

Extrait 30 - Opus 3

# Franchir les Murs de Verre

Miser sur la bioéconomie

# 3

Monthome

Opus

# Franchir les Murs de Verre

Dompter l'économie en faveur  
des classes médianes

Auteur : Monthome - ISBN 9791023701623

0.50€

BOOKINER 



Auteur : Monthome

[www.bookiner.com](http://www.bookiner.com)

Usage libre de droit (non marchand) avec mention «Bookiner.com»

# Franchir les Murs de Verre

## Extrait 30 - Opus 3 Miser sur la bioéconomie

**96. Prendre le virage de la Bioéconomie**

**97. La demande, c'est l'individu à satisfaire donc une offre au service du citoyen et non le contraire !**

**98. Nanoéconomie la 4<sup>e</sup> sphère économique**

***«Dans un cadre de démocratie citoyenne, l'impérieuse nécessité d'une économie saine doit assurer trois rôles majeurs : la survie de l'humanité, favoriser le progrès social pour tous, permettre en chacun l'aboutissement de soi.»***

### Conditions d'usage libre de droits

Tout contenu gratuit ou payant peut être utilisé avec l'obligation d'indiquer la mention «Bookiner.com». L'acquéreur sur le site bénéficie d'un usage libre de droits à titre **PERSONNEL** (individuel, familial et privatif) dans un cadre exclusivement non marchand, non concurrentiel et non grand public. Il est autorisé à installer ce fichier sur tout équipement informatique et télécoms dont il est propriétaire ainsi que pratiquer éventuellement une duplication, un téléchargement, ou un envoi sous forme de fichier, à un maximum de 5 postes/utilisateurs internes. Ce droit ne s'applique pas à l'utilisateur qui reçoit gratuitement un contenu payant, lequel ne peut aucunement le diffuser autour de lui sans risquer de tomber sous le coup de la loi portant sur le copyright et/ou s'exposer aux conditions restrictives du droit d'auteur et de la protection intellectuelle.

## 96. Prendre le virage de la Bioéconomie

La bioéconomie est à la démocratie citoyenne ce que l'économie traditionnelle est au système républicain ou monarchique. Il ne peut y avoir de société vraiment adulte et aboutie sans cadre économique et social sain et ouvert à tous, permettant de satisfaire l'ensemble du spectre actif des besoins et des attentes humaines. A quoi sert sinon une économie en bonne santé apparente si celle-ci profite uniquement à certains privilégiés, oblige à travailler dur pour beaucoup d'autres et, surtout, produit en continu des inégalités sociales ?

Dans le prolongement de la métaphore du réseau ferré, il existe dans le monde du transport différents modes alternatifs de déplacement (bateau, aérien, transports en commun, véhicule individuel, covoiturage, taxis...). En économie, il existe également des modes alternatifs face à la macro et microéconomie. Ceux-ci recouvrent principalement la bioéconomie, la nanoéconomie, la métaéconomie, l'économie souterraine. C'est dans cette perspective d'ouverture qu'il faut appréhender la possibilité d'une décrystallisation positive en développant, à côté de l'économie classique placée sous tutelle du système, plusieurs autres formes innovantes d'échanges entre l'offre (entreprise) et la demande (individus).

Dans un premier constat, l'économie classique (macro et microéconomie conventionnelle) repose quasi essentiellement sur une offre certes innovante, mais aussi relativement figée et ciblée, destinée à répondre aux principaux besoins dominants des individus tels que matricés par le système d'appartenance (culture, tabous, interdictions, usages...). Il s'agit, le plus souvent, de satisfaire l'ensemble des besoins primaires vitaux de nature physiologique mais aussi besoins psychologiques, sécuritaires, de confort...

Toutefois les avancées conjointes du progrès technologique, du niveau des équipements, des facilités alimentaires et de santé mais aussi le recours aux multiples moyens informatisés et de dématérialisation, le tout associé à un niveau toujours plus croissant d'exigence dans les attentes individuelles, font que l'offre disponible forme plus un goulet d'étranglement qu'un tremplin de nature à satisfaire les innombrables nuances de la demande. Pourtant, il est clair que si la fonction de l'offre est de satisfaire les principaux besoins vitaux, elle est aussi d'en éveiller bien d'autres dans des nuances puisant leurs racines au sein des besoins secondaires, tertiaires et quaternaires non vitaux.

Des besoins qui, selon leur combinaison, leur nombre et leur exposition à l'offre, peuvent devenir rapidement très actifs d'un point de vue économique et/ou artificiellement vitaux (addiction) et/ou dominants, auprès de l'homo economicus moderne. Sachant que l'offre appelle la demande et que la demande appelle l'offre, toute relation économique est fondamentalement proportionnelle aux ressources de l'offre et aux besoins de la demande. Ainsi, plus l'offre est élargie et adaptée à la demande, plus l'économie fonctionne bien.

Dès lors, l'économie peut se résumer dans un paradigme constatant que plus les besoins sont nombreux, fréquents et intenses et, plus les ressources pour les satisfaire sont disponibles, qualitatives et quantitatives, plus l'économie d'échange se développe. En d'autres termes, l'expansion économique repose d'abord et avant tout sur l'existence, la fréquence et l'intensité du plus grand nombre de besoins humains à satisfaire (mais aussi animaux et végétaux), ainsi que sur la nécessité de disposer de ressources, moyens et modes d'échange pour y parvenir.

**Bioéconomie :** Au sens de la démocratie citoyenne, la bioéconomie est un mix entre l'économie personnalisée et l'approche sociétale à vocation citoyenne. Elle repose sur un positionnement économique dynamique et hyperciblé consistant à ouvrir au maximum la relation demande/offre sur des modes alternatifs d'échange à petite échelle (micro ou nanoéconomie). Sa vocation première est de favoriser la satisfaction du plus large spectre de besoins humains (demande ou B-Molécule), à partir de l'exploitation intelligente des ressources, moyens et compétences, provenant d'une offre élargie, diversifiée, démultipliée (entreprise, individu, association, initiative locale...). Sur le fond relationnel, la bioéconomie préconise l'esprit client face à l'esprit technicien. Elle suppose un état d'esprit impliquant de respecter chaque partenaire à égalité de position et avec équité (réciprocité), quel que soit son statut, en évitant notamment le découplage habituel BtoB et BtoC mais en créant, au contraire, une relation BtoWin.

Pour réussir ce défi de grande proximité relationnelle offre/demande, le cadre sociétal doit accompagner cette évolution en favorisant la qualification des conditions humaines et citoyennes au plus près des attentes réelles du consommateur/citoyen. Dans ces conditions, la bioéconomie s'applique davantage au BtoC mais aussi au BtoB entre petites entités. Elle se singularise par 4 grandes spécificités :

**1. La primauté de la demande** (B-Molécule) à l'unité de chaque individu, ou micro/nano entité. Cela implique que l'offre crée une véritable relation authentique fondée sur l'esprit client, la loyauté, l'équité, le non rapport de force, le service personnalisé, le respect et l'attention portés d'abord à l'individu et à sa demande (et non sur la technicité procédurale ou normative du travail à accomplir ou sur la rentabilité de l'opération). Cela suppose, pour la cible, que le stade de l'acceptation et du suivisme passif soit dépassé. Il s'agit de privilégier un nouveau lien relationnel qualitatif et équitable, au sein duquel l'individu n'a plus à subir, accepter ou s'adapter docilement ou unilatéralement à l'offre dominante et/ou proposée.

**2. Un hyperciblage de l'offre** (soit le contraire des actions de masse, production de série, indifférenciation de la clientèle) destiné à répondre précisément à l'unité de chaque molécule individuelle de besoins (demande) par des solutions hautement personnalisées, des réponses sur-mesure, inventives, complexes et/ou via une offre hyperciblée et développée (métaoffre, métaproduit, métaéconomie). La vision globale associée à la multifonction remplace le caractère étroit, partiel, standard, incomplet du produit/service.

**3. Une attention toute particulière aux bioénergies vitales** nécessaires à la bonne santé humaine par des actions suivies en matière de fiabilité des composants, qualité des matières premières, pratiques saines et contrôlées..., en vue de créer et maintenir un état permanent de satisfaction pour chaque type de besoin. La recherche de la qualité globale dans le moindre détail devient le moteur de l'activité économique.

**4. Une relation directe à l'effort consenti** (selon le principe de la réciprocité) permettant d'intégrer avec fluidité l'usage de différentes modalités d'échange, de paiement, compensation, contribution, en vue de s'adapter aux conditions réelles d'existence ou de survie de chaque partenaire. L'adaptabilité dans la relation et ses moyens de paiement (contrepartie de l'offre) introduit une forme d'intelligence bioéconomique où l'objectif n'est plus de faire payer cher, ou de réaliser une forte marge aux dépens du client, mais de créer de la fidélisation sur le moyen et le long terme.

La satisfaction des besoins devient l'enjeu majeur de l'économie et non plus seulement les actes de production, de vente, d'acquisition, de consommation ou d'utilisation. Au lieu de vendre sans se soucier ensuite du cycle de ressenti du client, la valeur ajoutée dans la satisfaction devient le moteur bioéconomique de la fidélisation et de la pérennité des petits et/ou des meilleurs établissements. De la satisfaction intrinsèque de chaque besoin et du nombre de besoins actifs à satisfaire découle l'importance de la nécessité économique, sa fragilité ou sa solidité, ainsi que son impactage global sur la dimension sociétale. En cela, la satisfaction de la demande précède toujours la qualité de l'offre dans la dynamique de relation économique même si l'offre tend ensuite à dominer, asservir et/ou à contrôler la demande. Une demande qui arrive, néanmoins, à se débarrasser de l'offre dominante dès lors que la concurrence existe et/ou que des déplacements ou modulations de besoins sont possibles. Contrairement aux apparences, le jeu de dominance entre besoins humains donne fondamentalement à la demande un temps d'avance sur l'offre. En cela, si le consommateur ou le citoyen le décide, l'offre doit s'adapter ou disparaître.

## **97. La demande, c'est l'individu à satisfaire donc une offre au service du citoyen et non le contraire !**

La bioéconomie s'inscrit dans le grand mouvement de démocratie citoyenne. Elle représente fondamentalement la demande (usager, consommateur, client) dans ses attentes, ses besoins vitaux et non vitaux. Elle intègre le principe que la satisfaction suffisante et régulière des besoins humains est à la base de toute forme d'économie saine, d'échange durable et de qualité relationnelle entre les acteurs sociétaux. Il s'agit là de considérer que les besoins normalement satisfaits apportent à l'individu de l'énergie positive et favorisent, en retour, l'effort qualitatif dans tous ses états (relation, création, production, travail, implication, passage à l'acte, échange...).

Par principe bioéconomique, toute demande satisfaite tend à s'autodynamiser d'elle-même dans la recherche d'une continuité de satisfaction encourageant la permanence et la répétition de cycles positifs. La dynamique économique est alors en place. Pour l'entretenir, l'offre se voit dans l'obligation de s'adapter au plus près des attentes des individus en développant, de manière synchrone, des réponses satisfaisantes et qualitatives dans une démarche d'adéquation plus ou moins personnalisée. Sous l'angle sociétal, la bioéconomie a pour principale vocation de s'intéresser à l'unité des individus et aux petites entités humaines, ainsi qu'à toutes les formes de ressources du vivant (animal, végétal) afin d'en optimiser les potentiels et les capacités. Dans ce cadre, lorsque l'offre prend l'initiative, il s'agit alors pour elle d'être hyperciblée en prenant en compte les attentes individuelles et/ou les besoins précis des cibles en consacrant alors le véritable one to one, la cible unique ou, au minimum, la niche (groupe, famille, ménage). La haute personnalisation de la réponse (hyperciblage) est une différence majeure avec la microéconomie (ciblage marché ou segment) en interagissant dans une relation de plus grande complixité avec la demande individuelle.

**Hyperciblage :** A partir des mêmes principes de base que ceux utilisés dans le marketing traditionnel, l'hyperciblage suppose un métamarketing encore plus puissant. L'objet n'est plus seulement de vanter l'offre et ses fonctions pour séduire le plus grand nombre de cibles ayant certains dénominateurs communs. Il nécessite d'intégrer la différence, ou la nuance de besoin, à l'unité de la demande en essayant d'adapter l'offre au plus près de chaque attente individuelle. Cela suppose 2 dimensions décisives :

. **L'hyper personnalisation :** Il s'agit de créer une véritable relation d'échange de proximité tenant compte du profil précis (voire complexe) de la cible et ce, dans un registre de confiance, d'humanité, de loyauté et de transparence.

. **La réponse adéquate :** Elle se fonde obligatoirement sur une proposition en sur-mesure visant à créer et entretenir un véritable one to one.

Dans son rapport étroit à la qualité, la bioéconomie suppose de l'inventivité, du vrai savoir-faire artisan, un partage des connaissances et des pratiques entre acteurs économiques. La fiabilité de l'échange est associée à l'usage de nouveaux modes de relation et/ou de production utilisant les outils de la modernité (informatique, technologie...), sans recourir nécessairement à des processus industriels lourds et coûteux ni à une organisation classique. Le rapport d'échange entre l'offre (fournisseur/prestataire) et la demande (client/consommateur) se veut plus intime, étroit et fidélisant, créant une sorte de binôme relationnel de la nature du partenariat. En cela, la bioéconomie favorise et préconise le principe du BtoWin.

Par principe, il y a de la place pour tout le monde en économie et en bioéconomie. A la différence des grandes périodes historiques où s'offraient aux peuples et aux gouvernants des alternatives idéologiques (libéralisme, socialisme, communisme, utopies diverses...), l'ère moderne a déjà presque tout tenté ou répertorié avec une masse importante de travaux universitaires, scientifiques, cultivés, historiques, qui expliquent très bien tout cela. L'intérêt majeur de la bioéconomie est qu'elle profite, à la fois, de la continuité du monde moderne et d'une société autoporteuse avec un large éventail de dispositifs existants lui permettant de faire des choix justes, adéquats et qualifiés dans l'offre disponible. La bioéconomie unifie, en cela, l'individualisme nécessaire dans la satisfaction des besoins spécifiques ainsi que l'évidence de l'unité collective, sans chercher à les opposer.

Chacun doit seulement se différencier et se positionner en proposant une offre ou une micro offre en phase avec sa personnalité, son talent, sa créativité, ses ressources et ses compétences. Plus l'individu est informé, formé, affirmé, compétent, plus il dispose intrinsèquement d'une offre potentielle à mettre sur le marché. Sous cet angle, la déclinaison de l'offre est aussi infinie que celle de la demande. Il s'agit également d'éclater l'offre de ses monopoles, oligopoles, concentrations habituelles, couvrant et organisant le marché dans un cadre concurrentiel limité et/ou soumettant plus ou moins la demande. Il s'agit aussi d'éclater les versions du produit ou du service dans une démarche articulée, non plus uniquement sur la stratégie et les moyens de l'entreprise, mais sur les exigences hautement personnalisées de la demande. L'objectif à atteindre est que la demande puisse affirmer son autorité en toute réciprocité, comme l'offre sait très bien le faire de son côté, afin que s'équilibre durablement le rapport offre/demande.

**La transversabilité de la bioéconomie :** Par sa dimension personnalisée et hyperciblée centrée sur la satisfaction de la demande, les principes de la bioéconomie sont destinés à créer les conditions d'ouverture maximale de l'offre et de la micro offre. Exit les contraintes léonines, l'obligation de supporter les conditions directives et/ou la démarche stratégique des entreprises fondatrices ou productrices. Exit les conditions administratives, fiscales ou financières critiques (modèle de rentabilité de l'entreprise), pour justifier la capacité d'échange entre individus. L'accès aux petits et très petits marchés (nanoéconomie) permet de libérer des flux d'échange insoupçonnés dont le volume global devient directement proportionnel au nombre d'acteurs mobilisés. Pour enclencher le mouvement bioéconomique, l'adaptation créative est de mise en vue de favoriser un entrisme maximal dans toutes les nuances, diversités et attentes de la demande. Cette forme d'expansion économique est fondamentalement transverse à toute forme d'économie, dès lors que l'hyperciblage et le sur-mesure sont mis en œuvre dans l'échange. La pratique bioéconomique concerne aussi bien la macroéconomie (avec personnalisation approfondie des relations système/citoyen) que la microéconomie qui peut rester soit conventionnelle (avec volume et marché rentable) ou s'appliquer à la microéconomie adaptative (petites entités déjà en place), lorsque celle-ci est capable d'associer une approche conventionnelle avec des actions de niches, ainsi que naturellement la nanoéconomie et ses très petits marchés.

La bioéconomie se distingue également de l'économie traditionnelle par des structures légères, imaginatives, reposant sur peu de personnes, sachant utiliser et synthétiser le meilleur des pratiques et savoir-faire déjà disponibles en microéconomie. Elle permet de sortir des carcans systémiques lourds et pesants par son extrême agilité et adaptabilité, en complétant efficacement l'économie traditionnelle dans le cadre d'une plus grande fluidité, souplesse d'adaptation et proximité sociale. Lorsque la volonté bioéconomique s'applique sur des micro et nano marchés, elle tend à changer progressivement la donne dans la relation client, ainsi que dans le rapport à l'argent. Par exemple, en matière d'entrepreneuriat l'initiative bioéconomique permet de passer beaucoup plus facilement au-dessus des contraintes classiques d'investissement, de rentabilité financière, de besoin de trésorerie, de chiffre d'affaires critique, lesquels forment les principales barrières à l'entrée pour beaucoup d'entrepreneurs.

**Les 3 grandes réponses de la bioéconomie :** La bioéconomie ouvre sur de nouveaux modes d'échange alternatifs dans l'offre conventionnelle mais aussi dans les micro offres et les nano offres. En matière de valorisation du rapport offre/demande, la logique commerciale s'enrichit de 3 options utilisables de manière distincte ou complémentaire :

1. Usage habituel de tous les modes d'échange conventionnels à 100% ou en partie : argent réel, virtuel, troc, système de compensation...
2. Pratique de l'esprit client et de l'offre citoyenne raisonnée, équitable, partenariale, application de nouvelles valeurs
3. Qualification et satisfaction des besoins, ainsi que quantification de l'effort individuel fourni par les moyens modernes de la technologie : temps alloué, énergie mobilisée, contribution pratique...

Sous l'angle de la valorisation de l'action et de la demande citoyenne, la bioéconomie introduit le caractère systématique, ou régulier, de la réciprocité contributive, ainsi que l'engagement citoyen sous forme de brique contributive à l'édifice commun : solidarité, partage, altruisme, comportement positif, constructif, attitude assertive...

## **98. Nanoéconomie la 4<sup>e</sup> sphère économique**

Il est clair que la bioéconomie appliquée à l'échelon du citoyen ou du ménage n'est pas vraiment une dimension business au sens habituel du terme. Elle est davantage une façon de vivre de manière respectueuse et suffisante (ni riche ni pauvre) en lien direct avec les ressources humaines, culturelles, techniques, technologiques, écologiques, animales, végétales... disponibles autour de soi. En tout état de cause, la bioéconomie a vocation à humaniser les relations, les rapports et les échanges humains. Sa plénitude opérationnelle dépend des avancées dans la mentalité collective (démocratie citoyenne) mais aussi de l'état de l'art dans la technologie et les biotechnologies (biométrie, nanotechnologie, intelligence artificielle, aide à la décision, équipements de mobilité, de communication...) accessibles au plus grand nombre.

Pour être labellisés bioéconomie, les échanges et les offres doivent être fiables, utiles, de qualité, compétentiels et relever de la diversité créative, afin d'être parfaitement en phase avec les attentes nuancées des individus (B-Molécule). Il s'agit là de sortir de l'échange transactionnel classique, du troc primaire ou de l'autosuffisance entre groupes et gens proches. Tout ce qui peut se faire en bioéconomie existe déjà de manière isolée ou propriétaire. Sur ce terreau de ressources, il s'agit seulement de scinder le meilleur et l'utile existants, d'intensifier la qualité des relations humaines (d'où la nécessité d'agir entre individus aboutis), de créer des synthèses adaptatives (produit, métaproduct) en adéquation avec le plus grand nombre de besoins humains. A cela peut s'ajouter l'offre citoyenne, l'hyperciblage, les principes appliqués de la métaéconomie et de la démocratie citoyenne.

Il est clair que la principale sphère d'action en bioéconomie est celle de la nanoéconomie. Celle-ci représente la 4<sup>e</sup> sphère après celle de la macroéconomie (Etat, institutions), de la finance (banque, bourse) et celle de la microéconomie (entreprise, commerce, artisanat). La nanoéconomie s'applique principalement aux micros territoires de la vie locale, aux réseaux, à la vie privée et aux échanges à distance. L'activisme nanoéconomique type est celui du citoyen lambda qui, dans l'absolu, n'a pas vraiment besoin d'avoir affaire avec les multinationales, les grandes marques ou la grande distribution, dès lors qu'une offre alternative ciblée peut satisfaire le principal de ses besoins dominants.

**Champ d'action de la nanoéconomie :** La nanoéconomie recouvre l'ensemble des micro-offres s'adressant aux petits et aux très petits marchés de demande à partir des principes actifs de la bioéconomie. Elle s'applique parfaitement aux actions d'auto-emploi, d'entrepreneuriat à petite échelle, de survie économique, comme à toute forme d'activité se situant entre le statut de salarié et la petite entreprise classique. Par principe, elle se réalise sans intermédiaire entre le citoyen et l'entité offre ou entre le citoyen et l'entité demande. En tant qu'économie restreinte, elle représente un ensemble riche et diversifié de petites bulles et niches implantées à l'intérieur et en périphérie des marchés de masse. Des marchés dont la couverture n'est pas jugée suffisamment intéressante par les leaders en place et/ou par les principaux acteurs économiques. Le potentiel économique par micro marché ou micro offre est limité mais autosuffisant, car fondé sur l'hyperciblage allant de 1 à quelques dizaines d'échanges ou de transactions/an et/ou portant sur des montants transactionnels réduits. Avec la nanoéconomie tout citoyen ou acteur économique a la possibilité de proposer une offre hyperciblée, avec ou sans Bto-Win, en direction de ses voisins, de son réseau, de son entourage, de contacts ponctuels, mais aussi en direction des acteurs et des entités conventionnels de la microéconomie. Il est également possible de créer des relations d'échange et de travail à distance, sans obligatoirement se connaître ou signer de documents contractuels, avec un ou plusieurs partenaires d'opportunité. En retour, il est défini des modalités d'échange et/ou de compensation sur-mesure.

Sous l'angle sociétal, le rôle purement démocratique de la bioéconomie, lorsqu'il s'applique dans le champ de la nanoéconomie, est de fournir davantage de discernement, de différenciation et de légitimité dans le fonctionnement autonome et autodiscipliné du citoyen engagé. Le dynamisme, l'énergie et la vitalité permettent de préserver, cultiver et développer, l'ensemble du spectre des besoins humains (plus de 200), premier patrimoine sacré de l'humanité. En cela, la bioéconomie doit rester hors tutelle dominante du système mère en étant davantage reliée à l'initiative citoyenne de base.

Avec cette approche économique, il ne s'agit plus de se référer à un modèle conservateur vertical et hiérarchique ou à des rapports de dominance tels que pratiqués par l'économie de production (offre dominante sur la demande). Il ne s'agit pas davantage de faire prévaloir une économie de distribution (implantation géographique de proximité des entreprises) ou une économie de marché de première génération (adaptation aux grandes tendances du moment) mais d'envisager une évolution radicale des mœurs en cœur de société. *Exit* donc, en partie, l'économie classique qui entretient une sorte de domination de l'offre sur la demande (rapport de dominance identique à celui exercé par le système sur le citoyen) le tout associé à des relations unilatérales d'échange (type entreprise dominante/client soumis).

*Exit* également ce qui sous-tend la dimension commerciale habituelle, à savoir une arrière-pensée permanente dans l'influence du choix de consommation, dans l'acte d'achat ou celui du conditionnement à la marque. Avec la bioéconomie la demande s'affranchit, en grande partie, de la tutelle et de la dépendance à l'offre dominante.

**Pour une économie raisonnée :** Avec la bioéconomie et la nanoéconomie tout citoyen a la possibilité de se désinféoder, de se découpler des grandes règles normatives, productivistes et consommatrices du système. Le raccourcissement de la chaîne économique, sans intermédiaire, permet également de retrouver de la valeur ajoutée pour le producteur avec des conditions d'achat plus acceptables (prix plus bas) pour le consommateur. Cette économie raisonnée privilégie la déconsommation, la solidarité et l'autonomie de chacun dans un cadre de plus grande horizontalité entre acteurs économiques. Elle se caractérise également par le retrait notable de la «valeur argent» en privilégiant un modèle de «valeur ajoutée personnelle» très volontariste reposant sur un petit chiffre d'affaires (ou ressources) à vocation alimentaire, de petits investissements propriétaires mais à très forte valeur ajoutée sous l'angle de la satisfaction des attentes. La souplesse de l'économie raisonnée permet de se positionner facilement sur plusieurs nano offres en même temps, ou de manière additionnelle dans le temps, créant ainsi la possibilité d'une «multioffre» pour chaque entité. Cette forme d'implication source rompt avec toute forme de rente de situation ou d'emploi à vie lesquels sont, depuis toujours, des freins puissants au changement favorisant le conservatisme et le clivage socioéconomique. En résumé, il s'agit là du contraire des modèles imposés par l'économie traditionnelle enrichissant les uns, créant de la notoriété pour d'autres mais aussi stressant le plus grand nombre et/ou appauvrissant certains, dans le constat évident que tout le monde ne peut pas être riche ou connu. Complémentaires à l'existant économique traditionnel et non substitutives, la bioéconomie et la nanoéconomie prouvent que l'acquisition de richesses ou de parts de marché n'est pas vraiment un but majeur dans l'existence en cherchant, d'abord, à privilégier l'équilibre en soi, la qualité de vie et la contribution citoyenne.

En résumé, la finalité bioéconomique consiste à traduire l'esprit de démocratie dans les faits du quotidien par le biais d'une économie domptée et plus équitable. En cela, la bioéconomie doit être considérée comme une véritable avancée démocratique de nature à rompre délibérément avec la directivité et la dominance exercées par l'économie classique sur le consommateur, l'utilisateur, le client, en réduisant fortement l'emprise sur le citoyen lambda.

La bonne maîtrise des enjeux économiques exercée à la source même de la satisfaction des besoins humains donne ainsi la possibilité de modifier les enjeux sociaux par conséquent les enjeux politiques, donc les enjeux sociétaux.