement, intellectuellement à la vie nationale dans une mentalité reposant sur des valeurs (souvent conservatrices), une morale (quasi religieuse), un civisme citoyen (à base de démocratie partielle) et surtout l'acquisition d'un niveau de connaissances générales et de compétences techniques pour mener à bien tout un panel d'activités marchandes et non marchandes, le tout étant habillé de préceptes historiques, sociaux, de sociabilité, de référentiels scientifiques d'actualité contemporaine. C'est le rôle des formations académiques, supérieures et d'apprentissage que de transmettre et faire infuser l'esprit économique dans les multiples activités humaines. Le **second niveau d'action** concerne le « retour sur investissement étatique » en encourageant tout ce qui peut améliorer, augmenter une productivité monnayable sur l'ensemble des territoires locaux, laquelle permet ensuite d'adosser l'éternel filon des prélèvements légaux de la fiscalité directe et indirecte. Ce schéma initial est relativement simple (donc stable), bien que sa mise en place suppose une organisation parfaitement structurée, voire sophistiquée, reposant sur d'innombrables méthodes, pratiques, théories, conjectures, raisonnements, de la part des experts et spécialistes. Le **troisième niveau** est dans l'automobilisation de l'ensemble des acteurs et des agents économiques pour se débrouiller par eux-mêmes pour produire, échanger, commercer, gérer, transmettre, influencer leur milieu, entourage..., afin de survivre comme de se protéger des possibles sanctions provenant de la tutelle étatique et systémique. C'est alors la division en classes sociales privilégiant *de facto* tous ceux et celles doués pour les questions d'argent. C'est aussi le temps pour tous les autres de l'acceptation de principe par pragmatisme, suivisme et/ou par confort mental et intellectuel de la primauté économique, comme il en est (ou a été) du primat de la religion pendant des siècles. Il en ressort sociologiquement un bain culturel associant les nécessités pratiques des besoins du quotidien à la présence de nantis (aristocratie, bourgeoisie, oligarchie, hyper riches...) disposant entre leurs mains des grands leviers économiques et financiers faisant ruisseler l'argent en faveur du peuple (emploi, salaire, achat, investissement...). Des populations qui subissent à la fois une vie difficile, un encadrement normatif et législatif souvent coercitif, ainsi que la plupart des grandes injustices, inégalités sociales, prédominance de l'égalité dogmatique ersatz trompeur de la véritable équité humaine.



Les analogies entre religion et économie

Il existe un évident parallèle entre le fonctionnement religieux agissant sur les masses à partir de croyances profondes et le fonctionnement économique articulé autour d'une matérialité puissante. Si l'argent n'est pas le principal commun dénominateur, il irrigue toutefois les deux dimensions en fond(s) (religion) et en surface (économie). Il existe également un tronc commun, de nombreuses analogies entre religion et économie, aussi bien dans l'intention, la stratégie mise en place, les méthodes et actions menées, la domination des populations, voire la finalité sociétale d'ensemble, derrière des adaptations spécifiques de part et d'autre. C'est la raison qui explique que la notion de religion au propre comme au figuré s'associe à l'argent dans sa dimension financière et matérielle, mais aussi et surtout dans son entrisme permanent dans la vie collective et l'esprit des gens. On peut ainsi faire les principales analogies suivantes entre religion et économie en constatant de nombreux communs dénominateurs, voire une certaine collusion entre les deux en matière d'implantation territoriale, d'entrisme social, de croyance, d'influence des populations... :

	Religion	Économie
Type d'Offre	cultuelle	marchande
Culte dominant	divin, prophète	richesse, enrichissement
Personnel interne spécialisé	clergé	collaborateur, cadre
Approche culturelle, éducative de masse	catéchisme	académisme éducatif
Représentation territoriale	locale partout	proximité maximale
Lien social, sens existentiel	humanisme	individualisme
Philanthropie, solidarité par...	charité	stratégie fiscale
Principal besoin/état d'être dominant	foi	action, appropriation
Croyance en la main invisible, au destin	prière	chance, opportunistisation
Suivisme collectif par...	conformisme	intérêt, vénalité
Participation individuelle via...	prière	travail, production
Comportement politiquement correct par...	imitation	adaptation
Type de croyance appliquée	virtualisation	pragmatisme
Conditionnement de masse à partir...	enfance	étudiant, actif
Dominance exercée sur les esprits	crainte de Dieu	argent libérateur
Type d'organisation fortement structurée	église	multinationale
Prélèvement sur les populations	don	fiscalité
Objectif principal poursuivi	évangélisation	propriété individuelle
Panel de référentiels et notions techniques	liturgie	académisme
Origine de l'état d'esprit conformiste	tradition	conservatisme mimétique
Hierarchisation entre acteurs	pyramidale	verticale
Méthode d'influence	sacré, morale	valeurs, motivation
Matérialité du culte & usages prof.	ritualisation	méthode, procédure
Attributs et symboles forts	objet, icône...	mode, technologie, biens
Usage des mythes, récits, sagas	Bible, Coran...	livres à succès
Traitement médiatique des faits	miracle, mystère	réussite, échec
Exemple à suivre ou pas	saint, diable	gagnant, perdant
Richesse et vie nantie de certains	magnificence	luxe, bling-bling
Pauvreté et vie difficile pour d'autres	vie simple	vie dure
Image donnée dans le paraître	cérémonial	solennité
Méthode d'action agressive	croisade, djihad	guerre concurrentielle

Quid de la guerre commerciale ?

La guerre commerciale est l'une des formes modernes de conflictualité non létale entre pays, entre acteurs concurrentiels, entre producteurs et prestataires des secteurs primaires, secondaires et tertiaires, impactant la balance commerciale, les échanges commerciaux, les importations et

exportations ciblées. La guerre commerciale relève d'un antagonisme direct, d'une confrontation dans les deux sens, d'un rapport de force sur le terrain purement économique des flux de biens et de marchandises. Elle se fonde entièrement sur le protectionnisme par le biais d'une taxation douanière plus élevée que d'habitude sur les importations, voire par des restrictions, des interdictions d'entrée sur le territoire national. Elle s'applique généralement à certains groupes de pays et/ou dans un cadre géopolitique avec, en toile de fond, un nationalisme aux visées politiques isolationnistes de droite, d'extrême droite ou de gauche, voire de rigidité idéologique, autocratique, dictatoriale. C'est également une manière de punir certains acteurs internationaux selon les visées présidentielles du moment et/ou de l'État profond, avec ou sans stratégie d'enrichissement ciblé des actionnaires de certains groupes industriels et financiers. En général, la guerre commerciale se décide entre le gouvernement, les multinationales et les leaders de certains marchés clés, lorsque ceux-ci se sentent déstabilisés, en baisse de chiffre d'affaires, en perte de profit. Il s'agit d'un cercle vicieux d'antagonisme agressif non vertueux, entraînant toujours des représailles, des conséquences négatives dans la vie des gens et des entreprises.

On observe également une douzaine d'effets induits négatifs comme...

- ... rendre les produits étrangers plus chers donc plus difficiles à vendre par les entreprises locales
- ... affaiblir les concurrents étrangers par une baisse des ventes donc réduire l'Offre globale
- ... protéger ponctuellement l'industrie nationale par des quotas, des embargos
- ... augmenter le prix final des produits et services en altérant le niveau de vie des classes moyennes
- ... entraîner des coûts de production plus élevés, donc des prix plus élevés
- ... gonfler mécaniquement la valeur nette perçue par l'État via la TVA et les taxes intérieures
- ... réduire mécaniquement les recettes fiscales et budgétaires par réduction des flux d'échange
- ... induire un ralentissement économique par une moindre consommation
- ... produire de l'inflation, une hausse générale des prix, une baisse des marges d'entreprise
- ... entretenir un climat de riposte avec les pays concernés, une dégradation des relations
- ... déstabiliser à moyen terme les marchés, le tissu industriel, l'emploi
- ... induire un repli démocratique par un nationalisme isolationniste, démondialisé, déseuropéanisé
- ... altérer la confiance dans un pays, sa gouvernance, son image à l'international

La guerre commerciale se différencie toutefois de la guerre économique, dont les enjeux sont bien plus larges, plus importants, plus cruciaux, comme c'est le cas avec l'appropriation des richesses naturelles, des terres rares, des matières premières, des gisements d'énergie, des ressources en eau, ainsi que la domination de certains marchés vitaux notamment dans les hautes technologies, les biotechnologies, l'IA... La guerre économique s'applique également à la manipulation des cours boursiers et de l'information économique, la sortie du territoire de certaines enseignes, la prise de contrôle hostile d'entreprises leaders, l'espionnage industriel, la captation de brevets, la contrefaçon d'innovations, etc. C'est encore le fait de protéger les systèmes dominants en imposant des codes fiscaux et comptables permettant de contrôler le fonctionnement des activités, le recours à des lois, normes et réglementations permettant des actions extraterritoriales de justice.

14. L'argent un totem international

Derrière la collusion mentale et comportementale entre religion et économie, croyance et pragmatisme, argent et morale, c'est développée une agrégation culturelle étroite dans la manière d'unifier et d'aborder les deux sujets. Il en résulte une sorte de plateforme sociétale servant de fondation, de fondamentaux, de mortier idéologique, de ciment intellectuel, de sédimentation cumulative par l'ensemble des expériences, pratiques, méthodes utilisées et activités menées dans la contemporanéité. Autant d'aspects concrets justifiant les décisions prises dans un causalisme primaire allant jusqu'à utiliser de manière orientée la mathématique, les statistiques, certaines sciences humaines, pour expliquer tout cela. Pour beaucoup, les préoccupations et pensées liées à l'argent occupent un tel espace mental (voire en charge mentale), que le périmètre et le volume mobilisé au quotidien dans la réflexion et la conscience de la plupart des actifs du monde dépassent largement celui de la spiritualité. C'est en cela que l'économie est devenue synonyme d'argent et que l'argent (au sens large) occupe le rôle principal dans l'activité cognitive, la conduite humaine et collective. Une activation mentale qui s'automotive par tout un ensemble de rites, pratiques, usages et routines pour l'obtenir, l'utiliser, le fantasmer, l'espérer, l'augmenter, le conserver. À l'instar du divin et de la starisation emblématique, la possession maximalisée

de l'argent (abondance, faire fortune) est devenue un objectif « iconique » à atteindre. Elle donne le sentiment d'avoir accompli une vie bien remplie (propriété immobilière et foncière, patrimoine de biens matériels et immatériels, épargne et actifs financiers...). On peut ainsi affirmer que l'argent est devenu pour une majorité de gens le roi des desseins individuels, l'économie la reine des activités collectives. Son entrisme au plus profond du quotidien de presque toutes les populations du monde oblige à y consacrer une grande partie de son énergie, voire de sa santé, dans l'effort, le travail, la créativité, la prise de risque, l'engagement, la relation forcée. De ce point de vue, on peut ainsi affirmer que la notion d'argent-roi est devenue le **totem international** par excellence guidant l'ambition humaine, expliquant la plupart des décisions prises, orientant le causalisme des actions professionnelles, sociales, collectives et publiques.

De facto, l'argent-roi est devenu une nouvelle « religion » dans la manière de concevoir l'existence du vivant et sa propre finalité sur Terre en associant possession et utilisation, satisfaction des besoins humains, matériels et psychologiques, idéalisation et pratique, théorie et réalité, croyance, rêve, foi en soi et rituels consuméristes. Chez beaucoup d'individus, l'argent-roi a remplacé la culture religieuse idéalisée, divinisée, imaginée, virtualisée, ritualisée, symbolique, en y substituant à la place le pragmatisme, le ressenti, le vécu concret dans la chair, le corps, l'esprit et les émotions. Ce grand remplacement à la première place des idéaux et pratiques humaines consiste en un déplacement psychologique entre la foi spiritualisée (divin) et l'espoir concrétisé (argent). C'est l'alchimie de la croyance que de profiter de l'activité neurobiochimique du cerveau humain, de ses neurotransmetteurs dans la production d'endorphines, en étant capable de transformer l'idéalisation en réalité, le sacré intouchable en consécration matérielle pour soi. Pour certains, le paroxysme est même d'associer la virtualisation cérébrale relevant de la foi et de l'imaginaire à la matérialité des besoins en privilégiant le retour sensoriel, émotionnel, physique, jusqu'à le coupler à celui de la prière, de la méditation, du raisonnement mythifié. Pour beaucoup d'autres, c'est la résultante directe de la vie urbaine, de l'éducation scientifique, de la formation économique, de l'information médiatique, de la grande diversité de l'offre marchandisée, technique, technologique, consumériste, des échanges interculturels, de la mobilité, des télécommunications instantanées, des loisirs et voyages, de l'accès à de nouveaux droits et libertés pour des catégories de population. L'empreinte laissée au fond du cerveau humain devient quasiment indélébile en occupant le principal de l'espace mental, et cela d'autant plus, que cette phénoménologie est constante ou pour le moins récurrente. À cela, s'ajoute « l'effet compétence » dans toutes les formes de spécialisation professionnelle activant constamment la logique, la rationalité, le relativisme, la détermination à atteindre des objectifs pour gagner de l'argent.

On nous ment tout le temps

Que ce soit par les politiciens, les partis, les institutions politiques, les gouvernements, les médias, on nous ment tout le temps par omission, rétention d'information, désinformation, mensonge délibéré, silence complice, orientation délibérée des sujets, éclairages statistiques, surdimensionnement ou sous-dimensionnement des faits... Il en est de même de la part du monde économique et financier, des commerces, des entreprises, vis-à-vis de leur marché, de leurs clients, de leurs prospects, voire de leurs salariés, dans leur communication interne et externe, leurs méthodes marketing, leurs argumentaires de vente et de promotion, leurs packagings, la shrinkflation (baisse de quantité/service avec conservation/augmentation du prix), la stretchflation (augmentation de la quantité avec augmentation du prix), la fluctuation des cours de bourse via le trading et l'IA, etc. Les conséquences du mensonge en économie sont nombreuses et perverses, comme par exemple :

- . Croire en la seule parole du vendeur qui positive tout sans jamais évoquer les risques, les limites, les contre-indications et/ou ne pense qu'à faire signer, obtenir du chiffre d'affaires.
- . Se laisser influencer par la publicité, le discours marketing, la communication de masse, par des gains ou des revenus mirifiques.
- . Subir une arnaque en ligne, une escroquerie, une imposture sur de faux noms, faux biens.
- . Acheter en se faisant berner sur le produit, sa qualité, le service rendu, sa performance.
- . S'endetter pour un projet qui n'aboutira pas, qui n'apportera aucun gain au final.
- . Cumuler les crédits à la consommation, les prêts, leurs conséquences en cas de défaillance.
- . Donner de l'argent en croyant candidement ce qui écrit, lu, dit, affirmé, sans présentation de preuve.
- . Croire que tout va bien, va dans le bon sens, que l'on doit coopérer, compte tenu du réalisme du discours, de l'image sympathique et/ou honnête donnée, alors que c'est le contraire qui va se passer.
- . Investir dans un projet, une opération, qui n'aboutira pas ou produira une rentabilité douteuse.

- . Se voir cacher des éléments, des facteurs, des clauses, ayant une incidence négative pour l'avenir.
- . Mettre tous ses œufs dans le même panier en concentrant ses actifs.
- . Miser sur la cryptomonnaie, les Pennys Stocks, les start up, promettant des gains irréalistes.
- . Acheter au plus haut en vendant ensuite au plus bas parce que les cours descendent.
- . Sous-estimer les frais de gestion et les coûts induits qui alourdissent fortement la rentabilité.
- . Se faire piéger par les obligations « arrières » non prévues, des abonnements reconductibles.

L'avenir ne sera pas religieux

Il en résulte ce qui doit normalement arriver, à savoir une augmentation du discernement (avec une baisse corrélative de l'aveuglement idéologique), une plus grande conscientisation (avec une limitation notable des préjugés, opinions toutes faites, fixations psychologiques, certitudes bornées), une prise de hauteur (au lieu du simplisme, du ras des pâquerettes, du premier degré), une plus grande objectivité (à la place de l'empirisme, de la malhonnêteté intellectuelle). Chez tous les individus sains de corps et d'esprit, le conditionnement culturel et éducatif initial, l'endoctrinement idéologique familial ou collectif, tend à régresser au profit d'un plus grand libre arbitre, d'une plus large liberté de pensée et d'expression. Les interactions décisives sur la condition humaine, citoyenne et sociétale, ne peuvent qu'évoluer vers une émancipation mentale expliquant pourquoi les siècles à venir ne seront plus religieux, mais purement sociétaux (Hastags de l'Esprit du Societhon). En ce sens, l'économie et l'argent-roi ont pris le relais dans l'influence et l'orientation des populations, en créant les conditions d'un changement « ruptural » au III^e millénaire entre la religion du passé et la religion de l'argent-roi au présent. On peut même envisager que la dimension contemporaine de l'argent-roi évolue naturellement vers d'autres formes plus évolutionnaires dans les prochains siècles.

Toutefois, dans le concret du présent, il est évident que la notion d'argent-roi a envahi la vie de tous en faisant de l'économie un repère magistral, un phare sociétal majeur. Toutes les activités humaines sont concernées, qu'il s'agisse de possession, d'acquisition, de production, d'élevage, d'agriculture, de fabrication, de distribution, d'échange, de consommation, d'investissement, d'épargne, de constitution de patrimoine, de référentiel principal dans le savoir et la connaissance... Il n'est donc pas étonnant que la religion de l'argent-roi guide la plupart des comportements fondés sur des raisonnements stéréotypés, sur l'imaginaire, le rêve, l'ambition, le pouvoir, une logique de projets. Elle influence fortement l'ordre républicain, la puissance publique, la discipline contractuelle, la relation de subordination entre donneur d'ordre et sous-traitant, la hiérarchisation entre dirigeant et collaborateur, les espoirs de l'Offre, les attentes de la Demande. L'économie sert également de point de convergence à l'ambition humaine, aux espoirs d'une vie meilleure, en considérant que plus l'individu dispose de ressources économiques et financières conséquentes (plus il est riche), plus il prend l'ascendant en termes de statut social, de leadership sur tous les autres, de dominance sur la communauté, par sa capacité à entreprendre, modifier, transformer, adapter, financer l'entourage de proximité, contractualiser avec d'autres agents économiques. On comprend pourquoi la notion d'argent-roi s'est peu à peu infiltrée dans l'inconscient collectif comme étant le seul véritable moyen concret de pouvoir changer, faire évoluer la condition humaine et sociétale. En tant que croyance affirmant que l'argent solutionne tous les problèmes humains, que tous les individus s'achètent, que toute société se maîtrise par le ruissellement du haut vers le bas, on en arrive à créer de vrais-faux archétypes (représentations universelles). En se basant sur l'empirisme des expériences personnelles, sur les réussites et les échecs, sur les moments de jouissance et de bonheur, sur le sentiment de puissance, de pouvoir, d'invulnérabilité, que procure l'argent, on en arrive à croire qu'il est le mantra, le secret, la pierre philosophale, le Graal, donnant automatiquement à l'homme de la grandeur, ainsi qu'un ascendant décisif sur son destin et celui des autres. C'est totalement faux, notamment en matière d'illusion d'accomplissement de soi par l'image sociale de réussite donnée, comme par le niveau de vie obtenu. Cette représentation de l'accomplissement par l'abondance de moyens, de patrimoine, de revenus, de ressources, n'a rien à voir avec le véritable accomplissement de soi fondé sur la plénitude dans tous les principaux besoins physiologiques et psychologiques et la plupart des 17 états d'être. Il n'y a pas de comparaison qualitative et d'efficacité entre le recours majoritaire aux attitudes négatives (agressivité, imposition de soi, manipulation passivité) pour réussir socialement et économiquement sa vie et la plus positive de toute permettant de réussir pleinement et intimement sa vie, à savoir l'affirmation positive de soi. Par ailleurs, l'effort psychique, mental et comportemental développé par tous ceux et celles qui profitent des facilités de l'argent, n'a rien à voir avec l'effort mobilisé au quotidien par tous ceux et celles qui affrontent, sans grands moyens, les obstacles et les difficultés de la vie au quotidien. On peut même considérer qu'il

faut multiplier par 2 ou 3 l'effort et l'énergie développés par ces derniers pour vivre dignement, survivre, surnager, s'en tirer, faisant qu'ils sont *de facto* beaucoup plus méritants que tous ceux et celles profitant du confort matériel, sécuritaire et psychologique apporté par l'argent.

15. Bienfaits et mirages de l'argent

La pièce maîtresse de l'échiquier économique (l'argent) a permis aux hommes d'incroyables avancées tout au long de l'histoire, dans tous les domaines de la vie sociale et collective, dans les sciences, les techniques, les technologies, les modes d'habitation et de relation... Il a apporté à l'humanité ses âges d'or, ainsi que d'innombrables progrès permettant d'assurer la survie de tous par sa capacité à activer constamment l'ensemble des flux majeurs d'alimentation, de marchandises, de services, de biens d'équipement, d'infrastructures, d'inventions, d'innovations, apportant toujours plus de confort, de sécurité, de meilleure santé, de moyens rapides de déplacement, de production régulière et qualitative de composants, éléments et produits finis, de découverte d'opportunités, d'usage à grande échelle d'innombrables richesses du monde. En somme, l'argent bien utilisé contribue à animer une **matrice mentale informelle** relativement simple et positive en chaque individu. Celle-ci repose sur le **contentement des besoins dominants** (B-Molécule [#19](#)), sur la production d'**émotions intenses** dans le ressenti, l'impression, la sensation, ainsi que sur la **conscientisation profonde** de ce qui est vécu, afin de pouvoir reproduire ensuite les expériences de la vie ou pas. La positivité au sein de cette matrice induit d'elle-même un cycle dans lequel le traitement positif de l'argent appelle l'argent positif, afin de faire perdurer le plus longtemps possible cette matrice. Toutefois, les glissements vers l'excessif et l'abondance sont fréquents, tant le « chant des sirènes » provenant de l'offre économique est séducteur, attirant et omniprésent. La ligne de séparation entre les bienfaits de l'argent et ses effets destructeurs et autres mirages se situe dans la ligne de crête séparant l'argent strictement nécessaire pour vivre correctement et dignement (vert), du surplus (surbusiness, surconsommation, suréquipements, surprotection, surinvestissement, surépargne, surendettement, surpatrimoine...) lié à l'abondance d'argent (orange, rouge). Ce basculement peut arriver rapidement, révélant alors le vrai fond de personnalité des individus. La réversibilité de la matrice mentale individuelle passant du positif à la négativité de l'argent se produit notamment lorsque... :

- ... **Les besoins sont non correctement satisfaits** (manque, insuffisance) en activant tous les comportements humains allant de la simple frustration aux conséquences physiques, émotionnelles, physiologiques, psychologiques durables.
- ... **Les besoins sont trop satisfaits** par la surfaisance agissant alors sous forme de disjonction du besoin (Off) ou par la satiété inhibant toute notion de satisfaction et de plaisir induisant un état mental ponctuel de saturation, le fait d'être blasé, la perte d'envie.
- ... **Les émotions sont négatives** (stress, anxiété, peur, jalousie, colère, déception...) alimentant des pulsions d'agressivité, de manipulation envers les autres, d'imposition de soi, jusqu'à justifier tous les rapports de force et de dominance, l'amoralité, voire l'immoralité.
- ... **La conscientisation est mal alimentée** par des expériences humiliantes, déceptrices, punitives, des vécus traumatisants, des endoctrinements, de la désinformation, des mensonges, à l'origine des pulsions de revanche, de vengeance, mais aussi de tous les discours trop politiquement corrects, trop stéréotypés avec des raisonnements sophistiqués, des inversions de sens, des aveuglements et manques de vision globale.

Le champ lexical de l'argent

Rendre la transaction, la négociation, la vente, l'achat, la cession, la possession, l'acquisition, la propriété, le business..., acceptable sous l'angle professionnel, social, culturel, éducatif, académique, politiquement correct, suppose d'utiliser des notions universelles exprimant chacune une fonction précise et détaillée. Le vocabulaire représentatif de l'argent (hors argot) se concentre principalement sur une cinquantaine de mots usuels :

- . Prix, valeur, tarif, montant, somme, paiement, chiffre d'affaires, recette
- . Monnaie, espèces, pièce, billet, liquidité, cash
- . Capital, fonds, fortune, richesse, patrimoine, actif, valeur boursière
- . Dépense, frais, coût, charge, débours, avoir
- . Profit, bénéfice, gain, perte

- . Trésorerie, capacité d'autofinancement, ROI
- . Revenu, salaire, émolument, rémunération, commission, bonus, prime
- . Intérêt, emprunt, agios, crédit, compte bancaire
- . Taux, barème, pourcentage, redevance, cours
- . Impôt, taxe, contribution, cotisation

En réalité, la ligne de partage entre les bienfaits de l'argent et ses conséquences négatives, ses effets induits non prévus et sa finalité d'ensemble est assez fragile. Elle peut rapidement basculer (perte d'emploi, licenciement, perte d'un contrat, inversion des cours de bourse, dette de jeu...), se retourner, en fonction de l'actualité, des décisions prises, des crises financières, des aléas du marché, des jugements judiciaires, des coups tordus de la concurrence, de la perte de confiance en soi et dans les autres... Cela explique pourquoi nul n'est à l'abri de son vivant, ou après la mort, d'un retournement de situation en voyant ses possessions, ses acquisitions et/ou ses réalisations jugées solides au départ, disparaître complètement dans l'indifférence générale, sachant que la vocation de l'argent dans ses multiples matérialités est forcément, un jour ou l'autre, de partir en fumée (hors grandes exceptions patrimoniales, œuvres d'art, pérennisation de certains droits d'usage...).

16. Addiction à l'argent et dérèglement économique

L'argent appelle l'argent, mais aussi au continuum incessant des besoins d'argent dans une progression linéaire, voire exponentielle. On retrouve cette caractéristique dans le fonctionnement de la plupart des entreprises high-tech, ainsi que dans les activités marchandes de masse (multinationales, industries agroalimentaires, du tabac, de l'alcool, de la pharmacie, de l'automobile...). La promesse de chiffre d'affaires, de profit, de retour rapide ou assuré sur investissement, alimente chez la plupart des dirigeants, cadres, managers, actionnaires, spéculateurs, la motivation à obtenir de l'argent, à le créer, à le gérer, à l'utiliser. Il s'ensuit un véritable enfermement mental à ne voir que l'argent pour horizon, ce qui a pour effet d'emprisonner le raisonnement dans une vision économique et financière empêchant, ou limitant au mieux, toute forme d'autorégulation raisonnable. Même la régulation étatique (hors contrôle communiste total par l'État) ne fait que « limiter » le faible désir des grandes entités marchandes, économiques et financières de s'autoréguler par la privation de ressources potentielles jugées accessibles. La tentation est alors trop forte d'acquiescer l'argent disponible, comme il en est à l'identique de la satisfaction irrépressible de certains besoins humains, ou d'agir par impulsion, lorsque cela est possible. C'est à la fois humain et déraisonnable prouvant que l'individu, l'entité et sa direction, sont toujours en état d'inaboutissement chronique, de faible contrôle de leur destin, de défaut de maîtrise de soi, avec ou sans esprit de prédation, d'animalité, de volontarisme dans le rapport de force. Tant que les entreprises contournent l'esprit des lois, des normes, des règles morales, par tous les artifices du marketing et de la communication, elles deviennent objectivement complices du « dérèglement économique » dans l'Offre sociétale moderne. Pour faire simple, c'est l'effet « addiction à l'argent » qui entraîne tous les mécanismes psychologiques, toutes les manœuvres décisionnelles et comportementales à en vouloir toujours plus, sans se soucier des effets collatéraux et de la finalité d'ensemble. La forte dépendance à la possession et l'utilisation conforte une « logique de l'argent » consistant à justifier tout ce qui est fait et doit être fait, même dans la contradiction, le 180°.

Le dérèglement économique précède et s'inscrit tout à la fois dans le dérèglement climatique, comme résultante directe de la manière de gérer l'existant, de gérer les nations, de gérer les entreprises, de gérer la vie sociale, de gérer la vie privée. Entre l'anarchisme d'un côté dans son approche moderne libertarienne et l'hyper régulation de l'autre par les autorités étatiques et les procédures normatives et technocratiques, le juste placement du curseur économique et financier est sans aucune doute au milieu. Tous les excès sont condamnables, tous les aveuglements sont condamnables, toutes les rigidités administratives sont condamnables, surtout dans une économie modelant de A comme addiction à T comme travail, la qualité de vie ou non de la plupart des individus. Tout le monde est responsable entre ceux qui prennent les décisions et ceux qui les acceptent inconditionnellement. Ainsi au niveau macroéconomique, la relation à l'argent-roi repose sur des approches relativement simples aux mécanismes complexes. Chaque gouvernement a la possibilité d'utiliser différents leviers d'action à synchroniser ensemble entre la hausse ou la baisse de la taxation, de l'imposition, en imposant des procédures administratives et autres codes comptables pour surveiller les flux d'argent, en limitant ou

augmentant les budgets locaux ou nationaux, en pratiquant une panoplie de contributions sectorielles, en jouant sur les emprunts d'État, les émissions de titres et d'obligations, en creusant la dépense publique, le déficit, en recourant ou non à la planche à billets et aux monnaies virtuelles, en agissant sur la politique monétaire et les taux d'intérêt pour stabiliser, baisser ou augmenter le taux d'inflation, en menant une politique en faveur de l'Offre ou de la Demande, en réalisant des investissements publics pour créer de l'emploi, en allouant ou pas des subventions et des aides ciblées afin de redynamiser (ou éteindre) tel ou tel secteur d'activité, en favorisant le clientélisme par des cadeaux fiscaux, etc. Chaque opération ciblée n'est pas sans produire des effets collatéraux visibles et non visibles dans le domaine social, politique, collectif, environnemental et/ou institutionnel (éducation, santé, sécurité, recherche...), des effets induits économiques et financiers plus ou moins intenses à portée individuelle, sectorielle ou générale dans le court, le moyen et/ou le long terme.

Les effets de la dépendance à l'argent

En général, les comportements addictifs à l'argent sont associés à la production d'adrénaline et de dopamine au moment d'y penser, ainsi qu'au moment de passer à l'acte. Cette forme de dépendance est différente, voire opposée, à celle de l'addiction à la drogue, à l'alcool, au tabac, au médicament, qui agit et s'amplifie uniquement après les avoir pris. Dans la plupart des cas de dépendance à l'argent, tout s'éteint rapidement après l'acquisition en entrant alors dans une phase d'asatisfaction (baisse d'envie, d'énergie), voire de remords, de culpabilité, de déprime. À la base, c'est souvent le sentiment d'être chanceux, d'être en veine, de contrôler le hasard, d'avoir une bonne étoile au-dessus de sa tête, de bénéficier d'une intuition favorable, ou encore d'avoir la certitude de prendre une bonne décision en la rationalisant par de nombreux sophismes, qui pousse à jouer, à s'endetter, à investir, à monter des business, à miser sur... Il peut s'agir également du fait que l'argent appelant l'argent, celui-ci augmente naturellement du fait de sa masse à produire des intérêts simples ou composés toujours plus importants, au fur et à mesure des sommes mises en jeu. C'est l'effet « attraction gravitationnelle de l'argent » qui agit à l'identique de la loi de gravitation universelle en physique. En résumé, plus l'argent rapporte de l'argent, ou peut en rapporter, et plus la dépendance augmente jusqu'à devenir une véritable pathologie. On retrouve la dépendance à l'argent dans :

- . La spéculation, le trading, le fait d'agioter
- . Les paris dans les jeux de hasard et d'argent (ludomanie)
- . Les achats compulsifs (oniomanie), la fièvre acheteuse
- . L'obsession financière, l'avarice, la chrématomanie (amasser de l'argent), le syndrome de Picsou
- . La dysmorphie financière (perception irrationnelle de sa fortune), la thésaurisation
- . La pure vénalité (être prêt(e) à tout pour obtenir de l'argent), la corruptibilité
- . La course au plus fortuné, pour paraître ou rester riche, pour défendre un statut social

Au niveau de la microéconomie, le dérèglement économique résulte d'une tendance prévisible (sorte de tropisme) consistant à toujours utiliser les mêmes principes actifs en économie d'affaires dans la construction du prix, la réduction des coûts, la préservation de la marge et du profit, la négociation tarifaire et hors tarif, l'innovation et les avantages concurrentiels. Par principe, la relation au prix (dans l'ensemble de ses paramètres constitutifs – [Bibl'EA](#) - 2011) est essentielle en économie. Elle influence toutes les méthodes, tous les types d'approvisionnement, de fabrication, de production, d'élevage, d'agriculture, de services et de prestations rendus. Il en résulte que soit la production d'argent mise délibérément sur la qualité et l'excellence (luxé) dans des marchés de niche ou restreints, soit sur le moyen, milieu, début de gamme, corrélatifs des marchés de masse, de la concurrence horizontale et verticale, de la capacité à être ou non compétitif. Il est ainsi observable que la majorité de l'Offre sociétale contemporaine, tend à glisser vers toujours moins de services, de temps de disponibilité et d'efficacité des produits (moindre qualité, effets secondaires, obsolescence...) dans un rapport qualité/prix/services baissier ou médiocre avec un « Q-Prixes » négatif (**Q** = qualité **et s** = services - néologisme Monthomien) et des prix qui ne changent pas, voire augmentent sans cesse. Un autre phénomène majeur est celui de la transversalité dans tous les secteurs concurrentiels avec l'automatisation, la robotisation, l'usage d'outils à base d'IA, la virtualisation, l'immatérialité des services rendus, avec pour principal but de garantir des prix hauts ou attractifs capables d'enregistrer des bénéfices au final. Le dérèglement économique s'accroît fortement avec l'imprévisibilité des prix, leur fluctuation et variation au gré de l'Offre et de la Demande, des saisons, des opérations promotionnelles, des « coups » marketing, des stratégies commerciales fondées sur le yield management. C'est également les conséquences sur la santé humaine de l'utilisation massive et régulière d'ingrédients de

synthèse conçus avec la chimie et la biochimie, de produits finis, de composants et d'éléments provenant de pays aux coûts salariaux parmi les plus bas exploitant le travail humain et celui des enfants. C'est aussi toute une offre de substitution aux produits naturels capable de tromper les 5 sens humains, tout en occultant la pleine conscience (manque de transparence, de vérité, mensonge...) sur ce qui peut et/ou va se passer ensuite par accumulation au sein du corps humain.

17. Le syndrome de l'abondance

Vouloir accumuler les biens, les objets, les actifs, afin d'assurer le contrôle de sa vie matérielle, l'accès à un niveau social supérieur, obtenir la reconnaissance professionnelle de la part de ses pairs, est typique de ceux et celles qui ne savent pas s'autodiscipliner dans le raisonnable, poser des limites à leurs besoins et pulsions, dès lors qu'ils ont la bride sur le cou. Beaucoup d'entre eux se montrent rarement satisfaits et contentés de ce qu'ils ont, comme les enfants qui attendent avec impatience Noël pour les cadeaux et qui, ensuite, s'en lassent très vite en attendant la prochaine échéance de cadeau ou de récompense. Le « toujours plus » est une forme d'incontinence psychique mobilisant tout un arsenal de comportements et d'attitudes le plus souvent négatifs. Aussi, vouloir se sécuriser psychologiquement par l'acquisition de biens matériels et par l'argent est plus un signe de fragilité mentale que de force mentale, plus une marque d'instabilité morale que d'intégrité morale. Ainsi, pour de nombreux individus, gagner de l'argent c'est souvent « perdre sa vie à la gagner » en y consacrant trop de temps et d'énergie pour des raisons qui n'ont rien d'inné. L'attirance à l'argent, le besoin d'abondance, dépend en grande partie de l'histoire familiale, de la classe sociale d'appartenance, de croyances profondes, de connaissances et d'enseignements acquis, d'une mentalité et d'une moralité souvent conservatrice, d'émotions plus ou moins bien gérées, d'habitudes prises dans la manière de pratiquer son activité professionnelle, de rituels économiques intimes et privés. Il en ressort que la Demande individuelle, à ne pas confondre avec les attentes intimes, est le plus souvent conditionnée par la culture dominante et les usages sociaux. Il s'agit généralement d'une dépendance directe, inconsciente, à l'Offre sociétale, aussi bien en termes d'habitudes de consommation, d'employabilité locale, de présence de commerces de proximité, de lieux de vente et de distribution, de conditions d'achat propices, de capacité de règlement des produits et services proposés. Toute Demande est assujettie à un contexte précis qui s'impose à elle et sur lequel elle n'a que peu de prise et d'influence, sinon par la décision d'achat en disant Oui ou Non (ne rien acheter ou aller vers la concurrence), par l'orientation de la consommation (choix sélectif de certains produits et pas d'autres), par l'action collective (lutte contre le gaspillage et le superflu, achat d'occasion, réparation, autoproduction, boycott...). Il en ressort que pour beaucoup d'individus impliqués par nécessité dans un suivisme collectif, par des obligations contractuelles en matière d'emploi (contrat de travail, job saisonnier, fonction, mission...), par la course mensuelle au salaire, aux revenus complémentaires, aux allocations, à la pension de retraite..., le rapport à l'argent est devenu une réalité aliénante rendant chacun(e) totalement captif(ive), prisonnier(ère) consentant du système. La dépendance à l'argent est même devenue l'adrénaline du business (comme d'autres pour la drogue ou les médicaments) jusqu'à magnifier, vanter les vertus de l'argent, de l'abondance, de la spéculation, de la consommation, du luxe...

Il existe d'innombrables ouvrages, eux-mêmes bankables, célébrant l'acquisition, prônant la possession d'argent, invitant à l'accumulation de biens, exaltant l'enrichissement rapide et sans partage. La plupart des conseils et pistes à suivre reposent sur l'exemplarité de certaines sagas d'individus et de familles devenues fortunées grâce au rêve réalisé, à l'intuition de l'un d'eux, à des choix et décisions transgressifs, à un comportement en rupture des conventions, à la transformation des idées en actes, etc. D'autres livres expliquent également que plus l'intervention humaine est déterminée au sein d'une entreprise, dans un business, un sport, une activité, l'attaque d'un marché..., en faisant gagner de l'argent à l'entité de tutelle, plus il est alors normal, en réciprocité, d'en recevoir beaucoup pour soi. La justification de l'abondance pour soi-même est ainsi devenue un paradigme commun (modèle de pensée, vision du monde), voire un syndrome, reposant principalement sur... :

... **L'ambition et la volonté** qui doivent être constantes et déterminées en croyant fortement en soi, en son projet, en son karma, même si l'on doit « malheureusement » s'imposer aux dépens des autres.

... **L'opportunisation** de toutes les situations porteuses d'une occurrence favorable, en sachant rebondir sur les échecs et saisir sa chance quand elle passe.

- ... **L'exemplarité** en essayant de suivre, à la lettre et dans l'esprit, les personnages ayant réussi dans leur domaine, en appliquant les conseils et les modèles d'action en les auto-personnalisant chacun à sa façon.
- ... **Le mimétisme** n'hésitant pas à ressembler à son idole, à un profil familial, à un personnage connu, aux personnages des sagas, des mythes, à ceux et celles relevant d'histoires vraies.
- ... **L'individualisme égoïse** en pensant qu'être privilégié(e) par l'argent permet automatiquement de rayonner dans son entourage, dans ses initiatives, de faire ruisseler « favorablement » autour de soi.
- ... Le fait d'être un **loup plutôt qu'un agneau** (rapport du fort au faible), un **requin plutôt qu'un poisson d'eau douce** (usage de la dominance, de la force, de la manipulation), en estimant qu'il faut être meilleur(e) que tout le monde, d'être investi(e) d'une mission sacrée, pour pouvoir ensuite influencer la collectivité à partir de sa propre vision des choses.

S'il est vrai que suivre à la lettre ce type de paradigme à ses adeptes et ses exemples de réussite en permettant à certains de devenir riches et puissants, ce n'est pas du tout le cas pour la majorité des autres. Un même conseil, une même méthode, peut être utilisé différemment selon la mentalité, la psyché des uns et des autres, jusqu'à détourner ou pervertir le sens directeur initial. C'est même assez fréquent, sachant qu'il faut une construction spécifique de la personnalité, une psychologie à part, pour réussir dans le milieu de l'argent. On peut ainsi observer que gagner de l'argent ne s'improvise pas (en dehors de la chance au jeu ou l'héritage) en bénéficiant forcément d'aides de tiers, d'appuis parallèles, de soutien moral et/ou financier, voire en recourant carrément à la délinquance et/ou à des méthodes déloyales. *De facto*, l'abondance est souvent suspecte dans la manière de l'obtenir, même dans le cadre de la compétition pour décrocher un contrat, gagner le gros lot ou être le premier(e), dès lors que l'on profite de la faiblesse des autres ou que l'on recourt à tout un ensemble de manœuvres manipulatoires. Sur le fond du raisonnement sacralisant l'abondance, il s'agit de croire dans sa tête (croyance) et faire croire (suggestibilité) que si certain(e)s ont réussi de cette manière, il est alors normal de faire la même chose, de s'engager sur la même voie pour en profiter également. Ce type de raisonnement récurrent dans le business, voire technocratisé dans un « emballage » plus ou moins sophistiqué, ramène paradoxalement aux préceptes et aux postulats de l'économie spontanée tirant constamment tout le monde vers le bas de la survie et du rapport de force.

Les 3 dimensions de l'argent

Il est tout à fait possible d'avoir une relation saine à l'argent à l'instar d'une alimentation saine. Il faut pour cela agir en continu de manière positive (vert). Dès que l'on s'éloigne du positif, l'individu rentre d'abord dans une zone comportementale critique (orange), puis glisse dans les pratiques addictives à l'argent porteuses d'une polarité franchement négative (rouge).

Lorsque l'on est dans le « vert », il n'est pas nécessaire d'avoir beaucoup d'argent, mais de bien l'utiliser. L'argent honnêtement gagné par un travail équitablement rémunéré, reposant lui-même sur une compétence réelle apportant ou contribuant à la valeur ajoutée d'ensemble, est la seule bonne manière d'entrer et sortir par le haut du cycle de l'argent. Celui-ci doit être considéré comme un moyen d'atteindre des objectifs existentiels et non comme une fin en soi. La bonne approche de l'argent consiste... :

... Psychologiquement à :

- . Apaiser son activité mentale par la réduction du stress économique
- . Équilibrer le fonctionnement de la plupart de ses 17 états d'être
- . Produire des endorphines par ses ressentis, ses représentations mentales, son imaginaire
- . Contrôler à la source ses pulsions et besoins dominants par leur contentement
- . Favoriser la constance de ses comportements et attitudes en matière d'affirmation de soi
- . Autoproduire des endorphines, un sentiment de bien-être, de bonheur, des plaisirs sensoriels
- . Ressentir une certaine liberté existentielle en étant maître de ses choix
- . Transformer certains rêves d'enfance ou d'adulte en réalité pour soi, pour et/ou avec les autres
- . Disposer d'une sécurité matérielle éliminant les soucis, l'anxiété, l'angoisse, la peur de l'avenir
- . Donner du sens à sa compétence, à sa formation, à son métier, à ses activités professionnelles
- . Occuper positivement son temps en mobilisant utilement son énergie et ses capacités
- . Associer les efforts fournis à toute forme de récompense
- . Utiliser son intelligence dans l'acquisition, la gestion, l'utilisation de l'argent
- . S'occuper de soi, de sa famille, de la gestion de ses biens, dans une bonne mentalité

. Alimenter en permanence sa motivation, son désir d'aller de l'avant

... Matériellement pour soi :

- . Obtenir une rémunération juste et équitable de manière contractuelle ou par la parole donnée
- . Financer ses envies, réaliser ses rêves, transformer ses fantasmes en réalité
- . Vivre dans de bonnes conditions matérielles, d'alimentation, d'habitation, de soin...
- . Acquérir des biens utiles (voiture, mobilier, équipement ménager, décoration, habillement...)
- . Concrétiser des projets de manière pragmatique, se fixer des objectifs à atteindre
- . Contrôler le résultat de ses actions en termes d'efficacité, d'adéquation
- . Avoir un retour légitime, concret et proportionné à sa prise de risque, à son engagement
- . Sortir de sa zone de confort en utilisant l'argent pour voyager, découvrir, explorer...
- . Vivre de nouvelles expériences, aller à la rencontre des autres, découvrir de nouveaux horizons
- . Investir dans de nouvelles connaissances, compétences, pratiques, équipements dédiés
- . Se donner des objectifs créatifs, participatifs, entrepreneuriaux
- . Aider autrui, contribuer, partager, donner, être solidaire, pratiquer l'altruisme
- . Faire de bonnes actions au profit des autres sans rechercher de retour d'ascenseur
- . Intervenir dans des causes nobles, humanitaires
- . Chercher à faire plaisir aux autres, à sa famille, à ses enfants, à ses amis

... Matériellement dans l'entreprise :

- . Proposer des solutions, une Offre, pour satisfaire les besoins humains de la collectivité
- . Travailler avec de bons outils et équipements pour produire et garantir une valeur ajoutée utile
- . Bâtir, construire, fabriquer, produire, innover, inventer, créer, améliorer les conditions de vie
- . Disposer d'une réelle technicité dans la production, la fabrication, la prestation, la création, la gestion
- . Embaucher les personnes compétentes pour l'accomplissement des tâches et fonctions
- . Se former, former le personnel, pour améliorer la pertinence et la compétence d'ensemble
- . Acquérir des dispositifs permettant d'améliorer la façon d'agir, raisonner, anticiper, prévoir
- . Investir dans la recherche, le développement, l'innovation technique, la technologie
- . Être capable d'honorer les accords, les engagements pris, prouver sa loyauté contractuelle
- . Entretenir un relationnel qualitatif avec son environnement interne et externe
- . Rendre l'activité motivante, stimulante, valorisante, pour l'ensemble du personnel
- . Donner envie de participer activement, de coopérer entre équipes, de faire avancer l'entreprise
- . Arbitrer l'ensemble des revenus disponibles (trésorerie, exploitation, financement, épargne...)
- . Optimiser la masse salariale aussi bien en régularité qu'en augmentation régulière et/ou ciblée
- . Faire ruisseler l'argent autour de soi, interagir positivement avec la collectivité

Lorsque l'on est dans l'« orange », on dépasse les lignes acceptables de l'égocentration (tout ramener à soi), de l'égoïsme dans un individualisme total (tout pour soi). L'argent est alors utilisé de mauvaise manière comme un levier puissant pour s'imposer face aux autres, pour se faire respecter, pour vivre de ses addictions et/ou profiter de la vie dans le pur paraître social (se faire voir, admirer, jalouser, craindre...). Tout est alors bon pour créer et obtenir de l'argent, exploiter les autres, utiliser le pouvoir d'attrait et de séduction de l'argent jusqu'au cynisme. Les principaux comportements conduisent à... :

- . Créer une offre dans le but de capter le maximum de ressources disponibles autour de soi
- . Faire des affaires dans le seul but de s'enrichir sans rien partager, sauf de manière forcée
- . Faire de l'abondance un but en soi en se croyant être une personne au-dessus des autres
- . Faire des achats compulsifs (oniomanie), besoin d'acquérir des objets et biens inutiles
- . Impressionner les autres par le luxe, la réussite matérielle, l'ostentation qui valorise
- . Surconsommer égoïstement, se faire plaisir souvent sans retenue, pudeur ou morale
- . Tomber dans l'addiction aux jeux d'argent (ludomanie), la spéculation et trading
- . Continuer à développer en soi la pléonexie (en vouloir toujours plus), ne jamais être rassasié(e)
- . Pratiquer la thésaurisation pathologique (anxiété financière, syndrome de Picsou...)
- . Montrer de l'hubris, de l'orgueil en étant fier et vaniteux de faire de l'argent sur le dos des autres
- . Ne pas donner de limite à son ambition de pouvoir et d'influence par l'argent
- . Entrer dans un réseau fermé de privilégiés, d'influents, agissant en maîtres du monde
- . Accepter les inégalités et les injustices de revenus sans rien faire de concret pour que ça change
- . Justifier l'importance de ses revenus et rémunérations sans faire plus d'efforts que les autres
- . Être incapable de partager solidairement sa fortune, sauf sous forme d'un faible pourcentage
- . Creuser sans cesse la distance sociale entre soi et les autres sans aucun état d'âme
- . Rétribuer au minimum, rémunérer le travail en prenant pour soi la part du lion

- . Manque d'équité dans la répartition des ressources produites de manière collective
- . Privilégier d'abord la hiérarchie qui contribue à produire de l'argent et non la main-d'œuvre
- . S'enfermer dans un cycle vénal, cupide, mercantile, au détriment d'autres valeurs humaines
- . Continuer à dépenser sans compter, alors que d'autres meurent de faim ou sont en difficulté
- . Ne pas épargner suffisamment (épargne de sécurité) ou trop épargner (avarice, radinisme)
- . Ne pas rembourser à temps ses dettes, accumuler les crédits à la consommation, les prêts
- . Spéculer, faire de mauvais placements à répétition, en s'entêtant à croire en sa chance
- . Pratiquer le charity-business en jouant sur la générosité des autres, pour se donner bonne conscience

Lorsque l'on est dans le rouge, l'individu se comporte en véritable prédateur (requin, loup, crabe...) sans aucune humanité. L'argent est devenu une fin en soi, un but destructif aussi bien pour l'environnement que pour les ressources naturelles, voire les biens et l'argent des autres. C'est aussi un moyen de vivre aux dépens des autres, des systèmes en place. En économie, comme ailleurs, l'enfer est souvent proche du paradis, jusqu'à se perdre soi-même dans un trou sans fond. C'est vivre en étant un jour gagnant, l'autre perdant, en prenant des risques, en s'exposant à la sanction et au retour de bâton. La finalité est généralement négative pour l'individu comme pour son entourage. Les signaux forts les plus fréquents sont... :

- . Se comporter à partir d'anti-valeurs, de manière immorale, perverse, manipulatoire
- . Ne pas jouer le jeu, tromper délibérément la confiance d'autrui, mentir effrontément
- . Ne pas payer constamment ce que l'on doit légitimement, contractuellement, légalement
- . Pratiquer la violence (gang, mafia, racket, vol, escroquerie...), des actes délinquants
- . Être corrompu(e), ripou, soudoyé(e), vendu(e), franchement malhonnête
- . Causer volontairement du tort à autrui en le privant de ses ressources
- . S'endetter jusqu'au cou, dépenser plus qu'on ne gagne, être trop prodigue
- . Devenir blasé, saturé, insensible à l'imaginaire de l'argent jusqu'au durcissement mental
- . Manifester une jalousie chronique, maladive, sur ce que font, sont ou détiennent les autres
- . S'adonner aux drogues, à la boisson, à des aliments rares et chers, à la violence sexuelle
- . N'envisager l'avenir que par le business gagnant pour soi, perdant pour les autres
- . Appliquer couramment la menace de représailles, pratiquer la déloyauté
- . Critiquer, dénigrer, tout ce qui ne ressemble pas à ce que l'on est et fait
- . Justifier l'importance d'un individu par l'importance de son compte en banque
- . Jouer de manière amoral sur les émotions, les sentiments, les besoins humains, les pulsions
- . Exploiter sans scrupule le travail des autres pour des raisons de pur profit
- . Se moquer de la qualité, de l'efficacité, de la durabilité, pourvu que l'on vende, fasse des affaires
- . Ne voir que le rapport de force, l'agressivité, la manipulation, la domination, pour faire de l'argent
- . Hiérarchiser l'argent au-dessus de toutes les grandes valeurs de la vie
- . Exiger que le moindre effort, temps passé, présence, soit hautement rémunéré par simple égo

18. La problématique de la domination économique

La domination économique est un fondement du capitalisme exercé continuellement sur la société par l'imposition de l'Offre et ses conditions d'accès, le travail, l'emploi, la rémunération, la hiérarchisation statutaire, la verticalisation du pouvoir. Dans le prolongement du livre « [666 Lois, Pensées & Principes \(LPP\) Monthomiens](#) - M3 Éditions Numériques - 2017 » sous le titre « [Domination économique](#) », plusieurs constats s'imposent et sont développés comme :

- . LPP 312 : La domination économique est la dictature de l'argent dans la vie des gens.
- . LPP 313 : La maîtrise de l'économie et de la finance est nécessaire au bon fonctionnement de toute société et collectivité.
- . LPP 314 : L'entrisme économique tend à prendre possession de toute activité humaine au moindre intérêt possible.
- . LPP 315 : Le pouvoir de nuisance économique est inversement proportionnel à l'idéal humaniste.
- . LPP 316 : Aucun système économique traditionnel n'est fondamentalement équitable.
- . LPP 317 : Qui maîtrise l'économie maîtrise le monde.
- . LPP 318 : La domination économique tend à nitratiser la plupart des terrains sur lesquels elle s'exerce.
- . LPP 319 : La corrélation entre la satisfaction régulière des besoins humains et l'économie est

fondamentale.

- . LPP 320 : Un jeu dans lequel celui qui gagne d'abord pour soi fait perdre l'autre ensuite.
- . LPP 321 : Offrir et prendre est le grand paradoxe de l'économie traditionnelle.
- . LPP 322 : Il est habituel de constater que l'Offre essaye toujours d'orienter la Demande sur son propre terrain d'action sous prétexte de la satisfaire.
- . LPP 323 : Que l'économie soit collectiviste, régulée ou libérale, elle profite toujours aux plus forts, aux plus intelligents, aux plus cyniques, aux plus malins.
- . LPP 324 : Les trois grandes forces qui guident le monde sont le sexe, l'ambition personnelle et la possession d'argent.
- . LPP 325 : Lorsque l'économie domine au sein des institutions publiques, le pire est à venir.
- . LPP 326 : En plaçant l'économie devant le social on érige délibérément le système avant l'Homme.
- . LPP 327 : La domination économique favorise la systématisation et la systématisation la domination économique.
- . LPP 328 : L'économie biaise sans cesse la vérité lorsque cela gêne son fonctionnement.
- . LPP 329 : L'homme commun est continuellement attiré par les mirages du verbe, de l'espoir et de l'argent.
- . LPP 330 : Le problème n'est pas l'économie marchande et financière en soi, mais les hommes à sa commande.
- . LPP 331 : L'Offre n'est rien sans la Demande et la Demande orpheline sans l'Offre.
- . LPP 332 : Tout excès dans l'économie-finance est négatif par essence.
- . LPP 333 : L'économie possède des vertus positives à protéger contre toute forme d'excès.
- . LPP 334 : La finalité moderne de l'économie est de devenir raisonnable en équilibrant les rôles et les rémunérations de tous, en fonction de l'importance et de la qualité d'engagement objectif de chacun.

Pour résumer l'ensemble de ces réflexions, tout ce qui rompt l'équilibre entre l'Offre et la Demande en faveur des agents et des acteurs dominants de l'économie marchande (multinationales, grands groupes, grandes entreprises, grands dirigeants, grands propriétaires, riches, hyper riches...) est nocif pour l'exercice serein de la citoyenneté et des valeurs de démocratie, voire toxique dans l'ordre social et sociétal. Comme le sang dans le corps humain, l'économie irrigue et vitalise l'ensemble de la société. Lorsque celle-ci est viciée dans ses règles de fonctionnement notamment au niveau financier, l'économie pollue et rend moribond le corps social. Ce sont ses excès et/ou sa mauvaise régulation qui sont la cause de tous les maux et pathologies constatés dans le corps social (écarts artificiels entre classes sociales, enrichissement des uns, appauvrissement des autres, rapports de dominance et loi du plus fort par le biais professionnel, fiscalité et taxation confiscatoire ou privative de ressources, assistance et dépendance plus ou moins humiliantes, haine, intolérance, jalousie et envie entre individus, justification de la manipulation pour vivre ou survivre, déviances judiciaires courantes...). La domination de l'économie agit également comme une drogue de masse qui rend l'Homme petit face à l'argent ou, au contraire, excessivement important. En fait, le prisme économique déforme tout selon l'angle de vue par lequel on observe la réalité que ce soit par l'espérance de profit, le pragmatisme de la gestion, le volume de production, les promesses du marketing et de la publicité, la communication de masse, la médiatisation grand public. En s'habituant à l'un ou à l'autre de ces référentiels « éconosociétaux » (association d'économie et sociétal), l'esprit humain se focalise plus qu'il ne discerne, devient pragmatique bien moins que lucide, s'attache au court terme plus qu'au moyen et long terme, donne la préférence aux conséquences directes plus qu'aux effets induits et à la finalité. En un mot, la domination économique se moque de demain en sachant que demain sera certainement sous tutelle comme aujourd'hui. Bien que tout cela soit contrôlé en permanence par le système (morale, religion, lois, valeurs, hiérarchie, autorité, force, récompense, statut...), les excès liés à la possession d'argent asservissent les individus plus qu'ils ne les libèrent, aveuglent plus qu'ils n'éclairent, trompent plus qu'ils ne guident, compliquent plus qu'ils ne simplifient, déstabilisent plus qu'ils n'harmonisent. L'humanité et le naturel dans l'homme et la femme modernes s'estompent en grande partie au détriment de logiques économiques dures et sélectives, stressantes et calculatrices. Il est évident que la domination de l'économie et de la finance sur les conditions humaine, citoyenne et sociétale, avilie l'humain plus qu'elle ne le rend sage, intègre, sain, abouti. Son appropriation par une minorité de nantis est même devenue un frein objectif au développement horizontal du bonheur et à l'épanouissement des peuples. Elle active en permanence la plupart des fractures, classes sociales, fragilisations, jalousies et autres déviances humaines, en forçant, comme en régulant de manière déformée les comportements, mentalités et attitudes d'un grand nombre d'acteurs.

En dépassant les limites du raisonnable, l'économie ne favorise nullement l'émancipation, l'aboutissement, le discernement et la sérénité des individus, seulement l'agitation cognitive, le contentement temporaire, la croyance désespérée en un avenir meilleur. Il est dommage de constater que sa positivité initiale se transforme presque toujours en négatif, en aliénant les individus à la nécessité de posséder et de s'approprier, en les durcissant dans leurs actions et leurs recherches de rétribution, en les stressant dans leurs démarches de dépenses, en fragilisant toute réalisation fondée sur l'argent, en créant l'incertitude d'avenir pour les perdants du système, voire en sacrifiant les équilibres fondamentaux de la nature humaine sur l'autel des revenus et des intérêts à court et moyen termes. En cela, l'économie contemporaine est devenue une hydre à têtes multiples interagissant directement sur la fragilisation profonde (malgré le sentiment contraire) des conditions humaine, citoyenne et sociétale, lesquelles conditionnent, à la source, la vie de tous et de chacun. Il est clair que qui domine l'économie domine la vie de tous ceux qui en dépendent. Qui donne un sens décisif à sa vie par le biais dominant des apports de l'argent (propriétaire, entrepreneur, travailleur, professionnel, financier, boursier, joueur...) entretient sans le vouloir les fondements conservateurs de l'économie en orientant sa destinée et celle des autres. Le bien en surface se paye alors par le mal en profondeur !

10 lois fondamentales d'expansion/contraction économique

L'activité économique n'est pas exempte d'une dynamique propre expliquant son expansion, sa contraction et sa fin. 10 lois fondamentales s'appliquent à la base du fonctionnement de l'argent, de l'Offre et de la Demande :

Loi 1 de l'argent : Plus une masse d'argent est importante, plus celle-ci tend à grossir du fait de sa capacité à attirer l'argent, jusqu'à atteindre son point de rupture.

En d'autres termes, tout volume d'argent tend à grossir par la proportionnalité des intérêts qu'il génère jusqu'à atteindre un point d'éclatement, d'entropie. L'entropie est toujours corrélative de l'abondance et de ses excès.

Loi 2 de l'argent : Moins la masse d'argent est importante, moins elle interagit sur son environnement direct, jusqu'à ce que celui-ci s'atrophie ou disparaisse complètement.

En d'autres termes, le peu de possession, d'utilisation, de circulation de l'argent, entraîne une entropie individuelle puis collective par défaut de dynamisme créatif et d'usage.

Loi 3 de l'Offre : Plus une Offre est diversifiée, plus la Demande se fractionne et s'atomise d'elle-même jusqu'à se déplacer ailleurs ou s'éteindre.

En d'autres termes, plus une Offre se multiplie dans un cadre d'indifférenciation des attentes hyperciblées de la Demande, quel que soit le marché, plus elle se condamne à s'éteindre par défaut suffisant de Demande.

Loi 4 de l'Offre : Plus une Offre est personnalisée et/ou en adéquation parfaite avec les besoins humains (hyperciblage), plus elle se stabilise et se renforce dans la durée la plus longue.

En d'autres termes, la personnalisation de l'Offre est la condition essentielle de sa pérennisation auprès de la Demande.

Loi 5 de la Demande : Plus la Demande est satisfaite, plus elle se stabilise et devient pérenne.

En d'autres termes, toute Demande satisfaite dans ses attentes intimes devient fidèle aussi bien par nécessité que par intérêt.

Loi 6 de la Demande : Plus la Demande est insatisfaite, mal traitée par l'Offre, plus elle se venge en termes de déplacement vers la concurrence verticale ou horizontale.

En d'autres termes, lorsque l'Offre produit une aversion quelconque par le prix, une moindre qualité ou un défaut d'efficacité, elle enclenche un processus de rejet plus ou moins définitif chez la Demande.

Loi 7 de la taxation : L'usage de taxes fixes en pourcentage participe à l'inflation tarifaire en se nourrissant anormalement et sans raison économique de l'augmentation symétrique des prix de base, d'achat, des cours de référence.

En d'autres termes, il n'y a pas de valeur ajoutée supplémentaire dans le produit lorsque le prix augmente sous l'effet des taxes, sauf uniquement en faveur de l'entité qui les prélève.

Loi 8 de la taxation : Pour rendre justes, équitables et acceptables économiquement les taxes imposées, il est nécessaire de les plafonner en valeur fixe et non en % fixe.

En d'autres termes, une taxe doit rester une contribution active, prévisible et budgétée à l'avance par le citoyen, en faveur du fonctionnement normal des services publics. Elle doit respecter l'intégrité économique du consommateur/client final sans chercher à en abuser, le manipuler, le contraindre anormalement.

Loi 9 du Taux de Marque (TM) : Toute entreprise a le droit d'appliquer une valeur ajoutée dans la constitution de ses prix de différentes façons (différence entre le PV HT et le PA HT), à condition de ne pas abuser de la faiblesse ni de la dépendance de la Demande.

En d'autres termes, les coûts et charges imposées formant le Prix de Revient, ainsi que la marge bénéficiaire, doivent s'inscrire dans des taux, valeurs et/ou montants raisonnables, de façon à ne pas léser le pouvoir d'achat du client final.

Loi 10 du Taux de Marque (TM) : La valeur ajoutée de l'entreprise devient critique, voire déraisonnable, lorsque celle-ci produit artificiellement un « sur-prix » l'enrichissant aux dépens du pouvoir d'achat du consommateur/client final.

En d'autres termes, on peut parler de déviance commerciale légale, mais illégitime, dès lors que l'entreprise abuse de son pouvoir de production, fabrication, prestation, vente, obligeant la Demande à s'y conformer, surtout derrière les artifices séducteurs de la remise et des promotions.

Le paradoxe de l'intelligence humaine en économie

L'homme utilise sans s'en rendre compte autant son intelligence contre lui que contre autrui. L'explication est que l'intelligence est une arme cognitive à double tranchant, tant qu'elle est enfermée dans un espace mental plus ou moins sain, bien développé, formaté ou non, voire déformé et orienté. Par principe, toute intelligence s'inscrit forcément dans un continuum personnel précis et unique à l'unité de chacun(e). Si elle apporte des réponses pertinentes, permet d'élaborer des raisonnements logiques, prendre de bonnes décisions, assurer l'efficacité du comportement, produire des idées, envisager des solutions, utiliser la dimension mémorielle..., elle enferme toutefois l'esprit dans les limites endogènes de ses propres acquis et vécus, de ses capacités et potentiels, malgré des ouvertures constantes vers le monde extérieur, sans évoquer l'influence produite par les masses d'informations intégrées chaque jour. La problématique en économie, comme ailleurs, commence lorsque l'individu est atteint du syndrome du « nez dans le guidon » en étant totalement absorbé par les soucis du quotidien au niveau intime, privé, domestique et/ou professionnel, par la concentration, l'introspection, la réflexion, l'implication directe dans une tâche, voire par des pensées récurrentes, des doutes, des interrogations. Rappelons que, si l'intelligence permet de brasser beaucoup d'informations, d'en extraire des signifiants utiles, des réponses ad hoc, applicables dans la gestion du court terme, elle est souvent infirme d'une vision globale à moyen et long terme face à une complexité croissante. Elle tend alors à enfermer davantage l'individu dans ses certitudes malgré la magie des mots, des chiffres, des représentations multiples, en produisant un « neuroactivisme » pragmatique au réalisme ciblé, voire étroit. Généralement, l'intelligence ne fait qu'intégrer le passé, actualiser le passé au présent, gérer le présent, projeter le présent au futur (ou dans l'imaginaire), sans vraiment prévoir précisément l'avenir. Sauf, si l'individu possède en plus la force de l'instinct, la puissance de l'intuition, une clairvoyance et précognition, une créativité animée par le libre arbitre, ainsi qu'une capacité de synthèse suffisante, une anticipation vigilante et surtout l'objectivité comme qualité décisive, il peut alors dominer les conséquences, les effets induits et la finalité en économie comme ailleurs. Cela explique pourquoi beaucoup d'analyses et de raisonnements économiques voulus pragmatiques, tenus et affirmés par des individus technocratisés, académisés, autodidactes, formatés dans une spécialité, produisent autant de Vrai que de Faux, de réalisme que d'interprétation subjective, sans véritable consistance pour l'avenir, voire au présent. Et cela, d'autant plus, que l'individu est animé par un fort égo, l'imposition de soi, le narcissisme dans l'image donnée de soi, voire l'infatuation en tant que spécialiste ou expert.

Les limites synthésinales et consciencielles de l'intelligence humaine s'appliquent également à l'usage de l'IA, même si celle-ci démultiplie la capacité d'analyse d'un phénomène ou d'un sujet. La

problématique de l'IA est quasiment la même, mais à une autre échelle, en apportant des réponses utiles et pertinentes à court terme dans un monde connu et prévisible, mais en étant fondamentalement autobridée pour entrevoir la complétude du Vrai, de la Vérité, de la Réalité, à partir de ce qui n'existe pas encore, de ce qui n'est pas connu, de ce qui est imprévisible, de ce qui ressort du pur hasard. Aussi, la finalité de l'IA n'est pas seulement d'aider l'homme en surface des choses, mais aussi de se retourner contre lui, d'agir dans les profondeurs de l'intelligence humaine, tant que l'esprit humain est enfermé dans des certitudes conservatrices, que l'espace mental est formaté, cloisonné, contraint, aseptisé par des logiques causalistes. C'est exactement la même chose avec les usages et les applications faits de l'argent qui, en profitant aux uns ou à un moment donné, se retourne promptement contre ses utilisateurs à la moindre erreur, tout en se développant de manière entropique au détriment de l'environnement général comme aux dépens du plus grand nombre. On peut également étendre cette double réalité pertinence/entropie en économie à tous les autres domaines et activités humaines. Ce qui est sûr, c'est que, même en gérant bien le présent, on hypothèque forcément l'avenir. C'est le paradoxe de l'intelligence !

19. La responsabilité du Management et de la Gestion en économie

La plupart des grands problèmes sociaux et sociétaux proviennent directement du mauvais commandement, du mauvais management, ainsi que de la manière dont s'applique la gestion des hommes et des affaires. Contrairement à l'idée reçue que la hiérarchie est obligatoire et nécessaire pour assurer l'ordre collectif et dynamiser toute forme d'organisation, qu'en est-il lorsqu'il n'existe plus d'hommes de terrain motivés compétents et disciplinés, mais uniquement des personnels lassés, démotivés, obligés de rester à leur poste pour des raisons évidentes de survie, d'emploi, de rémunération ? C'est bien simple, les obligations contractuelles obligent à mobiliser des compétences professionnelles dans un rapport allant de $z\%$ à 100% des ressources globales (R_g) de chaque individu. Elles n'obligent pas à donner davantage dans le champ des potentialités intellectuelles et créatives, de la débrouillardise, des prises d'initiatives pouvant être utiles pour l'entité ou les opérations menées. On peut ainsi estimer, en moyenne, qu'un individu exerçant un travail sous contrat (embauche, mission, prestation...) dans le cadre d'un mauvais management ne donne de lui-même que $x\%$ de ses capacités (C) et $y\%$ de ses potentiels (P) sachant que, dans l'idéal, la globalité des ressources (R_g) intellectuelles, compétentielles, manuelles, mémorielles, neurocognitives, mentales, émotionnelles, physiques..., chez tout individu correspond à R_g avec $C+P = 100\%$ comprenant :

. **Les capacités (C)** qui correspondent à la partie visible, régulière, des ressources globales de chaque individu se manifestant par réflexe, habitude, automatisme, sollicitation ciblée ; aux traits saillants de la personnalité aussi bien au niveau physique que cognitif, motivationnel, actif, émotionnel, sensoriel, vestimentaire, social, appliqués dans le comportement général ; aux réponses rapides, pertinentes, prise de décision et d'initiative face aux situations rencontrées ; tout ce qui se rapporte aux acquis culturels, éducatifs, académiques, aux expériences vécues, aux diplômes, aux compétences techniques réelles, à la dimension mémorielle utilisable. En général, l'entière des capacités disponibles (C) n'est pas mobilisée, impliquant un rapport C_m (capacités mobilisées) = $x\%$ de C en sachant que C ne représente lui-même qu'une fraction de R_g : soit $C_m = [x\%.C/R_g]$

. **Les potentiels (P)** qui englobent toute l'intensité supplémentaire mobilisable dans chacune des capacités mobilisées en pouvant être n fois supérieures à celles-ci. Par exemple, l'accomplissement d'une tâche manuelle ou fonctionnelle régulière peut s'effectuer à seulement 40% de ce que l'on peut donner de soi dans une situation hyper motivante, hyper engageante ou de pure survie, soit un écart potentiel (n) de $2,5$ (soit 150% de réserve en plus à un moment t par rapport à l'existant) ce qui peut ensuite tout changer. Les potentiels incluent également bien d'autres aspects, comme des talents cachés ou inutilisés, d'autres facettes positives de l'intelligence, une profondeur dans les qualités relationnelles, la vraie puissance de la volonté, de la détermination, de la motivation face à des enjeux plus importants, en sachant alors prendre de bonnes décisions. C'est aussi des traits de personnalité non volontairement appliqués reposant sur un socle de valeurs évolutionnaires, des savoir-faire supplémentaires, un savoir-être en privé ou dans l'intimité non révélé. C'est encore des facultés d'apprentissage, d'agilité manuelle, créative, de débrouillardise, d'éclectisme culturel, souvent associés à une réserve d'énergie disponible

pour bien d'autres initiatives dans le management des hommes, des affaires et des situations. Soit le rapport Pu (Potentiel utilisé) = y% de P, sachant que P représente la différence entre Rg et C :
soit $Pu = [(Rg-C).y\%/100]$

Au final, la somme des capacités mobilisées et des potentiels utilisés sous forme de Ressources humaines appliquées (Ra) est égale à : $Ra = Cm + Pu$. Sauf individu exceptionnel, contexte particulier et ponctuel, il est très rare d'atteindre 100% de Rg ou de Ra tendant vers 100. C'est la raison pour laquelle, la productivité humaine naturelle ou normale est foncièrement relative et doit s'apprécier par rapport à son point d'équilibre (1/2 Rg). On peut ainsi considérer que toute variation de + ou - z% autour de 1/2 Rg définit un type positif, normal ou négatif de management :

Si Ra est inférieure à 1/2 de Rg → Mauvais Management → Forte perte de productivité
Si Ra est égal à 1/2 de Rg → Management normal → Normalité de la productivité
Si Ra est supérieur à 1/2 de Rg → Bon Management → Productivité améliorée

Considérant que la finalité du management consiste à optimiser les compétences humaines dans le but principal de remplir efficacement des tâches précises, d'avoir envie d'assurer contractuellement ou par engagement un rôle utile et productif en vue d'atteindre des objectifs bien définis, tout ce qui freine ou empêche cette optimisation doit être considéré comme du mauvais commandement, management et/ou gestion. Ce constat est applicable à toutes les activités liées à la sphère économique et financière signifiant que, pour réussir positivement, il faut mobiliser à la fois le maximum de ses capacités avec le meilleur de ses potentiels. Par principe sociétal, cette maximalité se traduit par la plus grande positivité dans la manière d'être, de penser, d'agir, de décider, de se comporter, d'utiliser l'économie et l'argent, qui elle-même repose sur l'ensemble des valeurs évolutionnaires (#14). Aussi, tout ce qui permet d'améliorer, d'augmenter, de qualifier la conscience humaine, ne peut que contribuer au bon commandement, management et gestion. En ne le faisant pas, l'humanité se condamne aux affres incessantes de la négativité et de la toxicité dans la manière d'agir, de décider, de se comporter, de produire, de travailler, de faire du business. On peut ainsi affirmer que le bon management consiste à exploiter et solliciter la plus grande partie des potentiels disponibles (en plus des capacités disponibles), alors que le mauvais management se limite aux capacités mobilisées. Une erreur magistrale considérant que les potentiels humains sont souvent largement supérieurs aux capacités mobilisées et/ou les amplifient fortement. *De facto*, plus la motivation est importante chez l'individu, plus le rapport CP augmente (↑), alors que plus l'individu est non motivé, démotivé par un mauvais commandement, management ou gestion, plus le rapport CP baisse (↓). Cela explique que la véritable « bonne » productivité repose uniquement sur le bon management des hommes, leur motivation permanente, voire le plaisir à travailler, sauf à utiliser le non-humain, les robots et autres automatisations. On peut même affirmer que moins les personnels sont motivés à travailler et à donner le meilleur d'eux-mêmes par la faute d'un mauvais commandement, management et/ou gestion, plus il est nécessaire de leur imposer des procédures et des ordres contraignants pour obtenir le minimum nécessaire, jusqu'à leur substituer la robotisation, l'IA et autres technologies de remplacement. C'est en cela que le commandement et le management sont totalement responsables du niveau de performance atteint en microéconomie, voire en macroéconomie (leaders nationaux, élus politiques, gouvernants).

Motivation importante → CP↑ → bonne productivité
Non-motivation → CP↓ → mauvaise productivité

Les effets du mauvais commandement, du mauvais management, de la mauvaise gestion

Dans beaucoup trop d'entreprises privées et d'entités publiques, les personnels sont lassés du comportement des managers, de leur obsession gestionnaire, de leurs méthodes autoritaires, relayant la dictature de l'argent et des enjeux économiques sur la dimension sociale et humaine. Tant que les individus jouent le jeu et acceptent la pression constante exercée sur eux moyennant emploi, salaire, titre, valorisation, morale avantages divers, la vénalité morale et contractuelle l'emporte sur le besoin d'autonomie. En d'autres termes, les attitudes de passivité à subir les ordres, d'imposition de soi par le titre et le statut, d'esprit manipulateur dans les subtilités de multiples stratagèmes, de défoulement agressif sur plus faible que soi, compensent tout ce que l'on ne peut pas faire en interne, ou ailleurs, dans une affirmation naturelle et positive de soi. Aussi, la détérioration comportementale qui en résulte, le bridage dans l'Intelligence Relationnelle (#28), s'oppose à la libre expression des valeurs

évolutionnaires. Les responsables de tout cela sont tous ceux et celles qui pratiquent un mauvais commandement, un mauvais management, une mauvaise gestion des ressources humaines. En contraignant les personnels compétents à n'être que des exécutants dans une spécialisation donnée, il est évident que ceux-ci n'ont pas envie d'aller « au rupteur » de leurs capacités et potentiels. À l'inverse, tout individu compétent, libre de ses mouvements, autonomisé, conscient de ses responsabilités, n'a aucun besoin d'être dirigé ou qu'on lui dise ce qu'il doit faire, en se comportant naturellement de manière autonomisée et autodisciplinée. C'est là que le commandement atteint ses limites dans la conduite à tenir, dans le bon geste à faire, dans la bonne réponse à apporter et que la hiérarchisation verticalisée n'a plus lieu d'être, sauf envers les personnels et populations non éduquées, frustes, peu ou pas compétentes. Aussi, continuer à faire perdurer par pur conservatisme les modèles de commandement recourant au productivisme, à l'autoritarisme, au management par la peur, à la politique du chiffre, à la dictature du résultat, est le signe que l'entreprise, le service ou l'entité fonctionne mal et/ou qu'elle a de mauvais chefs, relais et dirigeants. Lorsque le middle management relaie ce type de comportement, il porte une énorme responsabilité en ne mobilisant que les capacités contractuelles (Cm), tout en se privant d'une grande partie du meilleur de chaque individu (Rg). Il en résulte alors un « plafond de productivité » créant les conditions de l'entropie humaine au sein de toute entité économique (comme ailleurs).

Les 3 mauvaises pratiques CMG

C. Le mauvais commandement (direction) dur, froid, sans empathie ni écoute, irrespectueux du bien-être des personnes, volontairement distant et non disponible en s'isolant dans sa tour d'ivoire, pratiquant le césarisme par la concentration de tous les leviers du pouvoir en étant seul à décider, en n'ayant que peu d'humanité, mais beaucoup d'égoïsme, de vanité, d'orgueil, en défendant d'abord et avant tout ses propres intérêts financiers, son poste, son rôle, dans un cadre d'égoïsme, de vanité, d'orgueil. C'est aussi le fait de ne jamais s'impliquer sur le terrain en fuyant ses responsabilités, jusqu'à détruire la confiance dans le chef ou la direction en agissant secrètement, sans jamais informer les collaborateurs ou seulement après.

M. Le mauvais management (middle management) autoritariste, agressif, manipulateur, intimidant, pratiquant la critique permanente, obsédé par le contrôle, le micromanagement (zéro délégation, faible autonomie, méfiance permanente...), en entretenant la confusion, la division au sein du groupe, en s'appropriant la réussite des autres, en n'aidant pas les collaborateurs en difficulté, en imposant des objectifs irréalistes sans se soucier de l'état de fatigue ou de la réalité des conditions de travail, en agissant selon les humeurs du jour, en changeant d'avis ou de posture en fonction de la direction du vent sans jamais défendre le travail des subordonnés auprès des n+1...

G. La mauvaise gestion (technocratie interne) fondée sur le productivisme voulant produire toujours plus en recourant à la politique du chiffre, à la dictature du résultat, avec pour seul horizon le profit et les dividendes pour les actionnaires. C'est aussi le parti pris total de la direction contre les intérêts du personnel en le mettant à rude épreuve dans les cadences de travail, les objectifs à atteindre, dans un formalisme procédural et administratif gros consommateur de temps et d'énergie. C'est également le fait de cacher, masquer la vérité des faits ou, au contraire l'exploiter à fond pour orienter les décisions managériales et directoriales dans telle ou telle direction. C'est encore créer, alimenter un mauvais climat en interne en mettant le personnel sous pression permanente jusqu'à favoriser la sanction, le départ ou le licenciement de certain(e)s.

20. Origine de la pauvreté

Le plus gros point faible de l'économie et de la finance est de faire perdurer la pauvreté à l'avantage de l'enrichissement des plus nantis, tout en limitant le niveau de vie du plus grand nombre, y compris celui des classes moyennes. La lutte contre la pauvreté est donc un enjeu essentiel au présent comme dans le futur collectif. Si devenir riche se comprend aisément, être pauvre est un combat de chaque instant bien plus dur à mener contre soi-même, contre les autres, contre les systèmes dominants, contre les difficultés et les duretés de la vie. Par principe sociétal, la pauvreté, qu'elle soit absolue ou relative, consiste à ne pas disposer d'argent, à être privé(e) de ressources matérielles suffisantes, à devoir vivre le quotidien avec un pouvoir d'achat insuffisant, affectant directement la santé, la durée de vie, la qualité de vie, le bien-être individuel et collectif, par la privation de nombreux besoins à satisfaire. Dans la

continuité du livre « [Carrés Monthomiens - La boussole de la pensée humaine](#) - Ed M3 Éditions Numériques - 2014) il existe forcément des raisons pour cela. La question cruciale est de savoir pourquoi, malgré les progrès sociaux et les grandes évolutions économiques, la pauvreté persiste, voire se développe dans toutes les sociétés contemporaines, avec autant d'enracinement sociétal, d'acuité économique, d'importance dans le nombre de personnes concernées. La problématique sociétale est donc de questionner sur l'omniprésence de la pauvreté en tant que prolongement normal (ou pas) du fonctionnement économique des organisations humaines, en tant que prolongement naturel de l'ordre social, en tant que condition humaine artificiellement créée et entretenue par les systèmes dominants. En d'autres termes, existe-t-il derrière la pauvreté une fatalité que doit subir indéfiniment toute une partie de la population du monde. Est-ce normal (ou pas) que préexiste un rapport socio-hiérarchisé dans les conditions de vie humaine, citoyenne et sociétale avec la présence de riches, de nantis, de classes médianes et d'exclus ? C'est aussi se poser la question de savoir ce qui est légitime (ou pas) dans le partage économique et sociétal des ressources disponibles.

15 questions essentielles à se poser sous forme de « Carré Monthomien »

1. Est-ce que la pauvreté est le pendant naturel de la richesse, comme le noir l'est du blanc ?

a. Oui, car les principes économiques imposent que l'investissement et le contrôle de l'Offre par certains dominant toujours sur la Demande s'appliquant au plus grand nombre.

b. Non, car l'importance des classes médianes face aux classes riches et pauvres prouve qu'il est possible d'exclure à grande échelle la pauvreté, dès lors que la condition sociétale est régie de manière démocratique et équitable.

c. Non, car la répartition des richesses procède purement d'un acte égoïste d'appropriation de certains dominants aux dépens des autres et, qu'il peut toujours exister un moyen terme sans véritable pauvreté des uns ni relative richesse des autres.

d. Oui, car dans tout système, la richesse des uns dans la façon de l'accaparer et d'en devenir propriétaire s'appuie sur un principe de dominance, faisant que la pauvreté absolue ou relative des autres traduit mécaniquement un état de dominé.

2. La démocratie favorise-t-elle la réduction de la pauvreté ?

a. Oui, lorsqu'elle est correctement appliquée dans l'ordre social, politique, mais aussi économique et financier.

b. Non, lorsque l'application des principes de démocratie est à plusieurs vitesses dans le même pays.

c. Oui, lorsque des mesures politiques et citoyennes de partage des richesses, des ressources et des revenus sont garanties de manière équitable.

d. Non, tant que le conservatisme droitier infiltre le système national au cœur même de la démocratie.

3. Est-ce que la pauvreté est entretenue volontairement et/ou artificiellement par les tenants du pouvoir et de l'influence en société ?

a. Oui, car par principe économique favorisant la dominance de l'Offre aux mains de l'élite, des influents et des puissants, plus il est possible de gagner d'argent, plus il est nécessaire d'utiliser les ressources humaines disponibles en les faisant payer cher et régulièrement, consommer le plus possible, travailler à moindre coût, longtemps dans la plus grande productivité.

b. Oui, car la sélection naturelle entre individus fonctionne à l'instar d'une course de fond avec peu de gagnants au final et beaucoup de perdants à l'arrivée, entraînant le fait que plus la masse est pauvre, plus elle devient dépendante du système, plus facilement soumise à ceux qui la nourrissent et l'emploient.

c. Oui, car pour maintenir un rapport de dominance dans toute société traditionnelle, il est nécessaire de créer les conditions d'une domination économique, financière et fiscale, qui puisse entraîner des différentiels sociaux forts de nature à réduire, stabiliser et/ou contrôler les exigences multiples du plus grand nombre, ce qui entraîne mécaniquement l'existence d'écarts de revenus, de patrimoine, de niveau de vie, de statut social.

d. Non dans un cadre démocratique, car plus un pays est pauvre, moins il favorise la qualité de vie du plus grand nombre, entretenant alors une insatisfaction chronique au sein des populations propice à la récurrence de nombreuses crises.

4. Est-il possible que la richesse existe sans pauvreté ?

a. Oui, dans un cadre de solidarité citoyenne en faisant en sorte que la richesse serve non pas à rendre encore plus riches les gens riches et nantis, mais à favoriser la satisfaction des besoins vitaux de l'ensemble des individus en réduisant l'égo et l'ambition de certain(e)s.

b. Non, tant que la société et les lois de l'économie favorisent un enrichissement personnel sans limites, une prédation légalisée des ressources communes, la propriété avec rente anormale de situation, le statut social élitiste, l'exercice hiérarchisé du pouvoir, l'influence par l'intelligence perverse ou manipulatrice afin de posséder légalement ou illégalement toujours d'argent aux dépens des autres.

c. Oui, en mettant en place un contrat social qui efface les valeurs sélectives, rentières et propriétaires de l'argent principalement issues des principes actifs de la dominance et de l'animalité en l'homme. Il suffit d'avoir la volonté collective de substituer aux arborescences conservatrices de contrôle des sociétés humaines par la méritocratie systémique (#15, #36), un autre modèle culturel plus citoyen, plus avancé, se fondant sur un faisceau positif de valeurs évolutionnaires (contributions, efforts fournis, énergie développée, partage, courage dans les actions menées...).

d. Non, car l'homme commun non abouti est ainsi fait qu'il a besoin de se nourrir de confrontation, de concurrence, d'ambition, de prédation, d'exercice de domination sur son environnement comme sur autrui.

5. La pauvreté ressort-elle forcément de la loi de la sélection naturelle ?

a. Oui tout à fait, dans un système sociétal fortement animé des principes actifs de l'animalité en l'homme (hiérarchie dominance, rapport de force, instinct de propriété...).

b. Non, lorsque la société décide qu'il peut en être autrement du sort économique des gens, en faisant évoluer et appliquer les bonnes pratiques démocratiques et citoyennes.

c. Non, si l'on considère que la volonté humaine peut dompter toute forme de tendances innées en favorisant, à la place, de nouveaux tropismes sociaux et relationnels rendant secondaires les rapports instinctifs ou fantasmés à l'argent.

d. Oui, lorsque les règles du jeu sociétal favorisent l'existence de perdants (pauvres, exclus) et de gagnants (riches, nantis, influents), par la permanence d'un clivage social accepté et/ou volontairement structuré à sa base par des règles structurelles, des usages et autres pratiques légales.

6. Est-ce que la pauvreté est une incapacité chronique et/ou une position inconsciente à ne pas vouloir entrer dans le jeu des valeurs liées au pouvoir de l'argent ?

a. Non, car tout individu sain de corps et d'esprit qui obtient un pouvoir d'achat ou d'influence lui permettant de réaliser ses envies, attentes et besoins, ou ceux d'autrui, choisit toujours de les réaliser lorsqu'il en a les moyens.

b. Non, car la frustration ou le manque lié à l'état de pauvreté ne résiste pas devant la possibilité d'atteindre, grâce à l'argent, l'état de pleine satisfaction de certains besoins humains.

c. Oui, car l'argent pollue l'esprit humain et les relations aux autres en produisant, au final, plus de malheurs, soucis, stress et conflits chez tous ceux qui lui sont trop attachés par vénalité et intérêts, qui sont addicts à la consommation ou encore esclaves d'un certain confort de vie.

d. Oui, car les privations régulières que cela suppose réduisent *de facto* l'intensité des besoins. De la même manière, le sentiment d'être exclu, rejeté, démuné, en ne devant rien à personne, en assumant sa condition part la force des choses est souvent perçu comme relativement plus confortable mentalement que l'obligation de paraître ce que l'on n'est pas, de subir la contrainte permanente d'un statut social totalement normé et non authentique, de s'apercevoir que son petit pouvoir de nanti est très relatif et fragile, en produisant une insécurité mentale plus forte à devoir constamment lutter contre l'adversité de la vie par peur de tout perdre, de régresser dans l'ordre social, d'être rejeté, de se retrouver dans une situation de *has been* (avoir été), d'avoir possédé, de ne plus rien avoir.

7. L'état de pauvreté est-il si difficile à vivre ?

a. Oui, car certains moments sont très durs à vivre, notamment en matière d'alimentation, de chauffage, d'accès à l'eau et à l'énergie, de manque de soins, d'insatisfaction permanente dans de nombreux besoins et attentes jugés ordinaires et normales pour qui dispose d'un pouvoir d'achat suffisant.

b. Oui, car la spirale de la pauvreté crée l'exclusion dans la société, aussi bien au niveau administratif que dans le cadre d'une citoyenneté normale, en termes d'employabilité, d'accès à certains lieux, services, produits, comme en tirant et retenant constamment les individus vers le bas de cette condition.

c. Oui, car la pauvreté ne favorise pas l'éducation, la formation, l'émancipation des individus, l'accès à l'information et aux médias, l'échange équilibré et régulier avec le reste de la société, ou alors à un

niveau relativement primaire, basique, vulgaire, favorisant des déviances morbides (alcoolisme, drogue, psychiatrie...).

d. Non, lorsque l'on s'est volontairement détaché des biens matériels avec l'esprit mobilisé sur une passion, une vie simple et modeste, une croyance illuminée, une foi opiniâtre.

8. La pauvreté affecte-t-elle les besoins humains et inversement ?

a. Oui, car la plasticité des besoins humains modelés, réduits ou éteints depuis longtemps par une situation de pauvreté fait que le Degré est de faible intensité en se contentant largement des ressources existantes, voire même y trouver une raison suffisante de survivre, de rester comme l'on est, de ne pas chercher à faire mieux, autrement ou plus.

b. Oui, car la pauvreté conjoncturelle provenant des aléas et des accidents de la vie, de mauvaises décisions de gestion, entraîne une décompensation, une rupture d'habitudes dans le fonctionnement des besoins dominants génératrice de dépression, de mal-être, d'insatisfaction chronique, de frustration, jusqu'à se transformer en déviance, en délinquance, en pratiques manipulatoires ou agressives.

c. Oui, car le niveau de faiblesse dans l'intensité des besoins vitaux affecte, en retour, l'état de pauvreté en formant un frein puissant à toute forme d'élévation possible, en réduisant les pulsions de mieux-vivre, en neutralisant les envies d'ambition, la motivation à se dépasser, à rechercher de meilleures conditions de vie.

d. Non pas de manière significative chez celui ou celle qui dispose d'un mental solide, d'une forte personnalité en amenant l'individu à relativiser la situation, à profiter encore plus de tous les petits bonheurs et plaisirs de la vie, de sérénité, de joie simple, à se donner des objectifs accessibles à la hauteur des moyens disponibles. Il en ressort alors que la pauvreté enrichit l'âme des individus, alimente naturellement la solidarité, la fraternité, alors que la richesse l'appauvrit en produisant un effet astringent sur la joie de vivre : un véritable paradoxe !

9. La pauvreté relève-t-elle d'une attitude mentale à polarité négative ?

a. Non, car elle traduit plus une situation objective impliquant de subir contre son gré la réalité de son sort, de son destin, des épreuves routinières, certains états d'être instables, impliquant davantage de mal-être que de bien-être.

b. Non, car il y a de la dignité à accepter son sort sans se plaindre, ni se victimiser, comme de ne pas vouloir empiéter sur les plates-bandes des autres, à ne pas s'imposer aux dépens d'autrui, à ne pas chercher à léser autrui, comme le font sans aucun scrupule ni remords certains détenteurs de richesse.

c. Oui, car elle révèle chez certains d'une grande passivité à subir et accepter son sort en manquant d'ambition, d'intelligence réactive, d'énergie, d'audace, d'esprit combatif à lutter, à oser, à entreprendre, à prendre des risques, à s'exposer davantage devant l'adversité.

d. Oui, car elle traduit *a priori* plus un état psychologique de perdant, de soumission, de passivité, de posture dominée, qu'un vrai mental de gagnant et de dominant.

10. La pauvreté est-elle animée foncièrement d'une jalousie chronique et/ou existentielle à vouloir limiter la richesse des autres, plutôt que de l'obtenir pour soi-même ?

a. Oui, car fondamentalement l'esprit humain peu ou faiblement cultivé, inabouti ou frustré, tend plus à manifester spontanément de l'agressivité et de la jalousie contre les autres, que de la proactivité dans l'effort à entreprendre, dans l'acquisition de compétence et de savoir-faire pour s'en sortir par lui-même.

b. Oui, car l'envie de voir les autres perdre ce qu'ils ont où être au même niveau que soi est un souhait très fort lorsque celui-ci est animé par le sentiment qu'ils ne le méritent pas, qu'il existe une injustice sociale.

c. Oui, car l'appartenance à une classe sociale défavorisée pousse, d'entrée de jeu, toute possibilité d'ascenseur social pour le plus grand nombre, sauf par les voies illégales, la corruption, la délinquance, jusqu'à justifier ainsi une revanche sociale.

d. Non, car les valeurs et les besoins du pauvre sont souvent bien différents des valeurs et des besoins du riche, faisant que les deux mondes peuvent cohabiter sans s'exploiter, sans se jalouser.

11. La pauvreté est-elle une conséquence du système sociétal et économique en place ?

a. Oui, car tant que le système capitaliste oriente le destin collectif des hommes, celui-ci n'a aucun intérêt à changer l'ordre instauré, car ce serait alors signer le début de la fin pour lui et ses acteurs, comme de toute forme d'organisation fondée sur l'élitisme, l'autorité, la crainte, le rapport de force, le pouvoir, la hiérarchie, l'influence, la soumission à l'autorité...

b. Oui, car tant que le système est de nature collectiviste, celui-ci n'a aucun intérêt à favoriser de meilleures conditions de vie ou aspirations à l'enrichissement personnel, au risque alors de perdre son ascendant politique et idéologique sur les populations.

c. Oui, car quel que soit le système en place, le choix de vie, les traditions, les us et coutumes, les valeurs impulsées par le milieu familial, l'éducation, la formation, l'environnement collectif, déterminent la manière dont on se positionne par rapport à l'économie, l'emploi, le métier exercé, le niveau de revenus obtenus.

d. Oui, car toutes les sociétés influencées par les dogmes religieux et/ou par des croyances valorisant la morale, l'obéissance, le fatalisme dans l'acceptation d'une vie dure et subie sur Terre, ne peuvent que perpétuer des modèles fatalistes amenant à accepter de manière vertueuse la condition humaine de la pauvreté avant d'envisager « l'accès au paradis ».

12. L'état de pauvreté souffre-t-il réellement d'un rejet de la part du reste de la société ?

a. Oui, car il matérialise visiblement l'échec, la « victimisation », l'incapacité à sortir par le haut d'une situation sociale et/ou économique, alors que d'autres s'en sortent bien et ce, d'autant plus, que la solidarité nationale a un coût fiscal et social s'imposant à l'ensemble de ceux devant payer leurs taxes et impôts.

b. Oui, car il perpétue souvent des opinions toutes faites, des *a priori* de défiance, de manque de dignité, de moindre qualification, de primarité dans la vie sociale, voire de violence endogène, non compatibles avec l'état de droit, les normes morales, une citoyenneté exemplaire.

c. Oui, car il offre aux nantis, aux riches, aux acteurs économiques, le contre-exemple parfait de ce qu'il ne faut pas être, ne pas subir, pour ne pas rétrograder dans l'ordre social, justifiant davantage encore le fait que « *la fin justifie les moyens* » en matière d'argent, que seules les valeurs capitalistes permettent de sortir par le haut de la pauvreté.

d. Non, parmi les gens aboutis et vraiment intelligents qui savent que l'exposition de la richesse face à la pauvreté relève toujours d'une vanité imbécile, égoïste, narcissique, perverse, voire de la psychiatrie.

13. Est-ce que l'homme pauvre est moins important que l'homme riche ?

a. Non, car le talent, l'intelligence relationnelle, les capacités manuelles, les potentiels créatifs, la sensibilité, n'ont pas de liens directs ou innés avec l'économie, l'argent et la richesse qui, au contraire, tendent à enfermer les gens dans des conduites sans humanité, stéréotypées, artificialisées, non sincères.

b. Non, car la contribution sociétale du pauvre n'est certes pas économique et financière, mais le plus souvent reproductive et génétique favorisant la régénération des populations, la survie de l'espèce humaine, ethnique. Elle est aussi sociale en matière de cohésion communautaire, de solidarité et fraternité, ainsi que culturelle en matière de transmission de traditions, de folklores, de croyance, de morale religieuse sincère, ainsi que particulièrement productive en tant que force de travail dans tous les rouages des activités utiles en société.

c. Non, car les qualités profondes des hommes et des femmes représentant une partie du genre humain paupérisé sont souvent plus solides, combatives, courageuses, voire inversement proportionnelles aux masques, rites, bonnes manières et autres formes d'hypocrisie, utilisés dans le monde assez peu naturel et surfait des riches entre eux.

d. Oui à l'évidence, dans le monde relatif des puissants, des affaires nationales, de la hiérarchie sociale, des grands investissements, en n'apportant à l'unité que très peu de valeur ajoutée contributive au progrès technique, technologique, scientifique, industriel..., qui souvent se retourne ensuite contre eux.

14. La réduction, voire l'extinction de la pauvreté, doit-elle devenir un enjeu majeur du III^e millénaire ?

a. Oui assurément, en domptant à la fois les pratiques économiques, financières et non démocratiques perçues comme toxiques, prédatrices, immorales, tout en permettant aux individus d'accéder à l'aboutissement de soi, seul véritable régulateur capable de faire évoluer de manière forte et positive les mentalités, les attitudes et les comportements en mode collectif.

b. Oui, car la pauvreté n'est pas seulement une réserve de main-d'œuvre bon marché, une variable d'ajustement économique, mais aussi et surtout un véritable frein sociétal, un limiteur de progrès social et d'épanouissement individuel, donc de privation de nouvelles capacités compétentielles, de potentialités latentes surprenantes. De ce point de vue, toutes les formes de contraintes mentales, judiciaires, sécuritaires ou économiques ont le même défaut, qui est de retarder inutilement (sauf au profit de certains) les avancées citoyennes, les grands progrès sociaux ouvrant sur une Offre élargie,

notamment en microéconomie, bioéconomie et nanoéconomie. En se privant d'une Demande encore plus massive et constante dans la consommation générale, l'économie gagne en coûts réduits, mais perd en chiffre d'affaires. En mettant hors-jeu une bonne partie de la population, l'économie se prive également de nouvelles recettes fiscales, de flux d'échange augmentés, d'épargne nationale..., jusqu'à s'effondrer sur elle-même à terme. On peut ainsi dire que si la pauvreté génère une entropie individuelle, lorsqu'elle devient collective, ou à grande échelle, l'entropie se déplace au cœur de l'économie jusqu'à son effondrement programmé.

c. Oui, en créant un nouvel ordre démocratique qui efface la notion de pauvreté et de richesse, tout en conservant les principes actifs de la sélection naturelle, mais en éradiquant toute forme de référence au cadre primaire de la loi du plus fort, de la loi de la jungle. Il faut pour cela sortir par le haut de tous les archétypes de l'animalité en l'homme, en misant délibérément sur les points forts de l'humain et non plus sur ses points faibles. Il s'agit simplement de favoriser, dès le plus jeune âge et pour chaque individu, des valeurs évolutionnaires autoproductives, tout en réorganisant parallèlement le fonctionnement des systèmes et la gouvernance sociétale (#52) à partir d'autres stratégies de développement, d'autres modèles politiques (#51) avec des leaderships moins conservateurs, d'autres méthodes relationnelles plus ouvertes, positives et motivantes (#28).

d. Oui, car sans audace ni courage à revoir les modèles sociétaux conservateurs, néoconservateurs, libertaires et autres, c'est la planète tout entière qui s'expose de manière exponentielle aux crises, aux déséquilibres, aux conflits géopolitiques, dans des cycles sans fin alimentant en continu la peur, la haine, la frustration, la jalousie, la désespérance, l'intolérance, aux dépens évidents du plus grand nombre. En cela, il faut stopper les dérives de l'économie mondialisée et de la haute finance profitant principalement aux minorités de gens riches, toujours plus riches, toujours plus minoritaires dans la société. Il faut inverser la grande médiocrité morale de ceux qui s'enrichissent aux dépens des autres, utilise la pauvreté pour s'enrichir, et qui sont condamnés à apparaître aux yeux de la « future histoire » comme des crétins fortunés, intelligents, bien habillés, mais des crétins tout de même !

15. Est-ce que l'argent anime structurellement l'agressivité humaine ?

a. Oui, en animant constamment les instincts basiques de domination de l'homme sur l'homme

b. Oui, sans aucun doute en alimentant la compétition et la rivalité entre les hommes

c. Oui, de manière chronique par l'insatisfaction, la frustration de certains besoins

d. Oui, par l'évidence de la division des classes entre riches, pauvres et classes moyennes

Les fondements de la richesse

Devenir riche est le fantasme de beaucoup d'individus. Pour y arriver, il existe une vingtaine de voies à suivre pouvant se cumuler entre elles. Ainsi, au-delà de l'activité entrepreneuriale classique avec la création de biens et de services dans le cadre d'une montée en puissance régulière, rapide et/ou d'une forte croissance, au-delà des pratiques connues comme investir à bon escient, contrôler ses dépenses, bien gérer son patrimoine et ses actifs, épargner avec discernement, la plupart des origines de la richesse proviennent de... :

- . L'héritage direct, par succession testamentaire, donation
- . La vente d'une entreprise, d'une start-up prometteuse
- . Le milieu familial aisé, l'entourage familial, l'appui des amis
- . Les gains d'argent au jeu de hasard, paris sportifs, loto...
- . Le contrôle d'un marché de manière monopolistique, oligopolistique
- . Une offre haut de gamme avec des prix élevés, de fortes marges, de gros profits
- . Une rémunération importante à la façon américaine des capitaines d'industrie
- . La revente ou commercialisation d'une bonne idée, d'une invention, d'un brevet
- . La notoriété dans les activités artistiques, spectacles à la mode, cinéma, chanson, peinture...
- . Les fortes commissions dans le business, l'intermédiation d'affaires légales ou douteuses
- . La vente d'un patrimoine immobilier, tableau coté, objet rare de collection...
- . La spéculation boursière, trading, placement à risque, utilisation de l'IA dans les cours boursiers
- . L'arnaque, l'escroquerie organisée avec de faux produits, faux rendement, la crédulité des personnes
- . Une activité professionnelle fortement rémunératrice (notamment banque, finance, santé, tech...)
- . Investir dans l'immobilier grâce au crédit bancaire
- . Faire plusieurs business en même temps en multipliant les sources de revenus
- . La délinquance par le vol, la fraude, le racket, l'extorsion, la drogue, la traite humaine...
- . Utiliser les réseaux bien placés, être proche d'un(e) ultra riche

- . Cybercriminalité, pyramide de Ponzi, cryptomonnaies...
- . Devenir gourou, créer, animer une secte, pratiquer l'emprise mentale

Pourquoi, les gens riches ont-ils généralement la grosse tête ?

À l'instar des élites, des peuples, des gens connus, des élus, des politiques, des dirigeants, de tous ceux qui détiennent un pouvoir, les gens riches et ceux concernés par l'ultrarichesse entrent dans un univers mental spécial qui les isole de 99,9% de la population ou presque. Le rôle de décisionnaire, d'autorité morale ou statutaire, change forcément le rapport au monde, la prise en compte de la réalité, la gestion des questions du quotidien, la notion même de relationnel avec les autres en l'artificialisant pour maintenir une image de dominance, une apparence respectable. C'est le cumul intellectuel de multiples informations et savoirs souvent contradictoires, la charge mentale cumulant à la fois des décisions importantes à prendre, l'usage d'informations confidentielles, les relations d'influence à créer et à entretenir, la supervision des cours boursiers, les négociations d'argent à mener en fonction d'objectifs précis, le contrôle du fonctionnement interne au sein du groupe d'entreprises, les problèmes judiciaires ou juridiques, les soucis d'argent à gérer en permanence pour ne pas en perdre et en gagner beaucoup (optimisation, évasion fiscale légale ou illégale, investissement, rachat, cours des actions...), le rôle familial et de couple à tenir, les activités de loisirs, sportives, festives, événementielles à enchaîner les unes après les autres..., qui déforment insidieusement l'esprit humain des personnes ayant un pouvoir de richesse. Cette déformation est intrinsèque au rôle de leadership à exercer sur les personnels, sur les systèmes en place, sur les alliés et concurrents, sur les pairs. Elle tient également à l'idée que l'on se fait de sa propre représentation dans la société (narcissisme, égocentrisme, égotisme, nombrilisme, imposition de soi, vanité, orgueil, arrogance...). À cet état psychologique totalement façonné par la vie, par les bonnes et le plus souvent les mauvaises expériences vécues, s'additionnent chez la plupart d'entre eux d'évidentes qualités vertueuses et d'autres qui le sont beaucoup moins, comme :

- . Un patrimoine génétique particulier structurant la personnalité
- . Une intelligence souvent supérieure aux autres
- . Une capacité opérationnelle à rebondir hors du commun
- . Une ingéniosité à trouver des réponses pertinentes face aux problèmes rencontrés
- . Une force de travail, une énergie, un temps de veille, supérieur à beaucoup
- . Une résistance mentale augmentée face aux difficultés, problèmes, épreuves de la vie
- . Un blindage cognitif, intellectuel, professionnel, avec l'entourage, le reste de la société
- . Une capacité décisionnelle renforcée par les habitudes, la routine quotidienne, l'expérience
- . Un réalisme capable de trancher rapidement dans le vif
- . Une gestion du temps hyper organisée laissant peu de place au naturel et à l'authenticité

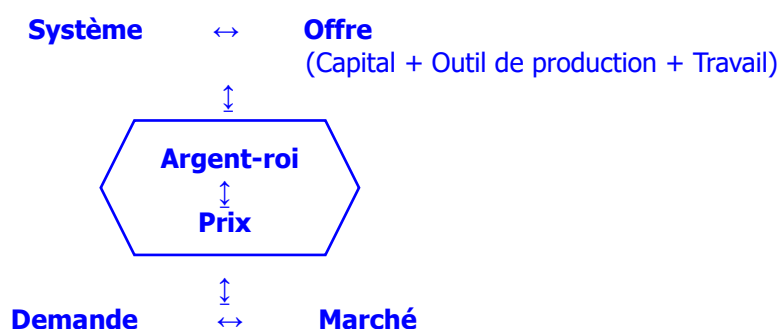
C'est également le plus souvent :

- . Un mépris pour tous ceux et celles qui se laissent dominer, soumettre, obéir, sans s'affirmer
- . Un cynisme amenant à être dur, à mentir, à n'avoir aucune émotion dans les affaires
- . Une paranoïa à voir partout des ennemis, des pièges, des manipulations, des hostilités
- . Une détermination dans les affaires, mais un manque de cran à reconnaître les faits, sa responsabilité
- . Une fausse empathie envers les autres, un faux humanisme, malgré le « charity-business »
- . La peur des gens, des personnels, des populations, lorsque ceux-ci bougent, manifestent, critiquent
- . Le sentiment profond de ne pas mériter sa vie, surtout en cas d'héritage, de protection par autrui
- . Le besoin de se sentir protégé, en sécurité, avec un milieu totalement placé sous contrôle directif
- . Les compromis cupides jusqu'à perdre tout sens de l'honneur, de la dignité, de la loyauté
- . Un protocole d'approche hyper filtrant, un manque de disponibilité et d'accessibilité

21. Les 6 grands déterminants de l'économie moderne

Contrairement à ce que l'on croit généralement, l'économie ne relève nullement d'une approche binaire ni purement causaliste du type Offre/Demande, Acheteur/Vendeur, Prix d'achat/Prix de vente, Crédit/Endettement, Recette/Dépense, Coût/Marge, Profit/perte, Gagnant/Perdant..., mais d'une combinaison étroite entre 5 déterminants fondamentaux : **Marché – Offre (incluant la notion de Capital et de Travail) – Demande – Système – Prix**. Tous ces déterminants gravitent autour de la **notion centrale d'Argent-roi** avec l'ensemble des notions, approches, méthodes et champ lexical

formant son univers d'application. De manière encore plus précise concernant la notion d'Argent-roi, on ne peut dissocier l'Argent du Prix. Il n'y a pas de Prix sans Argent et d'Argent sans Prix, ni de relation Argent/Prix sans l'influence directe ou sous-jacente des autres déterminants. On peut ainsi affirmer que la relation Argent/Prix est forcément corrélative en totalité, ou en partie, d'une Offre de produit/services/prestations/conditions commerciales, d'une Demande provenant d'attentes psychologiques et/ou de catégories de besoins à satisfaire, d'un Marché identifié par la psychotypologie des clients/consommateurs/utilisateurs, par la catégorie socioprofessionnelle (CSP), ainsi que par la concurrence verticale et horizontale en place. À cela s'ajoute l'influence directe ou indirecte des systèmes dominants (#52) eux-mêmes impulsés, orientés, structurés, par la dimension politique, partisane, idéologique, législative et/ou par une succession d'alternances dans la gouvernance nationale. *De facto*, rien n'est jamais uniquement binaire, tout est multifactoriel en économie. Par principe, il ne peut y avoir d'Offre, de Demande, de Marché, de Système, sans la présence centrale de la relation **Argent-roi/Prix (ArP)** et de ses interactions permanentes avec chacun des déterminants. Sans ces relations fondamentales, il ne peut y avoir aucune économie marchande et non marchande durable, aucune activité financière capable d'influencer le dynamisme des sociétés modernes, aucune possession ou dépossession d'argent.



Définition des notions

Marché : représentation ciblée plus ou moins précise d'une communauté réelle et virtuelle d'acteurs économiques, d'une diversité d'agents économiques, intéressés par la même Offre, agissant dans de multiples secteurs d'activité, implantés sur différents territoires, identifiés à partir de critères spécifiques, d'une typologie (ménages, prospects, clients, consommateurs, utilisateurs...), de catégories socioprofessionnelles, de grands groupes de population. Le marché inclut également la concurrence verticale, horizontale, les nouveaux entrants, dans une diversité complémentaire ou substitutive d'offres identiques ou différentes. Le marché se décline en 5 grands types d'activités commerciales, marketing, communicationnelles, partenariales, coopératives, en direction de clientèles ciblées :

BtoB (Business to Business) : activités purement commerciales, marketing et communicationnelles entre ou vers les personnes morales, entreprises, commerces, artisans, indépendants, professionnels des différents métiers.

BtoC (Business to Consumer) : activités purement commerciales, marketing et communicationnelles entre ou vers les particuliers, les non professionnels.

BtoE (Business to Employee) : activités purement commerciales, marketing et communicationnelles entre ou vers les personnels, salariés, employés, d'un même établissement, groupement d'entreprises.

BtoS : (Business to System) : activités fortement contractualisées, procéduralisées (marchés publics, concession, appel d'offres...), ainsi que non marchandes, d'échange de services, de gratuité partielle, de coopération, entre ou vers les établissements publics, parapublics, territoriaux, institutions, pouvoirs publics, administrations, associations et organisations à but non lucratif.

BtoWin (#38) : (Business à double sens) : rôle non conventionnel (évolutionnaire) dans l'Offre et la Demande recourant à la réciprocité par alternance des rôles de vendeur et d'acheteur, faisant que le vendeur qui reçoit l'argent en premier pour une fourniture ou une prestation précise, s'oblige contractuellement, moralement, éthiquement, à devenir lui-même acheteur de son partenaire (qui devient ainsi vendeur). L'objectif hyper partenarial consiste, dans un temps imparti, à faire vivre économiquement son partenaire (lorsque celui-ci dispose d'une Offre maison pouvant satisfaire certains besoins) en lui réallouant une partie du chiffre d'affaires initial réalisé avec lui. En somme, le vendeur devient aussi acheteur et l'acheteur devient également vendeur au sein d'une même relation commerciale. Ce double rôle permet à chacun d'alimenter un chiffre d'affaires, une trésorerie, pour soi

comme pour l'autre partenaire, en créant ainsi les conditions d'une balance économique et financière équitable en direct, indirectement ou par renvoi d'ascenseur. Il ne s'agit plus d'accaparer unilatéralement pour soi l'argent des autres par sa seule Offre, mais d'enrichir la relation en reversant une partie financière d'une manière ou d'une autre. Le BtoWin permet de sortir par le haut du schéma conventionnel des rôles bien établis en créant les conditions d'un véritable partenariat gagnant-gagnant à double sens financier, créant ainsi les fondations solides et durables de la fidélisation, de la motivation à continuer ensemble.

Offre : rôle conventionnel de vendeur/acheteur, de fournisseur/client, de prestataire/usager, de producteur/utilisateur, à partir d'un catalogue et/ou d'une quantité de produits, de services proposés, de prestations, de biens matériels et immatériels, de fournitures diverses, permettant d'encaisser l'argent dans un cadre établi de conditions commerciales et contractuelles ; de spécificité des entités de production, de fabrication, de vente, de distribution, d'information ; d'accord formel, de principe, de partenariat, entre secteurs d'activités, métiers, compétences techniques, technologiques... L'Offre au sens capitaliste ne peut exister sans reposer sur l'association de 2 notions principales (Capital et Travail), alors que tout système socialiste au sens marxiste se concentre principalement sur la productivité liée au Travail.

. Capital : Il recouvre la possession et l'utilisation de ressources monétaires et financières (Argent-roi, actifs, droits de propriété...) permettant de générer directement du profit, des revenus, ainsi que tout ce qui a trait aux facteurs humains (compétence, expérience, formation spécialisée...), aux facteurs techniques (moyens de production, machines, locaux, outils...), aux facteurs physiques (ressources naturelles, matières premières, énergie...). Le Capital traduit tout bien physique, tout élément matériel et immatériel, toute virtualité produite par l'esprit humain et par les équipements existants, en équivalent argent, valeur, contrevalueur, afin de s'autoévaluer lui-même en masse, en importance, en capacité d'action.

. Travail : Il détermine le temps passé (durée de présence, de mobilisation, d'implication...), l'énergie fournie (physique, motivationnelle, mentale, intellectuelle...), l'effort humain consacré (réalisation, productivité, efficacité, créativité...) allant dans le sens voulu par les détenteurs de l'argent, de l'autorité, du pouvoir, de la hiérarchie, ou simplement par volonté individuelle, en bénéficiant ou non d'une contrepartie contractuelle sous forme de rémunération, de revenus, d'honoraires, de commissions..., ou simplement par le biais de retours biochimiques plaisants, sensoriels, physiques, émotionnels, de plaisir, de passion...

Demande : rôle conventionnel d'acheteur, de consommateur, d'utilisateur, d'usager, d'acquéreur, manifestant un ou plusieurs besoins précis à satisfaire provenant d'une obligation, d'une nécessité, de pulsions, d'attentes intimes relevant des 5 sens humains, des émotions, de l'imaginaire, du désir, de la B-Molécule ([#19](#)), d'une addiction, d'une compulsivité à l'achat ; c'est aussi l'usage fait d'un pouvoir d'achat, d'un niveau de vie, de revenus, de moyens financiers, sous forme purement matérielle dans l'acquisition de biens ou en termes d'assouvissement d'un désir, d'une envie, d'un objectif mental, psychologique ou intellectuel à atteindre...

Système ([#52](#)) : représente la dominance étatique, publique, territoriale, le pouvoir et l'influence privée, s'exerçant directement ou indirectement sur le collectif, via l'État, les institutions, les partis politiques, les ministères et pouvoirs publics, l'exécutif, le législatif, l'administratif, les organisations publiques et privées, les entreprises dominantes ou incontournables, les ONG, les associations... La notion de système se caractérise par une dominance imposant des méthodes, lois, normes, règles, procédures, conduites directives et formalistes dans le cadre d'un réseau, d'une filière, d'un circuit, de groupement, de relais d'acteurs, d'agents et opérateurs...

Prix : clé de voûte centrale de tout système économique et financier se présentant de multiples manières sous forme de somme, montant, tarif, valeur, contrevalueur, gratuité (prix zéro), coût, cote, taux, indice, pourcentage ; construction du prix de revient, marge ; remise, réduction, concession tarifaire ; proposition commerciale, devis chiffré ; rentabilité attendue, bénéfice, profit à retirer... Il n'y a pas d'Offre marchande sans Prix, pas de Système budgétisé sans Prix, pas d'Argent-roi sans Prix. À l'inverse, le Marché et la Demande peuvent tout à fait fonctionner sans référence au Prix dans l'ensemble des activités du vivant non marchandes, oblatives, solidaires...

Argent : vecteur principal de l'économie et de la finance favorisant l'universalité des échanges commerciaux et financiers sous forme d'unité de compte, de monnaie, espèce, billet, or, pierre précieuse, cryptomonnaie, cours, capital, fonds, bien matériel, immobilier, foncier, objet de troc, compensation, ligne de compte, compte bancaire, actifs... C'est aussi tout ce qui a trait aux multiples applications du champ lexical classique de l'économie, de ses notions usuelles, méthodes et applications dans les affaires... La force de l'argent est aussi sa plus grande fragilité en reposant principalement sur la confiance que l'Offre et la Demande lui accordent ou pas.

Les 7 grandes interrelations entre déterminants économiques

Les grands principes économiques relevant du rapport central entre l'Argent-roi et le Prix (ArP) complètent ceux déjà existants dans la culture économique conventionnelle. Ils concernent :

1. Le rapport ArP (Argent + Prix) considéré comme indissociable et homogène en induisant *a minima* une **relation trilatérale**, voire multilatérale, avec les autres déterminants.

2. Les postures économiques fondamentales de chaque déterminant sont... :

- . **Le Marché agit et revendique** au nom de ses membres, du collectif
- . **L'Offre décide** du prix initial, puis l'adapte selon les enjeux, la pression exercée
- . **La Demande accepte ou n'accepte pas** dans une recherche de différenciation
- . **Le Système impose** des règles du jeu, des taxes, des conditions d'exécution

3. La dominance unilatérale exercée par un déterminant sur tous les autres le conduit toujours à **privilégier ses propres intérêts sur ceux des autres**, comme à imposer ses conditions, sauf application par lui-même de valeurs évolutionnaires (adultisation, honnêteté, loyauté, transparence, équité...).

4. Les rapports entre deux déterminants identiques dépendent de la mentalité de chacun :

- . **Mentalité de dominance** ⇒ directivité, imposition ⇒ rapport dominant-dominé, leadership-suivisme
- . **Mentalité d'antagonisme**, rivalité ⇒ concurrence, compétitivité ⇒ gagnant-perdant, perdant-perdant
- . **Mentalité de coopération**, de rapprochement ⇒ intelligence relationnelle ⇒ gagnant-gagnant
- . **Mentalité d'indépendance** ⇒ autonomisation, chacun chez soi ⇒ donnant-donnant
- . **Mentalité égoïste**, égotiste ⇒ tout pour soi, jeu personnel ⇒ isolement, détachement d'autrui

5. Par convention, il est nécessaire de considérer que le lien **Demande/Marché** (si les attentes de l'individu sont bien prises en compte au sein du Marché et si le Marché défend l'équité, l'égalité de traitement entre individus), ainsi que celui entre **l'Offre et le Système** (si le Système protège et promeut l'Offre et/ou que l'Offre enrichit le Système), induit une relative similarité dans les effets produits au sein de chacun des deux couples, dès lors qu'une forme de collusion ou de synergie préexiste entre eux.

6. Les rapports entre déterminants reposent sur **3 types de relation causale** :

→ : Imposition dominante, directive, unilatérale, signifiant que la relation à l'ArP dépend du comportement du déterminant principal impulsant la relation et/ou contrôlant le mieux la situation.

↔ : Relation concertée, réciproquée, signifiant que la relation à l'ArP dépend d'un rapport adapté, plus ou moins égalitaire, entre 2 déterminants ou plusieurs.

+ : Entente, coopération, partenariat, signifiant que la relation à l'ArP dépend d'un accord consenti, d'un engagement jugé favorable, en faveur de 2 déterminants ou plusieurs.

7. Le résultat obtenu par chaque déterminant dans la relation à l'ArP se caractérise par **3 types de conséquences** ou d'incidences :

↑ : Résultat jugé favorable, bénéfique, avantageux, positif, en termes de rapport à l'ArP

↓ : Résultat jugé subi, mauvais, non souhaité, déceptif, en termes de rapport à l'ArP

= : Résultat jugé acceptable, normal, recevable, admissible, en termes de rapport à l'ArP

22. Les 24 principaux rapports à l'Argent-roi et au Prix

Considérant le caractère indissociable de l'**Argent-roi** avec le **Prix**, ces 2 déterminants forment une relation étroite et centrale en économie et finance (ArP). À partir de là, il existe 24 combinaisons principales impliquant un rapport ArP avec les 4 autres déterminants : Offre (O), Demande (D), Marché (M), Système (S). En général, la quasi-totalité des relations combinatoires entre l'ArP et les autres déterminants ($\rightarrow, \leftrightarrow, +$) relève, à la fois, d'une stratégie volontaire d'imposition pour les uns, d'une obligation à subir pour les autres, d'une indifférence totale ou simulée pour certains, voire d'une collusion, coopération ou partenariat selon la nature des ententes. Les 3 types de conséquences et d'incidences ($\uparrow, \downarrow, =$) pour chaque type de déterminant sont des tendances majoritaires, incluant naturellement des exceptions et effets différents selon les cas et les situations.

4 relations avec la dominance exercée unilatéralement et en force par un seul déterminant sur les 3 autres :

ArP avec Offre dominante	: Prix élevé, haussier	$O\uparrow D\downarrow M\downarrow S\uparrow =$
ArP avec Demande dominante	: Prix bas, réduit	$O\downarrow D\uparrow M\uparrow = S\downarrow =$
ArP avec Marché dominant	: Prix équitable, abordable	$O\downarrow = D\uparrow = M\uparrow = S\downarrow =$
ArP avec Système dominant	: Prix contraint, directif	$O\downarrow = D\downarrow = M\downarrow = S\uparrow =$

16 relations de nature trilatérales :

ArP avec Marché $\leftrightarrow$ Marché	: Prix arbitré, discuté	$O\downarrow = D\uparrow = M\uparrow = S\downarrow =$
ArP avec Marché $\rightarrow$ Offre	: Prix plafonné, orienté	$O\downarrow = D\uparrow = M\uparrow = S\downarrow =$
ArP avec Marché $\rightarrow$ Demande	: Prix acceptable, équilibré	$O\downarrow = D\uparrow = M\uparrow = S\downarrow =$
ArP avec Marché $\rightarrow$ Système	: Prix conseillé, indicatif	$O\downarrow = D\uparrow = M\uparrow = S\downarrow =$
ArP avec Offre $\leftrightarrow$ Offre	: Prix concurrentiel, compétitif	$O\uparrow \downarrow = D\downarrow = M\downarrow = S\uparrow =$
ArP avec Offre $\rightarrow$ Demande	: Prix psychologique, flexible	$O\uparrow \downarrow = D\downarrow = M\downarrow = S\uparrow =$
ArP avec Offre $\rightarrow$ Marché	: Prix adapté, équitable	$O\uparrow \downarrow = D\downarrow = M\downarrow = S\uparrow =$
ArP avec Offre + Système	: Prix directeur, imposé	$O\uparrow \downarrow = D\downarrow = M\downarrow = S\uparrow =$
ArP avec Demande $\leftrightarrow$ Demande	: Prix négocié, différencié	$O\downarrow = D\uparrow \downarrow = M\uparrow \downarrow = S\downarrow =$
Arp avec Demande $\rightarrow$ Offre	: Prix baissier, dégressif	$O\downarrow = D\uparrow \downarrow = M\uparrow \downarrow = S\downarrow =$
ArP avec Demande + Marché	: Prix raisonnable, juste	$O\downarrow = D\uparrow \downarrow = M\uparrow \downarrow = S\downarrow =$
ArP avec Demande + Système	: Prix régulé, accessible	$O\downarrow = D\uparrow \downarrow = M\uparrow \downarrow = S\downarrow =$
ArP avec Système $\leftrightarrow$ Système	: Prix convenu, technocratisé	$O\downarrow = D\downarrow \downarrow = M\downarrow \downarrow = S\uparrow =$
ArP avec Système $\rightarrow$ Offre	: Prix indexé, régulé	$O\downarrow \downarrow = D\downarrow \downarrow = M\downarrow \downarrow = S\uparrow =$
ArP avec Système $\rightarrow$ Demande	: Prix ferme, taxé	$O\downarrow \downarrow = D\downarrow \downarrow = M\downarrow \downarrow = S\uparrow =$
ArP avec Système $\rightarrow$ Marché	: Prix réglementé, encadré	$O\downarrow \downarrow = D\downarrow \downarrow = M\downarrow \downarrow = S\uparrow =$

4 relations multilatérales

Arp avec O+S $\rightarrow$ D+M	: Prix repère, indicatif	$O\uparrow \downarrow = D\uparrow \downarrow = M\uparrow \downarrow = S\uparrow \downarrow =$
ArP avec D+M $\rightarrow$ O+S	: Prix variable, adapté	$O\uparrow \downarrow = D\uparrow \downarrow = M\uparrow \downarrow = S\uparrow \downarrow =$
Arp avec O+S+M $\rightarrow$ D	: Prix modulé, normé	$O\uparrow \downarrow = D\uparrow \downarrow = M\uparrow \downarrow = S\uparrow \downarrow =$
ArP avec M $\leftrightarrow$ O $\leftrightarrow$ D $\leftrightarrow$ S	: Prix progressif, contrôlé	$O\uparrow \downarrow = D\uparrow \downarrow = M\uparrow \downarrow = S\uparrow \downarrow =$

Contrer l'appropriation individuelle abusive de l'argent-roi

En considérant la relation ArP comme un fondamental de l'économie moderne, les interrelations entre déterminants doivent relever des sciences humaines et des sciences commerciales et non plus de l'empirisme de chacun. Pour contrer l'anarchie organisée dans l'appropriation individuelle de l'argent, sous couvert de légalité et de politiquement correct, il est nécessaire de prendre constamment en considération les combinaisons positives ($\uparrow$) et neutres ($=$) entre l'ArP et chacun des 4 autres déterminants. Pour mettre en œuvre une véritable avancée sociétale à grande échelle, il est

recommandé de recourir aux adaptations évolutionnaires pour chaque déterminant (voir plus bas). Il s'agit de stopper la folle fuite en avant de toutes les pratiques directives, léonines, dominantes, déloyales, agressives, manipulatoires, dans la plupart des activités professionnelles, politiques, systémiques, ainsi que dans la gouvernance des États. De la même manière, les conduites humaines à haute vénalité, cupidité, corruptibilité, ainsi que les grandes spéculations boursières et orientations systémiques en faveur de l'argent-roi, doivent être montrées du doigt par tous les alerteurs de la planète. **Il est socialement anormal** qu'un nombre hyper minoritaire de privilégié(e)s, d'oligarques, d'hyper riches, de grands propriétaires, continuent de s'enrichir sans aucune limite et au-delà du raisonnable, en le justifiant par des raisonnements sophistiqués et des théories en faveur de l'Offre dominante. Tout ce qui valide la prolongation d'usages conservateurs couplés à des idéologies d'un autre âge. Tout ce qui défend des modèles conçus, fondés, entretenus, pour continuer à enrichir une minorité de nantis. Enfin, tout ce qui protège les grands intérêts économiques, patrimoniaux, personnels, en consolidant les positions dominantes de certaines grandes entités est « asocétal », c'est-à-dire injuste, non équitable, non évolutionnaire, voire régressif et surtout contraire à l'esprit de démocratie avancée.

En partant de ce constat, comment une société moderne se voulant évoluée peut ainsi se mentir à elle-même et mentir effrontément à sa population ? Seuls les élus politiques au pouvoir ([#51](#)), les grands dirigeants aux manettes ([#52](#)), la technocratie aux ordres ([#23](#)), peuvent perpétuer un ordre national et mondial aussi déséquilibré, déshumanisé, pervers, dans ses fondations (amont) et dans ses applications du quotidien (aval). **Il est socialement inadmissible** d'appauvrir les populations, de limiter le pouvoir d'achat des individus, de contrôler étroitement la Demande et les Marchés, afin de mieux les diriger, les encadrer, les guider, les orienter en « mode entonnoir », en faveur de l'Offre dominante et/ou des Systèmes dominants. Cette réflexion vaut également pour la concentration dangereuse de l'influence économique et financière aux mains d'un nombre réduit de décideurs de l'ombre, de méga-multinationales, de grands monopoles, d'oligopoles industriels et de services, faisant la pluie et le beau temps pour tous. Sous l'angle sociétal, le libre déterminisme invoqué dans l'application des lois de l'offre et du marché n'a rien à voir avec celui vital, naturel, spontané du vivant. En appliquant les lois économiques conventionnelles via l'idéalisation de l'argent-roi et sa concrétude matérielle directe sur le fonctionnement des besoins humains, sur la dimension comportementale, sur la portée des décisions, sur le résultat des actions menées, sur la justification des mesures prises, on oriente ou prive finalement l'individu lambda d'un profond libre arbitre, d'une véritable vision globale, au sens du sourcing causal ([#11](#), [#12](#), [#28](#), [#52](#)). La superposition du déterminisme économique et financier de manière imposée, formatée, directive, addictive, voire séductrice, sur l'activité cognitive humaine, tend à déformer davantage le fonctionnement naturel des besoins humains et des 17 états d'être ([#19](#)) qu'elle ne les stabilise dans un équilibre serein, une juste intensité, une normalité dans la suffisance vitale. En réalité, les matrices économiques et financières enferment et brident la plupart des individus dans des comportements standardisés, stéréotypés, mais aussi débrident dans les tours jusqu'au rupteur les ambitions malades de certain(e)s. Il n'y a pas de libre déterminisme sain et naturel en économie et encore dans la haute finance, lorsque certaines capacités humaines sont constamment et outrageusement exploitées au détriment d'autres capacités possibles, d'autres nombreux potentiels humains à révéler. À l'échelle du monde, il est ainsi possible d'affirmer que tout système économique et financier conventionnel interagit globalement non pour le bonheur de la majorité des humains (sauf par épisodes ponctuels), mais majoritairement à ses dépens au seul profit d'une minorité de nantis.

Exemple type de cynisme gouvernemental en matière de « taxicomanie »

Pour faire simple, on peut dire que plus les prix s'élèvent au niveau de l'Offre, plus l'État en profite. C'est le principe actif des taxes que de se nourrir sur le dos des Prix, faisant que plus les prix augmentent, plus les taxes en valeur augmentent. La tendance étatique et systémique à ajouter des taxes sur tout ce qui a un Prix est devenue une dépendance à prélever sans cesse sur le dos de l'économie, comme une sorte de « craving » fiscal permanent (avoir sa dose régulière de rentrées fiscales) excluant toute volonté de désintoxication. En fait, plus un État est dopé à la taxation (taxicomanie), plus il justifie sa position pour cent et une raisons budgétaires ou idéologiques en s'entêtant à continuer, car sa survie politique et institutionnelle en dépend directement. En d'autres termes, l'État aime les prix élevés par des rentrées fiscales calculées en pourcentage fixe pour l'importance des revenus que cela génère, sachant que plus un budget de fonctionnement est important, plus sa remise en cause est entropique pour son autorité, son pouvoir, son image, ainsi que pour l'ensemble de ses actions, moyens et objectifs poursuivis. En tout état de cause, un véritable changement fiscal durable n'est possible qu'avec un vrai

changement d'orientation politique durable. L'un des exemples parmi les plus cyniques en matière d'économie nationale est celui du maintien de taxes élevées en % lorsque les prix de l'essence et de l'énergie (électricité, gaz...) augmentent fortement. Derrière les taux fixes et légaux de la fiscalité, on observe trois effets « Prix » favorables au budget de l'État (derrière toutes les justifications économiques données) et 3 effets cumulatifs négatifs en défaveur du pouvoir d'achat du citoyen lambda :

. **Le premier effet** est que plus le cours des matières premières est en hausse, plus les taxes en % fixe (ex. taxes douanières) assises sur les volumes d'achats, augmentent parallèlement en valeur pour se répercuter ensuite dans le Prix de Revient et le PV final HT.

. **Le second effet** est que plus les prix à la pompe augmentent, plus la TVA appliquée en % sur le PV HT augmente parallèlement en valeur amplifiant mécaniquement le PV final TTC.

. **Le troisième effet** est que plus le PV HT des produits issus ou impactés par l'ensemble des produits pétroliers ou énergétiques (et autres) augmente, plus la TVA appliquée augmente parallèlement en valeur, irradiant alors une grande partie de l'Offre du moment.

En résumé, plus l'augmentation des Prix à l'achat et/ou à la vente est forte en provenance de l'Offre, plus l'État en profite et moins le citoyen (Marché et Demande) dispose de pouvoir d'achat. L'État profite de 3 suppléments anormaux de TVA en valeur qui agissent directement sur le porte-monnaie du consommateur, le seul à payer « plein pot ». Cet effet « Prix » est d'autant plus immoral que le taux global de taxation est élevé et d'autant plus injuste que les prix se surenchérissent davantage encore à chaque fois que l'Offre en amont (PA) et/ou en aval (PV) augmente sa tarification de base. Sous l'angle sociétal, l'inflation tarifaire résultant du couplage étroit entre le prix élevé de l'Offre et la taxation appliquée dessus, fait que l'État et les entreprises concernées s'en sortent généralement bien, alors que ce n'est pas le cas pour le citoyen lambda. Pour sortir de ce déséquilibre structurel Offre+Système vs Demande+ Marché, seule une ligne de conduite juste et raisonnable au sein des pouvoirs publics reposant intégralement sur une taxation plafonnée en valeur (et non en % fixe) peut être considérée comme acceptable. Il faut d'ailleurs faire très attention au niveau d'acceptabilité des populations face aux injustices taxatives qui sont, de tout temps, le principal déclencheur des grandes crises politiques, sociétales et civilisationnelles.

23. L'Argent-roi, un Besoin-mère artificiel impactant tous les autres besoins humains

Si l'impression donnée par les effets positifs de l'activité marchande, économique et financière est que **l'on vit bien sa vie** par le travail, l'épargne, la consommation, le compte en banque, le patrimoine acquis, c'est que celle-ci a réussi à phagocyter, altérer, une partie du discernement et de la conscientisation humaine. Pourtant, la vraie réussite de l'économie n'est pas dans l'émancipation relative des hommes et des femmes, mais dans l'oubli, l'effacement, l'aveuglement, le conditionnement, la focalisation, masquant l'importance de l'investissement temps passé pour obtenir l'argent-roi. Le rapport temporel au bonheur individuel ([#13](#)) provenant de l'argent est généralement fugace, dès qu'on le compare à la somme d'efforts psychiques et/ou physiques mobilisés au quotidien, au cumul des moments de fatigue, de stress, d'anxiété, de doute, de peur, de colère, de tristesse, de frustration, de déception, de tristesse, de maux psychosomatiques. La récompense euphorisante est quasiment inversement proportionnelle à l'investissement temps et à l'importance de la dépense d'énergie mobilisée dans le seul paraître social, le contrôle de soi permanent avec les autres, la gestion constante de ses attitudes mentales négatives. De la même manière, le rapport à la démocratie est assez illusoire en termes de libre déterminisme, malgré toute l'agitation intellectuelle donnant du sens au travail, aux missions, aux rôles tenus et effectués dans le cadre professionnel. À trop prendre de décisions donnant un sentiment d'importance égotique, à trop s'investir dans des compétences ciblées de gestion et de procéduralité administrative, l'individu s'éloigne de l'essentiel pour s'immerger corps et âme dans un univers d'artificialité très éloigné de l'authenticité naturelle. Il en résulte une réalité faussement démocratique, un rapport au monde déformé, faussé, sans en avoir vraiment conscience. À vouloir ou devoir suivre le mouvement général pour ne pas en être exclu(e) et/ou continuer à exister socialement, l'idée même de ne plus le faire devient inconcevable pour la majorité des individus. Chacun(e) en arrive à penser que seule sa propre méthode utilisée pour gagner de l'argent prime sur tout le reste, jusqu'à justifier tout et son contraire dans un magistral 180° entre les positions des uns et celles des autres. Cela explique pourquoi le monde moderne tourne si mal en reposant sur l'anormalité artificielle d'un

argent-roi devenue, par la force des choses, le principal référentiel de réussite individuelle, voire de puissance étatique. Le paradoxe de l'anormalité économique (addiction et soumission à l'argent-roi), comme celle de la religion (croire au divin pour se rassurer), en arrive à détourner le besoin initial de foi (croire en l'avenir, en l'homme, en son destin, en ses chances, dans l'espoir d'une réussite...), en considérant que c'est toujours par des moyens et appuis extérieurs que l'on gère le mieux son harmonie intérieure. Il s'agit, en fait, d'un véritable conditionnement mental de masse devenu tellement puissant et enraciné au plus profond de l'esprit humain, qu'on ne peut plus voir autrement la vie, la réalité, sa propre existence, sans son compte en banque, jusqu'à accepter de devenir aliéné(e), assujéti(e), dépendant(e), de tous les systèmes dominants, y compris de ses démons intérieurs !

La course à l'argent, une forme de toxicomanie

Il existe une forte analogie entre la course à l'argent dans le domaine professionnel, le business, et l'esprit de compétition pour être aux premières places dans l'éducation, le sport, les activités artistiques, les récompenses en tous genres. Plus un groupe, une institution, une collectivité ou une nation, stimule la concurrence et la compétition entre ses membres, plus il pousse le mental et le psychisme de ses membres à ne jamais être complètement satisfaits du résultat obtenu, les obligeant à repousser sans cesse les limites du possible. Pour certain(e)s, ce n'est plus du dépassement de soi, mais une « toxicomanie à l'argent » malsaine, amenant à toutes les formes de médiocrité, bassesse et perversion humaine. De la même manière, l'attirance psychologique pour l'argent lorsque l'on se crée ou profite d'opportunités favorables est comme l'attirance instinctive pour la vitesse lorsque l'on dispose d'un engin le permettant, en poussant alors les individus à monter directement dans les tours jusqu'au rupteur. L'attirance pour l'argent appelle à reconduire sans cesse les expériences réussies, les mêmes méthodes, jusqu'à se prouver que l'on est au-dessus du lot commun en n'hésitant pas à prendre des risques pour cela. Ce qui pousse à s'exposer au risque, ce qui pousse à se montrer compétitif, ce qui pousse à en faire toujours plus, n'est pas un réflexe purement inné, mais relève à la fois du matraquage éducatif, des sollicitations technologiques, des incitations systémiques, des grandes décisions politiques, en un mot de l'encouragement à s'opposer constamment dans la concurrence !

L'économie à la MODS (Marché-Offre-Demande-Système)

Si l'on considère que l'argent-roi est devenu le Besoin-Mère artificiel de la plupart des autres besoins humains naturels (#19) en étant constamment entretenu, sollicité, alimenté, gonflé, par les méthodes du capitalisme et toutes ses pratiques dérivées, chaque tentative pour le réduire fortement, voire l'annihiler, conduit à remettre en cause les fondements mêmes de l'économie capitaliste et de toutes les structures associées dans leur dimension conservatrice. Il n'est donc pas question de remplacer le capitalisme par des modèles idéologisés collectivistes, communistes, socialistes, anti-capitalistes, qui appauvrissent encore davantage les peuples et les tirent vers le bas de la démocratie. Le transfert des méthodes capitalistes animant l'économie de marché nécessite d'opter franchement pour une troisième voie qui ne soit plus contrôlée par une minorité de propriétaires et d'acteurs riches ou par des États autoritaires, des régimes politiques inspirés du socialisme et communisme, mais par une synergie de coopération équitable entre le Marché (M = collectif), l'Offre (O = entreprise), la Demande (D = citoyen) et les Systèmes (S = institutions et pouvoirs publics). Il s'agit de créer les conditions stables d'une économie de marché autonomisée principalement inspirée par l'approche bioéconomique (voir 7.3). Le fondement de cette 3^{ème} voie dite MODS repose sur l'autonomisation maximisée des acteurs économiques à partir d'un nouveau contrat social fondé sur les valeurs évolutionnaires d'adultisation et l'application stricte et ferme du principe de réciprocité entre les individus et les entités. Par principe fondateur, personne ne détient un pouvoir supérieur sur celui de la collectivité des autres et, surtout pas, les élus politisés, la technocratie, les régimes politiques dominants. En d'autres termes, le pouvoir est partagé en parts égales entre M, O, D et S, faisant que :

- . 1 sur 4 correspond à 25% = aucune influence dominante de l'un sur les 3 autres
- . 2 sur 4 correspond à 50% = rapport d'égalité sans possibilité d'imposer quoi que ce soit aux 2 autres
- . 3 sur 4 correspond à 75% = pouvoir de changement, d'évolution, pour l'ensemble des 4
- . 4 sur 4 correspond à 100% = harmonie d'ensemble dans le respect, la considération de tous

Tous ceux et celles qui veulent s'approprier de nouveaux pouvoirs, changer la règle ou souhaitent la faire basculer en leur faveur, s'exposent alors au principe de réciprocité aujourd'hui ou demain.

L'application du modèle sociétal universel MODS signifie la fin du conservatisme dominant, la fin des idéologies partisans d'opposition et des politiques dominantes dans la prise de pouvoir. C'est aussi la fin du capitalisme pur, du dirigisme, du collectivisme, de la technocratie, de l'esprit libertarien et autres, c'est-à-dire de tout ce qui désunit, sépare et maltraite les hommes, les femmes et les genres. Les règles à suivre sont relativement simples en se fondant sur tout ce qui élève l'individu dans l'adultisation, l'élévation de la conscientisation et les valeurs évolutionnaires enseignées dès le plus jeune âge, afin d'adopter sans aucune contrainte comportementale autoritaire, la mesure et le raisonnable, l'esprit de responsabilité et l'équité, la relative transparence et l'intégrité morale. Autant de repères mentaux et cognitifs à s'appliquer à soi-même et à suivre envers les autres. C'est aussi le domptage permanent des pulsions de l'animalité en soi, de la primarité empirique (1D, 2D), du causalisme primaire, vis-à-vis de l'argent-roi, ainsi que par effet induit, dans tout le relationnel humain. Le biais économique devient ainsi le meilleur moyen de faire évoluer les individus, les entités et les sociétés dans leurs besoins vitaux et spontanés du quotidien. L'adoption progressive du modèle MODS s'inscrit forcément dans une période de transition obligeant la collectivité et les systèmes à prendre des mesures claires, précises et stables afin d'assurer la sécurité financière de tous les ménages, de toutes les entités, de tous les acteurs économiques (anti-pauvreté, anti-domination des uns contre les autres) sous conditions synallagmatiques. Des conditions décidées démocratiquement dans chaque pays par le biais de programmations citoyennes ([#33](#), [#51](#)) favorisant *in fine* la mise à disposition d'un pouvoir d'achat suffisant et/ou correctement adapté, afin que chacun(e) puisse vivre dignement en alimentant une Demande responsable. Sous l'angle de l'Offre, l'enrichissement légitime est illimité sur le principe, mais pas à titre individuel (propriétaire, dirigeant, salarié, cadre, actionnaire) en s'obligeant à redistribuer et/ou à investir tout ce qui dépasse un plafond raisonnable de revenus personnels, de patrimoine et/ou de profit financier, en faveur des plus défavorisés, des autres composantes du modèle MODS. La nature du plafond raisonnable est définie par référendum, puis ajustée démocratiquement au sein de chaque entité et personne morale. Tous ces mécanismes sont déjà connus, utilisés ou utilisables en l'état.

Au final, la relation à l'ArP doit devenir le nouveau centre de gravité dans les échanges, les activités marchandes, les transactions, la vente, les achats, les négociations, les transactions. En économie et finance, le choix de continuer aveuglément sur la ligne de plus grande pente entropique actuelle au profit irraisonnable de minorités de nantis, ou de se ressaisir collectivement en montrant une véritable intelligence relationnelle digne de l'humain moderne, dépend de chacun dans le cadre de son déterminant principal (Marché, Offre, Demande, Système). La meilleure façon de commencer consiste à agir sur le **déterminant clé qu'est le Prix** influençant *de facto* les 5 autres déterminants. En attendant que de bonnes initiatives et postures saines de business soient prises un peu partout, **MERCI** chaleureusement à tous ceux et celles qui, nantis, riches et ultrariches au présent et demain, contribuent à aider de leur propre initiative les personnes fragiles, les populations en difficulté (philanthropie généreuse, solidarité permanente, reversement financier éthique...). Il ne s'agit pas ici de « charity-business » fiscalement intéressante ou de paiement de taxes et d'impôts à l'État, mais de contributions humanistes proactives, directes et ciblées. L'humanisme des contributions économiques ou financières permet de s'affranchir de l'individualisme égocentré et de la vanité humaine du paraître, prouvant que l'argent peut enrichir la personnalité et l'existence de ceux et celles qui le possèdent, au lieu de les avilir et de les ringardiser par des comportements malsains, égoïstes, prédateurs. C'est aussi contribuer à forger un avenir plus sain et efficient pour l'humanité tout entière, au lieu de la détruire à petit feu par des ambitions critiques sur le plan politique, psychologique, matériel !

24. Pourquoi l'économie repose-t-elle sur l'esprit de compétition et de concurrence ?

L'argent est important d'abord parce qu'il contribue à enrichir ceux qui permettent un ruissellement en marge de leurs propres intérêts (minorité), ceux qui en tirent un avantage relatif pour vivre, survivre, exister, dans la difficulté du quotidien (majorité) et ceux et celles qui dirigent les groupes sociaux, les collectivités, les pouvoirs publics (système), pour maintenir un semblant d'équilibre et d'ordre social. Le rapport entre minorité, majorité et système est à l'origine d'un affrontement permanent alimentant depuis toujours l'esprit de concurrence et de l'esprit de compétition. Deux matrices fondamentales dans le business, la finance et les activités marchandes pouvant prendre deux polarités différentes selon la manière dont on les utilise : la polarité positive favorable, saine et utile à tous les acteurs concernés

lorsque l'éthique, l'honnêteté et la loyauté dominent et la polarité négative lorsque l'un ou plusieurs des intervenants dérogent à ces règles de base. Tout dépend donc de la mentalité et de la personnalité des individus, des dirigeants, des professionnels, des salariés concernés. Sachant que l'économie moderne est conçue de manière à générer en continu toujours plus d'argent et de pouvoir des uns sur les autres, il lui est nécessaire de disposer d'outils le permettant. C'est le **rôle dévolu à la concurrence** consistant à opposer les acteurs et agents économiques dans un but de stimulation de l'Offre afin de mieux correspondre aux attentes de la Demande et du Marché. C'est aussi le **rôle de la compétition** animant un esprit de combat, d'affrontement, d'engagement frontal, permettant d'être le premier(ère), d'atteindre le meilleur résultat possible, de conclure à son avantage une affaire, de réaliser un bon chiffre d'affaires, d'obtenir ou maintenir une part de marché. Ces **deux matrices** sont essentielles au fonctionnement économique et financier amenant tous les systèmes dominants à pleinement inciter à leur usage, comme à valoriser les individus les plus proactifs en ces domaines. Malgré les formes sociabilisées de ces deux matrices animant la rivalité entre les entreprises, entre les personnes morales, entre les personnes physiques, mais aussi dans le sport, les activités culturelles, la diplomatie, la politique, il n'en demeure pas moins que leur l'utilité systémique relève fondamentalement de l'animalité humaine (#44). Des comportements humains le plus souvent animés par des pulsions relevant de l'instinct de survie, d'une agressivité structurelle latente, d'une forme d'imposition de soi face à tout ce qui fait obstacle, perturbe, dérange, provoque, l'ordre personnel ou organisationnel. Aussi, derrière l'émulation collective et la surface positive des résultats obtenus à court terme, la concurrence et la compétition en économie, comme ailleurs, induisent, attisent, une attitude mentale d'antagonisme chronique. Un réflexe primitif qui, selon la personnalité, se manifeste par un comportement plus ou moins agressif ou contrôlé, impulsif ou réfléchi, spontané ou prémédité.

Les pulsions profondes de dominance entretiennent l'esprit de concurrence et de compétition, lesquelles sont généralement exacerbées par l'environnement familial, social, systémique, professionnel, médiatique. Tout ce qui pousse un individu à vouloir être le premier(ère), le ou la meilleur(e), à être devant ou au-dessus des autres, est animé par un besoin plus ou moins intense de dominance, donc d'archaïsme dans l'animalité humaine malgré tout le vernis culturel, le politiquement correct issu du formatage éducatif et académique, l'image polie donnée par le statut social, le rôle, le titre, la fonction, la mission à accomplir. Sous l'angle collectif, l'animalité profonde animant l'esprit de concurrence et de compétition se transforme, mute, en normalité sociale justifiant le combat permanent contre soi-même et contre les autres.

Qu'est-ce qui anime l'esprit de concurrence et de compétition en économie ?

Au-delà des pulsions vitales, des envies de confrontation, d'une ambition addictive portée sur l'argent et/ou la notoriété, l'esprit de concurrence et de compétition s'exprime aussi bien dans la loyauté et la saine émulation chez tout individu sain de corps et d'esprit que dans le mensonge, la manipulation, voire la menace chez les individus mal dans leur peau, les pervers, les psychotiques, psychopathes et autres sociopathes. Tout est possible dans le rapport concurrentiel et compétitif, jusqu'à piper les règles du jeu, revenir sur la parole donnée, utiliser des stratagèmes déloyaux. En général, le terrain de jeu habituel de ces deux matrices économiques appliquées également dans les rapports sociaux consiste à :

- . Concentrer son énergie, ses compétences, son talent, ses capacités physiques et/ou intellectuelles, pour battre autrui par honneur ou vanité, loyauté ou malhonnêteté
- . Croire être passé(e) maître dans l'art d'utiliser ses forces face aux faiblesses de l'adversaire
- . Utiliser intelligemment ou non les moyens légaux et admis pour atteindre le résultat voulu
- . Prouver aux autres que l'on est, ce que l'on sait faire, ce que l'on peut faire
- . Être sûr(e) de gagner, d'avoir les cartes en main, de mener une stratégie gagnante
- . Opérer en terrain connu ou reconnu (contrairement au challenge)
- . Décider, agir, se comporter, dans un contexte que l'on juge maîtrisable, contrôlable
- . Éviter le plus possible l'inconnu, l'imprévu, le non contrôlable, le plus fort que soi
- . Préférer se confronter d'égal à égal ou à plus faible que soi
- . Justifier son engagement par un résultat possible, voire facile à atteindre
- . Avoir de bonnes chances de réussite, une forte probabilité d'atteindre l'objectif fixé
- . Participer d'abord pour gagner et non perdre, réussir et non se retrouver en échec
- . S'engager sur des enjeux techniquement, mentalement, psychologiquement, accessibles
- . Jouer le quitte ou double par sens du jeu en respectant des règles ou non
- . Mener une stratégie d'attaque/défense précise, réfléchie, en fonction de son intelligence, compétence

- . Miser sur la réussite en associant la certitude à l'imaginaire, l'humeur aux émotions fortes
- . S'engager sur un pari en croyant fortement en ses moyens, en sa chance, son destin, son intuition
- . Associer la raison dans l'intention, tout en se laissant embarquer dans la suite des événements
- . En vouloir toujours plus en essayant de décrocher le gros lot, le podium, la première place, les honneurs
- . Prendre des décisions euphorisées ou, au contraire, froides, comme moyen de prendre sa revanche
- . Aimer relever des défis par orgueil, braver les interdits par défi ou haute estime de soi, suffisance

Des problématiques concurrentielles profondément ancrées dans l'inconscient collectif

La référence à l'argent est toujours associée à la captation d'une « part du butin » à prendre avant les autres, aux dépens des autres, en se confrontant aux autres (concurrence), tout en considérant que le fait d'y penser, d'œuvrer en la matière (compétition), donne ensuite tous les droits de propriété. Ce type de paradigme dans la façon de voir les choses fait que plus l'esprit de compétition et de concurrence est valorisé par les systèmes en place (#52), plus l'intelligence relationnelle recule malgré les postures sociables et sourires de circonstance (#28). Même si les pratiques concurrentielles et compétitives comportent des aspects positifs, celles-ci activent à grande échelle et de manière continue non pas l'affirmation positive de soi menant à l'aboutissement de soi, à la paix et à l'harmonie en soi et avec les autres (#48), mais à un inaboutissement structurel générateur d'entropie sociale en profondeur. Derrière la stimulation dynamique des acteurs économiques en surface de vie sociale et sociétale, il se produit toute une cohorte d'effets induits remettant en cause la finalité même de l'économie en société. Cela explique pourquoi le principal des apports civilisationnels du progrès (au sens large) réalisé dans cet esprit mène, *in fine*, vers un déclin sociétal programmé (#29), au même titre que trop de conservatisme rigide ou de traditionalisme figé. Le mauvais côté de l'esprit de concurrence et de compétition se manifeste ouvertement, lorsque l'agitation humaine au quotidien est dopée à l'énergie du combat pour le meilleur résultat possible, à l'opposition frontale des idées, des décisions, des actions menées par les uns et repoussées par les autres, à l'affrontement des intérêts, aux rivalités d'égo et/ou relevant des différences innées, raciales, ethniques, sociales, ainsi qu'aux conflits et aux guerres, en ne faisant alors que diviser en permanence les individus, les groupes, les entités et les peuples. La question est donc de savoir pourquoi la concurrence et la compétition sont-elles sollicitées en permanence en économie, au profit de qui ou de quoi ? Un premier élément de réponse se dessine sous forme de Carré Monthomien :

Est-ce que la concurrence et la compétition sont au service du résultat pur et dur ?

- . Oui, car il n'y a pas de progrès technique, technologique, financier, sans émulation entre individus.
- . Oui, dès lors que c'est le seul moyen d'obtenir un résultat concret face à l'adversité, le rapport de force, un autre pouvoir, une influence non acceptée.
- . Oui, tant que la réussite en économie consiste à obtenir pour soi la plus grosse part du gâteau.
- . Oui, pour ne pas être rejeté(e), exclu(e), des systèmes dominants, d'un emploi, d'une fonction.

Est-ce que l'on peut se passer de l'esprit de concurrence et de compétition ?

- . Non, lorsque les individus sont déjà trop formatés au rapport de force, à l'orgueil, à la sélectivité.
- . Non, face à une adversité directe, à la survie, à des obstacles imposés, à des épreuves imposées.
- . Oui, lorsque l'esprit de challenge, de défi personnel, de dépassement de soi, occupe l'espace mental.
- . Oui, lorsque l'individu puise en lui l'énergie, la motivation, la volonté, en se mobilisant de manière authentique et déterminée sur un objectif, un projet, original, innovant, créatif, contributif, solidaire.

Est-ce que la concurrence est nécessaire en économie ?

- . Oui, si les autres la pratiquent directement et ouvertement contre soi.
- . Oui, si c'est le seul moyen de se faire une place, de réussir, de gagner de l'argent, dans un environnement compétitif, sans pitié, hostile.
- . Oui, tant qu'il existe une culture systémique fondée sur la domination humaine, sur la valorisation de l'ambition, sur l'intelligence malative à occuper la première place, à se mettre en avant par vanité.
- . Non, dès lors que le mobile ou l'intention initiale consiste à inférioriser les autres, à tromper les gens, à exploiter les individus à leurs dépens et/ou à des fins d'enrichissement personnel.

Existe-t-il une utilité sociale à pratiquer l'esprit de concurrence et de compétition ?

- . Oui lorsque l'économie irrigue le social, nourrit le social, protège le social
- . Non lorsque l'économie ne fait que ruisseler sur le social, profiter du social

- . Non lorsque les agents économiques augmentent, imposent des prix chers pour davantage de profit
- . Oui lorsque les agents économiques réduisent les Prix en favorisant le pouvoir d'achat de tous

Est-ce que la compétition en économie est un passage obligé ?

- . Oui, lorsque la réussite est le seul moyen d'éviter l'échec et ses conséquences.
- . Oui, lorsque la rivalité est une constante réelle et/ou admise entre acteurs d'un même jeu.
- . Non, lorsque la finalité conduit à créer une relation gagnant-perdant ou perdant-perdant.
- . Non, lorsque la course au résultat occulte les autres valeurs positives humaines.

Est-ce que la course à l'argent par la concurrence et la compétition est ringarde ?

- . Non lorsqu'il s'agit d'améliorer objectivement les conditions de vie de tous à l'échelle sociétale
- . Non lorsque l'argent rémunère équitablement et raisonnablement les efforts consentis par chacun
- . Oui lorsque l'argent est concentré entre les mains d'une hyper minorité de riches et d'ultrariches
- . Oui lorsque la mauvaise utilisation de l'argent pollue les activités économiques et financières

12 bons aspects de l'esprit de concurrence et de compétition

Il est évident que ces deux matrices stimulent l'activité des entreprises, les échanges marchands et non marchands, ainsi que la plupart des flux économiques et financiers. Lorsque les rapports entre l'Offre et la Demande ne sont pas pipés ni manipulés, qu'ils reposent sur des relations saines, éthiques, loyales, transparentes, confiantes, alors tous les acteurs économiques peuvent en retirer des avantages certains, des effets bénéfiques dans l'hyperprésent, à court terme et à moyen terme. Il existe de bons aspects directs, même si ce n'est pas toujours le cas sous l'emprise des positions dominantes, des monopoles, des oligopoles, des ententes, des cartels, ainsi que par les orientations données par la législation, les normes, les mesures systémiques favorables à l'Offre, ou encore du fait de la corruption de certains agents économiques, de la cupidité des opérateurs à imposer des marges anormales. On peut citer comme avantages positifs :

- . La recherche d'une plus grande productivité, efficacité, originalité, pour se différencier complètement des autres, se démarquer clairement par les marques et enseignes
- . L'accès à de multiples canaux de vente et de distribution en faveur conjointe de la Demande et des activités entrepreneuriales
- . La possibilité de changer rapidement et facilement de fournisseurs, d'opérateurs, de prestataires
- . La relative protection de la Demande par le fonctionnement ouvert de l'économie de marché
- . La relative liberté de choix et de comparaison pour le consommateur, l'utilisateur, le client
- . L'attractivité des prix, les écarts favorables de tarification, les réductions favorisant un meilleur pouvoir d'achat
- . L'amélioration qualitative au fil du temps des produits, des prestations, du service avant-vente et après-vente
- . La possibilité de négocier à égalité ou presque les conditions commerciales
- . Les animations plaisantes de la publicité et de la communication (hors saturation médiatique)
- . L'inventivité marketing et ses activités dérivées (branding, marchandisage, packaging, design...) hors toute forme de nitratisation de la Demande par les excès, abus, tromperies, illusions...
- . L'innovation régulière et différenciée en faveur d'une nouvelle Offre, de nouveaux produits/services
- . La diversification de l'Offre verticale au sein d'un même secteur d'activité et de l'Offre horizontale via d'autres autres secteurs de substitution

Les 8 principales mauvaises tendances de la concurrence

Plus l'Offre se montre au départ accueillante, dynamique, attrayante, plus il faut s'en méfier, car faire rêver, intéresser, donner envie, sont les bases de la manipulation humaine. Il existe souvent un grand décalage dans les activités marchandes entre le moment de présentation de l'Offre et/ou celui précédant la signature et, ensuite, la concrétisation formelle de l'Offre, sa réalité contractuelle, relationnelle, fonctionnelle, trop souvent déceptive. De la même manière, le mauvais côté de la concurrence se manifeste lorsque certaines entités ayant pignon sur rue n'hésitent pas à ... :

- . **Copier, contrefaire, plagier, s'approprier**, ce que font les autres, voler les idées des autres ou les acheter légalement, dans une stratégie de conquête, de pure prédation, de cannibalisation des parts de marché, voire d'élimination complète du marché.
- . **Puise délibérément et ouvertement les idées chez les autres** pour ensuite les décliner, les

adapter, (benchmarking), sans jamais « rendre à César ce qui appartient à César ».

- . **Recourir systématiquement aux avocats** pour défendre ses mauvaises actions, pour gagner du temps, pour créer une situation financièrement coûteuse pour l'adversaire afin de le décourager ou l'affaiblir.
- . **Tendre subtilement des pièges**, agir de manière masquée, affaiblir la concurrence par la concurrence.
- . **S'approprier la paternité d'une idée**, d'un concept, d'une réalisation, en transformant ce qui existe en y ajoutant une valeur ajoutée, en l'habillant ou en le présentant autrement.
- . **Mystifier la Demande par un marketing d'illusion**, à la fois, vrai sur la réalité du produit, mais trompeur sur une partie de ses fonctions, sur les conséquences ou effets induits.
- . **Tromper le consommateur** en proposant différents produits sous différentes marques sous différents prix, tout cela sous l'égide d'un même groupe ou multinationale, afin de capter par effet entonnoir un maximum de pouvoir d'achat auprès d'une Demande qui ne le sait pas et se laisse ainsi leurrer.
- . **User de pratiques cyniques d'assujettissement de la Demande**, ainsi que manifester une pure mentalité d'économie de production dominante en associant à des prix hauts, à des marges fortes, une réduction de la quantité du produit vendu, un abrègement du temps de prestation, une baisse de qualité intrinsèque du service rendu, un abaissement de l'efficacité de la prestation pour faire revenir le client.

L'esprit de challenge, la contre-mesure idéale

Généralement, ce sont les 4 attitudes négatives (agressivité, imposition de soi et manipulation en rejet de la passivité - [#32](#)) qui activent l'esprit de concurrence et de compétition. L'omniprésence de ces attitudes entretient forcément une négativation structurelle de l'état d'esprit, lui-même souvent amplifié par la présence de problèmes mentaux, psychiques et/ou psychologiques. On comprend dès lors pourquoi l'enracinement mental, cognitif et comportemental dans l'usage combatif de la concurrence en économie et d'affrontement direct dans la compétition propre au business est si profondément enraciné chez beaucoup d'individus. Il existe pourtant une contremesure naturelle à ce couple systémique fondamentalement « guerrier » justifiant les conflits, le face-à-face heurté, les manipulations en tous genres, les comportements légaux et/ou jugés légitimes d'antagonisme. La principale parade à utiliser à l'échelle individuelle est aux antipodes des attitudes négatives grâce à la seule attitude vraiment positive chez l'humain. Celle-ci est présente chez tout être humain et ne demande qu'à se développer, s'exprimer sous forme d'affirmation positive de soi et d'adultisme ([#14](#), [#15](#), [#17](#), [#28](#), [#35](#), [#36](#)). Lorsque cette attitude devient majoritaire, ou pour le moins égalitaire avec la somme des 4 autres, elle dynamise alors autrement l'individu dans son comportement quotidien. Elle impulse un nouvel état d'esprit bien plus positif, même si celui-ci est animé de fermeté avec le recours du principe de réciprocité et la méthode 1.2.3 ([#25](#)). Tout ce qui a trait à la comparaison critique avec autrui, au sentiment de domination, aux idées et stratagèmes de manipulation, à la course à la vanité pour apparaître meilleur(e) que les autres, disparaît de lui-même. C'est le grand avantage de **l'esprit de challenge** ([#14](#)) que de se recentrer sur ses propres envies, motivations et projets, et non plus sur ceux des autres. Il devient alors possible de rompre facilement le cercle non vertueux (lorsque l'état d'esprit est négatif) de l'opposition chronique aux autres, de la rivalité concurrentielle, de la recherche sélective d'une première place via la compétition.

Sur quoi repose l'esprit de challenge ?

C'est d'abord une 3^{ème} voie différente de celle de la concurrence et de la compétition. C'est ensuite un regard différent porté sur soi-même et sur les autres. C'est surtout ce qui anime positivement l'esprit, la motivation, le dynamisme individuel, le désir de bien faire, la manière « pro » de faire et de réaliser impliquant de... :

- ... Faire ce que l'on dit (intégrité) et dire ce que l'on fait (transparence)
- ... Avoir le courage d'affronter ce que l'on n'aime pas faire, ses peurs, pour comprendre que l'imaginaire dépasse souvent la réalité ou que la réalité surpasse l'imagination
- ... Oser faire autrement en mobilisant de l'audace dans ses initiatives
- ... Avoir une volonté de fer sans recourir à aucune « marche arrière »
- ... Ne jamais regretter ce qui est fait, seulement en tirer des leçons utiles
- ... Ne voir que les objectifs à atteindre sans se donner de pression ni de stress inutile

- ... Ne jamais s'arrêter dans son projet, persévérer, malgré les difficultés et obstacles rencontrés
- ... Aller jusqu'au bout de l'engagement dans une prise de risque maîtrisée
- ... Développer ses compétences en pratiquant une multiplicité d'arts, d'expériences, pratiques
- ... Refuser l'esprit prudentiel, le conformisme, le confort des usages
- ... affronter les épreuves, les échecs, comme meilleur moyen de réussir au final
- ... Innover, créer, entreprendre, dans la plus grande liberté de pensée et d'agir

Tous ceux et celles qui veulent dominer le monde par l'argent deviennent rapidement esclaves de leur propre univers mental et professionnel. Par contre, tous et celles qui savent s'affranchir de leurs pulsions négatives n'ont aucun besoin de dominer le monde ni les autres. Leur espace mental est beaucoup mieux oxygéné, aéré, stabilisé, équilibré, euphorisé par la biochimie du cerveau, libérant ainsi le meilleur de leur énergie, de leur motivation, de leurs capacités, compétences, talents et potentiels. De ce point de vue, l'esprit de challenge devient la principale clé de réalisation de soi, d'aboutissement de soi, simplement en se donnant des objectifs existentiels modestes, mais amenant à se dépasser en permanence. Cela oblige l'esprit comme le corps à aller puiser profondément dans ses ressources innées et acquises par l'expérience en ne voyant que la réussite de ce qui est entrepris sans jamais douter ni reculer. La dynamique mentale que cela suppose, agit comme une « force invisible » qui permet d'entreprendre, d'accomplir, de réaliser les objectifs fixés, avec détermination, assurance, confiance en soi dans un engagement sain, un passage à l'acte audacieux et/ou courageux. Le positif appelant le positif, la psyché humaine s'anime pleinement de l'acte réussi ([#28](#), [#36](#)) et non plus de l'acte manqué ([#10](#), [#36](#)), même face à des obstacles imprévus ou à des retards de délais. Cette dimension est particulièrement recherchée dans les activités économiques, d'autant plus que la volonté s'autodynamogénie d'elle-même par de nouveaux défis réguliers à relever associant le rêve, l'espoir, le concret du passage à l'acte, les retours d'expérience face à l'inconnu.

Pour l'homme et la femme de challenge, il devient étonnement évident que la meilleure façon de se mesurer aux autres, c'est de ne pas le faire, en concentrant son énergie vitale uniquement sur soi-même, sur ceux que l'on aime, sur son travail, sur son environnement principal, à partir d'une série d'objectifs à atteindre chaque jour dans l'heure, dans la journée, à très court terme, à court terme, comme à moyen et long terme. Le second aspect de la vraie valeur ajoutée apportée par l'esprit de challenge est de pouvoir ensuite transférer aux autres (famille, enfant, groupe social, collectivité) le meilleur et l'utile des expériences vécues, des savoirs appris, des réflexions menées, en tant que contribution active de citoyen à citoyens. Il s'opère ainsi, de façon naturelle, un véritable transfert mental de l'esprit de concurrence et de compétition conventionnel à celui de challenge anticonformiste, dont la polarité positive constante permet de passer d'une mentalisation agressive, focalisée, animée du rapport de force, à un état d'esprit beaucoup plus ouvert, offensif, créatif, mobilisant activement la plupart des 17 états d'être ([#19](#)). C'est ce passage à l'esprit du fort (adultisation) cherchant à se différencier de manière autonome par ses propres choix et qualités endogènes qui rend arriérée, infantile, inaboutie, toute forme d'esprit de concurrence et compétition à polarité négative. Mettre en avant uniquement ses forces et atouts personnels pour progresser chaque jour un peu plus en soi-même dépasse largement tout ce qui utilise l'intelligence perverse ou manipulateur, joue avec les faiblesses des autres, trompe les autres ou fait la même chose que les autres par pur mimétisme.

Les 15 façons d'exercer l'esprit de challenge

Avec l'esprit de challenge, la comparaison entre individus et/ou entités ne se fait plus à partir des autres, de ce que font les autres et/ou comment faire mieux que les autres, mais en choisissant d'autres voies d'expression et d'action différentes, créatives, innovantes, ingénieuses. Grâce à l'esprit de challenge, l'individu devient alors capable de s'étalonner tout seul, par lui-même... :

- ... en évitant de se laisser influencer par les « bons » et mauvais conseils des autres
- ... en pratiquant délibérément autrement que les autres
- ... en recourant à 100% (ou plus) à ses capacités, potentiels, ressources disponibles
- ... en allant droit au but
- ... en nageant toujours plus vite que le courant (assertivité)
- ... en prenant le taureau par les cornes (assertivité)
- ... en faisant la boule de feu (assertivité)
- ... en relevant des défis réguliers motivants de nature à élever l'individu et non à le médiocriser
- ... en s'imposant de petits ou grands dépassements de soi dans la vie de tous les jours

- ... en sortant volontairement des habitudes, des routines, des réflexes conditionnés
- ... en s'exposant dans le passage à l'acte avec ténacité et détermination jusqu'au résultat final
- ... en se fixant des objectifs plus ou moins difficiles à atteindre
- ... en sortant des sentiers connus, en évitant le simplisme, la facilité
- ... en acceptant de payer le prix du risque, de l'effort, de l'autonomisation
- ... en pratiquant la maîtrise du risque et non les attitudes prudentielles

25. La révolution attendue de l'IA en économie

Il y a la mauvaise IA qui tend à prendre le contrôle sur tout contre la volonté des hommes envers lesquels elle s'applique et la bonne IA qui enrichit objectivement la vie de tous. C'est uniquement la bonne IA qui est intéressante en apportant davantage à la Demande et au Marchés qu'à l'Offre et aux Systèmes. Il est évident que l'avenir de la microéconomie, des activités marchandes et non marchandes, de la macroéconomie, du fisc, du budget, des plans ministériels et gouvernementaux, du fonctionnement des pouvoirs publics, des banques, des bourses et des services liés à la haute finance, se détermine inévitablement à partir des applications de l'IA. L'utilisation de l'IA va progressivement investir tous les secteurs de l'économie, de la finance, de la gestion, de la comptabilité, des ventes, des achats, de la négociation, de la sécurisation des transactions, aussi bien en matière de protection objective en apportant des solutions pour résoudre la plupart des failles sécuritaires, techniques et technologiques, que pour les contourner. Comme l'infiltration de l'eau, rien ne peut vraiment arrêter la progression exponentielle de l'IA dans la vie individuelle, publique et collective. L'intelligence artificielle (vue sous un angle positif) est comme l'intelligence humaine, mais à la puissance, en essayant de trouver de nouvelles voies d'action, des réponses ad hoc aux problèmes posés, des clés de solutionnement fiables et pérennes. Et cela, d'autant plus, que l'ensemble du corps social, des élites aux individus lambda, est biberonné depuis l'enfance à l'argent-roi par l'éducation et le relatif confort familial, puis nourrit en temps réel de manière addictive par tous les aspects concrets de la vie active et professionnelle. L'IA n'est pas qu'une avancée technologique comme les autres destinées à apporter plus de confort dans les activités du quotidien, mais doit aussi s'appréhender comme un moyen supplémentaire avancé de faire encore plus d'argent pour leurs concepteurs, diffuseurs et utilisateurs professionnels. Tous les créneaux commerciaux, toutes les activités humaines, vont être exploités et/ou placés sous l'emprise dominante de l'IA pour ... :

- ... magnifier davantage l'Offre, séduire encore plus la Demande et les marchés concernés
- ... exploiter et couvrir toutes les niches disponibles dans chaque domaine, marché, créneau, segment
- ... tirer parti et profit de toutes les zones et recoins non prospectés, non développés, non abordés
- ... combler tous les vides compétentiels délaissés, remplir toutes les absences de présence
- ... traiter toutes les failles fonctionnelles et opérationnelles en interne comme en externe
- ... optimiser au maximum tout ce qui peut l'être jusqu'à « presser le citron » au maximum
- ... fidéliser par « la force incitative » sous forme de différentes subtilités d'abonnements, forfaits, adhésions, avantages, privilèges

Dans le domaine privé, ce sont les actionnaires soucieux de gros dividendes, les businessmen âpres en affaires, les entrepreneurs décidés à faire fortune rapidement, les dirigeants devant prouver l'efficacité de leurs stratégie et/ou méthode, les cadres surdiplômés et bien rémunérés à la tête de services, de groupes, d'entreprises, d'entités et organisations, ambitionnant de l'être encore davantage ou occuper des postes de pouvoir, qui vont en premier participer à l'essor de l'IA. Il y a fort à parier que les usages faits de l'IA dans le monde professionnel, public, collectif, vont dépasser et/ou détourner les fonctions originelles mises en œuvre et programmées par les ingénieurs, programmeurs et concepteurs. Sauf, usages secrets spécifiques de prise de contrôle, de surveillance étroite, d'intervention à distance, à l'encontre des populations ou de cibles précises, l'IA est sans doute le troisième grand domaine d'entrisme légal, officiel, grand public, dans la vie des gens après ceux de la religion et de l'argent-roi. La collusion entre eux est évidente, sachant que la religion en profitera pour proposer des « évasions spirituelles et non matérialistes », l'économie, la possibilité de faire encore plus d'argent par de nouvelles technologies, outils et équipements « IAisées » et la promesse pour l'IA de simplifier, faciliter, agrémenter, euphoriser, la vie des gens au quotidien. Par ailleurs, l'IA va compenser les aléas décisionnels par des moyens sophistiqués, des manœuvres garanties, voire intraquables, pour gagner, rendre transparent ou faire disparaître l'argent. En ce sens, l'utilisation récurrente de l'IA ne va pas vraiment dans le sens de la Bioéconomie (7.3), mais totalement dans celui de la techno-économie (7.2),

ainsi que dans celui de l'économie systémisée (7.1), voire en partie dans celle de l'underground (7.4). Les prochaines applications de l'IA à grande échelle dans le domaine économique vont concerner de nombreuses avancées utiles dans certaines applications ciblées, augmentées ou améliorées. Ce sera aussi malheureusement l'évidence d'une « mésintelligence relationnelle » à grande échelle par l'automatisation massive des services et des prestations traditionnellement humaines. L'IA va générer plus d'effets induits profonds et imprévus que de conséquences directes et maîtrisables en transformant fortement le rapport de la Demande humaine à l'Offre artificialisée.

Le rapport humain/machine/IA annonce une nouvelle génération d'Offre portant sur des milliers d'applications différentes, mais pas forcément nouvelles ou foncièrement innovantes, s'appliquant surtout à la plupart des produits et services grand public et professionnels déjà connus, anciens, familiers. L'intégration de l'IA est principalement vouée à refaçonner, re-designer, redonner un « coup de jeune » à de nombreux produits, articles, objets, équipements, outils, appareils, biens matériels, par les artifices du « technorelookage » consistant à insérer, à la base de leur fonctionnement initial, une foule d'algorithmes dans l'informatique, l'électronique, l'électromécanique, ainsi que de nouvelles fonctions technologiques ciblant des besoins précis. Derrière le premier degré du look high tech s'ajoute objectivement une dimension augmentée, améliorée dans la performance, l'efficacité, la puissance d'action, ainsi que dans le champ des fonctions automatisées dans les process de fabrication, de réalisation, de conception. Il ne s'agit pas vraiment d'une révolution industrielle par la technologie et l'économie, mais de l'ouverture d'un nouvel espace permanent de R&D ouvrant sur un nouveau monde créatif, productif, mercantile, marchand, non marchand, financier, en appliquant à la lettre les dernières avancées scientifiques dans les sciences de l'ingénieur. La partie « bienfaisance pour l'humain » allouée à l'IA n'est que la suite optimisée, perfectionnée, du « marketo-relookage » déjà existant (recours aux techniques du marketing dans le champ des fonctionnalités, de l'image donnée, de l'aide à la vente) en déplaçant simplement le rêve existentiel, l'imaginaire comportemental, l'illusion d'un nouveau monde, le sentiment subjectif de satisfaction, sur d'autres besoins et/ou en augmentant le volume de contentement de besoins déjà existants. La valeur ajoutée supplémentaire apportée par l'IA dans l'Offre économique et sociétale comporte, malgré ses avantages apparents, des limites d'aboutissement et d'efficience tant qu'elle n'est pas intégrée de manière symbiotique au fonctionnement naturel du vivant (symbiose stable, étroite et durable entre l'IA et l'ensemble des 17 états d'être humains - [#19](#)).

En résumé, la présence de l'IA en économie et finance s'oppose frontalement à l'IR (Intelligence Relationnelle [#28](#)), non pas dans les applications industrielles, la performance des machines et équipements, mais dans les fondements naturels et potentiels du vivant (affirmation positive de soi, spontanéité, sincérité, empathie, intuition, sensibilité, créativité ex nihilo, adultisme, élévation forte et profonde de la conscientisation humaine, vision globale...). Cela n'empêche pas l'IA d'envahir la vie de tous et de tous les jours comme un puissant mascaret donnant le sentiment que rien ne lui résiste et que tout s'améliore (illusion optique) grâce à elle. Pourtant, les limites intrinsèques de l'IA sont dans les limites humaines de leurs concepteurs faisant que, tant que ceux-ci imposent des règles et sont encore inaboutis en eux-mêmes, même en étant très intelligents, leurs créations algorithmiques le sont également. Il ne faut donc pas attendre (sauf exception) de grands changements évolutionnaires, seulement des progrès technologiques continus asservissant, fragilisant, illusionnant encore davantage l'humain, par la multitude incessante d'applications plus ou moins gadgets !

50 applications de l'IA dans le domaine de l'économie marchande et non marchande

Le seul fait d'apporter de nouvelles fonctions utiles, des réponses spécifiques aux ordres donnés, une adaptation opérationnelle aux habitudes de l'utilisateur, une capacité à prendre des décisions à la place de l'humain, à gérer les conséquences des mesures prises et des actions menées, comme à utiliser une puissance de calcul dans l'analyse repoussant techniquement les frontières du possible, ne suffit pas à éliminer les fondamentaux innés de l'animalité en chaque homme et femme ([#44](#)). Aussi, tant que cette animalité est mal domptée par l'importance chronique des attitudes négatives (agressivité, passivité, manipulation, imposition de soi), l'IA ne peut compenser tout ce qui génère en l'homme des pulsions agressives latentes, des cycles biologiques alternant euphorie et asatisfaction, la production de stress et de doute, des erreurs d'interprétation et de compréhension, une dépendance conditionnée ou subie face aux systèmes en place, des maux psychosomatiques divers, une multiplicité d'insatisfactions chroniques au sein du corps et de l'esprit... Aussi, derrière le premier degré de la curiosité naturelle et de la motivation face à l'IA, du désir de possession et d'envie d'utilisation d'équipements hautement

technologisés, des gains potentiels ou immédiats retirés grâce à la facilité opérationnelle procurée par les machines, produits et outils animés par l'IA, les utilisateurs ne peuvent s'exonérer de leurs propres limites mentales, comportementales, relationnelles, financières, organisationnelles. Au-delà des déceptions prévisibles provenant des prix élevés d'acquisition et d'usage de l'IA, de ses probables dysfonctionnements et limitations dans l'usage, d'erreurs fatales ou secondaires, voire d'une relation superficielle machine-homme de type « sourde oreille » avec des réponses et des solutions standardisées, formalistes, génériques ou, au contraire, trop « excellentisées », trop parfaites, pour être vraiment humaine, l'économie placée sous IA va forcément tendre vers... :

- 1. L'automatisation massive** des services, comme des prestations traditionnellement humaines, sans forcément baisser le prix final, tout en augmentant les marges grâce à la baisse simultanée des coûts affectant le prix de revient réel.
- 2. La profusion multi médiatique** de contenus génériques originaux, copiés, retraités, réécrits, manipulés, truqués, en évitant que cela ne déstructure les droits littéraires, intellectuels, industriels et d'auteur, ne contrevienne à la déontologie et à la transparence en n'indiquant ni l'auteur initial, ni qui fait quoi dans le processus IA, ni ce que rapporte en réalité l'IA aux acteurs économiques concernés.
- 3. La gadgétisation technologique** des objets courants, récréatifs, distrayants, des assistants personnels, dans une durée de vie très limitée pour simplement enrichir en continu l'Offre.
- 4. L'informatisation assistée** dans tous les domaines professionnels, dans la mobilité des engins, la domotique, les loisirs, le tourisme, la restauration, l'hôtellerie, les jeux, les activités sportives...
- 5. Les entreprises éphémères** sur le Net et celle des activités à produit unique ou à catalogue réduit qui apparaissent soudainement, disparaissent rapidement et réapparaissent sous un autre nom, une autre forme, avec d'autres produits ou services.
- 6. L'autonomisation des stocks**, de l'approvisionnement, de la logistique, des automates de distribution, des systèmes automatiques de paiement...
- 7. La gestion intégrale des dépenses**, des coûts, la supervision des factures, des abonnements, la relance des paiements, des achats...
- 7. La rédaction complète** de documents contractuels, de traduction, juridiques, de gestion des contrats, des commandes, des devis, des comptes-rendus...
- 8. Les scénarii de négociation** commerciale, sociale, judiciaire, les offres chiffrées, détaillées, le suivi des affaires en cours, l'actualisation du calendrier prévisionnel, la planification, le rétroplanning...
- 9. La réingénierie et consulting** des entreprises, des services, des activités, de l'image donnée, les diagnostics électroniques et mécaniques, les audits, les évaluations, les bilans...
- 10. La communication d'entreprise** par les courriels, sites web, réponses automatisées, notes d'information, publicité, promotion, graphisme, logo, marque...
- 11. La relation client** (GRC, CRM, service client, support client, expérience client...), les réponses aux demandes, SAV...
- 12. L'administration et la coordination des ventes**, le suivi des affaires, le passage automatique des ordres aux prestataires...
- 13. L'ensemble des opérations financières**, des processus bancaires, boursiers, flux financiers, assurantiers... à partir d'ordres donnés et validés par identification biométrique, signature électronique, le tout en temps réel.
- 14. L'optimisation des risques**, des placements, de l'épargne, des investissements, de la trésorerie..., à partir de comparatifs précis et personnalisés.
- 15. La monétisation de l'effort physique**, de l'énergie dépensée, par des traceurs, des puces intégrées dans le corps humain et/ou sur tout objet utilisé.
- 16. La sécurité renforcée**, l'identification biométrique, la reconnaissance faciale, audio, par l'iris, les capteurs cardiaques et physiologiques, le contrôle vidéo automatique des espaces, la fermeture, l'ouverture des portes et entrées...
- 17. Les lois, réglementations, normes**, décrets, codes juridiques, textes officiels, protocoles et notices techniques, résumés à l'essentiel, sous forme de méthode pratique, d'article précis...
- 18. Le suivi des déplacements** d'une flotte d'entreprise, de transports routiers, maritimes, aériens, spatiaux, trains, location de véhicules, deux roues, bateaux, avec définition exacte du temps, des emplacements, des trajets, des problèmes rencontrés...
- 19. Le remplacement des personnels fonctionnels** par des avatars virtualisés, réduction du nombre de postes, allègement de la masse salariale, élimination progressive des tâches purement fonctionnelles, mémorielles, répétitives, aux compétences monospécialisées...
- 20. La gestion complète des processus** de fabrication, de production, d'élaboration, de réalisation,

d'ordonnancement, de planification, de conceptualisation des projets...

- 21. La recherche médicale et pharmaceutique assistée**, voire sans présence humaine, dans les diagnostics médicaux, les interventions chirurgicales, les bilans de santé à distance, l'analyse biologique complète, l'intensité exacte de la douleur dans le corps, l'emplacement ciblé des symptômes, les interventions précises en biogénétique...
- 22. Les aides à la décision** proposant des compilations de solutions, de pistes à suivre, un sourcing causal complet d'une situation, d'un fait, d'un événement, la réponse à toute demande verbale, questionnaire, briefing précis de ce que l'on veut.
- 23. L'association entre IA, intelligence humaine et fonctionnement du vivant** en vue d'améliorer les fonctions organiques, implanter des capacités bioniques, améliorer les capacités physiques et mentales de l'individu, la durée de vie, la santé en général, stopper les maladies et affections.
- 24. La surveillance de masse ciblée** par tout un réseau de caméras intelligentes, capteurs, traceurs, marqueurs, balises, identifiant tel ou tel comportement, présence, à partir de critères précis, déclenchant ou non des réponses techniques adaptées.
- 25. L'utilisation de la réalité augmentée**, les représentations virtuelles, les visualisations avant d'acheter, la représentation holographique en 3D et 4D
- 26. Les logiciels utilisés en bureautique**, dans le monde professionnel et médiatique, capables d'exécuter servilement tout un ensemble de travaux de bureau, jusqu'à utiliser les applications de « fakes » de manière créative ou illégale (deepfakes, fake news, fake voice, fake texts, fake profiles, anti-fake...) en inondant les médias de fausses nouvelles, de faux communiqués de presse, de rumeurs virales, de fausses images, de faux sites web, de faux personnages...
- 27. La robotisation sous forme androïde**, humanoïde, de robots industriels, d'engins militaires, de matériels sécuritaires, d'équipements domotiques, de cobots..., dans tous les secteurs d'activité concernant les tâches dangereuses, répétitives, fastidieuses...
- 28. L'industrie des jeux vidéos** reposant sur la virtualisation des personnages avec ou sans l'intégration du réel, la personnalisation en fonction du profil du joueur, la création originale de contenus avec des niveaux croissants de difficulté, l'immersion mentale par des technologies adaptées dans des univers totalement débranchés du monde réel...
- 29. Les échanges interactifs en temps réel** avec l'environnement via des caméras, lunettes, sons, capteurs divers, appliqués aux immersions dans l'histoire, la géographie, la nature, la vie animale, les activités du quotidien, les activités artistiques, physiques, sportives, sexuelles et autres...
- 30. Les signaux d'alerte** en temps réel sous forme de tableau de bord plus ou moins complexe en matière de monitoring, de surveillance spécifique, de gestion en temps réel des stocks, de la logistique, des coûts, des ventes, des cours boursiers, des opérations en cours...
- 31. L'analyse approfondie des événements**, des faits d'actualité, des opérations importantes, des grands enjeux, par le recours systématique au sourcing causal remontant à l'origine, au point de départ dans le passé, jusqu'à la finalité prévisible à l'avenir, en passant par les causes directes, conséquences réelles et effets induits probables.
- 32. L'anticipation prédictive des phénomènes** appliquée à la vigilance militaire, au renseignement, à la prévoyance sécuritaire, au contrôle des citoyens, aux actions menées par la concurrence...
- 33. La « remastérisation » progressive de l'histoire** de l'humanité, la démystification des récits, croyances et légendes historiques, en vue de reconstituer la simple vérité des faits par la science et le bon sens en éliminant tous les aspects faux, mensongers, trompeurs, imaginaires, non respectueux de l'intégrité morale des individus et de l'intelligence collective.
- 34. La détection et la prévention des risques**, des erreurs possibles, des failles techniques et contractuelles, des contrefaçons, des fakes médiatiques en tous genres, ainsi que les opportunités à saisir en temps réel ou potentiellement.
- 35. La construction juste et parfaite du prix de revient (PR)**, l'adaptation précise des prix de vente (PV) au marché, selon les segments de clientèle, les dates saisonnières, les quantités et volumes.
- 36. L'exploration virtuelle** de lieux, d'espace-temps astro, macro, micro et nano physiques, de l'intérieur d'entités publiques et secrètes, du corps humain, la prospection de zones, de terrains, de ressources minières, ainsi que l'analyse poussée de nouveaux marchés ou secondaires, de niches potentielles, d'opportunités oubliées, masquées, insoupçonnées...
- 37. La compilation du meilleur et de l'utile** dans un domaine thématique, scientifique, culturel, géographique, sociétal donné, dans un ouvrage cible, dans une période historique ou préhistorique précise, ainsi que dans la plupart des méthodes, pratiques et usages dans l'ensemble des cultures du monde, avec adaptation synthétisée à l'existant du moment.

- 38. La synthèse programmatique** d'idées, d'attentes, de souhaits, de volontés politiques, provenant de populations ciblées, de demandes citoyennes, en les priorisant, chiffrant, datant, sous forme de planning thématique et/ou d'actions à mener sur tel ou tel territoire.
- 39. La sélection de fournisseurs**, partenaires, personnels, entités, individus, par scanning et scoring approfondi des offres, des conditions proposées, des compétences, des traits de personnalité, des profils, des CV manuscrits ou déjà automatisés...
- 40. Le comportement prédictif** des prospects, clients, usagers, consommateurs, en fonction de telle ou telle offre de produits ou services, de telle ou telle occurrence d'achat, de conjonction de faits, d'événements naturels, de risques divers et variés présents et à venir.
- 41. Les recommandations expertes**, les conseils avisés en matière d'achats, d'acquisition, de gestion de patrimoine, de relationnel à l'étranger, de développement personnel, d'informations utiles à connaître sur tel ou tel sujet...
- 42. La synthèse de contenus** à vocation de conscientisation et d'utilité, à partir de requêtes précises dans toute forme de demande d'informations, de bibliographie, de thématiques techniques, éducatives, historiques, scientifiques, économiques, statistiques, sociétales, politiques, sociales...
- 43. La résolution ciblée de problèmes stratégiques**, techniques, mathématiques, physiques, chimiques, énergétiques, techniques, accidentels, judiciaires, sanitaires, environnementaux, relationnels, familiaux, conjugaux... sous forme de texte, de représentation graphique, d'animation.
- 44. La rédaction automatisée de notices techniques**, de livres, de textes à publier, à diffuser, de discours, de messages vocaux, d'images, de vidéos et autres réalisations cinématographiques...
- 45. La création assistée par ordinateur** de prototypes, de composants, d'équipement, d'accessoires, de produits, sans aucune présence humaine afin de faire baisser le PV final, réduire les délais, limiter les stocks...
- 46. L'hyper ciblage marketing** à partir de croisement de bases de données, de clouds, de multiples sources d'informations (son, vocal, physique, CV, photos, vidéos, profil réseautique, courriels, tous contenus disponibles...).
- 47. La création d'avatars** sur les réseaux sociaux, dans la vie publique, sociale, professionnelle, afin de masquer tous les aspects pouvant être facilement hackés, détournés, artificialisés, dans la vie réelle.
- 48. La représentation virtuelle** des dossiers, des prises de commande, des réunions, des rendez-vous d'affaires, des voyages, des loisirs extrêmes, la documentation et bibliothèque virtuelle...
- 49. La traduction instantanée des intentions cachées** à partir des signaux faibles émis par l'analyse sémiomorphologique du corps humain, du visage, des micro comportements, des postures, des attitudes, du regard, du champ lexical utilisé, des pensées exprimées, des réalisations du passé, des expériences vécues...
- 50. L'amplification des capacités cognitives**, émotionnelles et mémorielles dans l'apprentissage, l'éducation, l'enseignement, la formation, les situations vécues en temps réel...

Et bien d'autres applications dans l'augmentation des capacités physiques et organiques, les neurosciences, les biotechnologies, les nanotechnologies, la génétique, les techniques médicales, les thérapies, l'armement militaire, les constructions et équipements autopilotés ..., tous générateurs de profits en puissance dans les décennies et siècles à venir. Il est donc essentiel de bien différencier, à chaque fois, la bonne IA de la mauvaise IA !

26. Comment améliorer l'économie moderne ?

En économie, comme ailleurs, tous ceux et celles qui agissent mal, se comportent mal, auront forcément des comptes à rendre un jour ou l'autre, un retour de bâton par effet boomerang ou principe d'action/réaction, de leur vivant ou après leur mort. Aussi, pour éviter cela, il est nécessaire d'agir en amont des problèmes sur les points vitaux de l'économie, comme sur ceux du corps humain en médecine, ostéopathie, chiropratique, kinésithérapie, acuponcture..., afin de pouvoir ensuite traiter efficacement un grand nombre de symptômes en aval. En tout état de cause, cela oblige à remonter à la source première des grandes problématiques économiques, des syndromes financiers liés à l'argent-roi et non à traiter en permanence tous les signaux d'alarme liés à la gestion de l'argent dans l'éventail des pratiques et des notions connues. En économie comme en climatologie, on peut considérer qu'il existe une véritable météo des flux entre l'Offre et la Demande avec des excès d'un côté, une raréfaction de l'autre, des périodes de calme et d'agitation, d'ordre et de désordre face à l'actualité, ainsi que des

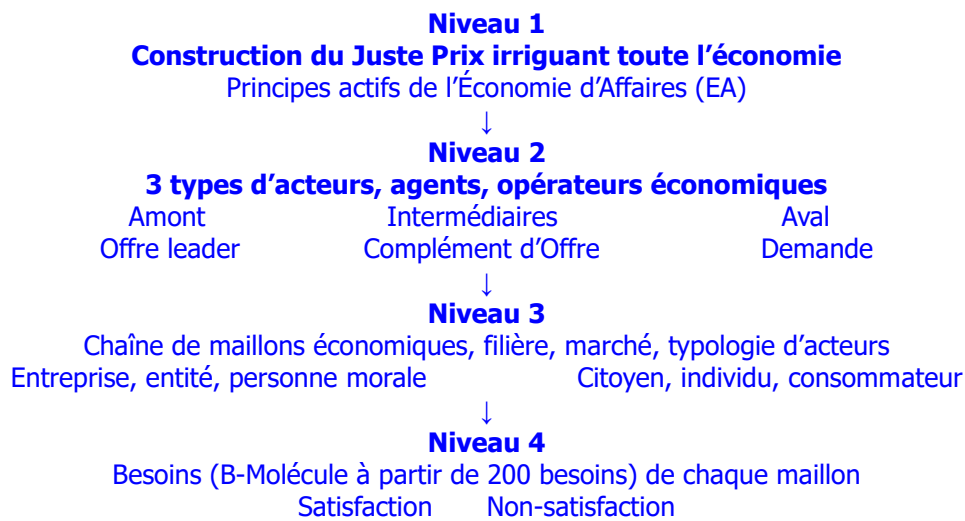
ralentissements, des dérèglements, des emballements, impliquant la nécessité d'une régulation à la base (en amont) bien plus qu'en aval. Aussi, pour éviter les solutions technocratiques toutes faites face aux difficultés systémiques, aux modèles idéologiques directifs et péremptoirs dans la gestion des problèmes financiers, à la politique recourant à « l'effet paracétamol » face aux crises économiques, aux pansements à durée limitée face à la « bobologie » du quotidien dans les alternances de dépenses, de baisse de revenus, de soucis de trésorerie, il est nécessaire d'agir durablement sur l'influence de l'environnement amont sur la construction du Prix, son élaboration internalisée dans toutes les étapes du Prix de Revient et les résultantes d'interactions en aval.

Pour une irrigation économique à visée sociale et non un simple ruissellement

Bien au-delà de la **théorie du ruissellement** (trickle-down economics) justifiant le fait que l'enrichissement des plus riches est favorable à la société tout entière (vision capitaliste) par les investissements, les emplois créés et rémunérés, la contribution à la croissance, la consommation des ménages, on s'aperçoit en réalité qu'il existe en réalité une forme de stagnation du niveau de vie et du pouvoir d'achat parmi les classes moyennes avec, surtout, un statu quo dans la division bien tranchée entre classes sociales. L'approche foncièrement conservatrice justifiant le ruissellement ou la notion de premier de cordée, ne fait qu'entretenir la main mise capitaliste sur une Offre dominante mettant clairement sous domination la Demande dans une forme de fatalisme économique et d'acceptation forcée. Sans évoquer, en plus, la justification d'une baisse d'impôts pour les plus riches afin de leur permettre de mieux « ruisseler » dans la société, on s'aperçoit que le ruissellement prévu vers le bas (les plus pauvres) s'est transformé en ruissellement remontant par capillarité en faveur des plus riches, dès lors que ceux-ci jouent allègrement avec la haute finance et les actifs boursiers. L'argent appelant l'argent fait que plus on dispose d'argent, plus on est en capacité d'investir, d'acheter, de faire des transactions, afin d'accaparer les ressources disponibles, les biens, les opportunités et les moyens de faire encore plus d'argent. Cela crée *de facto* une spirale ascendante d'appel d'air financier élevant toujours plus haut une minorité de nantis, tout en créant un fossé toujours plus grand entre riches et pauvres.

Aussi, derrière le raisonnement défendant la nécessité d'investir constamment dans une innovation permanente censée être productive d'effets collatéraux favorables à toute la société via les nouvelles technologies, l'IA, les biotechnologies et autres domaines futuristes, c'est en fait, la déviance économique affairiste, vénale, cupide, « égoïsto-individualiste » qui se développe à grande échelle. Le partage capitaliste et libéral de la richesse est simple : tout pour moi (appropriation) et un peu pour les autres (ruissellement) en s'attribuant d'abord la part du lion pour soi, sa famille, ses alliés. Dès lors, on peut affirmer que le principe initial du ruissellement a largement dérapé, voire dévié à 180° de son intention initiale. Dans un monde de plus en plus concentré en peu de mains, hautement complexifié et structurellement interdépendant en tout, la vision politique simpliste de la « richesse des uns profitant au peuple » est devenue largement dépassée dans la réalité des faits économiques et financiers. Il apparaît donc nécessaire de changer de paradigme en s'orientant vers le principe actif de l'**irrigation sociale** à partir de la plupart des activités économiques et financières. Il s'agit de revenir aux principes initiaux d'une véritable redistribution économique au niveau social qui soit, à la fois, positive et équitablement partagée en agissant principalement sur la **dimension hautement structurelle du Prix**. Par principe sociétal, le Prix est un fondamental incontournable qui irrigue toute l'économie en 4 niveaux. Il faut d'abord considérer que la construction endogène du Prix oriente toutes les autres conséquences en économie amenant à maîtriser parfaitement l'Économie d'Affaires (EA) et la manière de construire un Juste Prix (niveau 1). Ensuite, le rôle des acteurs, agents et opérateurs économiques directement influencés par le Prix se scinde en 3 grandes parties, allant de l'amont de l'Offre (leader) à l'aval de la Demande (consommateur) en passant par une intermédiation spécialisée (niveau 2). Il en résulte alors une chaîne économique formant des filières spécialisées dont les principaux maillons sont tous des décisionnaires en puissance sous forme de personne morale (entreprise, entité, organisation) et de personne physique (individu, citoyen, consommateur, client final). Ils forment ensemble une typologie particulière, voire un marché distinct (niveau 3). C'est enfin tout un univers de pulsions, de besoins, de B-molécules (combinaison entre +200 besoins humains) propre à l'humain et à l'animal qu'il convient de satisfaire le mieux possible en termes d'attente spécifique, de Demande personnalisée (niveau 4). Il faut impérativement remplacer la notion de ruissellement favorable aux décisionnaires de l'Offre par celle d'irrigation applicable directement à l'ensemble de la Demande. C'est tout le principe d'irrigation sociale que d'intégrer, à la fois, le Juste Prix, les acteurs différenciés de l'Offre et de la

Demande, un marché global formé de maillons forts et faibles, de besoins vitaux à satisfaire correctement, pour espérer faire perdurer la relation économique en évitant l'insatisfaction qui éloigne la Demande de l'Offre.



27. La matrice fondamentale du Prix

Au centre de l'économie agissant comme un noyau puissant irradiant toutes les activités humaines marchandes, le Prix est encore un domaine réservé, plus ou moins secret, souvent peu transparent dans sa construction. Il agit pourtant comme la structure « atomique » de l'économie et de la finance à partir de laquelle tout se fait, tout s'interpénètre. De ce point de vue, le sujet du **Prix** doit être considéré comme l'un des piliers centraux de l'Économie moderne, des mouvements d'argent, ainsi que du sens à donner à l'ensemble des applications professionnelles et des relations courantes entre l'Offre et la Demande. Pour faire simple, il ne peut y avoir d'Argent et d'Offre sans référence à la notion de Prix. Sauf activité à 100% non marchande, gratuite et oblatrice, le Prix est omniprésent à un niveau ou à un autre sous forme de paiement en numéraire, de monnaie fiduciaire, scripturale, numérique, cryptomonnaie, de troc, contrepartie, compensation, ou sous forme détournée de coûts, taxes, valeurs, intérêts, agios... L'univers du Prix est très large et ne s'applique pas seulement comme simple variable économique de paiement dans ce que l'on achète, vend, négocie, encaisse, facture. Il est l'une des **quatre clés de voûte** de tout système économique avec l'Argent, l'Offre et la Demande. Aussi pour sortir de l'univers totalement systémisé obligeant à traiter l'argent donc son prix, l'Offre donc ses prix, la Demande donc le prix à payer, il faut revenir à la matrice initiale qu'est le Prix. C'est en sortant de l'emprise mentale, culturelle, académique, de l'ensemble des notions et pratiques comptables, fiscales, gestionnaires et financières, intéressant au premier chef les systèmes dominants et étatiques par le volume des rentrées fiscales, la complexité des conséquences économiques, le contrôle des activités, l'orientation directive de l'Offre et de la Demande (donc des entreprises et des citoyens), que l'on peut mieux comprendre l'importance du Prix dans tous les grands sursauts économiques et financiers. Rappelons que les charges, les coûts, les cotisations, les impôts, les écritures comptables, les taux, les taxes, sont également représentatifs des applications physiques ou théoriques du Prix à payer sous une forme ou sous une autre. Aussi pour sortir de l'emprise technocratique et politique d'un côté et de l'empirisme quasi total de l'autre dans la pratique commerciale (secteur privé) et administrative (secteur public) des prix, il est nécessaire de revenir aux **fondamentaux** du Prix pour comprendre l'impact conséquentiel de celui-ci.

Matrice du Prix = 4^{ème} clé de voûte en économie



C'est ce qu'invite à faire, en libre accès, la découverte complète de l'univers du Prix de A à Z sur le site Bookiner.com de M3 Éditions Numériques. Toutes les notions utiles à vocation universelle sont disponibles dans l'ouvrage « [Bibl'EA, La Bible de l'Économie d'Affaires](#) – 2011 », avec ses 400 pages pédagogiques et ses 40 modules informatisés et didacticiels (rubrique [Économie d'Affaires et Pricing](#)). Un véritable trésor opérationnel et didactique permettant de comprendre facilement les mécanismes du Prix et surtout de solutionner chaque phase de construction du Prix (Pricing), chaque point de négociation tarifaire en vente et achats avec [40 calechettes téléchargeables gratuitement](#). Il existe même une déontologie du Prix raisonnable et équitable à partir de 12 règles universelles intitulées « [Méthode R](#) » permettant d'organiser et unifier les principales notions utilisées en Économie d'Affaires, de favoriser un raisonnement partagé entre vendeur et acheteur afin d'éviter les erreurs de chiffrage et d'interprétation. Ces règles qui n'ont rien à voir avec toute la machinerie systémique, fiscale, comptable, financière, gestionnaire, contribuent à créer des bases saines dans toute architecture de prix et de négociation tarifaire et non tarifaire. Elles permettent de défendre directement et simultanément les intérêts économiques des vendeurs et des acheteurs, des fournisseurs et clients, des consommateurs et producteurs. L'objectif de l'EA (Économie d'Affaires) est de sortir par le haut et de manière universelle des méthodes « maison » formées d'agrégats arithmétiques et algébriques transmis généralement de manière confidentielle au sein de chaque service commercial et service vente, mais produisant ensuite le doute, la circonspection, la critique, la non-transparence sur la construction exacte du prix, en étant combattu depuis toujours par les services achats du monde entier. Depuis 2006, chacun(e) peut devenir expert(e) en Économie d'Affaires grâce à la contribution gratuite, exclusive, à haute valeur ajoutée, offerte par M3 Éditions Numériques, Didier Reuter, auteur, maître-référent en la matière, concepteur des modules informatiques avec Ivan Reuter.

Les principales notions utilisées en Économie d'Affaires (EA)

Pour assainir les relations commerciales, il faut d'abord commencer par utiliser un langage universel qui ne puisse souffrir d'aucune interprétation orientée ou erronée selon que l'on soit acheteur ou vendeur, fournisseur, prestataire, donner d'ordre, sous-traitant, revendeur, distributeur, client, prospect, partenaire. C'est le rôle des 500 formules commerciales en EA (milliers d'algorithmes) gravitant autour du Prix qui permettent de synthétiser l'ensemble des notions courantes et concepts utilisés dans l'EA en microéconomie. Des formules qui ne relèvent ni directement de la finance ni de la fiscalité ni de la comptabilité ni de la gestion, mais d'un lexique purement commercial opérationnel appliqué à l'économie marchande. Les principales notions utilisées en EA sont :

Prix de Revient, Pricing, PV et PA HT et TTC, TM, Tm, Mb, K, TVA, TVA à reverser et à conserver, Valeur Ajoutée, Chiffre d'affaires, Objectif de CA, Montant total et partiel, Monnaie, Taux de change, Conversion, Unités et Coûts de références, Coefficient, Coûts d'achats et d'approvisionnement, Coût global, Coûts partiels, Frais fixes et variables, Valeur faciale, Marge, Provision, Bénéfice, Conditions de paiement, Profit, Pertes, Prix initial/final/remisé, Prix de revente, PV gonflé, Prix marché, Prix +cher/-cher, Prix moyenné, Actualisation & Révision de prix, Niveau d'Offre, Réciprocité, Contrepartie, Compensation, Donnant-Donnant, Remises directes/indirectes ou en cascade, Concessions, Bonus & Gratuité, Effort commercial, Points d'équilibre, Coef. et Taux d'augmentation des ventes, Commission du vendeur, % de partage de l'effort entre fournisseurs, Indices, Ratios, Indicateurs commerciaux, Point mort, Seuil de rentabilité, Moyenne simple et pondérée, Degré de pénétration ou de renouvellement, Rendement, Taux d'efficacité ou de réussite, Rotation des stocks, Retour sur investissement...

Il existe en EA, 5 notions essentielles à maîtriser par tout acteur économique décisionnaire :

1. La valeur ajoutée de l'entreprise (VA) représentant les étapes 2 à 6 du Prix de Revient, en tant que raison d'être vitale de toute entreprise. Elle correspond à la différence entre le PA HT et le PV HT en pouvant se calculer de 5 manières différentes selon la nature des activités commerciales et marchandes :

- **La marge brute en valeur (mb)** = valeur ajoutée du produit/service en **valeur rapportée au PV HT** remisé ou non avec $Mb = (PV\ HT - PA\ HT)$ ou $Mb = [(PV\ HT - (Remises\ x,\ y,\ z)) - ((PA\ HT\ remisé + coûts\ d'appro))]$ ou $Mb = [PV\ HT \times (TM / 100)]$ ou $Mb = [PV\ HT \times [(100 - \%PA) / 100]]$
- **Le Taux de Marque (TM)** = valeur ajoutée du produit/service en **% rapportée au PV HT** remisé ou non avec $TM = (100 - \%PA)$ ou $TM = [100 - (100/K)]$
- **Le taux de marge (tm)** = valeur ajoutée du produit/service en **% s'appliquant sur le PA HT** ou le % du PA remisé ou non avec $tm = [(TM / \%PA) \times 100]$ ou $tm = [(1 - k) \times 100]$
- **Le coefficient multiplicateur (k)** = valeur ajoutée du produit/service sous forme d'**unité arithmétique**

multiplicatrice s'appliquant sur le PA HT ou le % de PA afin de calculer le PV HT avec :

$k = (100 / \%PA)$ ou $k = [100 / (100 - TM)]$ ou $k = [1 + (tm / 100)]$

- **Le coefficient diviseur (kd)** = valeur ajoutée du produit/service sous forme d'**unité arithmétique diviseuse** s'appliquant dans certains secteurs d'activité lorsque l'on connaît le poids du PA (ex. 54%) et la valeur du PA (ex. 50€) : Ex. PV avec $kd = 50€ / 0,54 = 92,59 €$ ou PV avec $kd = [PA / (\%PA/100)]$

2. L'effort commercial (Ef) = Il représente non pas l'impact apparent de la remise sur le PV HT, mais celui plus important et décisif affectant directement le Taux de Marque de l'entreprise, soit un impact négatif bien supérieur sur la rentabilité réelle de l'affaire en cours avec $Ef = [(\%Remise / TM) \times 100]$. En fait, tout vendeur allouant une remise (langage acheteur) doit d'abord penser effort commercial (langage vendeur), obligeant à être beaucoup plus ferme dans la négociation tarifaire.

3. Le point mort (pm) = ratio permettant de définir la **quantité minimum à vendre** (ou à fabriquer) pour équilibrer l'ensemble des dépenses réalisées par la somme des **coûts fixes** (a) calculés au prorata de l'affaire en cours, en fonction directe du **PV unitaire HT** du produit considéré (b), lui-même affecté de **coûts variables** (c) avec $pm = [a / (b - c)]$. Pour info, la marge bénéficiaire est déjà incluse dans le PV HT.

4. Le seuil de rentabilité (sr) = ratio correspondant à l'obtention de la marge brute prévue initialement ni plus ni moins. C'est **l'extension en valeur du point mort sous forme de CA HT** à réaliser avec :
 $sr = PV HT \times pm$

5. Les points d'équilibre (Qx et Vx) = **réappropriation du niveau de marge brute initiale** après l'impact de la remise sur le PV HT obligeant à augmenter les quantités vendues (point d'équilibre en quantité) et atteindre un nouveau CA HT d'équilibre. Ces 2 points d'équilibre permettent tout simplement un rattrapage à « zéro » de l'objectif initial de marge brute, tout en considérant que ces suppléments de quantité et de CA dans l'affaire en cours subissent le même taux de remise déjà consenti avec :

- **Point d'équilibre en quantité** : $Qx = [Qté initiale \times [TM / (TM - \%Remise)]]$

- **Point d'équilibre en CA HT** : $Vx = [(Qx \cdot PV HT unitaire) \times [(100 - \%Remise) / 100]]$

Le Prix de Revient et les grandes étapes de l'EA dans l'élaboration du Prix

Le calcul du Prix de Revient (PR) est l'armature du Prix, sa justification logique. Un Prix qui est lui-même le centre de gravité de l'économie marchande et des activités financières, dont l'impact est décisif auprès des autres déterminants ainsi que dans les multiples conséquences au sein de l'ordre sociétal national et international. *De facto*, le monde économique tourne et gravite autour de la construction initiale du Prix, que ce soit à la volée (pur empirisme avec une calculette classique), de manière bureautique avec un tableur type Excel ou plus méthodique (approche mathématique avec le pricing). Le Prix de Revient intègre (ou doit intégrer) chaque élément et facteur composant le produit brut, le produit semi-fini, le produit fini et/ou le service complet de la prestation. Il s'agit généralement des coûts, des charges, de la masse salariale, de la marge bénéficiaire, des provisions, des suppléments qualitatifs et/ou fonctionnels, de la validité temporelle (immédiat, à terme). Il est forcément influencé par l'environnement amont et aval de l'entreprise fabricante ou productrice (dite leader). Pour faire simple, tout Prix de Vente HT (PVHT) se décompose théoriquement en 8 grandes étapes normalisées permettant sa construction, son élaboration progressive. Le Prix de Revient s'arrête « techniquement » à l'étape 4 (PR4), auquel s'ajoute, selon les cas, la marge bénéficiaire avec ou sans provisions (étape 5 ou PR5).

Décomposition du Prix de Revient (PR) et du Prix de vente final TTC :

Étape 1 : PR1 = Coûts d'achats comprenant tout ce qui est acheté et approvisionné à l'extérieur de l'entreprise, y compris le transport, les assurances, la douane, les frais d'intermédiaires... jusqu'à l'arrivée dans l'entreprise

Étape 2 : PR2 = Coûts de production reprenant tout ce qui concerne le temps de fabrication, l'outillage utilisé, les amortissements de matériels, l'ensemble du process de fabrication...

Étape 3 : PR3 = Coûts fixes de structure intégrant tout ce qui concerne le prorata des frais fixes de fonctionnement, de charges et dépenses annuelles, de loyer, de masse salariale, quelle que soit le chiffre d'affaires réalisé ou l'activité de vente...

Étape 4 : PR4 = Coûts variables de fabrication, prestation, réalisation, appliqués en fonction directe du produit x ou y à vendre, de la quantité produite, comprenant également les opérations spécifiques avec machine, équipement et/ou main-d'œuvre spécialisée, les services et intervenants extérieurs, les taxes directes, les commissions, les frais d'expédition, les coûts énergétiques...

Étape 5 : PR5 = Marge & Provisions incluant la marge bénéficiaire, ainsi que les provisions par anticipation d'inflation, de hausse probable du prix des matières premières, taux de change dans les devises utilisées, ristourne ou remise probable à négocier...

Étape 6 : PV HT initial = PR1 à PR5 (en BtoB) qui devient à son tour un Prix d'Achat lorsqu'il existe une filière aval en matière de distribution, de commerce, de revente.

Étape 7 : PV adapté dans 2 cas : l'un avec application de la tarification dynamique à partir de coefficients précis : l'autre en **Prix de revente** chez les commerçants, revendeurs, distributeurs, utilisant alors un coefficient multiplicateur (X) intégrant leurs propres coûts et marges.

Étape 8 : PV TTC incluant la TVA facturée au client final (BtoC).

Liste des 40 modules d'aide à la décision permettant de maîtriser l'EA de A à Z

Pour info, le didacticiel de pur Pricing (modules 35 à 40 de l'EA) permet de calculer automatiquement chaque variable des 6 premières étapes du Prix de Revient sans aucun risque d'erreur dans les taux utilisés (Taux de Marque, taux de Marge), ainsi que dans les coefficients multiplicateurs pondérés (k). Il suffit de cliquer sur chacun des [Modules 1 à 35-40](#) pour télécharger gratuitement pour un usage privé, personnel et non commercial (équivalent global de 100€) le **Digest explicatif**, le **tutoriel pédagogique** (formation), ainsi que le **logiciel de calcul intégral de chaque module** qui devient immédiatement opérationnel en cliquant sur « Exécution » :

20 Modules pour le vendeur

- Module 1** **Convertor** : fonctions de base avec %, valeur, HT, TTC, TVA, TM, k, MB, PV
- Module 2** **Valeur Ajoutée de l'entreprise** : Taux de Marque en % du PV, Taux de marge en % du PA
- Module 3** **PV rapide** : 6 paramètres de vente PV HT/TTC, PA HT/TTC, TVA%/valeur, Remise%/valeur
- Module 4** **TVA** : sur PV/PA, TVA%/valeur à reverser, TVA%/valeur à conserver
- Module 5** **Correspondance entre %, K, valeur** : conversion du % en coefficient (k) et inversement
- Module 6** **Calcul du coût partiel** : plusieurs règles de 3 avec les coûts en qté, % et valeur
- Module 7** **Conversion monétaire** : change et parité avec 3 devises différentes
- Module 8** **Remise & Commission** : impact des remises sur la commission finale du vendeur en valeur
- Module 9** **Remises en cascade** : éclater une remise globale en plusieurs avec gain final obtenu
- Module 10** **Bonus** : gain pour l'acheteur, coût et économie relative pour le vendeur
- Module 11** **Réduction fournisseur** : récupérer la remise allouée au client sur le PA de ses fournisseurs
- Module 12** **PV gonflé** : simuler une augmentation des prix en BtoB et BtoC
- Module 13** **Calcul du Prix marché** : définir le prix idéal à partir des prix de la concurrence
- Module 14** **Prix + cher, Prix – cher** : traduire exactement l'écart de prix avec la concurrence
- Module 15** **Effort commercial** : transformer la remise client en effort commercial vendeur à rattraper
- Module 16** **Points d'équilibre** : compenser la remise en Qté, CA, taux d'augmentation des ventes
- Module 17** **5 indicateurs de rattrapage** : synthèse des actions de vente et de négociation tarifaire
- Module 18** **Révision de prix** : la meilleure façon d'actualiser et de réviser correctement les prix
- Module 19** **Tableau de bord du vendeur** : Tous les indicateurs commerciaux et ratios en synthèse
- Module 20** **Ratios du vendeur** : 23 ratios d'efficacité en matière de vente

14 Modules pour l'acheteur

- Module 21** **Calcul rapide du PA** : à partir du Prix fournisseur, remise, coûts, TVA, PA final HT/TTC
- Module 22** **Prix de revente HT/TTC** : à partir du PA, remise allouée, TM, k, TVA
- Module 23** **Simulation PA à négociier** : sur la base d'un PA déjà budgété, d'un prix de revente final
- Module 24** **Simulation remises à négociier** : globale ou poste à poste, en % ou valeur, par objectif
- Module 25** **Arbitrage entre fournisseurs** : Répartir l'effort commercial/budget sur x fournisseurs
- Module 26** **Comparateur de prix** : où comment déterminer le prix d'achat admissible, les écarts en %
- Module 27** **Profit brut sur achat** : agir sur les fournisseurs pour compenser les pertes de l'entreprise
- Module 28** **Remise à négociier selon TM** : le vrai donnant-donnant, se mettre à la place du vendeur
- Module 29** **Coût global d'une affaire** : permet de dire si le résultat de la négociation est OK ou pas
- Module 30** **Pénalités & Escompte** : le coût d'un différé de paiement, d'un retard d'encaissement
- Module 31** **Crédit fournisseur & Différé** : le calcul financier des conditions de paiement, crédit client
- Module 32** **Rendement brut rotation des stocks** : durée d'écoulement des produits par qté, jour, CA
- Module 33** **Objectif de bénéfice brut** : point d'équilibre en Qté, seuil de rentabilité, objectif de CA
- Module 34** **Tableau de bord de l'acheteur** : 2 écrans avec 18 notions fondamentales

Modules Direction commerciale

À quel jeu de construction de prix voulez-vous jouer ? À celui qui permet de construire les prix de bas en haut (méthode occidentale), de haut en bas (méthode japonaise), en copier-coller (concurrence ou marché), de manière ciblée et chirurgicale (Pricing). Vous avez le choix avec ce pack complet de calculettes "universelles" unique en son genre !

Modules 35 à 39 Matrice de construction du Prix de Revient & PV : 5 écrans accessibles ici uniquement sous forme de didacticiel pour comprendre toutes les étapes endogènes du Prix de Revient selon le nombre de postes saisis en qté, achats, coûts, charges, provisions, marge...

Module 40 Matrice de variation du PR et PV pour simulation en pur pricing : un petit bijou pour effectuer rapidement et simplement autant de simulations de Prix de Revient et de PV que vous le souhaitez. C'est la calculette à utiliser par excellence !

28. Les 3 dimensions fondamentales du Prix

Le Prix est au centre décisif de l'économie et de la finance. Il influence tout directement ou indirectement dans la dimension sociétale affectant la vie de tous. Sa parfaite maîtrise structurelle ou non (empirisme des uns, déviance des autres, gestion cupide de la rentabilité et du profit...) à un impact énorme sur le niveau de vie, la qualité de vie, le pouvoir d'achat, mais aussi et surtout sur l'ensemble des comportements humains favorisant ou non les équilibres internes, le bien-être, le bonheur, la paix intérieure et entre les hommes. Il est donc l'élément central autour duquel gravite tout le reste. Par principe, aucun Prix ne relève de la génération spontanée, mais de tout un contexte visible et invisible, direct et indirect. Comme l'ADN qui s'adapte progressivement au croisement génétique des générations successives de parents et de lignées ascendantes, le Prix est la conséquence hybride, mutative, d'un ensemble de paramètres relevant d'un sourcing causal à grande échelle. Il découle aussi bien de ce qui se passe en **Amont** de l'Offre, **Pendant** la réalisation de l'Offre, qu'en **Aval** de la présence de l'Offre. Ces 3 dimensions ont un impact plus ou moins déterminant par l'existant passé, le présent vécu et le futur en devenir. Pour bien comprendre la portée du Prix au sein de l'économie via l'Offre et la Demande, il ne faut donc pas se focaliser sur l'élaboration mathématique du Prix et sur son affichage commercial, mais sur l'ensemble de ses constituants qui orientent *in fine* sa matérialisation finale. Le plus souvent, ce n'est pas la marge brute ou nette retirée par l'entité ou l'entreprise qui est le véritable enjeu du prix, mais toutes les couches de coûts internes et externes incluses dans les différents niveaux du Prix de Revient avec naturellement le PA et d'approvisionnement, ainsi que les prévisions inflationnistes pour l'ensemble des paramètres.



Les multiples applications du Prix

Un prix ne se résume pas à sa valeur finale HT ou TTC. Il correspond également à tout ce qui indique un chiffre lié de près ou de loin **sur la forme** à l'Argent monétaire, fiduciaire, physique, numérique, immatériel, théorique, virtuel, permettant de donner une valeur à un bien, un service, une prestation, un échange, une action, un effort consenti. **Sur le fond**, il traduit une obligation de confiance, de désirabilité, à partir d'un étalon international, des variations notables entre l'Offre et la Demande, le cours haussier ou baissier des devises...

Le périmètre général du Prix est large et s'applique à tout ce qui permet de chiffrer... :

- . Les ventes, achats, transactions, estimations, devis
- . La négociation tarifaire et non tarifaire en fonction de la quantité, qualité, services...
- . L'actif matériel et immatériel, le patrimoine au sens large
- . La valeur monétaire, financière (intérêt, taux d'intérêt), boursière (cours, actions, obligations...)
- . La contrevalet intellectuelle, artistique, technique, savoir-faire, expertise, diplôme, label
- . Le rapport au temps passé, le temps de travail
- . Les coûts, les charges, les marges, les salaires
- . Les taux, pourcentages, coefficient
- . Les taxes, cotisations, impôts

- . Les gains, dividendes, agios
- . Les commissions, primes
- . Les contreparties, compensation, troc...

Pourquoi augmenter les Prix ?

Les effets anormaux de l'augmentation des prix par les entreprises, des taxes et cotisations par les systèmes et l'État, des valeurs, des actifs et des cours dans les systèmes bancaires et financiers, génèrent différents types d'effets majeurs en économie conduisant à... :

- . Enrichir uniquement les monopoles et oligopoles dominants
- . Réduire la dynamique de consommation générale, limiter les rentrées fiscales
- . Freiner la croissance, baisser le chiffre d'affaires des PME par moins de pouvoir d'achat
- . Répercuter sans fin la hausse des coûts, charges, dépenses courantes
- . Élever les taux d'intérêt conduisant à accroître les intérêts de la dette
- . Épargner par sécurité, spéculer sur la hausse des cours
- . Obtenir plus d'argent pour investir, se faire plaisir, gagner beaucoup d'argent
- . Augmenter la rentabilité, le bénéfice net, les profits, les dividendes en faveur de certains
- . Augmenter le budget des services publics, des institutions de manière ciblée ou non
- . Augmenter les salaires, les rémunérations, les primes, généralement en faveur des cadres et dirigeants
- . Augmenter l'inflation des prix et entretenir un cycle non vertueux
- . Augmenter les déviances économiques, financières, organisationnelles, systémiques

Pourquoi baisser les prix ?

La baisse raisonnable des prix, des taxes, des cours boursiers, a généralement pour effet de... :

- . Augmenter la consommation générale, redynamiser la Demande et les Marchés
- . Accroître le pouvoir d'achat des classes moyennes/pauvres
- . Stimuler la croissance en activant les flux de dépenses, d'achats, d'investissement
- . Augmenter l'épargne de sécurité, l'activité boursière de précaution
- . Augmenter l'achat de biens matériels, immobiliers, services, loisirs...
- . Améliorer la sélectivité des achats dans une approche plus raisonnable de l'économie
- . Baisser l'inflation et son cycle non vertueux
- . Réduire la marge bénéficiaire, le bénéfice net, les profits, les dividendes dans les entreprises
- . Réduire la masse salariale, le nombre de personnels, les salaires, les primes
- . Réduire les gros investissements, ralentir l'innovation, limiter la R&D

Le « sur-prix », une anormalité commerciale

Le « sur-prix » est ce que paye le consommateur de manière éthiquement anormale, déraisonnable, dès lors que le TM (Taux de Marque) appliqué est trop élevé ou dépasse **en cas de revente** le +2,5X. Déjà, lorsque le revendeur (commerce, grande distribution, intermédiaire...) multiplie par 2 le prix d'un produit fini préalablement acheté 1X pour le revendre 2X, c'est-à-dire 2 fois plus que le PA initial comprenant déjà un Prix de Revient (PR) complet avec sa marge, il double le prix final que va payer le consommateur. La justification de cet écart doit être à la fois raisonnable et limitée en fonction de la valeur ajoutée réellement apportée par l'entreprise. La problématique éthique s'amplifie **au-delà de 2,5X**, voire en multipliant le PA par 3X, 4X, 5X..., en le justifiant par la « nécessité » de participer à toute une chaîne d'intermédiation, de disposer d'un bon outil de travail permettant de faire tourner l'entreprise dans de bonnes conditions, d'investir pour produire plus et gagner plus d'argent, de communiquer sur son image et sa marque, d'avoir du personnel compétent à rémunérer, etc. Il s'agit en fait sur le fond sociétal, derrière toutes les justifications données, d'un pur acte de prédation commerciale accaparant techniquement l'argent des autres, afin de pouvoir vivre soi-même sur le dos des autres, de s'enrichir aux dépens des autres, de faire payer par les autres tout un environnement professionnel additionnant des coûts anormaux de fastuosité (beaux bureaux, bel immeuble, niveau de vie des dirigeants, frais généraux élevés, image élitiste, hauts salaires...). La prestation apportée supposée répondre symétriquement à un besoin de la Demande relève souvent d'un sophisme commun (pseudo logique) dans le narratif et l'argumentaire commercial, sachant qu'il existe cent façons de satisfaire un même besoin en considérant, *in fine*, que celui-ci se voit ou non pleinement satisfait par l'Offre !

La situation est encore pire en circuit court, lorsque le fabricant ou le producteur multiplie sciemment par 2, 3, 5 ou plus, son propre Prix de Revient (PR) afin d'augmenter délibérément sa marge bénéficiaire sur le dos du consommateur final. Aussi, pour comprendre le caractère non éthique du nX, il faut avoir en tête qu'il y a toujours en bout de chaîne quelqu'un (consommateur, client, utilisateur final des classes moyennes et pauvres) qui paye plein pot le prix imposé notamment sous forme « sur-prix », en devant puiser directement dans son propre pouvoir d'achat, ou en s'endettant, pour pouvoir vivre ou survivre lui-même en tant que ménage ou individu. Se priver soi-même (Demande) pour contenter davantage autrui (Offre) est un modèle économique contestable à la base, même si celui ou celle qui profite au départ d'un apport de ressources venant de l'extérieur dans le cadre de son Offre consomme ensuite lui-même sous forme de Demande. La différence, c'est qu'il augmente entre temps son patrimoine, son train de vie, son pouvoir d'achat, par les « sur-prix » imposés. En poussant le raisonnement un peu plus loin, on peut se demander si le prix élevé et le « sur-prix » ne concourent pas à une « course à l'échalote » en associant **l'Offre technique de produit/service à prix élevé** au **salairé élevé ou croissant des personnels** travaillant au sein de l'entreprise vendeuse (fournisseur, fabricant, prestataire, distributeur, revendeur...), lequel salaire participe à la constitution économique et financière du **pouvoir d'achat** de ces mêmes personnels. Sans évoquer l'enrichissement parallèle des propriétaires, dirigeants et actionnaires, plus l'Offre vend à plus de 2X, plus elle participe à l'augmentation des salaires et au pouvoir d'achat amélioré de son personnel salarié, lequel représente à son tour un Marché en tant que catégorie de citoyens-consommateurs x. Si, au premier degré, tout va bien dans le meilleur des mondes, on constate, toutefois, 2 effets économiques négatifs sous-jacents avec... :

- . **La réinjection d'une grande partie du pouvoir d'achat gagné** en tant que salarié-citoyen-consommateur x destinée à « nourrir » en grande partie tout l'écosystème composé par le trio Offre/Systèmes/État, lequel tend à **élever continuellement le niveau de ses exigences** au fur et à mesure que les « sur-prix » augmentent (gains et profits supplémentaires). En d'autres termes, le retour économique des salaires élevés enrichit l'Offre en général, ainsi que les systèmes associés et l'État qui en demandent toujours davantage.
- . **La réduction du pouvoir d'achat des citoyens-consommateurs y ou z** qui ont besoin des produits/services de l'Offre, voire en les **appauvrissant**, tout en les rendant totalement **dépendants** de l'Offre employeur, donc des prix élevés et des « sur-prix » pratiqués. En d'autres termes, il se produit et s'anime tout un **cycle inflationniste** sans fin, exponentiel, conduisant à l'acceptabilité forcée de la Demande à payer plein pot les « sur-prix » issus des nX imposés.

« Sur-Prix » → +2,5X



- 1. Réinjection du pouvoir d'achat nourrissant le trio Offre/Systèmes/Demande**
- 2. Réduction du pouvoir d'achat de la Demande**

En résumé, tout fonctionne comme un **circuit fermé** à grande échelle dans lequel le salarié-consommateur x (allant de l'ouvrier au dirigeant) au sein de l'entreprise qui vend 2X et plus (Offre) devient en partie coresponsable de ce que paye le consommateur y ou z (Demande) et de l'altération de son pouvoir d'achat, tout en enrichissant au passage les propriétaires et actionnaires. C'est la démonstration capitaliste que l'économie non raisonnablement autorégulée au sein de l'Offre et/ou profitant d'une liberté légale d'imposition des « sur-prix » dans l'élaboration des Taux de Marque (TM), induit forcément des comportements prédateurs (au sens de l'animalité [#44](#)), en plus du rapport de force direct et constant qu'impose l'Offre sur la Demande !

Exemple de prédation légale en cas de revente (avec utilisation du module 40)

Si en cas de revente d'un produit/service « alpha 1 », le coût d'achat (Prix d'Achat + coût d'approvisionnement) est de 100€ (1X), que les coûts fixes et variables réels estimés au sein de l'entité sont évalués à 20% du PV HT (soit 36,36€) et que la proportionnalité de masse salariale brute à intégrer est de 25% du PV HT (soit 45,45€), alors le Prix de Revient (hors marge) doit être de 181,81€. Avec une marge brute de 12% du PR (soit 21,81€), le PV HT atteint 204€, soit 2,04X représentant un TM (Taux de Marque par rapport au PV HT) de 51% ce qui est déjà beaucoup. Si le PV HT est augmenté comptablement ou commercialement pour se fixer à 250€, il en découle alors une marge bénéficiaire de 27,27% (68,2€), soit un TM de 60%, un tm (taux de marge par rapport au PA) de 150% se traduisant par un coef. multiplicateur (k) de 2,5X (ce qui est beaucoup). À l'inverse, en utilisant un TM raisonnable

de 40% (moyenne nationale), le PV HT devrait être seulement de 167€ soit 1,67X. En d'autres termes, si l'entreprise sort du cadre raisonnable du Prix Juste avec un PA HT de 100€ et un PV HT de 167€, elle génère *ipso facto* un « sur-prix » intégralement payé par le consommateur/client final tel que démontré dans les exemples suivants :

2X = PV HT client final = 200€ => TM de 50% soit +19,8% de « sur-prix »

2,5X = PV HT client final = 250€ => TM de 60% soit +49,7% de « sur-prix »

3X = PV HT client final = 300€ => TM de 66,66% soit +79,6% de « sur-prix »

4X = PV HT client final = 400€ => TM de 75% soit +139% de « sur-prix »

5X = PV HT client final = 500€ => TM de 80% soit +199% de « sur-prix »

Avec 5X la formule utilisée pour calculer le TM est : $[(500-100)/500]100$ et le « sur-prix » $[(500-167)/(167)]100$

La responsabilité sociétale en matière de « sur-prix »

Considérant dans une économie de marché ouverte que chaque entreprise doit définir par elle-même ses propres règles de conduite, la surveillance du « sur-prix » doit devenir une responsabilité sociétale, dès lors que les acteurs de l'Offre (avec ou sans label Juste Prix) se définissent comme intègres, adultisés, respectueux les uns des autres. Sinon sans cela, on s'aperçoit que le « sur-prix » augmente rapidement sans véritable raison objective en contribuant à l'enrichissement des uns aux dépens des autres, ainsi qu'à « maçonner » en dur la division des classes. Il est donc important de sortir du champ de bataille économique et financier, des prix empiriques, de la « foire d'empoigne » animée par une concurrence effrénée, par la vénalité et la cupidité des riches et ultrariches, en veillant à ce que la constitution du Taux de Marque destinée à obtenir un PV HT raisonnable (Juste Prix) respecte 2 grandes règles au sein de la même entreprise afin d'éviter les effets négatifs du « sur-prix » :

. Utiliser un TM régressif : Le TM utilisé pour définir un prix médian (ex. TM = 40%) s'appliquant habituellement aux produits/services A,B,C... ne doit pas être le même que celui s'appliquant aux produits/services S,T,U... dont le PV HT s'avère beaucoup plus élevé par nature. En d'autres termes, **plus le PV HT augmente, plus le TM (en %) doit baisser et devenir régressif**, car il n'y a souvent aucun changement notable en ce qui concerne les coûts fixes réglés par l'entreprise (y compris en termes de masse salariale), en dehors des coûts d'achat, des coûts de production et des coûts variables normalement plus élevés. En conservant le même TM on engrange forcément un « sur-prix » d'autant plus important que le PV HT final est lui-même important. Malgré le fait que le « sur-prix » appliqué aux produits haut de gamme et de luxe (hors qualité intrinsèque du produit) à un impact psychologique savamment entretenu par les marques en matière de différenciation d'équipement, de design, de bien, de consommation, de service rendu, de statut social, voire d'élitisme dans l'image donnée, le différentiel ainsi créé correspond néanmoins à un pur prélèvement de richesse d'un acteur de l'Offre auprès d'un acteur consentant de la Demande. Sauf barème imposé, Il n'existe pas de règle systématique pour baisser arithmétiquement le TM médian, sinon en le traduisant en marge brute (Mb), donc en valeur réelle, pour tous les postes et facteurs concernés. On constate alors que la somme totale des coûts en valeur rapportés au PV HT initial correspond à un TM réduit.

. Réduire le taux fixe appliqué à la marge bénéficiaire : Plus les prix sont élevés, plus la marge bénéficiaire apparente, mais aussi cachée derrière tout un ensemble de provisions, devient généralement le plus gros poste du TM. Quels que soient les prétextes invoqués pour la justifier (investissement productif, augmentation du nombre d'emplois et des salaires minimums, impôts et taxes payés à l'État...) il n'en demeure pas moins que c'est toujours le client final qui paye et qui enrichit l'entreprise dans un **sens unilatéral**. Pour celle-ci, la tentation est alors grande de conserver le même taux habituel pour définir sa marge bénéficiaire que celui utilisé dans le TM médian, malgré le fait objectif que l'effort humain mobilisé et celui de l'entreprise dans son ensemble pour vendre les produits S,T,U... ne justifie aucunement que l'on multiplie en valeur par 10, 50 ou 100 le bénéfice réalisé. Conserver à l'identique le même taux fixe de marge bénéficiaire que celui appliqué dans le TM médian consiste concrètement **s'enrichir sur le dos du client**, alors que l'équité commerciale suppose de diviser par 2 ou plus ce taux pour obtenir un bénéfice raisonnable pour tous !

29. L'Amont du Prix

Le Prix de tout produit, de tout service ou prestation, dépend physiquement de l'existence préalable de sources élémentaires d'approvisionnement, de composants techniques, de matière première disponible, d'ingrédients de base. Il découle également d'un environnement historique et d'expériences vécues en matière d'Offre et de Demande (passé), de concurrence et d'interrelations avec les marchés actuels, la réalité, l'actualité (présent), ainsi que d'une flexibilité, adaptation, corrélation, en phase avec les évolutions sociales et le progrès technique, technologique (avenir). Tout ce qui modifie, façonne, conditionne, oriente, un milieu de vie collectif interagit forcément sur l'Offre et donc sur les prix. *De facto*, l'enfermement économique, idéologique, politique, augmente mécaniquement les prix par la raréfaction de l'Offre disponible et accessible, alors que l'ouverture aux échanges extérieurs, à la mondialisation, fait baisser les prix par l'expansion des besoins en nombre, intensité et fréquence au sein de la Demande, sous l'effet dynamique d'une multiplicité d'offres diversifiées. De la même manière, la taxation, les cotisations obligatoires, l'imposition, font augmenter mécaniquement les prix, alors que la baisse ou l'absence de taxes, les franchises fiscales, les exonérations d'impôts et de cotisations font baisser les prix. C'est également le cas avec l'endettement, les emprunts, les intérêts du crédit, les difficultés financières à compenser, font augmenter les prix, alors que l'autofinancement, les taux zéro, le non-endettement, font baisser structurellement les prix. Le phénomène est également visible en cas de monopole, d'oligopole, d'entente entre concurrents, dont la résultante est rarement de faire baisser les prix. De ce point de vue, plus la pression systémique est forte et constante ([#52](#)), plus les prix augmentent proportionnellement, voire se stabilisent à des niveaux élevés. De la même manière, plus l'économie est aux mains de minorités qui s'enrichissent par l'Offre, plus les prix tendent à s'élever ou à se maintenir à un niveau rarement raisonnable ni juste, appauvrissant ou limitant le pouvoir d'achat de la Demande. L'interaction constante des facteurs sociétaux, systémiques, politiques et contextuels incidents, est capitale, voire majoritaire, dans la formation et la dynamique du prix à un moment *t*. Le prix n'est donc pas seulement la conséquence directe du produit fini ou du service apporté en tant qu'Offre, mais aussi de tout ce qui influence de l'extérieur, interagit, contraint, la chaîne de production, la fabrication, la réalisation, la commercialisation, la distribution. Sous l'angle local, plus l'environnement global est contributif, solidaire, prospère, accessible à tous, protégé, responsabilisé, généreux, gratuit, participatif, coopératif, plus le prix final devient forcément bas ou inexistant. À l'inverse, plus l'environnement de l'Offre est concentré entre peu de mains, rare, dégradé, toxique, interdictif, plus le prix de revient, puis le prix final tendent à devenir hauts (chers) avec des effets de ruissellement limités.

Environnement global favorable



Prix bas, acceptable

Environnement global défavorable



Prix haut, cher

Les facteurs indirects du Prix

Il est important en économie de ne pas sous-estimer l'influence périmétrique de l'environnement global sur l'élaboration des prix (nature, politique, météorologie, climatologie, écologie, social, culturel...) avant de ne voir que le pur calcul des coûts, les chiffres, les statistiques, les résultats terminaux (bénéfice, profit, rentabilité, retour sur investissement...). La hauteur des prix, leur flexibilité et leur impact sur la vie des gens dépend étroitement de toutes les décisions prises dans le passé récent ou éloigné, ainsi que de l'ensemble récurrent des comportements individuels, collectifs, systémiques, politiques et gouvernementaux en amont. Cela concerne aussi bien :

- . La valeur de la monnaie, le taux monétaire, l'unité monétaire, le taux de change, la convertibilité...
- . L'inflation ou la déflation, niveau des taux d'intérêt, accroissement de la masse monétaire...
- . L'importance du maillage normatif et législatif interdictif ou permissif pour entreprendre, consommer, commercialiser, investir...
- . L'ensemble des filtres administratifs, technocratiques, sécuritaires, bloquant les initiatives privées
- . La protection ou non de la nature, la préservation ou non de l'environnement, la gestion de l'eau, des terres, des minerais, des végétaux, des animaux, du milieu halieutique...
- . La gestion correcte ou non à l'échelon local des ressources naturelles et leur rendement obtenu
- . Les méthodes utilisées en agriculture, arboriculture fruitière, maraîchage, horticulture, élevage, pêche,

extraction, sylviculture...

- . La dégradation des sols, les exploitations outrancières de carrières et mines, la pollution des sols
- . L'usage de moyens naturels, bio, phytosanitaires, engrais chimiques, fertilisants, intrants...
- . La qualité intrinsèque des composants, substances, éléments, ingrédients, utilisés en tant que matière première, produit de base, matériau brut ou semi-fini, ainsi que les quantités disponibles
- . Le nombre, la compétence, le savoir-faire, les équipements, des acteurs de terrain impliqués de manière responsable (agriculteur, éleveur, pêcheur, chasseur, maraîcher, sylviculteur, mineur, artisan...)
- . L'importance de la concurrence horizontale et verticale locale, étrangère, dans l'e-commerce
- . Le dumping social, commercial, fiscal, les aides, prêts et subventions...
- . Les infrastructures logistiques et routières, le ferroutage, les ports et routes maritimes, les aéroports
- . Les bonnes et mauvaises décisions politiques locales, nationales, fédérales, internationales
- . Le niveau de corruption, les freins administratifs, le taux de taxation nationale, les taxes douanières
- . Le lobbying, l'État profond, les mouvements sociaux, la virulence de l'opposition politique...

30. La constitution du Prix via l'EA (le Pendant de la réalisation de l'Offre)

Chacun à sa manière de créer un prix « maison » en croyant que c'est la bonne et unique façon de faire. Il existe ainsi des millions d'entités dans le monde qui font leurs prix, à leur manière, selon 4 approches différentes après avoir analysé le marché, la valeur perçue par les prospects, clients, consommateurs et/ou intégrer l'ensemble des coûts fixes, variables, directs et indirects. Selon l'organisation de la direction commerciale et des ventes, les prix sont généralement élaborés sous forme de pricing power en imposant une tarification de manière plus ou moins autoritaire ou de manière négociée, plus consensuelle, avec les partenaires, les clients fidèles, les acheteurs professionnels. La majorité des tendances en matière commerciale consiste à... :

... copier directement sur la concurrence tout en y rajoutant un complément à la hausse avec un service supplémentaire, ou en rabaisant le prix par des artifices promotionnels (prix barré, remise, rabais, ristourne, réduction, avoir, gonflement du prix avant réduction, prix psychologique...).

... créer mathématiquement étape par étape, de bas en haut ou de haut en bas, toute la structure du Prix à partir du Prix d'achat (PA), du Prix de Revient (PR), du Prix final HT (PV) en y intégrant forcément une marge plus ou moins élevée, ainsi qu'une TVA (Prix TTC), ou encore partir d'un prix de base fournisseur de référence, en y rajoutant un simple coefficient multiplicateur k (revendeur, commerçant, distributeur, intermédiaire, grossiste...).

... recourir à une autre stratégie de prix que celle de la concurrence frontale par des prix « marchés » volontairement plus chers (luxé), de moyen de gamme pour une Offre déjà connue et bien établie ou d'entrée de gamme (discount) afin de drainer du volume, des flux d'approvisionnements plus importants donc moins chers, en misant sur la quantité pour compenser la faiblesse des marges.

... pratiquer la tarification dynamique en fonction de certains critères avec des ajustements en temps réel en fonction de l'augmentation de la Demande ou de sa baisse de manière saisonnière, temporelle, circonstancielle...

Tarification dynamique éthique ou non éthique

Par principe, tout Prix s'applique à un « objet » impliquant l'intégration de conditions préalables, liminaires, contractuelles ou non. Tout Prix peut être considéré comme raisonné et fiable lorsqu'il envisage dès le départ une forme fixe, stable, identique, dans la production/fabrication/prestation, le stock/logistique/moyens utilisés, que la Demande soit faible à un moment donné ou élevée à un autre. Le Prix associé à l'intégrité commerciale est à la base de la confiance, faisant qu'il représente une forme de contrat moral entre l'Offre et la Demande sur une période déterminée qui ne doit pas varier en fonction des intérêts de l'un ou de l'autre, d'un rapport de force entre l'Offre et la Demande. C'est pourtant ce qui se passe avec les prix variables, saisonniers, asymptotiques, qui varient au gré de la volonté de l'Offre. Par principe d'Economie d'Affaires fondée sur l'éthique et la déontologie, le Prix doit rester invariable durant la période définie, quels que soient les flux commerciaux, sauf changement nécessaire et/ou obligé de certaines conditions préalables. Le fait de jouer sur la loi de l'Offre et de la Demande renvoie à la loi de la jungle et du plus fort en élevant artificiellement la tarification à la seule volonté de l'Offrant. Sur le fond, cela n'a aucun sens, dès lors que l'Offre est omniprésente dans son état originel et disponible à un moment t (en stock, en état de fonctionnement habituel) qu'il y ait ou

non utilisation de celle-ci, sans aucune nécessité physique de réapprovisionnement à d'autres conditions ou de changement de méthode de commercialisation. À tout moment, il est donc important d'être transparent sur la construction du Prix au lieu de jouer au « chat et à la souris », à garder le secret ou le silence sur « la recette maison », ce qui ne fait qu'exacerber la méfiance, le doute, le quiproquo. Montrer clairement comment un prix juste est élaboré, c'est créer la confiance, alors que le mensonge entretient la défiance. Et si la concurrence, voire l'entreprise acheteuse, n'applique pas la réciprocité ni un minimum d'éthique dans le but d'en profiter seule au départ, elle le paiera forcément plus tard. Il en est exactement de même des activités commerciales que des activités sentimentales, sachant que mentir, tromper et conserver des zones d'ombre, c'est prendre le risque d'une prochaine crise, séparation ou rupture. Il est important de se rappeler que, si obtenir une première affaire est assez facile la première fois à partir de promesses séduisantes, d'espérance de réussir une bonne opération, cela devient de plus en plus difficile ensuite dès lors que l'on a déjà vécu une réalité, une expérience plus ou moins décevante.

Aussi, la variabilité du prix à la seule initiative de l'une des parties (Offre) pose un véritable problème éthique. Toute variation de prix à la hausse en fonction directe de l'**augmentation de la Demande à un moment t** (pic d'affluence), d'un rush de réservations, d'un nombre de commandes plus élevé, du cours journalier haussier des matières premières (électricité, pétrole, café, sucre, blé...) déjà achetées à terme ou intégrées dans les prévisions, est totalement **non éthique** même si légal. Dès lors que l'Offre reste absolument identique dans sa présentation et ses fonctions principales, que les stocks et/ou les équipements mis à disposition préexistent sans variation notable du Prix d'achat initial et/ou des charges, coûts et frais réels de fonctionnement, que cela ne nécessite pas de conditions d'approvisionnement plus chères ou plus difficiles, il n'y a aucune raison objective pour augmenter de manière léonine la tarification de base en accroissant principalement la marge, quelles que soient les justifications invoquées. Cette manœuvre tactique ou de stratégie commerciale crée alors un effet d'écroulement de la Demande par le haut, donc d'inégalité d'accès. Seule la baisse de tarification est acceptable pour réactiver et relancer la Demande.

Sous l'angle sociétal, il s'agit d'une pure manipulation des Prix, de dominance de l'Offre sur la Demande, de l'entreprise sur son marché, de l'emprise d'une marque sur ses clients inconditionnels. C'est même un véritable retour en arrière sous habillage de modernité (pricing power, écrémage, pénétration, alignement), de faux dynamisme commercial par une tarification gérée automatiquement par des logiciels spécifiques. Il s'agit ni plus ni moins d'un enrichissement équivoque, d'une hausse anormale des profits, de techniques d'influence, voire de conditionnement à l'achat, le plus souvent au détriment des consommateurs piégés et/ou devant subir passivement les augmentations tarifaires. L'ajout de réductions ou de conditions particulières avantageuses pour « faire passer la pilule » n'exonère en rien le caractère anormal, non éthique, de cette pratique devenue courante, voire normale, dans certaines activités. Par contre, si l'**Offre doit s'adapter techniquement** à la Demande en subissant réellement de nouveaux coûts de fonctionnement et/ou d'achats qui soient supérieurs à la normale, notamment par un renouvellement rapide des stocks au prix d'un marché haussier ou d'une mobilisation supplémentaire de moyens ou de personnels, alors, la tarification dynamique prend tout son sens dans un rapport **éthique** avec l'augmentation imprévue de la Demande. C'est d'ailleurs tout l'art et l'expérience des services achats que d'anticiper, de prévoir à l'avance, les fluctuations des ventes et des marchés en aval, faisant en particulier que toute stratégie volontaire de stock zéro est en soi responsable des variations brutales et/ou organisées des prix. En tout état de cause, multiplier par 1.5, par 2 ou x fois le prix de base habituel d'un bien, d'un produit, d'un service, d'une prestation en saison ou pour des raisons événementielles, est une forme d'escroquerie morale légalisée. Toute tarification dynamique s'apparente alors à une escroquerie commerciale dynamique !

Quels sont les principaux facteurs du Prix ?

Un Prix est constitué d'une somme de coûts auxquels s'ajoute une marge bénéficiaire. Il existe des dizaines de facteurs incidents à prendre en considération dans l'élaboration du Prix. Plus l'entreprise est grande et complexe dans son fonctionnement, plus le nombre de facteurs à intégrer est important afin d'éviter d'oublier des postes qui altèreraient ensuite le bénéfice net de l'entreprise en fin d'année. À l'inverse, plus l'entreprise est petite ou simplifiée, plus la construction du prix est réduite dans les facteurs à prendre en considération. Par principe, il faut considérer que la construction du prix n'est pas seulement corrélative du chiffre d'affaires réalisé pour une offre x, y, z, mais aussi contributive pour

l'ensemble du fonctionnement de l'entreprise, y compris de tous les autres services fonctionnels, administratifs, non productifs. Il s'agit donc d'inclure un prorata pour chaque facteur en corrélation directe ou indirecte avec le volume d'affaires envisagé pour l'offre x, y ou z. Chaque direction commerciale ou des ventes doit sélectionner précisément les facteurs à inclure à partir des grandes masses de coûts que sont :

- . Le prix réel d'achat des composants, éléments, matière première, produit semi-fini, produit fini...
- . Les coûts directs d'approvisionnements, de transport, de logistique, de douane, d'intermédiaires...
- . Les conditions imprévues relevant des sous-traitants, fournisseurs, prestataires
- . Les coûts de production, process de fabrication (machine, outil, équipement, objets nécessaires...)
- . La main-d'œuvre utilisée spécifiquement et son coût dans la masse salariale
- . Le prorata des autres personnels non productifs
- . Les investissements techniques, technologiques, la R&D
- . Les amortissements d'équipements, de mobiliers, de véhicules...
- . L'ensemble des coûts fixes de structure, charges courantes locatives, assurances, énergie...
- . Les dépenses de fonctionnement (abonnements, téléphonie, timbres, documentation, adhésion...)
- . Les coûts variables, prestataires extérieurs, dépenses somptuaires, voyage, déplacement, restaurant...
- . Le cadre fiscal (taxes, cotisations...) et organisationnel (fourniture, documentation, conseil juridique...)
- . Les intérêts, crédits, découverts, agios à rembourser, amendes
- . Variation du cours des matières premières, tendances du marché, de la concurrence
- . Provisions diverses (parité monétaire, inflation, report de délai, rémunération différée, occulte...)
- . La marge « maison » + la marge de négociation (remise, promotion, réduction...)

Ce qui n'est pas admissible en matière de prix

L'activité commerciale n'est pas un Far West où chacun fait sa loi. Il semble que pour beaucoup d'opérateurs du business moderne, le revolver, le ceinturon, le Stetson et les éperons du cowboy aient été remplacés par le smartphone, le porte-document, le costume 3 pièces ou le tailleur, comme autant d'attributs jugés nécessaires aujourd'hui pour s'imposer dans les grands espaces naturels des affaires (marchés BtoB, BtoC, BtoE), les saloons (restaurant, lieu de réunion, visioconférence), les règlements de compte (négociation, arbitrage). Ces libres manifestations de l'esprit de conquête à l'époque assez rustres et primaires, puis devenues sophistiquées avec la modernité et le progrès technologique, n'ont pas vraiment évoluées dans l'esprit de nombreux acteurs économiques pratiquant le business et ayant même carrément tournés le dos aux valeurs évolutionnaires par pure vénalité et cupidité à faire toujours plus d'argent. On retrouve le caractère nocif, malfaisant, brutal, dans les affaires lorsque l'un des acteurs de l'Offre ou de la Demande utilise de manière léonine les conditions commerciales en sa faveur, manque de transparence, ment, truque le jeu, est incapable de faire preuve de loyauté, d'honnêteté intellectuelle et morale, revient sur ce qui a été dit ou signé. S'il est nécessaire que l'argent rentre pour faire fonctionner correctement l'entreprise, donner du pouvoir d'achat raisonnable à chacun et contribuer à améliorer les infrastructures et services publics, cela ne doit pas se faire aux dépens des uns et au profit des autres. En dehors des arnaques courantes, des coups tordus, des chausse-trappes, des pièges manipulateurs et autres menaces à peine voilées entre ou avec les associés, concurrents, partenaires, clients, collègues de travail, l'activité commerciale draine avec elle beaucoup d'archétypes négatifs derrière la bonne image de surface donnée via le relationnel vendeur, le marketing, la publicité, la communication, la médiatisation. Rappelons que le Juste Prix (bien calculé et raisonnable en termes de marge) en parfaite adéquation avec la réalité fonctionnelle de l'Offre proposée n'a pas besoin d'artifices. Aussi, parmi les méthodes contestables en termes d'influence de masse dans le couplage Offre/Prix (séduction, attrait, attraction, compulsion), de « déformation commerciale » par le Prix, voire de manipulation relationnelle, au sein de la relation entre l'Offre et la Demande, on peut citer parmi les principales techniques déviantes, peu ou pas éthiques au sens sociétal (voire condamnables) :

. **Le prix abusif** s'applique avec un coefficient multiplicateur de n fois le prix normal de base (X), soit entre 3X à 10X, traduisant un pur cynisme commercial fondé sur une position dominante, une urgence que l'on exploite, la crédulité ou la faiblesse du consommateur, en frôlant l'arnaque commerciale, même si l'acheteur paye volontairement le prix imposé. Le prix abusif peut également être très bas et de nature à fausser l'exercice d'une saine concurrence en déstabilisant l'activité de la plupart des entreprises exerçant la même activité.

. **Le prix d'alignement** fixant les prix de manière identique, similaire, égale, neutre, par rapport à ceux du marché, des concurrents directs, afin de rester concurrentiel et compétitif, tout en jouant sur des « petits » compléments additifs ou différenciés.

. **Le prix asymptotique** (ou coût asymptote instantané) destiné à obtenir le prix minimum acceptable pour obtenir une rentabilité suffisante dans une situation donnée, ponctuelle, ciblée, en jouant sur la maîtrise optimisée des principaux facteurs du Prix de Revient.

. **Le prix barré** est une technique promotionnelle courante dans l'e-commerce, au moment des soldes, afin de stimuler à l'achat en proposant parallèlement un prix largement inférieur à celui de base ou affiché (qui est ainsi barré et souvent gonflé préalablement), même si ce type de promotion est encadré par la loi.

. **Le prix d'écramage** consistant à fixer un prix volontairement élevé à forte marge au lancement d'un produit innovant, high tech, haut de gamme, en ciblant délibérément une clientèle à fort pouvoir d'achat, puis en baissant le prix en jouant sur la concurrence entre réseaux de distribution, jusqu'à relancer périodiquement la machine à business par des nouveautés avec un prix de lancement toujours élevé.

. **Le prix gonflé** reposant sur une augmentation volontairement artificielle du prix de base (ex. +20%), afin de pouvoir le redescendre ensuite lors de la négociation ou le conserver en l'état si la Demande l'accepte sans rien exiger. C'est la base même du marchandage dans de nombreux pays.

. **Le prix magique** juste en dessous du prix rond (ex. 4,99€), faisant ainsi croire que l'on est toujours dans la catégorie des 4€, donc dans l'occurrence d'une bonne affaire. L'impact est ici directement psychologique par son caractère apparent faussement bas.

. **Le prix de pénétration** proposant un prix volontairement bas afin de s'imposer rapidement sur un marché cible et développer la clientèle, puis en remontant progressivement la tarification lorsqu'une partie du marché est suffisamment harponnée par l'Offre.

. **Le prix premium** pratiquant volontairement des prix supérieurs à la moyenne en misant sur une qualité perçue, une image de marque forte, un service voulu supérieur, de plus grande proximité, un produit de meilleure qualité, alors que ce n'est pas forcément vrai et vérifiable dans la réalité.

. **Le prix psychologique** (ou d'acceptabilité) déterminé à partir de la perception du « bon prix » acceptable à payer par la Demande s'inscrivant entre un plafond jugé trop cher, donc repoussoir, et un seuil plancher trop bas créant une défiance sur le rapport qualité/prix.

. **Le prix rond** utilisant un nombre entier (ex. 5€) pour simplifier le raisonnement tarifaire en jouant quitte ou double entre confiance, précision et simplicité, ou donnant l'impression que le prix est lissé vers le haut créant alors de la méfiance, la baisse d'intérêt... Rappelons que le Juste Prix doit pouvoir prendre des décimales.

C'est aussi 8 mesures détournées pour augmenter les prix :

. **L'abus de marketing**, de publicité, de communication, virtualisant le meilleur de l'Offre et non ses défauts ou limites objectives, en jouant sur l'imaginaire, l'émotion, l'addiction, la tromperie cognitive et/ou en recourant à la démagogie, en allant dans le sens attendu par la Demande crédule et non professionnelle (abus d'influence économique).

. **L'abus de branding** par le packaging, l'emballage, le design, l'identité visuelle, donnant l'impression que le prix est ainsi justifié par le caractère apparent de luxe, de qualité, de fiabilité, d'efficacité...

. **Diminuer discrètement la quantité** d'un produit tout en conservant le même prix (Shrinkflation).

. **Créer un stock limité**, jouer sur la rareté, en créant un sentiment d'urgence, d'importance.

. **Recourir à la série limitée**, à l'édition collector, à toute forme d'exclusivité, pour accélérer les ventes.

. **Pratiquer l'économie d'échelle** par un conditionnement en gros volume, avec plusieurs produits, en augmentant ainsi unilatéralement le volume d'affaires et/ou l'obligation d'acheter par pack.

. **Proposer une offre groupée** (Bundling) de type 3 pour le prix de 2 et toutes les autres techniques promotionnelles a priori raisonnables permettant d'infléchir sur place la décision dans le sens souhaité.

. **Les 3 prix** (three-tier pricing ou ancrage des prix) proposant, à la fois, une offre haut de gamme (premium) avec un prix cher jugé non raisonnable qui ne sera pas acheté, un prix d'appel volontairement bas (basic) qui ne sera pas acheté, car jugé limite sur le rapport qualité/prix, et un prix moyen (standard) jugé le plus raisonnable qui sera acheté par simple comparaison avec les deux autres (méthode largement utilisée en restauration, immobilier et dans beaucoup d'activités d'équipements).

C'est encore recourir à des stratagèmes de conditionnement de masse

Si l'on considère que le Prix est au centre de l'économie et l'économie au centre de la vie en société, on comprend alors pourquoi toutes les « déformations commerciales » interagissent sur le caractère entropique, déséquilibré, inique, imparfait, voire décliniste, des sociétés modernes. Derrière la normalité des usages venus du fond des temps, les grands opérateurs, les entreprises, les systèmes et l'État, s'en accommodent par pure pression fiscale, vénalité et rentrées faciles d'argent. L'inventivité humaine en matière commerciale (comme ailleurs) est infinie et s'applique le plus souvent au détriment des plus

faibles, des plus dépendants, des plus pauvres, des plus tributaires d'une Offre jugée vitale ou nécessaire. Sous l'angle sociétal, certaines pratiques bien établies et profondément intégrées dans la vie des entreprises induisent également des déséquilibres permanents, injustes, sélectifs, voire discriminatoires, pour une partie des populations. Derrière l'apparente normalité des politiques commerciales se cachent également le conditionnement de masse, l'influence médiatique, l'opportunistisation cynique des situations, comme c'est le cas avec :

... Augmenter rapidement les prix à la suite à un évènement saisonnier ou conjoncturel et ne plus les baisser ensuite ou très peu (après la fin de l'évènement) en ayant créé une habitude d'achat, une acceptation de fait (ex. prix de l'énergie, de l'essence, du gaz...) générant un acquis commercial supplémentaire, une marge plus élevée, un profit plus important.

... Informer d'une augmentation prochaine des prix (des taxes, des impôts, des cotisations...) et ne pas l'appliquer, en créant artificiellement une tension, un stress négatif pendant quelques jours, puis dire que ce ne sera pas le cas en déclenchant alors un soulagement général faisant considérer que les conditions déjà existantes sont finalement acceptables, tout en améliorant « faussement » l'image de l'entité considérée.

... Imposer des taxes en pourcentage fixe (ex. 20%) et non en valeur limitée ou plafonnée (ex. 2€ par produit vendu) dont l'effet mécanique est, à la fois, de faire grossir « anormalement » le PV TTC payé par le client final, ainsi que le montant net de taxe perçue (ex. TVA) au fur et à mesure que le PA augmente, que le cours des matières premières devient haussier, que les différents coûts affectés aux différentes étapes du PR (Prix de Revient) s'élèvent. En d'autres termes, toute taxe fixe appliquée en pourcentage sur le PV HT produit 2 effets : elle amplifie sa prédation fiscale en valeur (enrichissement sur le dos du citoyen) sur chaque produit/service vendu, du fait de la hausse naturelle ou artificielle des facteurs du PA et/ou de certaines étapes du Prix de Revient ; elle augmente de manière corrélative le PV TTC payé par le client final, le faisant ainsi perdre davantage encore de pouvoir d'achat. Parallèlement, l'entreprise profite d'un retour bénéfique de TVA par le crédit de TVA dont elle bénéficie automatiquement en fonction directe de son coefficient fiscal. À l'inverse, plafonner la taxe en valeur évite tous les dérapages tarifaires haussiers en cas de crise géopolitique en amortissant fortement le choc tarifaire pour le consommateur final.

... La TVA ou la complicité entre l'État et l'entreprise faisant que plus les prix sont élevés en BtoC (entre professionnels et particuliers), plus le montant de la TVA prélevé est important (ex. avec 20% de taux de valeur ajoutée) en réduisant proportionnellement le pouvoir d'achat de chaque client non professionnel, les ressources financières de chaque consommateur final, en puisant 20% de plus dans son porte-monnaie ou portefeuille. Pour faire simple, on peut dire que la TVA est une ressource fiscale qui n'est transparente pour personne. Elle ne l'est pas à l'évidence pour le consommateur (aspect négatif), mais aussi pour l'entreprise qui en bénéficie en retour et en partie (aspect positif), sous forme de crédit de TVA. En effet, si l'entreprise reverse à l'État une partie de la TVA collectée, elle en conserve en moyenne une part non négligeable du fait de son coefficient fiscal (généralement au-delà de 25% et jusqu'à plus de 50%). Ainsi, l'entreprise fait office de collecteur de TVA en conservant toujours pour elle-même une partie non négligeable de la différence entre le PV HT et le PV TTC (sorte de commission d'intermédiation) améliorant financièrement de plusieurs % sa trésorerie.

... Bridage de la capacité d'autofinancement par l'amortissement comptable imposé. Derrière les mécanismes bien connus de l'amortissement linéaire ou dégressif pratiqués légalement dans l'entreprise, destinés à récupérer progressivement sur plusieurs années par des jeux d'écriture la contrevaletur fiscale des « gros » investissements d'équipement, ceux-ci ont néanmoins un impact non négligeable sur la construction initiale du prix. Derrière toutes les justifications comptables et fiscales bien rôdées, le séquençage en tranches annuelles (ex. sur 5 ans) de la valeur de l'investissement global (ex. 50.000€), implique *in fine* que l'entreprise ne pourra déduire de son résultat fiscal annuel qu'une fraction du montant déboursé (ex. 20% soit 10.000€). Le problème devient central lorsque l'entreprise réalise un faible chiffre d'affaires, une grosse dépense et que sa capacité d'autofinancement est faible. En ne pouvant pas récupérer fiscalement la totalité de la somme investie, elle subit 3 impacts négatifs consécutifs la première année (la plus délicate) : un résultat fiscal excluant la majorité de la réalité financière de l'investissement (ex. 40.000€) ; un impôt sur les bénéfices qui se voit mécaniquement plus élevé (et non réduit) car n'intégrant pas la présence fiscale des 80% restants ; et surtout un « vide temporel de trésorerie » qu'il va falloir compenser soit par du crédit, du découvert et/ou par de nouvelles rentrées d'argent, un nouveau chiffre d'affaires, que seule l'augmentation du Prix et/ou une augmentation du volume d'affaires doit permettre de recomposer. Sans rentrer dans le détail affiné des calculs comptables et en considérant que les coûts directs et variables restent constants, l'entreprise ne peut pas « théoriquement » reconstituer pleinement sa capacité d'autofinancement avant 3 à 5 ans.

Pour faire simple, dépenser 50.000€ en étant techniquement privé d'une déduction fiscale intégrale à 100% en fin d'année (avec seulement 20% dans l'exemple) oblige, parallèlement, à payer proportionnellement plus d'impôts sur le résultat fiscal obtenu, réduisant ainsi proportionnellement le bénéfice possible. Une double peine pour les petites entreprises qui n'ont pas beaucoup de recettes, de grosses dépenses et/ou une faible capacité d'autofinancement, et qui apprécieraient de disposer, grâce à un amortissement intégral, rapide, en une seule fois, d'un crédit d'impôt maximalisé pour l'année suivante, créant ainsi un appel d'air bénéfique pour la capacité d'autofinancement. Il est ainsi possible de dire que l'amortissement comptable réparti sur plusieurs années réduit *de facto* la reconstitution rapide d'une trésorerie au sein de l'entreprise (sauf en augmentant les prix et le volume d'affaires) tout en altérant, même à la marge, le pouvoir d'achat du consommateur par le biais de l'élévation technique du prix de l'Offre. En résumé, si l'État profite au premier chef de l'amortissement linéaire ou dégressif, il crée un gap économique aux dépens de la capacité d'autofinancement de l'entreprise et au détriment du pouvoir d'achat du consommateur final.

. **Le phénomène d'entêtement à pratiquer la déviance commerciale** (comme toute autre forme d'entêtement à maintenir une position fermée ou rigide, faire le contraire de ce qui est attendu) prouvant alors les limites de l'intelligence humaine à ne pas reconnaître ses erreurs (faible niveau de conscientisation, non-hauteur de vue), à rester ancré à l'argent-roi (s'accrocher aux branches de l'égoïsme individualiste), à ne pas savoir faire mea culpa face à des certitudes dépassées (manque d'intégrité morale, intellectuelle, mentale), à être incapable de prouver une véritable affirmation positive de soi (inaboutissement de soi). L'entêtement à vouloir continuer à s'approprier, à capter, à amasser de manière déviante l'argent, est souvent couplé au cynisme vénal, à la cupidité, consistant à faire exactement le contraire des best practices. Lorsque l'individu, l'agent économique, l'entreprise, s'entêtent de manière amoralisée à pratiquer régulièrement certaines « mauvaises pistes » d'augmentation tarifaire, ils ne font que maintenir et amplifier davantage encore les déséquilibres entre l'Offre et la Demande au détriment de la population. En voulant tirer égoïstement un profit indu aux dépens de la Demande, les représentants de l'Offre deviennent objectivement déviants en termes de moralité, indiquant qu'il vaut mieux les fuir, les éviter dès le départ, voir les condamner médiatiquement et publiquement (si ce n'est de manière judiciaire en cas de réelle conduite aggravée). L'attitude d'entêtement est certainement l'une des pires déviances politiquement correctes en matière économique, voire politique.

Les 6 façons de proposer un bon Prix

Les best practices en matière de Prix relèvent forcément de l'intégrité humaine, de l'honnêteté intellectuelle, de la fiabilité morale et mentale. Pour qualifier et harmoniser en BtoB et BtoC les relations professionnelles en termes d'Intelligence Relationnelle ([#28](#)), la seule bonne manière consiste à pratiquer une tarification la plus transparente possible et raisonnable possible. Toute formation commerciale, toute direction commerciale et d'achats se doit moralement d'instiller cet état d'esprit auprès de l'ensemble des personnels, des vendeurs et acheteurs. À grande échelle économique et sociétale, les impacts positifs seraient immenses et profitables durablement à tous et non plus uniquement ou factuellement pour certains (prédateur, monopole, système dominant, État). Il est tout à fait possible et souhaitable de pratiquer séparément ou en fusion les 6 best practices suivantes :

. **Le Juste Prix** (ou raisonnable au sens économique) qui est la résultante mathématique de l'intégration des coûts réels et subis dans les activités habituelles de l'entreprise, en incluant une marge nette raisonnable comprise entre 10% (industrie) et 30% maximum (services). L'effet « crédit TVA » pour les entreprises doit être pris en considération.

. **Le prix low cost** (ou économique, à bas coûts) correspondant à une qualité d'entrée de gamme dans le but d'être vendue en masse tout en étant acceptable sur les principaux critères de consommation ou d'utilisation, mais sans ajouts inutiles d'emballage, de packaging, de conditionnement, de communication, de marchandisation...

. **Le prix quantitatif** qui baisse mécaniquement au fur et à mesure que les quantités commandées, produites et distribuées augmentent, sachant inversement que plus on tend vers l'unité (1) plus le juste prix de référence est élevé. C'est certainement l'une des meilleures façons de faire baisser les prix à l'avantage de la Demande, lorsque les achats sont en nombre et/ou diversifiés, qu'ils soient groupés ou collectifs.

. **Le prix qualitatif** est justifié par l'image de marque, le sérieux, la qualité intrinsèque des produits et/ou services, dès lors que la valeur perçue est considérée comme haut de gamme, relève de méthodes

artisanales faits main, du luxe, de la rareté, de la fiabilité, de la durabilité, des multiples fonctions utiles proposées.

. **La taxation fiscale basse en %** ou en valeur plafonnée révisable chaque année en fonction du taux d'inflation. Sous l'angle sociétal (au-delà des choix purement politiques et gouvernementaux), la valeur plafonnée en % ne doit pas dépasser 15% en moyenne ou x€ par produit (ex. 2€), par groupe de produits (Qté par 5, 10, 100 ou autre) ou par tranches « progressives » de chiffre d'affaires. Si le PV HT unitaire du produit est trop faible (quelques euros), il convient alors d'appliquer un % de référence. L'objectif est de contenir l'augmentation tarifaire au maximum en proposant des prix raisonnables qui ne soient pas prédateurs du pouvoir d'achat des classes moyennes et, surtout, des clients/consommateurs les plus modestes.

. **La liberté de prix associée à un Reversement Social Solidaire (RSS)** à la seule initiative de celui qui dépense. Sachant que celui qui encaisse l'argent est déjà ponctionné par les services de l'État (taxe, impôt, cotisation...), il est également nécessaire dans une économie humanisée et équitable que celui qui achète des produits ou services élitistes, au-delà d'un montant global de référence (ex. 1 million d'euros), s'engage à reverser une partie complémentaire de ce qu'il dépense (ex. 25%, soit 250.000€ faisant 1,25M€ au total). Le caractère humaniste et solidaire du RSS est que celui-ci est directement versé par ceux et celles qui dépensent de grosses sommes dans leur vie privée en choisissant librement les associations et organisations investies dans le social et/ou en faveur des personnes les plus défavorisées. Bien plus et bien mieux que le ruissellement et la philanthropie, le RSS permet de donner à l'économie fondée sur l'argent-roi un caractère résolument social et solidaire en provenance directe des plus riches (multimillionnaires, ultrariches) et cela, en complément des services budgétés de l'État et de ceux de la collectivité. La liberté des Prix (hors déviations commerciales) permet ainsi de redistribuer en ligne directe, sans intermédiation systémique et en toute responsabilité sociétale, les revenus du riche vers le pauvre. Le but poursuivi est également de transformer le prix cher allègrement et facilement payé, en contribution humaniste et socialement partagée. Techniquement, le RSS est actualisé lors de chaque mandature en s'appliquant précisément à l'immobilier de luxe, aux équipements de luxe, aux dépenses somptuaires, aux activités festives, aux voyages à l'étranger, aux grands hôtels et restaurants, aux achats de pure fantaisie à haute valeur tarifaire... Sans libre et honnête reversement du RSS, une taxation forfaitaire de x fois son montant est alors imposée à tous ceux dont le train de vie annuel dépasse un certain seuil facilement contrôlable par l'IA en corrélation avec les mouvements bancaires annuels enregistrés dans le ménage.

31. L'aval du Prix

Si l'on considère qu'un Prix n'est rien sans une Offre associée, il est toujours possible d'associer une Offre à un prix juste et raisonnable, voire de réaliser une Offre sur de nouvelles bases économiques. Les acteurs et opérateurs de l'économie disposent d'une grande capacité d'adaptation, de plasticité, en fonction directe de leur volonté, de leur motivation, de leur agilité à créer de nouveaux contacts, de nouvelles offres. À tout moment est envisageable un large potentiel de changement, d'évolution, d'adaptation, en tout lieu, dans tout secteur d'activité, dans toute filière économique. Tout part toujours de l'esprit humain à partir de son matricage éducatif, culturel, familial, de la mentalité dominante au sein de la collectivité, de l'état d'esprit politiquement idéologisé, conservateur, libéral ou évolutionnaire, et cela pays par pays. C'est en changeant les références culturelles de masse que l'on peut changer le sens et la polarité de l'activité mentale de masse. Il est nécessaire d'agir d'abord sur les fondamentaux animant l'amont des pratiques habituellement utilisées, lesquelles induisent l'orientation générale du comportement individuel au sein du collectif. En considérant que rien n'est immuable ni définitif, mais que tout est relatif, il devient alors possible d'interagir, en partie ou en totalité, sur l'existant économique du moment. Il faut considérer que l'utopie d'aujourd'hui est la réalité de demain. Sous l'égide de la classe politique ou directement par une prise en main des citoyens en tant que principaux acteurs économiques, toute population a toujours le choix de prendre 4 directions différentes face au carrefour décisionnel qu'impose la relation Offre/Demande :

- . **Continuer passivement sur la même voie** par suivisme collectif en utilisant les mêmes pratiques et usages issus du passé sans se poser vraiment de questions.
- . **Sortir volontairement du système** en cours en faisant autrement à sa petite échelle.
- . **S'entêter à vouloir s'enrichir**, à gagner de l'argent, en favorisant globalement le Capital dominant aux dépens du Travail hiérarchisé, en participant à l'esprit de concurrence et de compétition, le tout

animé par une mentalité fondée sur des attitudes majoritairement négatives.

- . **Changer carrément de paradigme** en faisant confiance en l'avenir par la manière de transformer radicalement la construction du Prix, ainsi que la relation entre l'Offre et la Demande.

Quelles sont les 4 attitudes négatives en économie ?

Face à la seule attitude positive chez l'homme se manifestant sous forme d'assertivité ou d'affirmation positive de soi ([#28](#)) capable d'anéantir les pulsions innées des 4 autres attitudes négatives, ou pour le moins de les contrôler à la source, il est quotidiennement observable que la plupart des acteurs et des opérateurs économiques et financiers vouant un culte à l'argent-roi et à l'enrichissement personnel sont animés par l'une ou plusieurs des attitudes suivantes :

- . **La passivité** engendrant le suivisme aveugle, l'acceptabilité inconditionnelle de sa condition humaine et citoyenne, ainsi que tout un ensemble de symptômes psychologiques et de maux psychosomatiques.
- . **L'agressivité** latente, structurelle, animant les pulsions violentes, voire destructives, inhérentes à une animalité en l'homme non ou mal contrôlée.
- . **L'imposition de soi** consistant à recourir à la dominance sur les autres, à exercer un pouvoir hiérarchique, statutaire, verticalisé, physique, relationnel, psychologique et/ou intellectuel sur autrui.
- . **La manipulation** reposant sur tout un arsenal de stratagèmes destinés à agir de manière détournée, cynique, non frontale, déloyale, mensongère...

On ne peut optimiser la possession d'argent, sa place ou l'importance de sa part de marché, son titre honorifique ou élitaire dans la collectivité, son statut hiérarchique dans les relations sociales, sans sortir ponctuellement ou régulièrement des fondements de l'assertivité et des valeurs évolutionnaires l'animant ([#14](#)). C'est une évidence axiomatique dans l'économie et la finance (ainsi qu'en politique) fondée sur la compétition et la concurrence acharnée pour être le premier, le meilleur, avant tout le monde, au-dessus de tout le monde, ainsi qu'en voulant sortir de l'anonymat, briller en société ou dans les médias, avoir de la notoriété pour être reconnu(e) comme personnage important, en n'hésitant pas alors à se créer une image faussée, artificialisée, non naturelle.

L'économie est d'abord une « prison culturelle »

Tout individu est enfermé dans un univers culturel considéré comme plus important, supérieur, mieux adapté à l'environnement, que celui des autres. C'est notamment le cas en économie conventionnelle où la satisfaction des besoins est directement corrélée à un pouvoir d'achat suffisant, lequel est assujéti à la possession concrète d'argent. Pourtant l'économie repose d'abord intégralement sur une représentation culturelle de l'argent, une bulle cognitive qui enferme, contraint, encadre, le raisonnement en fonction directe du matricage éducatif, du formatage professionnel, des usages sociaux, soit autant de paramètres interchangeable selon la culture dominante, le pays d'appartenance, l'histoire nationale, la géographie. Le cerveau emprisonne la représentation mercantiliste, marchande, financière, celle du capital, du patrimoine, du travail, de l'Offre, de la Demande, selon l'influence exercée par le milieu social d'appartenance. Le nanti, le bourgeois, le rentier, le délinquant, ne voient que les rentrées de l'argent facile, alors que l'ouvrier, l'agriculteur et le salarié ne pensent qu'au travail et aux efforts à consentir pour l'obtenir, face à l'entrepreneur, l'indépendant et le commerçant qui visualisent constamment les charges, les dépenses, les investissements à devoir régler et engager. La représentation mentale de l'économie et de l'argent est davantage subjective et arbitraire que purement objective en dehors de sa quantité, fonction et matérialité, mais dans la multiplicité de ses usages, de ses applications et réalisations, faisant que chaque individu l'utilise et l'adapte à sa manière. C'est en cela que l'économie est une prison culturelle en orientant sa production, son utilisation, son idéalisation, son affectation. Par l'ensemble de ses contraintes techniques et contractuelles obligeant à se soumettre inconditionnellement à ses règles, la pratique économique conventionnelle déforme, oriente et façonne les conduites humaines d'autant plus fortement que la personnalité des individus repose sur des tendances spontanées à la prédation, à l'agressivité, à l'imposition de soi, à la manipulation, au suivisme passif, à la vanité, à la jalousie, à la cupidité, à la corruption. Enfin de compte, il est très difficile de sortir indemne du bain économique et financier dans lequel nous plonge tout entier, avec notre assentiment ou contre notre volonté, les systèmes dominants. Prisonnier d'un système, prisonnier d'une culture, l'emprise économique oblige la plupart des individus à se comporter de manière cadrée, obéissante et docile, jusqu'à expliquer l'importance des échappatoires que sont la croyance pour s'évader, le rêve pour s'envoler, les fantasmes pour imaginer une autre réalité.

Créer le changement simplement en avançant

L'expérience humaine prouve que les choses se mettent en place naturellement en avançant. Ce n'est pas en tournant en rond, en faisant les cent pas, en piétinant sur place, que l'on avance, mais au contraire, que l'on stagne ou régresse face à l'évolution des autres. C'est en faisant un pas après l'autre dans l'inconnu, l'incertitude, la prise de risque, que se font les affaires, se construit véritablement le progrès, émergent les avancées scientifiques et sociétales, se repoussent progressivement les limites mentales, se découvrent les potentialités du vivant et de la nature. C'est un principe que toutes les activités commerciales et financières ont testé depuis très longtemps. Sous l'angle de la relation Offre-Demande-Prix, il est tout à fait possible de s'ouvrir sur de nouvelles perspectives en changeant radicalement de direction sous dynamique assertive. Pour commencer, il est nécessaire de... :

- . **Rompre** avec les mécanismes comptables imposant de gonfler techniquement le Prix de Revient par des couches successives et additionnelles de paramètres.
- . **Plafonner** à la baisse de manière radicale les taxes et cotisations d'État.
- . **Rétrolimiter** drastiquement les normes et règles technocratiques.
- . **Sortir** des leitmotivs économiques obligeant à accepter de subir constamment de nouveaux coûts contraints et variables, de nouvelles charges, pour « être dans les clous » et conforme aux diktats des systèmes en place.
- . **Arrêter** le suivisme sectoriel aveugle et passif en faisant comme tout le monde.
- . **Stopper** la fuite en avant dans l'innovation technologique à tout prix pour obtenir un avantage concurrentiel, une position dominante sur le marché.
- . **Autolimiter** l'inflation tarifaire de l'Offre par la hausse continue des prix sous l'effet des effets indirects de la concurrence et de la compétition.
- . **Contenir** en tant que Demande la dérive entropique des tarifications toujours plus élevées, plus chères, provenant des systèmes, monopoles et oligopoles qui s'enrichissent aux dépens des populations, en s'habituant à faire autrement ou ailleurs, en déplaçant et autocontrôlant ses propres besoins.
- . **Rétablir** des règles éthiques fortes au sein de l'Offre, d'assainissement relationnel avec la Demande et le Marché.
- . **Circonscrire** les aides à l'Offre lorsque celles-ci sont ensuite payées par le citoyen, le contribuable, le consommateur, en accordant simultanément beaucoup plus d'autonomie de décision en faveur des actifs adultisés, qu'ils interviennent au sein de l'Offre, du Marché ou de la Demande.

Il ne faut pas hésiter, ensuite, à passer le cap en changeant carrément de paradigme économique, notamment sur la notion de Prix et dans la manière de rompre avec l'addiction à l'Argent-roi. Les modèles économiques relevant du capitalisme, du libéralisme, du communisme, du totalitarisme, placés sous le double contrôle de l'Offre et des systèmes dominants, doivent faire l'objet d'une sérieuse remise en question. À tout moment, il existe 4 pistes à suivre :

- . La construction fondamentale d'un Juste Prix selon les règles de l'EA (Économie d'Affaires).
- . Le règlement des 3 principaux points noirs du dérèglement économique.
- . Le changement complet de paradigme du Prix comme utopie aujourd'hui et réalité demain
- . La réingénierie des prélèvements fiscaux et des allocations budgétaires

Pratiquer une réingénierie des prélèvements fiscaux et des allocations budgétaires

Dans le cadre des dispositifs publics visant traditionnellement à favoriser l'emploi (Travail), l'investissement (Capital), la compétitivité (Concurrence), il est absolument nécessaire de pratiquer une réingénierie globale dans les prélèvements, taxes et affectations publiques des ressources économiques et budgétaires financées, à la base, par la population, les acteurs du secteur privé (salarié, citoyen, entité marchande et non marchande) ainsi que par les travailleurs du secteur public. Il convient pour cela de... :

- . **Réviser régulièrement** le taux des taxes appliquées secteur par secteur (énergie, essence, électricité, eau, déchets, habitation...) en demandant quitus aux citoyens concernés.
- . **Réduire fortement** le taux global des taxes et de TVA appliqué sur le sol national (au lieu de l'augmenter régulièrement).
- . **Laisser le choix** au contribuable, administré, assujetti, d'affecter de lui-même partie ou totalité de

ses cotisations obligatoires ou non entre celles qui alimentent les services publics et l'État (santé, maladie, retraite, dépendance...) et celles qui laissent un libre choix d'affectation dans ses propres couvertures sociales et sécuritaires.

- **Demander aux citoyens** son accord lorsqu'il s'agit d'aider l'Offre par des aides ciblées, la relance économique par les prix à la consommation, l'endettement de l'État et des collectivités territoriales, en proposant des alternatives simples et claires (sauf urgence critique).
- **Aider financièrement** tout individu, tout ménage, toute famille, toute entreprise, subissant un préjudice naturel (inondation, tempête, incendie, gros dégâts matériels...), un accident, un dol, une escroquerie, une délinquance caractérisée, en apportant via les services d'entraide de l'État (sorte d'assureur étatique) une aide financière directe, rapide, à la juste valeur estimée ou vénale, puis en se remboursant ensuite auprès des assurances et/ou de manière juridique auprès des intervenants impliqués.
- **Encadrer l'intermédiation** des technocrates, fonctionnaires et politiques au sein des services publics lorsqu'il s'agit d'économie, de finance, de subvention, d'aide, avec, au maximum, un seul centre décisionnaire spécialisé ministère par ministère et une seule délégation territoriale opérationnelle chargée des relations de terrain (anti-millefeuille administratif), en s'appuyant sur un réseau d'échange interne recourant à toutes les applications utiles liées à l'IA, aux bases de données permises et aux équipements technologiques ad hoc (sous contrôle régulier de missions citoyennes indépendantes).
- **Restreindre le rôle décisionnaire** des technocrates, fonctionnaires et politiques au sein des services publics, lorsqu'il s'agit d'allocation de budgets, d'attribution d'aides, de distribution de subventions, en direction de tel ou tel secteur d'activité ou association, en informant clairement la collectivité des citoyens des tenants et aboutissants.

32. Un nouveau paradigme pour régler les 3 points noirs du dérèglement économique

Au dérèglement climatique s'ajoute le dérèglement économique amplifiant les conséquences sociétales et sociales. Pour mieux réguler les effets induits sur l'ensemble de la population, il convient d'agir sur 3 sources majeures formant au sein de l'Offre un agrégat toxique pour la Demande :

1. Le nombre cumulatif d'intermédiaires entre le producteur initial et le consommateur final
 2. La fiscalité abusive provenant des pouvoirs publics et des collectivités locales
 3. La tarification abusive provenant d'entreprises, d'entités peu scrupuleuses au niveau de l'éthique
- Il apparaît nécessaire que l'entrepreneur, les professionnels, le politique, le technocrate et le citoyen s'accordent pour changer de paradigme dans la pratique tarifaire trop libérale. Il s'agit de réduire les 3 points noirs structurels agissant sur le Prix, en refondant le modèle économique traditionnel. Le principe inspiré de la « Méthode R » ([Bibl'EA](#)) consiste à modifier la construction tarifaire partant généralement du bas du PA initial pour progresser vers le haut du PV intermédiaire propre à chaque intervenant en passant successivement par les différentes étapes du PR (Prix de Revient). L'approche « néoprix » se veut structurellement inversée, consistant à fixer d'abord et de manière consensuelle un **SEUL PV TTC final** (celui payé par le consommateur/client) en « **rétrodéfinissant** » la part de chaque maillon de la filière, voire en raccourcissant le nombre d'intervenants ou en les intégrant dans une même entité (ce qui existe déjà dans certaines filières). C'est un peu le principe de la tarification japonaise (Target Costing) permettant de mieux contrôler les coûts. Ici, le double objectif poursuivi est de protéger, d'abord et avant tout, les 2 principaux acteurs déterminants en économie que sont : le producteur/fabricant/prestataire initial proposant un produit fini et le consommateur/client final payant et faisant vivre tout le monde. C'est aussi parallèlement réduire le nombre d'intervenants aspirant, pompant, souvent la part la plus importante de la valeur ajoutée économique du Prix aux dépens des 2 principaux acteurs.

Méthode « R » du Juste Prix en faveur du consommateur/client final

↓
Fixation du PV TTC final

↓
Rétro étapes du Prix de Revient

↓
Limitation de la surcharge tarifaire des maillons intermédiaires

↓

Règlement du prix juste au producteur/fabricant/prestataire leader

Pour avancer sur ce sujet central « entropisant » en silence le dérèglement économique moderne, lequel est savamment occulté par la publicité et le marketing, des mesures internes fortes et responsables dans l'entreprise, au sein des filières, avec le soutien du politique, doivent être prises sans retard. Il s'agit notamment de :

1. Réduire l'intermédiation dans chaque filière

Pour faire avancer, qualifier et rendre beaucoup plus éthique l'économie moderne, il est d'abord nécessaire de changer carrément de paradigme dans la pratique tarifaire conventionnelle des filières intégrant n différents opérateurs dans la commercialisation du produit fini. Le modèle économique favorisant l'addition successive des coûts, des taxes et des marges au fur et à mesure que s'additionnent les intermédiaires (sous-traitant, grossiste, négociant, logistique/transport, services de tiers, distributeur, revendeur, grande distribution, commerce de proximité, transport, logistique, sécurité, services de communication et du juridique, opérateurs affectés à la gestion de l'argent (courtier, banque, crédit, assurance, comptabilité, finance...), commissions versées à des tiers...) produit *de facto* une inflation tarifaire évidente. Il ne s'agit donc plus de multiplier, à chaque fois, dans la chaîne d'intermédiation le prix initial du leader originel par un coefficient d'intermédiation propre au maillon N°2, puis par le troisième maillon et ainsi de suite. La démultiplication tarifaire aboutit au final à multiplier souvent par 2, 3, 5 ou 10 le PV initial en le faisant payer *in fine* intégralement au consommateur final. Il en résulte 3 constats :

. **Le producteur initial**, le fabricant du produit fini, le prestataire d'un service complet, n'est pas considéré comme le premier leader de l'Offre, alors que c'est lui qui caractérise le mieux l'Offre dans sa capacité de création, de conception, de transformation, de mise en forme de A à Z, de production en série, de fabrication avec un vrai savoir-faire, rendant à la fin du processus compétentiel un produit fini fiable, consommable, utilisable en l'état par le consommateur final. Le plus souvent, ce premier maillon essentiel dans toute la chaîne de commercialisation doit amputer sa marge dans les négociations avec les principaux acteurs dominants de la chaîne de logistique/transport/distribution/revente, afin que ses produits puissent se vendre en bout de filière. C'est notamment le cas pour les agriculteurs, les maraîchers, les éleveurs, les arboriculteurs, les pêcheurs, les sylviculteurs, les viticulteurs, les artisans, les indépendants, les entreprises de fabrication, et bien d'autres tous aussi importants, en étant les vrais et principaux contributeurs souvent manuels d'une valeur ajoutée essentielle pour la collectivité en bioéconomie, nanoéconomie et microéconomie. Leur Prix de Vente initial lorsque celui-ci est juste doit être considéré comme LA référence de départ toujours égale à X. Pourtant, dans la réalité du business, le PV HT obtenu par le premier maillon essentiel de la chaîne est souvent entre 2 à 5 fois inférieur au PV final consommateur, soit $-1X$ à $-4X$, ce qui est tout à fait anormal sous l'angle sociétal.

. **Les intermédiaires spécialisés** dans toute filière et/ou domaine d'activité spécifique participent à l'éclatement des coûts et des marges en amplifiant mathématiquement le PV final payé « plein pot » par le consommateur/client final. Par exemple, si le Prix de référence initial du produit fini est égal à X chez le producteur initial (ex. 10€), le PV final payé par le consommateur correspond à nX (ex. entre 20€ et 50€ selon le dernier revendeur en bout de chaîne), soit pour le même produit fini une démultiplication par 2 à 5 du Prix, voire davantage encore, ce qui est tout à fait anormal sous l'angle sociétal en constatant que la plus grosse part de la valeur ajoutée du produit est captée par les intermédiaires.

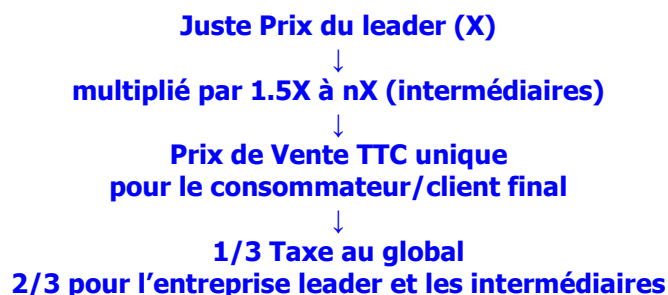
. **Le consommateur/client final** voit son pouvoir d'achat directement amputé et cela, d'autant plus fortement, que le nombre d'intermédiaires dans la filière est important, alors que c'est lui tout seul qui, *in fine*, fait vivre tout le monde. Il est ainsi possible de dire que le consommateur final est, dans la réalité économique des faits, une véritable vache à lait, une poule aux œufs d'or, un pigeon, une mine d'or, que la plupart des entreprises intermédiaires savent parfaitement exploiter.

Aussi, après des décennies d'amplification tarifaire constante attirant toute une galaxie d'entreprises au sein de l'Offre, il est peut-être temps de revenir à l'essentiel en accordant une attention particulière et/ou privilégiée aux 2 principaux agents économiques que sont **le producteur initial et le consommateur final**. Dans toute société, de la plus tribale à la plus sophistiquée, il est essentiel que des couples élémentaires et complémentaires s'assemblent, se rassemblent, pour produire ensemble le b.a.-ba de la valeur ajoutée humaine. C'est notamment le cas entre l'homme et la femme pour la reproduction humaine, le praticien et son patient pour la santé, ainsi qu'entre l'homme de savoir-faire

et l'utilisateur final. En économie, le couple vital sans quoi rien ne peut se réaliser est composé, en amont, de tous ceux et celles disposant de vraies compétences techniques permettant d'exploiter et de produire un bien, un objet fini (au sens sémantique), une Offre matérielle, concrète, simplement à partir des ressources naturelles, d'une matière première, d'un savoir-faire souvent manuel, voire de bâtir à partir de rien une véritable architecture d'Offre. Pour que cet amont en économie puisse se transformer en valeur argent, donc en Offre marchande, il faut obligatoirement un consommateur, un utilisateur final, capable de payer le produit/service au juste prix. En résumé, c'est l'Offre initiale en amont et la Demande finale en aval qui sont, qu'on le veuille ou non, les deux principaux moteurs de l'économie à protéger et non à exploiter comme c'est trop souvent le cas. Sous l'angle sociétal, les circuits courts, l'économie circulaire, la vente directe, la vente indirecte avec un seul intermédiaire, sont des modèles économiques à privilégier localement en évitant, autant que possible, toute intermédiation supérieure à 4 maillons intégrant *de facto* les 2 acteurs principaux. Il est absolument éthique, indispensable, voire obligatoire, que l'économie se préoccupe d'abord, avant les intermédiaires, des deux principaux acteurs, chacun en bout de chaîne, dont la situation financière est souvent fragile, limite, mais capitale en économie (hors bulle spéculative et financière).

2. Limiter la fiscalité étatique et territoriale

Le second point noir à régler ressort directement des prélèvements légaux et fiscaux imposés par l'État et les collectivités territoriales. Un choix sociétal doit être clairement fait entre une société d'assistance, de dépendance, de confort et de sécurité relative dans l'espace public, obligeant à des prélèvements fiscaux et sociaux en augmentation régulière ou le choix d'une société adultisée avec des comportements autonomisés, discernés et raisonnables sur l'essentiel vital, abaissant *de facto* les taux de prélèvements fiscaux et sociaux. Ce qui est sûr, c'est qu'il est toujours possible de limiter la présence pondérale de l'État dans la nation et la société civile sans altérer la qualité de vie générale, simplement en laissant le citoyen adultisé et compétent décider et agir dans un grand nombre de cas. Les taxes sont des éléments inflationnistes du Prix réglés « plein pot » par le consommateur final (Demande) en limitant mécaniquement son pouvoir d'achat, donc son niveau de vie, donc sa qualité de vie, tout en réduisant la marge nette bénéficiaire des entreprises formant l'Offre, donc des salaires distribués au personnel. Pour entrer de plain-pied dans une économie raisonnable à l'échelle sociétale, le taux maximum de fiscalisation recommandé (taxes + cotisations + TVA) ne doit pas dépasser un tiers (33%) du Prix Final TTC réglé par le consommateur final, et cela, quels que soient le nombre et la qualité des intervenants et intermédiaires. Il reste donc 2/3 du Prix final TTC à se partager entre l'entreprise « leader », qui fabrique la totalité du produit fini ou réalise l'entièreté d'une prestation ciblée dès lors que celle-ci en assure la paternité, la qualité, la responsabilité, la garantie, et les maillons intermédiaires agissant comme sous-traitant, prestataire spécialisé sous contrat, grossiste, négociant, distributeur, revendeur, commerçant. En d'autres termes, tout ce qui rentre dans le calcul du Prix de Revient global dans la vente d'un produit fini utilisable ou consommable en l'état doit supporter une Taxe Économique unique (TE) englobant l'ensemble des prélèvements fiscaux et sociaux devant être habituellement payés par l'entreprise, les intermédiaires et le consommateur. Cette approche nécessite que le PV TTC final (en BtoC) soit défini, dès le départ, par l'entreprise leader et les différents intervenants de la chaîne économique ou filière par un Juste Prix correspondant à nX (ex. $1,5X$, $2X$, nX).



3. Contenir la tarification abusive et les prix élevés

Le troisième point noir à solutionner consiste à promouvoir dans toutes filières, dans tous les domaines d'activité, des règles et des comportements éthiques permettant l'éradication progressive des pratiques déviantes de certains opérateurs en position dominante sur un marché et/ou imposant des prix anormalement élevés. Il est nécessaire pour cela d'encourager l'ensemble des best practices en matière de pricing (et non plus les pratiques « maison »), en les valorisant par des labels nationaux, en les

récompensant fiscalement (défiscalisation, zone franche, crédit d'impôt...), en orientant ouvertement la Demande vers toute Offre vertueuse, notamment celle provenant de la Bioéconomie et de la nanoéconomie. La meilleure façon de procéder consiste à recourir aux principes actifs de l'Économie d'Affaires de manière la plus transparente possible en ne cachant ni les étapes du Prix de Revient ni la marge nette réalisée. La transparence à l'égard du client final est comme la transparence dans un couple, elle soude entre eux les individus, les fidélise. À l'inverse, l'absence de transparence, la tromperie sur la réalité des étapes du Prix de Revient et de la marge, est un jeu de dupes qui peut fonctionner un temps avec des non professionnels ou des consommateurs crédules, mais pas avec des citoyens avertis, des consommateurs bien formés, des acteurs économiques compétents. Ce qui est valable pour la vente l'est également pour les achats, dès lors que l'un des intermédiaires tire la couverture à lui pour abaisser par la contrainte les prix justes ou imposer ses règles au détriment du producteur leader. Tout acheteur professionnel et non professionnel a toutefois raison d'exercer une pression sur l'Offre tant que le prix est objectivement déraisonnable. La lutte éthique contre les pratiques abusives implique que chaque acteur économique (industriel, fournisseur, vendeur, acheteur, négociateur...) manifeste un état d'esprit adultisé, assertif, une intelligence relationnelle. Si, dans un premier temps, il n'est pas question d'imposer des prix contraints en laissant les opérateurs décider entre eux du juste prix final TTC, les dérapages patents et récidivistes dans le BtoC, voire dans le BtoB, doivent faire l'objet d'un encadrement et d'une dénonciation publique par avis et/ou d'une notation justifiée dans les réseaux sociaux et autres.



33. Le Prix est à l'origine de la division des classes

Comment expliquer la division des populations en classes sociales sans prendre en considération l'énorme responsabilité de la marchandisation au sein des sociétés contemporaines. Par marchandisation, il faut entendre tout ce qui accorde un prix aux biens matériels, aux activités immatérielles, aux ressources naturelles, aux échanges commerciaux, aux gens du peuple selon leur formation, leurs compétences, leur origine sociale, leur âge ou sexe, dans le seul but de pouvoir générer de l'argent, encore de l'argent, toujours de l'argent. Derrière l'Offre, la Demande, le Marché, les systèmes dominants, l'Argent-roi, le Prix est devenu le déterminant principal de la marchandisation de la société dans une pure logique de profit, d'enrichissement, de retour lucratif, ainsi que d'emprise politique conservatrice sur les populations. Le Prix affecte directement les ressources patrimoniales, salariales, l'épargne, le compte en banque, le niveau de vie, la qualité de vie, le pouvoir d'achat, la sécurité financière des ménages et des agents économiques. En fait, c'est le Prix couplé à l'Argent-roi qui donne du pouvoir à l'Offre et/ou aux systèmes en place contre la Demande et le Marché ; à la Demande contre l'Offre avec ou sans le Marché et/ou les systèmes dominants ; au Marché avec l'appui des systèmes contre l'Offre et avec la Demande. Il est, de ce fait, le principal indicateur des grands déséquilibres économiques et sociaux dans la plupart des sociétés modernes. Ainsi, plus le Prix est élevé et plus l'Offre s'impose face à la Demande en induisant alors des flux d'Argent plus importants, créant *de facto* un déséquilibre patent entre ceux qui peuvent acheter, acquérir, consommer et ceux qui ne le peuvent pas ou dans une moindre mesure. L'élévation des prix (prix cher, luxe, sur-prix...) induit une nette fragmentation au sein de la Demande entre ceux et celles qui peuvent payer et ceux et celles qui ne le peuvent pas. C'est même la base de la division des classes par la division du pouvoir d'achat entre les plus privilégiés et nantis et les plus modestes. Le mode de vie et de comportement change forcément selon que l'ensemble des besoins dominants sont satisfaits au quotidien ou pas. La répercussion du Prix sur la psychologie humaine est indéniable jusqu'à devenir une véritable sociologie du Prix lorsque cela

affecte toute une communauté, l'ensemble d'une collectivité. En ce sens, il est possible de dire que le Prix à payer ou à recevoir, donc l'économie, est à **l'origine de la division des classes sociales** par l'assujettissement des citoyens aux systèmes dominants accordant la priorité à la propriété des biens matériels et immatériels (ceux qui possèdent les biens), ainsi que par la dépendance des individus (salariés, actifs, inactifs...) aux systèmes de production dans l'ensemble des moyens utilisés (machines, savoir-faire, usine, entreprise, magasin...) caractérisant généralement l'Offre. Ainsi, derrière l'économie et la finance se manifeste forcément un rapport dominant/dominé, une manifestation de force et de pouvoir, entre ceux qui possèdent l'argent et ceux qui courent après.

Prix => Impact sur la division sociale



Prix élevé↑ => Origine et maintien de la division sociale

Prix bas et raisonnable↓ => Absence de division sociale

Lorsque les prix sont bas et raisonnablement adaptés au pouvoir d'achat du plus grand nombre, l'Offre n'apparaît plus comme dominante, le rapport de force disparaît, faisant que la division sociale s'estompe d'elle-même en égalisant le rôle de la Demande avec celui de l'Offre. On peut même parler de **vague d'indivision sociétale** à un moment t dans un même espace e , lorsque l'accès à l'Offre n'est plus sujet à la barrière discriminatoire, sélective, du Prix. En donnant à chacun(e) la même capacité d'achat, le même poids social, la même valeur sociétale, l'Offre s'accouple naturellement avec la Demande en enfantant une symbiose relationnelle positivant la relation entre l'économie et le social.

Tendre vers la médianité des Prix

Dans toute collectivité adultisée, il ne devrait pas exister d'ultrariches d'un côté et de très pauvres de l'autre. C'est la médianité (#46) qui doit prédominer dans la constance du Juste Prix (ou Prix juste au sens économique), de conditions contractuelles synallagmatiques, voire de gratuité et d'oblation, lorsque cela est possible. Si dans tout contexte économique dans lequel prédomine l'argent-roi, la plupart des individus ne sont pas vraiment capables d'un engagement actif responsable sur le long terme, mais aussi d'innover de manière audacieuse, de passer à l'acte créatif et entrepreneurial, c'est toujours par le fait d'un blocage mental, d'un manque de motivation à prendre des risques, à travailler dur, à mobiliser des efforts physiques ou intellectuels, sans une compensation directe sous forme de rétribution. Ce schéma ultra conservateur amène à pratiquer, à conduire, l'économie conventionnelle au frein et à l'accélérateur. Au frein, en ne faisant rien qui ne soit concrètement rémunéré et à l'accélérateur lorsqu'une perspective de paiement, de rentrée d'argent, se présente de manière effective. *De facto*, la plupart des individus mobilisent leur conscience économique par rapport à l'idée et à l'image qu'ils se font d'eux-mêmes et des autres, de la vigueur de leur égo à vouloir être traités à leur juste ou fausse valeur humaine. Ils ne pensent pas que leur engagement, leur contribution active par l'effort constructif, puisse reposer sur d'autres valeurs encore plus fortes dans les conséquences vécues et ressenties. Ils ne pensent pas que l'argent n'est qu'un moyen artificiel destiné à satisfaire certains besoins vitaux et égotiques, alors qu'il pourrait aisément en être autrement pour les contenter. Ils ne pensent pas qu'une société organisée peut tout à fait subsister et prospérer sans la présence de l'argent-roi en recourant massivement (avec la participation active du plus grand nombre) à la gratuité, l'oblation, l'altruisme, la solidarité, le partage, le troc, le barter, la compensation, la contrepartie, l'usage de monnaies locales désystémisées. Ils ne pensent pas que l'autonomisation libertaire des individus par le biais de la Bioéconomie et de la nanoéconomie peut remplacer la dépendance imposée par la microéconomie et la macroéconomie. Ils ne pensent pas qu'il puisse exister d'autres manières de vivre une relation économique sans la présence physique et matérielle de l'argent en étant débarrassé des nombreuses strates de coûts et autres fiscalités d'origine systémique et étatique. En cela, la médianité des Prix ouvre sur un autre univers d'échange où tout peut être réalisé, inventé, construit, fabriqué, stocké, consommé, mais sans la contrainte du Prix conventionnel et la soumission à sa valeur monétaire. Elle repose sur le principe de concordance dans l'animation énergétique des fondements du comportement humain actif, réactif et proactif. La production d'énergie humaine (bien avant toutes les autres sources d'énergie) est l'élément central de l'économie (ainsi que du social et du sociétal). Sa quantification est trop souvent limitée au travail fourni dans un cadre contractuel ou obligatoire à partir d'une compétence précise, d'une mission à remplir, le plus souvent au service principal de ceux qui en ont besoin pour s'enrichir ou survivre par l'action des autres (propriétaire, marchand, fabricant, dirigeant, manager, vendeur...). Pourtant l'énergie humaine est fondamentalement utile dans bien

d'autres domaines du quotidien qu'il est anormal de ne pas considérer de manière identique, alors que sont mobilisés au quotidien les mêmes efforts physiques, physiologiques, mentaux, intellectuels, relationnels, voire davantage encore. Aussi, il est important de revenir à la médianité issue naturellement des caractères génétiques transverses à l'espèce humaine, dont certains sont appliqués concrètement sous forme de capacités développées et affinées par le moule éducatif et professionnel, alors que la plupart des autres sont sous forme de potentiels en attente de réalisation dans des conditions propices. En divisant les individus en classes sociales on accentue les capacités de certains tout en limitant les potentiels des autres, alors qu'un même type de production énergétique préexiste en chacun. Partant de cette concordance naturelle, il est temps de redonner un poids économique à l'effort consenti dès lors que celui-ci est positif, utile, contributif, pour le collectif et qu'il permet, en plus, aux individus de s'affirmer par eux-mêmes dans un meilleur bien-être et niveau de réalisation. En libérant le plus grand quantum d'énergie humaine, en la valorisant socialement et en la quantifiant économiquement, on permet aux peuples de s'homogénéiser naturellement et non plus de se diviser artificiellement sous bannière symbolique, nationale, culturelle. Pour atteindre une médianité collective positivement affirmée, il faut obligatoirement passer par la médianité du Prix et un nouveau référentiel pour le déterminer.

Médianité des Prix => Médianité des comportements adultisés



Prise en compte du plus grand quantum d'énergie humaine

34. Le Prix est davantage une barrière économique qu'une ouverture sociale

La vision mercantiliste de l'économie oriente la pensée humaine, comme s'il n'y avait d'autre alternative que d'accepter le fatalisme des usages issus du passé, l'encadrement des modèles en place, qu'ils soient technologiques ou non, dès lors que tout repose sur la texture du papier, le poids de la monnaie, le chiffre imprimé dessus et la couleur de l'argent. C'est du moins la façon de penser du capitalisme conservateur, y compris celle plus libérale et libertaire, en faisant du Prix l'arme massive à la source de la « sélection naturelle » des classes sociales, de la hiérarchie sociale, de la différenciation sociale, de la stratification sociale. Une division qui induit elle-même l'omniprésence d'un rapport de force, de domination, de dépendance, de soumission, de suivisme, d'acceptation sociétale, de culture dominante, ainsi que l'ensemble des manipulations, des pressions, des arnaques et autres abus tarifaires. C'est le Prix qui bloque l'accès de la Demande à l'Offre en créant, en retour, l'insatisfaction chronique, la frustration, la jalousie sociale, le mal-être, la jalousie, l'agressivité sociale, ainsi que l'isolement, l'éloignement, le communautarisme... Lorsque les prix sont bas et/ou justes, le blocage psychologique et ses perturbations sont moindres, voire disparaissent, simplement en accédant au désir sensoriel, au rêve réalisé, à la motivation d'atteindre des objectifs, à la concrétisation de ses besoins dominants, même de manière partielle ou imparfaite. Les tensions mentales s'estompent grâce à la biochimie du cerveau. Il suffit souvent que l'individu touche du doigt l'Offre en passant la barrière du Prix pour que se manifeste tout un ressenti positif dynamisant la pensée, l'attitude et le comportement. En cela, il est possible de dire que le Prix agit directement sur la biochimie du cerveau en éliminant provisoirement les freins, les inhibitions, les refoulements, les pulsions d'agressivité, qui pourrissent et rendent toxiques les relations humaines.

Prix juste, bas, raisonnable



Biochimie du cerveau positivée



Baisse des tensions mentales, psychologiques, sociales



Égalité Offre / Demande



Processus d'indivision sociétale

Favoriser le « containment » des prix

Accepter l'idée que la vraie voie évolutionnaire en économie ne passe pas, ou plus, par la domination de l'Argent-roi dans une fuite en avant continue relativement favorable aux plus riches, aux propriétaires, aux spéculateurs, aux plus nantis, mais de sortir d'une équation totalement fermée sur elle-même. Rompre avec la dictature de l'Argent-roi, c'est rompre avec la nocivité réelle et potentielle des prix élevés affectant aussi bien les classes moyennes que les classes populaires. Pour sortir par le haut de cette forme d'inertie commerciale à recommencer sans cesse les mêmes méthodes d'approche envers une Demande de plus en plus expérimentée et discernée, il est nécessaire que l'Offre se recentre uniquement sur les best practices du pricing. Recourir notamment au « Juste Prix » c'est faire preuve chez le professionnel d'une véritable contribution sociétal et citoyenne en rendant l'économie de l'Offre pleinement sociale pour la Demande. C'est tout l'enjeu des décennies à venir que d'œuvrer, chacun à son niveau, en faveur du « containment » des Prix afin d'endiguer ses effets induits négatifs. Plusieurs méthodes sont à la disposition de tout agent économique, de tout citoyen, de tout professionnel, de tout représentant d'un système quelconque. Parmi les méthodes utilisables pour réduire la barrière du Prix on retrouve toutes celles déjà largement en usage de manière disséminée, relookée, partout dans le monde comme :

- . Protéger le pouvoir d'achat (baisse tarifaire, promotion type 3 pour 2, remise, discount...)
- . Utiliser les événements (lancement, date anniversaire Offre/Demande, fête religieuse, offre spéciale...)
- . Mener des opérations massives (solde, black Friday, journée ou semaine à thème...)
- . Recourir au coupon, bon de réduction, remboursement, avoir, reprise, carte de fidélité...
- . Allouer des primes, surclassement, cadeau, bundle, offre sous forme de box, jeu-concours...
- . Baisser le prix en contrepartie d'une action, d'un engagement, d'égale importance
- . Favoriser autant que faire se peut la gratuité, l'oblation, l'altruisme, la solidarité, le partage, le don
- . Pratiquer le troc, le barter (échange de marchandises avec compensation financière virtuelle)
- . Réduire tous les ajouts porteurs de coûts inutiles destinés à justifier un avantage concurrentiel
- . Chercher systématiquement à alléger le Prix de Revient global
- . Limiter le niveau de marge nette en s'imposant un plafond raisonnable (ex. 10 à 15% maxi)
- . Proposer à chaque fois le meilleur rapport Qualité/Prix/Services
- . Contenir la course à l'innovation pour l'innovation en privilégiant des produits simples, fiables, durables
- . Éviter de surdimensionner les apports fonctionnels de l'Offre par la gadgétisation technologique
- . Limiter tout ce qui enjolive et renchérit l'Offre par les artifices du marketing et de la publicité
- . Délivrer un message commercial adulte pour adulte en restant simple, vrai, concis, précis

Est-il normal que l'Offre augmente ses prix et conditions lorsque la Demande augmente ?

Le traitement par l'Offre de la sur-Demande par l'augmentation des prix est un véritable abus de pouvoir économique légal, mais amoral et non éthique. Dans l'absolu, la hausse quasi systématique des prix de l'Offre lorsque la Demande augmente (sur-Demande) ne se justifie d'aucune manière. C'est un mythe savamment entretenu dans le débat public, une véritable déformation « d'optique commerciale », une vue de l'esprit, un conditionnement psychologique de masse, que de voir comment certaines entreprises augmentent fortement leurs prix pour cette seule raison. Sauf exceptions évidentes, il n'y a pas de corrélation directe entre la sur-Demande et la nécessité d'une augmentation tarifaire de l'Offre pour plusieurs raisons :

- . Par principe, le fait de vendre face à 100 clients demandeurs au lieu de 10 prévus initialement n'a aucun effet critique sur le chiffre d'affaires ou sur la marge en cours.
- . En réalité, l'Offre n'est jamais pénalisée lorsqu'elle vend plus vite que prévu où se sépare d'un existant déjà en place ou programmé en réalisant le chiffre d'affaires déjà envisagé, sans généralement devoir subir de nouveaux coûts ou charges ou alors à la marge (personnel supplémentaire, surcoût de transport...).
- . La réaction d'augmentation tarifaire face à une sur-Demande est une réaction pavlovienne utilisant le pouvoir soudain de contrôler pleinement son marché, sa clientèle, en lui imposant les conditions léonines de l'Offre. C'est le retour de la dominance de l'Offre face à une Demande soumise et dominée, en s'accordant le droit d'exercer des exigences dans une totale non-équité de traitement entre ceux qui auraient pu payer l'offre initiale, mais ne le peuvent plus, et ceux qui le peuvent plus facilement. C'est aussi obliger la Demande à puiser davantage encore dans son pouvoir d'achat pour que l'Offre s'enrichisse à ses dépens.
- . La sur-Demande est toujours un signe favorable pour l'Offre, qui va ainsi pouvoir engranger un nouveau chiffre d'affaires en vendant plus, dès lors qu'elle dispose d'une capacité à rebondir avec son capital productif, humain et financier. Sans aucun dynamisme productif, elle ne fait que réaliser ses

prévisions de départ en effectuant son travail habituel de personne morale spécialisée dans un domaine précis.

. Dans l'absolu, il n'existe pas de pénurie pour l'Offre au sens économique du terme lorsqu'une sur-Demande se manifeste, seulement l'estimation très relative d'une perte commerciale potentielle si l'entreprise l'avait su à l'avance en augmentant alors ses marges et ses prix, car assurée de vendre face à la Demande et face à la concurrence, ce qu'elle fait en compensation et de manière très cynique en déportant alors le problème sur « la faute à la Demande ».

. Tout déstockage rapide de biens ou de produits lié à une Demande supplémentaire réduit forcément les coûts de stockage donc s'avère favorable à l'Offre.

. En économie, toute vente d'une offre disponible en l'état, tout déstockage anticipé hors promotion, produit normalement le chiffre d'affaires prévu, ni plus ni moins.

. La notion de pénurie n'existe véritablement que pour la Demande et le Marché, lesquels ne peuvent obtenir ce qu'ils souhaitent, subissant alors une double punition entre le report de délai et/ou le moment de carence et le surcoût tarifaire imposé par l'Offre.

. La pénurie provisoire de biens ou de services à vendre n'affecte en rien les résultats initiaux prévus par l'entreprise qui sont normalement fondés sur un niveau de production, de stock, de prévision, bien défini en termes de saisonnalité et/ou durant l'année.

. Face à une pénurie réelle, l'Offre a toujours la possibilité de choisir entre « fermer boutique » provisoirement ou définitivement ; se débrouiller avec les moyens du bord en abaissant le niveau de l'Offre ; à s'adapter en intégrant des compléments plus coûteux entièrement répercutés sur le Prix.

. La sur-Demande n'agit pas directement sur la perte ou la baisse du chiffre d'affaires déjà programmé en le réalisant seulement plus tôt que prévu, et cela, même en laissant une zone temporaire de flottement n'hypothéquant financièrement nullement l'avenir de l'entreprise face la concurrence habituelle, dès lors que le produit offert est considéré comme fiable, utile, bon.

. La sur-Demande n'est pas un frein économique, mais un accélérateur de chiffre d'affaires à devoir reconstituer un stock plus rapidement que prévu, à proposer un nouveau type d'offre.

. Les variations de l'activité commerciale à la hausse ou à la baisse font partie intégrante des fonctions structurelles, fonctionnelles et opérationnelles de l'entreprise. L'obligation de produire à nouveau ou en supplément pour rétablir un stock est la base même de toute entreprise et au cœur du métier d'acheteur professionnel que de l'anticiper.

Sortir d'une équation économique fermée

Faire payer « plein pot » un prix élevé par le consommateur/client final/patient/utilisateur captif de l'Offre, doit être considéré comme un signal négatif, dès lors qu'il s'agit d'enrichir les acteurs de l'Offre. Cela n'augure d'aucune véritable Intelligence Relationnelle, mais davantage d'attitudes cyniques, inabouties, voire malfaisantes (cupidité, non-respect, indifférence ou mépris des autres...), jusqu'à apparaître comme une véritable ringardise d'un autre temps. Devenir riche au détriment d'autrui en exploitant à fond un « filon » d'exploitation, de fabrication, d'innovation, de spéculation, n'a rien de chevaleresque ni d'aristocratique, mais tout d'une fixation mentale hyper focalisée et égocentrée à fondement plus ou moins psychiatrique. C'est même le summum de la déconnexion avec l'altruisme, donc de la relation sociale contributive et sincère, en traduisant davantage un réalisme cynique, une maladie de l'intelligence, apportant le même genre de certitudes intérieures face à la réalité, que celle de la croyance religieuse sur le plan de la spiritualité et de l'illusion d'avoir tout compris. On peut même considérer que l'enrichissement sur Terre, en tant qu'objectif de vie permettant de profiter égoïstement des bienfaits de la matérialité, associé à la croyance spiritualisée forment ensemble un cocktail presque aussi puissant que les meilleures drogues hallucinogènes. On est alors bien loin du discernement adultisé, de la conscientisation élevée du relativisme de la condition humaine, que l'individu soit très riche, éduqué, compétent. Et si c'est le cas (grande intelligence), c'est alors la vanité humaine qui l'emporte (au sens de l'Ecclésiaste). Rien de bien réjouissant dans la nature humaine des élites de la finance, du commerce, des affaires, de l'industrialisation, de la technologie !

De la même manière, la justification culturelle, académique, professionnelle, médiatique, à encenser constamment la possession d'argent des uns par le **Capital** et son caractère productif par le **Travail** des autres, ne fait que fermer l'équation économique en faisant tourner le raisonnement sur lui-même. Un mouvement rotatoire cognitif qui alimente la plupart des routines économiques, des habitudes financières, les avis conformistes d'experts et ceux plus empiriques du terrain face à la réussite ou à

l'échec, les discours démagogiques des politiciens, en voulant tout expliquer de manière simpliste par les uns ou compliquée par les autres. Cette approche binarisée considérant l'Offre comme le principal pilier central en économie par sa combinaison productive associant le Travail et le Capital est une vue de l'esprit, exacte en surface des faits, mais fausse en termes de sourcing causal. En effet, si cette relation de surface est évidente dans la production, fabrication, exploitation, de biens matériels au sein de la plupart des activités humaines avec d'un côté, la masse salariale rémunérant le facteur Travail (temps, compétence, énergie, valeur ajoutée apportée selon les catégories de salariés) et, de l'autre, le facteur Capital (financement de l'outil de production, les machines, équipements, locaux, profit retiré...), elle est infirme d'autres fondamentaux aussi décisifs, voire davantage encore. Se limiter à la seule appréciation de la valeur du Travail (rapport aux hommes et aux idéologies politiques marxistes ou socialistes), comme à celle du Capital (rapport à la finance et au capitalisme) dans la notion d'**Offre**, ne peut que déformer une réalité bien plus large dans ses interdépendances. En réduisant l'équation économique sans prendre en considération la présence essentielle du **Prix** dans tout ce qui est produit et vendu en interaction frontale avec le fonctionnement des **Marchés** (concurrence, compétition, lieux et places d'échange, de transaction, de vente et d'achats...), et la satisfaction ou non des besoins spécifiques de la **Demande**, le tout placé sous la tutelle constante et régulatrice des **Systèmes** en place, l'intelligence humaine se reflète dans sa propre représentation mentale, dans les limites de sa propre pensée, de la même manière que se complait la vision narcissique du visage face à un miroir.



35. Changer le paradigme du Prix par la valorisation monétique de l'énergie humaine

Pour prendre conscience qu'il est toujours possible de refonder l'économie moderne sur de nouvelles bases, un exemple théorique est nécessaire. Sortir de l'équation économique traditionnelle relativement fermée et/ou en comprendre la grande relativité sociétale suppose de « s'auto-exfiltrer » de la matrice mentale telle qu'enseignée de manière académique et pratiquée de manière conventionnelle. C'est en considérant l'existence possible d'un monde désinfecté, désintoxiqué de l'Argent-roi et des Prix élevés, comme en s'éloignant du moule politique, systémique et idéologique communiste et socialiste hyper directif, autoritaire, restrictif et contraignant dans l'encadrement des libertés, des initiatives et des citoyen(ne)s, que l'on peut entrevoir la possibilité d'un autre modèle économique universel, ou pour le moins à portée locale, fondée sur l'anti-Argent-roi, l'anti-Prix élevé. En fait, rien n'impose sous l'angle existentiel que l'humain adultisé soit obligé d'utiliser uniquement et obligatoirement l'argent-roi pour vivre décemment et encore moins de subir une matrice sociétale dans laquelle le Travail est obligatoirement lié au Capital et inversement. Même si la plus grande difficulté est de rompre intellectuellement avec des habitudes bien ancrées, de changer de paradigme en créant une rupture nette avec ce que l'on connaît et pratique au quotidien, il est néanmoins tout à fait envisageable de le faire en associant deux conditions obligatoires : révéler en soi ses propres qualités d'assertivité, d'affirmation positive de soi, afin de pouvoir ensuite contrôler toutes ses autres attitudes négatives latentes ; recourir au meilleur utile de l'IA et de la haute technologie en l'associant au fonctionnement dynamique du corps humain dans un cadre réciproqué d'éthique ([#1](#), [#8](#)).

En combinant intelligemment ces deux conditions associant le meilleur de l'humain et le meilleur de l'IA, il est alors possible de passer rapidement ce cap, prouvant ainsi qu'il n'y a aucune utopie à utiliser d'autres moyens inédits, inhabituels, différents de la monnaie réelle ou virtuelle, afin d'animer et de dynamiser une économie vigoureuse. Au-delà des méthodes classiques de stimulation favorables au donnant-donnant entre l'Offre et la Demande, voire au gagnant-gagnant (voir plus haut), il est également possible, comme ce sera le cas généralisé dans le futur, de ramener le fonctionnement de l'économie à l'essence même de la nature humaine. Ce nouveau paradigme sociétal évolutionnaire repose en premier sur la capacité à produire en permanence une valorisation monétique de l'énergie humaine à partir de **l'effort contributif** (anciennement le Travail) associée à un savoir-faire

opérationnel, à des contributions positives, à une valeur ajoutée relationnelle, en liaison directe avec l'innée et surtout les acquis compétentiels et expérientiels autoalimentés tout au long de la vie. L'idée est que le vivant supérieur (humain) produise de lui-même et par lui-même une forme d'autodynamogénéisation énergétique permanente à l'instar de la dynamo du vélo faisant que plus la roue tourne (activisme humain), plus l'énergie fournie est importante induisant alors un solde cumulatif de **Temps d'Effort humain (TEh)**. Un TEh qui ne se monétise pas seulement par le temps de Travail couplé à une compétence ou à une mission précise (type contrat de travail), mais aussi par d'autres formes de contributions positives actives et proactives réalisées tout au long de la journée. Un TEh qui ne soit plus seulement dépendant des seules capacités mémorielles couplées à l'intelligence logico-mathématique des individus, tant valorisées, primées et sacralisées par les circuits éducatifs et académiques conventionnels en se fondant principalement sur la notation, le bachotage, l'apprentissage par cœur, l'appréciation sélective des tuteurs éducatifs. Il s'agit, au contraire, de sortir de ce matricage culturel conservateur hautement systémisé et encadré qui, certes, repose sur la production d'une valeur ajoutée réelle, mais qui va devenir de moins en moins monétisable par l'arrivée exponentielle des multiples applications de l'IA et des RIBots (Robots Intelligents) capables de faire 10 ou 100 fois mieux et plus rapidement que cette partie du cerveau humain.

Le TEh est destiné maintenir la primauté de l'humain sur la machine en s'ouvrant sur la prise en considération de nombreux facteurs variables (fv) reposant sur d'autres qualités humaines, d'autres talents cachés, d'autres potentiels cognitifs, d'autres comportements assertifs, d'autres compétences manuelles et physiques, dès lors que ceux-ci sont autant, voire davantage encore, utiles et nécessaires à la vie collective que la mémoire et l'intelligence logico-mathématique. Un Temps d'effort humain qui s'applique dans le cadre d'une durée précise (ti) avec un quantum d'énergie humaine (E+) en prenant en considération une multiplicité de facteurs variables (fv) comme, par exemple, tout ce qui a trait à :

- . La solidarité, le partage, la BA (bonne action), l'aide directe apportée à autrui
- . La protection efficace des individus et des biens
- . Le transfert de connaissances et d'informations utiles
- . L'énergie fournie durant une action, une mission, une fonction ciblée
- . L'implication personnelle par l'abnégation, le courage, la détermination
- . La créativité associant l'intuition, la synthèse, l'émotion, la sensibilité (et non la copie de ce qui existe)
- . Le solutionnement manuel des activités du quotidien
- . L'entretien sain du corps et de l'esprit par le sport et les activités physiques
- . L'exécution de travaux professionnels et domestiques favorables au groupe d'appartenance
- . Les prises de décisions discernées, efficaces, efficientes
- . La concrétisation de la réflexion contributive par l'écrit, l'engagement physique, l'entrepreneuriat...
- . L'accumulation de compétences utiles dans le plus large spectre d'activités, arts et loisirs
- . La traduction en actes positifs et contributifs de bien d'autres valeurs humaines évolutionnaires

Les avantages d'un système individuel d'autoproduction de valeur économique

Un nouveau regard sur l'économie permet de discerner les avantages, mais aussi les limites et déviations structurelles des méthodes classiques en usage. L'économie capitaliste à 4 grands défauts : elle divise les classes sociales ; elle enrichit d'abord les minorités de nantis, riches et hyper riches : elle impose la loi de l'Offre sur la Demande ; elle exacerbe la concurrence et la compétition entre les acteurs et les opérateurs d'un même secteur d'activité. En changeant complètement de paradigme et de système économique, le citoyen(ne) lambda revient au centre du jeu économique. Il remplace la Demande à égalité avec l'Offre en redessinant une autre configuration sociétale beaucoup plus positivée sous forme de nouvelle équation économique dans laquelle... :

- ... Tout le monde est placé au même niveau par rapport à l'Offre, avec une même construction de Prix, un même principe de rémunération, de règlement, de paiement...
- ... Chacun(e) devient maître de son engagement, de ses efforts, de sa capacité à obtenir un équivalent TEh adapté à son rythme de vie, niveau de vie, qualité de vie, pouvoir d'achat disponible.
- ... Chacun(e) est rémunéré(e) en fonction directe de ses propres efforts mobilisés et contributions actives, faisant qu'il n'existe plus de rente de situation, d'inégalités sociales.
- ... Il n'existe plus aucune hiérarchie salariale, passe-droit, privilège financier pour les uns et pas pour les autres, l'horizontalité remplace la verticalité génératrice de division des classes.
- ... Ce sont les vraies valeurs humaines, l'engagement actif et contributif, la positivité avec les autres, qui sont économiquement récompensés.

... Il n'existe plus d'exploitation de l'homme par l'homme, sauf volonté à l'accepter.
... La transparence s'impose dans le collectif sur toute forme de combines et d'attitudes manipulatrices.

Première grille de valeur

En intégrant le Teh, l'économie mute d'elle-même vers d'autres applications favorisant le médianisme ([#46](#)) et non plus la division des classes. La transformation sociale de l'économie abandonne une grande partie des inégalités flagrantes et inhérentes à l'Argent-roi au profit, d'un côté, de l'efficacité neutre, rationnelle et moins coûteuse des applications de l'IA et des Ribots dans la production de l'Offre, mais aussi, de l'autre, en faveur intégrale de « l'Effort humain-roi » dans l'ensemble des activités et contributions humaines. Il ne s'agit plus en économie d'utiliser uniquement la force du travail physique et les capacités mémorielles et intellectuelles des personnels humains sous contrat. Il ne s'agit plus également de profiter de l'héritage financier ou patrimonial familial, de la cooptation amicale ou en réseau, de tirer avantage de la rente de situation d'un diplôme acquis des années auparavant, ou encore de se laisser aller à pratiquer des manœuvres déviantes et délinquantes pour obtenir de l'argent facile. La ligne directrice est relativement simple en **corrélant directement et sans intermédiaire les ressources économiques individuelles à l'effort individuel** (voir [New Citizen Act](#) - Monthome - 2013 - M3 Éditions Numériques).

L'application de ce nouveau paradigme implique de rompre définitivement avec des habitudes collectives bien ancrées culturellement, ainsi qu'avec une mentalité profonde de dominance/soumission. Pour sortir par le haut des boucles matérielles gravitant autour de l'argent-roi, ainsi que de l'ensemble des méthodes conventionnelles utilisées en économie classique, il est indispensable est que tout le monde joue le même jeu au même moment selon les mêmes règles. La règle de base à appliquer est alors très simple : toute rémunération, toute contrepartie, tout prix, toute valeur, correspondant à un travail, une mission, une fonction, ainsi que tout produit, tout service, toute prestation, relié, attaché ou participant à une activité ou Offre quelconque, doit se définir à partir d'une **unité de référence (Ur)** locale, nationale ou internationale. Celle-ci doit ensuite s'appliquer, au cas par cas, produit par produit, à partir d'une grille de valeur allant de 1 à n avec n limité par un plafond maximum destiné à éviter toute tentation d'enrichissement anormal. Dans cette première grille, il n'est pas nécessaire d'appliquer un calcul mathématique complexe et confidentiel, dès lors que chaque Offre ne se construit plus de bas en haut à partir d'une addition de coûts, de charges, de taxes et de marges, mais uniquement par le haut en appliquant un Prix final à tout produit/service. C'est le Marché + la Demande + le Système qui déterminent le Prix final du produit xyz en accord avec l'opérateur leader de l'Offre, et cela, en fonction de 2 critères : le type de besoin à satisfaire (B1,B2,B5,Bn) ou de multibesoins ciblés, pris parmi un panel de +200 chez l'humain correspondant chacun à un niveau spécifique d'Ur (ex. 25 Ur pour la Téléphonie), auquel est ensuite affecté un coefficient de satisfaction fondé sur l'intensité du ressenti dans l'usage du produit/service (Ir) du point de vue de l'utilisateur final ([#19](#), [#22](#)) ou d'efficacité de l'Offre reconnue par un label, une garantie officielle. Sous l'angle sociétal, la satisfaction est la finalité sociale, humaine et économique de la Demande, alors que l'efficacité est la finalité technique de l'Offre.

Exemple de coefficient de satisfaction/efficacité face un produit/service

La satisfaction de la Demande du point de vue de l'utilisateur final intègre la notion de ressenti favorable, d'impression positive, de fiabilité d'ensemble, de facilité d'usage, de durabilité, de design, d'utilité concrète et efficace des principales fonctionnalités caractérisant symétriquement la notion d'efficacité ou pas de l'Offre. Le coefficient multiplie à la hausse ou à la baisse l'Ur du besoin concerné ou des multibesoins en cause (il s'agit alors de multisatisfaction). Exemples de coefficient de satisfaction/efficacité applicable au duopole Besoin/produit afin d'en définir le Prix final.

Coef. Ressenti de la Demande

- 10 . Satisfaction optimale
- 8 . Satisfaction intense
- 6 . Satisfaction améliorée
- 4 . Satisfaction acceptable
- 2 . Contentement suffisant
- 1 . Neutralité acceptable

Efficacité de l'Offre

- = Efficacité à 100%, pur bonheur
- = Efficacité remarquable à 90%, joie, plaisir intense
- = Efficacité à 75%, bien-être, sentiment d'équilibre
- = Efficacité au 2/3, motivation globale à l'usage
- = Efficacité à +50%, pas de problème précis
- = Efficacité à 50%, rempli le job sans plus

0.75	. Insuffisance notable	= Efficience à 40%, problème chronique ciblé
0.50	. Dégradation caractérisée	= Efficience à 25%, défaillance globale
0.25	. Aggravation dangereuse	= Efficience à 10%, inutilisation forcée
0.10	. Inutilité totale	= Zéro efficience, anti-bonne affaire à rejeter

Même s'il s'agit, au départ, d'un grand pas dans l'inconnu en transformant le Prix habituel de chaque produit en x unités de référence (PUrx) à partir de ce que ressent et/ou veut la Demande, cette transformation « paradigmatique » oblige l'Offre à produire dans une exigence toujours plus élevée de qualité, d'adéquation aux besoins de la Demande, d'efficience commerciale.

Exemple de Prix caractérisant l'Offre à partir de 4 critères distincts :

1. Ur = 1€ de base
2. Bx = besoin ciblé =Téléphonie
3. Valeur attribuée à Bx = 25 Ur
4. Ir = Satisfaction mesurée = 6

$$\text{PUrx} = [\text{Ur.Bx.Ir}] \text{ ou } 1\text{€}.25\text{€}.6 = 125\text{€}$$

À partir de cette première grille, tous les revenus de l'Offre restent dans les entités et personnes morales concernées en leur permettant d'investir dans leur propre développement. Il doit exister une étanchéité structurelle (hors cas d'attribution d'avantages en nature ou en industrie) avec la rémunération des personnels qui s'établit à partir d'une seconde grille de valeur.

Seconde grille de valeur

À la première grille représentant la valeur transactionnelle de l'Offre, voulue simplifiée au maximum, prenant uniquement en considération l'essentiel du rôle social de l'économie, à savoir la **satisfaction des besoins de la Demande par l'Offre** (et non plus l'enrichissement personnel), correspond une seconde grille bien plus détaillée et nuancée. Celle-ci concerne la monétisation appliquée aux échanges et transactions avec l'Offre permettant de payer, régler, les produits et services directement à partir de l'activité énergétique humaine. La notion de Temps d'Effort humain (TEh) devient la principale manière de créer une monnaie d'échange qui ne repose plus sur la confiance en l'or, en une monnaie nationale ou devise, dans les institutions monétaires, mais sur le caractère concret de ce que font les hommes et les femmes de leur propre comportement, de leurs actions contributives, de leurs engagements en faveur de la vie collective. Le TEh s'applique aussi bien aux actifs et personnels agissant au sein des entreprises du secteur privé, des activités marchandes, des activités publiques, associations et organisations non gouvernementales (salariés, fonctionnaires, intérimaires...) qu'aux indépendants, non-salariés, inactifs. *De facto*, la manière de satisfaire quotidiennement les besoins dominants de chaque individu ne provient plus uniquement de ressources financières apportées de l'extérieur par le salaire, le travail, le capital, la spéculation, le vol, l'escroquerie, mais principalement par la capacité individuelle à produire soi-même une énergie contributive dans de multiples actions du quotidien (voir plus haut). Le Temps d'Effort humain se dissocie totalement du Prix de l'Offre faisant qu'il n'existe plus de corrélation directe entre la rémunération de l'actif et le travailleur aux ordres d'une entité dominante et celle du chômeur, de l'inactif, comme de tout individu dans sa vie privée. Dans les faits, plus l'individu est positivement contributif, actif, proactif en mobilisant utilement son énergie, plus il développe son compte TEh. Moins il s'implique utilement, fainéantise, laisse les autres faire à sa place, reste passif ou profiteur, se comporte de manière négative, moins son compte TEh grossit, voire s'appauvrit. En cela, la richesse économique à titre individuel provient directement de la richesse intérieure des hommes, alors que la pauvreté découle de leur incurie, malversation, malversation, négativité structurelle. Un nouveau référentiel « d'intégrité humaine » qui inverse carrément le rapport commun à l'argent, à son obtention, au mythe social et financier des gens riches. Les derniers (pauvres dans le système économique conservateur) deviennent les premiers et inversement !

Pour déterminer le Temps d'Effort humain (TEh), celui-ci oblige à intégrer le meilleur de l'IA, des hautes technologies et des neurosciences au fonctionnement en temps réel du corps humain. Il est nécessaire pour cela d'associer 3 types de paramétrages :

. Des **capteurs** placés sur le corps ou implantés sous forme d'**intrants** (puce, circuit miniaturisé, nanoprocasseur...) dont le rôle est d'estimer l'énergie humaine développée sous forme de tension électrique, d'activité neuronale, de libération biochimique. Afin de préserver l'intimité de la vie humaine,

il doit être possible de couper à tout moment l'activité des capteurs, voire d'en réguler le fonctionnement par la seule volonté des possesseurs. Naturellement, comme il est envisageable que des esprits pervers et cyniques, que les services de renseignement de l'État, utilisent de manière manipulateur l'usage des capteurs, il est nécessaire que la gestion et la protection soient effectuées de manière totalement indépendante dans le cadre d'une « blockchain » spécifique.

. Un **Temps humain d'implication (ti)** qui soit concret et utile (ni repos, ni sommeil, ni farniente...) mesuré à la seconde près et calculé automatiquement de plus en plus subtilement au fil des avancées technologiques. Le temps d'implication (durée en seconde) peut être autodéfini automatiquement dans la libre prise d'initiative et la proactivité ou relever d'un temps prédéfini, contractuel, dans l'action ou la réaction à la condition essentielle qu'il soit porteur d'une valeur ajoutée matérielle ou immatérielle, immédiate ou à terme, réelle ou potentielle.

. La prise en considération d'une **Énergie humaine à polarité positive (e+)** mobilisée sous forme d'effort accompli dans une activité mentale ciblée, un travail manuel ou physique sélectif, une activité intellectuelle d'analyse ou de synthèse, un relationnel qualifié, une mobilisation de compétence sur des objectifs ciblés, opérationnels, créatifs, inventifs, de production, d'engagement, de passage à l'acte, de réflexion utile (ni rêve, ni imaginaire, ni expression verbale et non verbale courante). Il est nécessaire que des objectifs clarifiés et précis soient préalablement définis, qu'une compétence avérée soit appliquée, afin de pouvoir mesurer l'énergie mobilisée sous forme de **quantum de tension énergétique (qi)** représentant, à la base, une fraction au centième ou millième de l'Ur (Ur/n) mesuré chaque seconde en termes d'intensité et de fréquence durant tout le temps d'implication. Par principe, l'énergie humaine n'est ni linéaire ni mono sollicitée par un facteur isolé, mais par plusieurs facteurs simultanément, dont les origines sont à la fois de nature physique, organique, physiologique, moléculaire, neurobiologique, psychique... L'activité mentale est déterminante, ainsi que le sens moral dominant (courage, abnégation, ténacité...), la conduite comportementale (attitude positive, empathie, bienveillance...), l'intelligence relationnelle en faveur d'autrui (oblation, altruisme, solidarité, partage, assistance...).

Ex. Intensité du quantum

Très forte (x5)
Forte (x4)
Normale (x3)
Faible (x2)
Très faible à nul (x1)

Ex. Fréquence énergétique

Continue sans rupture (x1)
Discontinue (x0.5)

La détermination du Temps d'Effort humain (TEh) à l'échelle de chaque unité de Demande (individu, citoyen, tiers identifié...) est au départ plus compliqué, du moins très différent, des étapes habituelles permettant de définir une valeur, un Prix final de l'Offre. Par principe, le TEh correspond à une somme de facteurs variables (fv) à polarité positive mobilisée durant un temps précis (ti) avec un quantum de tension énergétique (qi) étant lui-même la somme de l'intensité mobilisée dans une fréquence régulière ou discontinue. Généralement le TEh n'est pas uniquement ponctuel, mais s'inscrit dans une durée de référence ou contractuelle plus longue (1 Jour, 1 semaine, 1 mois, n jours) impliquant de prendre en considération sa réitération à la puissance (mt). Il faut également admettre, face au TEh un contrôle final de la part de l'Offre et/ou du Système et/ou du Marché d'appartenance qui valide, invalide ou pondère cet apport naturel provenant de la Demande. Il en ressort alors soit un coefficient de pertinence, d'excellence ou d'adéquation (kp allant de 0,1 à 1) défini en fonction d'objectifs ou de critères préalablement officialisés validant le TEh tel qu'il est produit à la source de la Demande, voire l'amplifie (sorte de gratification), soit un coefficient minorateur (1,1 à 10) signifiant que le TEh n'est pas suffisamment bien adapté en termes d'efficacité, voire pas du tout à la hauteur des enjeux. Il est clair que le calcul en temps réel n'est possible que par le recours aux algorithmes de l'IA et à la performance d'équipements de haute technologie hautement sécurisés, couplés aux avancées décisives de la neurobiochimie et des neurosciences dans leur capacité à identifier la nature exacte et précise des facteurs variables en jeu.

Exemple de TEh caractérisant l'activité humaine sous forme de Demande face à l'Offre à partir de 5 critères distincts :

- . L'unité de base du quantum est une fraction de l'Ur (qUr) = $1\text{€}/1000 = 0,001\text{€}$
- . Le temps humain d'implication (ti) = 20 mn soit 1200s

- . Le quantum réel d'énergie humaine mobilisée chaque seconde (q_i) = Intensité x4 en continu (x_1) = 4
- . Le nombre de facteurs variables impliqués (fv) = 10
- . Nombre de mobilisations énergétiques dans une durée contractuelle (mt) = 1
- . Pertinence/adéquation pondérée du point de vue de l'Offre + Système + Marché (kp) = 1

$$TEh = \frac{[qUr.ti.qi.fv]^{mt}}{kp} \text{ ou } 0.001 \times 1200 \times 4 \times 10 = 48€$$

Égaliser définitivement l'Offre et la Demande

Les capteurs ou intrants transmettent en temps réel et de manière automatique la valeur du TEh sur un compte virtuel, sans aucune intervention humaine, en affectant une partie du solde disponible directement au montant correspondant au Prix de l'Offre du produit xy ou z. Et si cela est nécessaire, on mobilise alors un nouveau Temps d'effort humain pour régénérer directement et à tout moment son compte. On prend alors conscience que le Prix de l'Offre corrélé au Temps d'effort de la Demande est hyper relatif (donc n'a pas besoin que l'on utilise des sommes énormes), dès lors que les besoins vitaux de chaque individu sont correctement satisfaits dans un cadre suffisant de dignité, de confort, de sécurité, de fiabilité. Cela n'empêche nullement l'Offre de se personnaliser et de se diversifier au maximum pour attirer légitimement la Demande à elle, tout en utilisant si nécessaire tout le panel des méthodes courantes en matière de réduction tarifaire. Par contre, tous les artifices commerciaux, marketing, publicitaires et communicationnels destinés à tromper sur le Prix pour s'enrichir sur le dos des autres, n'ont plus vraiment de raison d'être et pas davantage les notions de luxe, d'extra, d'excellence, d'élitisme, alimentant la plupart des déviances humaines, les fantasmes vénaux, la vanité, la démesure, l'égotisme...

Même si la mise en place d'un tel néosystème économique à grande échelle n'est pas près de se faire, du fait de l'opposition et de la résistance opiniâtre de tous les opérateurs en place fortement matricés culturellement, des hyper-riches et autres systèmes conservateurs détenteurs d'Argent-roi, il est néanmoins possible de l'expérimenter à des échelles territoriales réduites. Il est évident que la mise en œuvre d'un tel système en rupture des habitudes collégiales, sa conversion, sa légitimation, son opérationnalité, nécessitent une véritable ingénierie nécessitant tout le savoir-faire des concepteurs d'IA, des neuroscientifiques, des professionnels des filières et des secteurs d'activité impliqués. Naturellement, il faut du temps, voire des décennies, pour mettre en place à grande échelle ce nouveau système d'autoproduction humaine de valeur à vocation économique. Il faut, pour cela, garantir sa totale fiabilité contre l'inévitable triche humaine et contre tout type de détournement manipulateur ou délinquant. Il faut parallèlement ajouter la transformation des valeurs, actifs et créances de « l'ancien monde » en xUr et TEh. C'est également la nécessité de pratiquer une évaluation poussée des capacités et potentiels de chaque individu concerné, ainsi qu'un plafonnement journalier de production de TEh. Ce qui est sûr, c'est que le modèle économique traditionnel à fondement capitaliste a déjà une fin programmée amenant à choisir entre 3 types modèles économiques fondés sur la représentation du Juste Prix et/ou déviant :

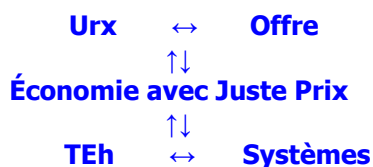
Modèle 1 - Traditionnel et conservateur = division des classes



Modèle 2 - Mix intermédiaire entre le modèle 1 et TEh = plus grande équité sociale



Modèle 3 - Évolutionnaire avec Urx et TEh = égalité entre l'Offre et la Demande



On a toujours le choix...

Après le temps de la conception et de l'expérimentation, l'association du Temps réel d'implication avec l'Énergie individuelle mobilisée représente la meilleure source qui soit en matière de matérialisation économique en tant que valeur ou contrevalet dans la plus grande équité qui soit : celle qui provient du meilleur de l'essence profonde de la nature humaine de chacun. Fini les artifices, le paraître, la tromperie, la fainéantise, la paresse, la manipulation, les faux-semblants, les arnaques, les déviances... en économie. Le social reprend la main grâce aux individus eux-mêmes et non plus uniquement du fait d'une Offre dominante. L'individu ne peut plus se cacher derrière un statut social, un titre, une rente de situation, une fonction élitiste, pour justifier sa rémunération ou sa valeur sur le marché. Par contre, tout ce qui a mobilisé du temps d'études et d'apprentissage est pris en considération sous forme de compte TEh. De la même manière, les réalisations personnelles utiles, les contributions concrètes, les bonnes actions, la qualité des relations humaines (intelligence relationnelle), les manifestations positives de l'affirmation de soi (assertivité uniquement) sont prises en considération avec effet rétro actif sur quelques années. Le passage de l'argent-roi acquis de manière loyale, déloyale, légitime, illégitime, contractuelle ou pas, sous l'égide d'une productivité pure et dure dans un cadre hiérarchique et/ou selon des critères de rentabilité ou d'efficacité, est voué à évoluer de manière horizontale en fonction directe de l'adultisation progressive des populations. Il n'y a aucune raison d'empêcher une évolution structurellement positive au sein de l'économie de marché, qui soit favorable aux classes moyennes et pauvres en s'écartant délibérément du côté gris et noir des attitudes négatives (agressivité, manipulation, passivité, imposition de soi) courantes dans les rapports économiques et financiers courants. Cette évolution économique doit se combiner avec une évolution sociale apportant une autonomie économique suffisante et régulière pour tous, permettant à chacun(e) de s'affirmer positivement dès le plus jeune âge, de miser pleinement sur les valeurs évolutionnaires (#14), de rechercher l'aboutissement de soi (#17), de pratiquer l'intelligence relationnelle (#28), de s'engager sur le chemin favorisant le passage du citoyen au néocitoyen (#21). Quoi qu'il en soit, la démonstration apportée par le modèle N°3 en rupture totale de ce qui existe déjà (modèle 1) indique que d'autres voies d'action, de réflexion, d'innovation, sont toujours possibles avec une véritable volonté de changement et d'amélioration de l'existant collectif. En fait, c'est que du bon pour l'humanité !

36. Les 7 règles du Juste Prix

Il est possible et même fortement souhaitable d'introduire à l'aube du III^e millénaire un autre modèle économique différent de celui proposé depuis des siècles par le capitalisme conservateur ou celui relevant de l'idéologie socialiste et communiste, tout en conservant les principes actifs appliqués à l'économie de marché. Au lieu d'opposer les grandes théories économiques les unes aux autres faisant que l'on tourne finalement toujours en rond dans un mouvement alternatif de balancier d'une méthode à une autre, il est temps de sortir de la gestion erratique du présent malgré tous ses aspects hyper organisés. Il est temps de rompre avec les déviances commerciales et financières qui commencent par le Prix imposé au niveau de l'Offre et se terminent par le Prix payé au niveau du Marché et de la Demande. 7 règles structurelles simples doivent être mises en place pour entrer dans l'ère du Juste Prix et redonner du pouvoir d'achat à la Demande, donc favoriser la croissance. Tout commence par l'exemplarité de l'État en matière de taxation raisonnable associée au fait que chaque entreprise doit avoir la liberté de ses actes commerciaux et de ses décisions économiques dans un cadre éthique permettant de :

- . **Construire un Prix de Revient** à partir des référentiels de l'EA
- . **Limiter le TM** (Taux de Marque) en évitant l'usage de +2,5X à partir du PA HT (en cas de revente)
- . **Pratiquer un TM régressif** pour les prix élevés afin d'éviter le « sur-prix »
- . **Appliquer une marge bénéficiaire raisonnable**
- . **Réduire la chaîne d'intermédiation** au sein de chaque filière
- . **Protéger l'amont (producteur) et l'aval (consommateur)**
- . **Limiter les taxes en valeur fixe** et non plus en % fixe

Juste Prix

↓
Pouvoir d'achat↑

Il est également temps d'avoir une vision d'avenir rassurante, stable et durable grâce à l'intégration du modèle du Juste Prix au sein des sociétés démocratiques modernes. Cela suppose préalablement le concours actif, motivé et valorisé de l'ensemble des grands déterminants économiques, financiers, fiscaux et politiques que sont l'Offre, la Demande, les Systèmes, l'État, les Marchés, les riches et hyper riches, les influents politiques, les élus... Il s'agit ensuite de pratiquer une réingénierie économique et commerciale qui soit assise sur les fondements de l'ensemble des **best practices du Juste Prix** issues de l'Économie d'Affaires (approche technique), en étant obligatoirement couplée aux fondamentaux évolutionnaires de « l'Esprit du Societhon » (approche conscientielle, mentale, morale, attitudinaire et comportementale assertive).

Mobilisation active de tous les acteurs et opérateurs sociétaux

+

Best practices du Juste Prix

+

Fondamentaux évolutionnaires de l'Esprit du Societhon

3 autres conditions parallèles sont nécessaires pour obtenir un résultat optimisé dans une « conduite » personnelle et collective en ligne droite, sans zigzag ni régression : ne pas agir au frein et à l'accélérateur (alternances d'interdiction, de régulation, de restriction, de croissance) ; ne pas donner sans cesse des coups de volant d'un côté et de l'autre par une politique d'Offre (droite) ou par une politique de Demande (gauche) ; avoir une vision portée le plus loin possible dans le temps en faveur des générations à venir, à partir d'objectifs clairs et précis à atteindre (programmatique, niveau de vie collectif amélioré, pouvoir d'achat suffisant pour tous, conditions sociales stables et protégées...). À partir de là, le Juste Prix doit permettre de solutionner de manière régulière, juste et raisonnable les principaux aspects de l'économie à vocation financière, sociale et sociétale, à savoir :

. **L'impact du Juste Prix sur la pérennité de l'Offre**

Il n'y a aucune raison de ne pas vendre, donc de continuer à exister, si les produits et services sont en adéquation qualitative et fonctionnelle avec les besoins de la Demande et si les prix sont raisonnables. Pour rendre techniquement et concrètement les Prix Justes, il existe 2 principales méthodes avec l'application des principes actifs de l'EA (Économie d'Affaires) dans un calcul du bas vers le haut ou du haut vers le bas avec :

- . **La méthode classique** comprenant toutes les étapes allant du PA + Prix de Revient + Marge + TVA
- . **La méthode avancée** recourant à l'unité de référence (Ur) et à l'énergie humaine (TEh)

Juste Prix

↓

Vendre & Exister si Produit/Services adéquats + Prix raisonnables

↓

Méthode classique avec l'EA ou Méthode avancée [Ur + TEh]

. **L'impact du Juste Prix sur le travail, l'emploi, les salaires au sein de l'Offre**

En autorégulant les revenus de l'entreprise par le biais des **PA raisonnables**, des **coûts raisonnables**, d'une **marge raisonnable**, d'une **fiscalité raisonnable**, l'objectif à atteindre consiste à partager de manière raisonnable et équitable la masse salariale, les bénéfices et les dividendes, permettant ainsi de réduire fortement les écarts de salaires nets, ainsi que toutes les formes de discrimination dans la

répartition des avantages salariaux. Par principe, il ne peut y avoir fondamentalement de Prix Juste sans Salaire Juste et de Salaire Juste sans Prix Juste, par l'évidente nécessité de réduire la « Dépense intérieure » dans l'ensemble des coûts et des charges provenant aussi bien de l'extérieur que de l'intérieur de l'entreprise. Par ailleurs, si l'avenir de l'entreprise dépend de la confiance et de la fidélité des clients en BtoB et consommateurs en BtoC, ainsi que de la comparaison par les prospects des Prix Justes pratiqués par rapport à ceux de la concurrence, alors toutes les conditions sont réunies pour obtenir une sorte de contrat social économique en interne favorable à l'employabilité durable des personnels motivés et compétents au sein de l'entreprise.



. L'impact du Juste Prix sur la consommation, le pouvoir d'achat

À besoins constants et satisfaits, la consommation de la Demande n'a aucune raison de baisser, tant que le pouvoir d'achat demeure lui-même constant. Il est donc nécessaire que le trio Offre/Système/État s'accorde pour garantir de manière durable le pouvoir d'achat des acteurs du Marché (et non plus le réguler, l'encadrer, le forcer par la contrainte) en s'obligeant par la concertation, la coopération, le partenariat, par des engagements fermes, à limiter de concert la tarification élevée ou abusive, à limiter les taux importants de taxation en %, à limiter les contraintes techniques, normatives et contractuelles imposées par les systèmes dominants, les filières, les groupements d'entités, les pouvoirs publics, les administrations, les organismes de surveillance et de gestion. En cela, le Prix Juste (c'est-à-dire sans variation haussière importante) apporte une visibilité certaine, une prévisibilité garantissant la stabilité, une certaine quiétude, un équilibre assuré dans l'activité économique, à toutes les échelles allant de la nanoéconomie à la microéconomie, puis à la macroéconomie.



. L'impact du Juste Prix sur l'État et les systèmes

L'acceptabilité des prélèvements fiscaux, des impôts, des cotisations, des règles en vigueur, est d'autant plus forte que les taux appliqués en valeur sont jugés raisonnables, éthiques, adaptés à la volonté des peuples et des citoyens, ainsi que favorables au maintien d'une dynamique sociale et sociétale positive dans le pays d'appartenance. En cela, les Prix Justes coparticipent à cet état d'esprit positif en créant une cohésion sociétale et/ou de principe entre tous les intervenants et déterminants de l'économie et de la finance. Par effet induit, il en résulte mécaniquement des changements notables jugés positifs dans le fonctionnement étatique et systémique sous l'angle de l'efficacité professionnelle (comme dans le privé), dans la sélectivité des bons profils, dans l'adoption de règles de fluidité et de transparence envers les citoyens, d'autonomisation autodisciplinée et réciproquée des postes et des fonctions, tout en favorisant la simplification administrative, la délocalisation, la débureaucratiation... La pratique intégrée du Prix Juste et son éthique ont pour effets collatéraux de contribuer à un changement de mentalité des élus, des personnels et des responsables, obligeant à considérer enfin le citoyen comme un élément central de la cité dans tous ses rôles (contribuable, administré, usager, utilisateur, client...).



↓
Considération centrale du citoyen

. L'impact du Juste Prix sur l'alignement des classes sociales

En donnant au plus grand nombre le même pouvoir d'acquisition pour les biens indispensables, nécessaires, utiles, avec des prix jugés abordables, la différenciation par le pouvoir d'achat s'élimine d'elle-même avec beaucoup moins d'élitisme, de luxe, de somptuosité, de faste, d'opulence, d'ultra richesse..., soit autant de situations alimentant constamment la division des classes sociales entre riches et pauvres, nantis et personnes en difficultés financières. Le Juste Prix participe directement à l'élargissement des classes médianes (#46) en créant moins d'inégalités sociales, plus de justice sociale, plus d'équité, plus d'horizontalité, moins de verticalité par le pouvoir de l'argent. C'est même un élément essentiel du Juste Prix que de replacer la dimension sociale au centre de l'économie, sachant que la plupart des grands problèmes humains (dépendance, soumission, obéissance, passivité, manipulation, agressivité...) proviennent de l'exercice du pouvoir de l'argent sur ceux et celles qui en dépendent, qui en ont besoin pour vivre ou survivre.



En résumé

Si l'argent fait rêver, la réalité est souvent autre. L'enrichissement personnel est vu comme un horizon existentiel paradisiaque pour certains, tout en étant souvent vécu comme un purgatoire, voire un enfer, par beaucoup d'autres. L'individualisme égoïste animant la quête avide, cupide, vénale, de l'argent-roi s'oppose au véritable humanisme, à la solidarité dans le partage, à l'équité et à l'égalité sociale. Ce constat vaut pour les ultrariches, les entreprises dominantes sur leurs marchés, les actionnaires avides de dividendes, les profiteurs dans le domaine commercial, les prédateurs dans les activités financières. La justification du travail humain, de l'effort humain, de la prise de risque, de l'intelligence et de la ruse, ne résiste pas à l'accumulation amoralisée, voire immorale, de toute forme excessive de richesse en faveur des uns entretenant la pauvreté des autres. Il est clair que les pratiques économiques et financières capitalistes portent une responsabilité énorme dans les déséquilibres du monde, ainsi que dans la division des classes sociales. Malgré les apports positifs liés aux activités marchandes de l'Offre, la simple observation sociétale montre combien la présence de prix élevés, du fait de l'ensemble des facteurs impliqués (coûts, taxes, marge...), dérègle les rapports humains, divise, aliène, rend addictive les populations à l'argent-roi.

Derrière l'immense vitrine alléchante de produits, de services, de prestations, de technologies, d'équipements, de matériels, d'accessoires, de composants..., proposés et accessibles dans la plupart des nations du monde, l'Offre sociétale globale est devenue un ogre à la faim sans limite. Tout doit être exploité à fond jusqu'à faire perdre à l'homme son intégrité, son humanisme, par la constance d'attitudes et de comportements déviants. On peut ainsi affirmer qu'il existe une symétrie entre l'enrichissement anormal d'une hyper minorité et l'entropie sociétale frappant une grande partie du monde (baisse ou manque du pouvoir d'achat, hausse des prix et des cours, guerre militaire et économique, guerre financière et commerciale, guerre concurrentielle et idéologique, guerre culturelle et des modes de vie, guerre de la super IA...). L'économie a pris le pouvoir au centre des sociétés contemporaines en mettant l'ordre social et politique sous coupe, en devenant décisionnaire et arbitre de presque tout dans le quotidien de la vie, en imposant ses règles léonines et ses usages coercitifs. Le pouvoir économique est immense pour ceux et celles qui le détiennent, jusqu'à mettre en avant n'importe qui, n'importe quoi, ainsi que défaire, détruire, passer sous silence, toute initiative qui ne fait pas allégeance à son emprise, à son acceptabilité de principe. L'argent en tant que principal vecteur de l'économie et de la finance n'est pas seulement un moyen de vivre, survivre, subvenir à l'ensemble des

besoins humains, mais aussi un moyen direct ou subtil d'exercer une dominance, une emprise, un pouvoir, une influence, sur les marchés, les territoires, les secteurs et filières d'activité, ainsi que sur l'ensemble des populations et des citoyens usagers et consommateurs. Naturellement, il n'est pas question de « *jeter le bébé avec l'eau du bain* », même s'il existe de nombreuses pratiques déviantes dans les affaires, les activités marchandes et financières. Il est évident que la possession raisonnable d'argent et son utilisation discernée contribuent au bien-être individuel et à la paix dans le collectif. Si l'économie adoucit la vie et soulage des vicissitudes de l'existence, elle amplifie également les inégalités, les phénomènes toxiques, nocifs, la souffrance humaine, par ses excès, l'ensemble de ses contraintes, la dureté de ses exigences. Nombreux sont les facteurs négatifs provenant des pratiques économiques et financières entre les inégalités flagrantes, les dérives financières, les déviances commerciales, l'inflation tarifaire constante, impactant le cœur battant et existentiel de la vie individuelle et collective.

Pour refaçonner un monde raisonnable, il est impératif de changer de cap dans les pratiques professionnelles, de pratiquer autrement l'économie, de remettre du bon sens sociétal dans la fuite en avant addictive pour l'Argent-roi. Pour cela, il convient d'intégrer de nouveaux fondamentaux simplifiés beaucoup plus sociaux et sociétaux, en sachant autolimiter de manière drastique les habitudes hautement capitalistiques, mercantilistes, cupides, égoïstes, individualistes, appropriatives. La volonté, la motivation, la conscientisation, le bon sens et le bon esprit, sont tout à fait capables de contenir les pulsions, les fantasmes, la raison vénale, poussant à l'enrichissement personnel, à la convoitise de ce que font et ont les autres. Les modèles capitalistes portés par les systèmes et les régimes conservateurs de droite (en général) ne doivent plus être une fin en soi enseignée et encouragée au profit d'une élite dirigeante et managériale. Le sens directeur de l'économie doit redevenir un simple moyen « technique » au service du bien-être de l'humanité, en agissant sur le bouton principal qu'est le Juste Prix. Un Juste Prix qui irradie mécaniquement ensuite sur tous les autres grands paramètres que sont l'Offre productive, la Demande consommatrice, les Marchés de masse et ciblés, les Systèmes d'appartenance, la gouvernance étatique, le rapport au Capital et au Travail. Même si des initiatives de type Bhoutan privilégiant le BNB (Bonheur National Brut) au PIB (Produit Intérieur Brut) existent, à petite échelle, dans la conduite d'une économie nationale plus humanisée, il faut aller beaucoup plus loin en utilisant à bon escient toutes les ressources de la science, les progrès technologiques, les acquis disponibles, les expériences utiles, les infrastructures existantes. Une véritable transformation progressive des modes de vie est tout à fait possible entre 1 à n générations selon les cultures nationales, en remplaçant la course permanente à l'Argent-roi par la notion de valorisation monétique de l'énergie humaine dans tout ce qu'elle a de meilleur, d'efficient, de concret, de gisement continu, d'amélioration qualitative en matière d'Intelligence Relationnelle. Remettre l'homme au cœur de l'économie, c'est redonner du cœur à l'économie !

Hub Societhon

Les contenus numériques de qualité sont la richesse professionnelle et personnelle des hommes et des femmes visionnaires, grâce aux technologies actuelles et du futur.
(édition, médiatisation, formation, éducation, communication, performance professionnelle...)

Vous avez 6 possibilités pour participer à l'Esprit du Societhon

1. Diffusion du Hastag : N'hésitez pas à diffuser cet Hastag auprès de vos proches et d'en discuter ensemble. Téléchargement gratuit sur www.bookiner.com. Pour info, le site Bookiner.com original est spécialisé uniquement dans les contenus numériques et n'a rien à voir avec la librairie Bookiner du même nom.

2. Devenir co-auteur(e) : Vous avez déjà publié, écrit, communiqué sur un sujet s'appliquant au fonctionnement sociétal, citoyen et/ou démocratique et vous souhaitez apporter gratuitement votre contribution à cet Hastag ou à d'autres. Rien de plus simple, après réception et bonne conformité de votre texte avec l'Esprit du Societhon, nous l'incluons gratuitement sous forme de fichier PDF ou à partir d'un lien permettant l'accès à votre site ou blog. Le transfert s'effectuera directement à partir d'un mot choisi par vous-même au sein du Hastag concerné sur lequel il suffira de cliquer. Nous le soulignerons et le signalerons au lecteur afin qu'il puisse ainsi consulter votre contribution à tout moment.

3. Apporter des solutions : Vous avez déjà testé des applications de démocratie ou de citoyenneté avancée ou vous souhaitez proposer des solutions ou réponses concrètes dans l'esprit du Societhon. Nous établirons gratuitement dans l'Hastag concerné et sur notre site un lien direct avec vous, votre association ou votre groupement de citoyens. Courriel direct avec l'auteur : monthomeauteur@gmail.com

4. Traduire et diffuser les contenus à l'international ou dans un pays précis en devenant partenaire, coéditeur, diffuseur. Que vous soyez étudiant(e) dans une langue étrangère, traducteur indépendant, éditeur, galerie d'art, fondation, association ou société intéressée par la diffusion du livre « l'Esprit du Societhon », les autres livres et contenus monthomiens ou encore par les œuvres autoristes, les tableaux, les microtoiles réalisées pour chaque Hastag, n'hésitez pas à prendre contact avec nous de manière confidentielle. Courriel direct avec l'auteur : monthomeauteur@gmail.com

5. Manifester votre adhésion forte à l'Esprit du Societhon en faisant l'acquisition de cette microtoile (ou d'une autre) au format 120x90cm, signée de la main de Monthome avec la mention de votre nom, prénom et date d'achat au verso. Vous disposez parallèlement d'un droit de reproduction numérique pour tout usage non commercial, ainsi que la mention définitive de votre nom et prénom (en tant que mécène) dans l'Hastag concerné. En tant que contributeur ou contributrice engagé(e) dans le « Livre du Siècle », vous pouvez laisser une trace durable dans l'histoire qui s'écrit forcément demain. Voir offre sur www.societhon.com

6. Proposer votre offre de partenariat, de franchise, de reprise, directement à M3 Éditions Numériques. Contact confidentiel direct : didier.reuter@men3.fr