

MILLIONNAIRE EN VENDANT DE L'AIR AUX ABRUTIS

Dr. Sarcasme



Millionnaire en Vendant de l'Air aux Abrutis

Par Dr. Sarcasme

ÉDITIONS FUSIANIMA

[Lire la version interactive sur Fusianima.com](http://Fusianima.com)

Table des matières

Chapitre 1 : De l'anus au cloud : La transition gazeuse d'une visionnaire	4
Chapitre 2 : L'Email à 199€ : Le poids du vide en octets	9
Chapitre 3 : L'Anatomie du Pigeon 2.0 : Pourquoi l'oxygène est plus cher sur Outlook	13
Chapitre 4 : Marketing Olfactif Digital : Sentir l'arnaque sans bouger de chez soi	17
Chapitre 5 : La Méthode Miracle : Apprendre à ne rien faire pour 380 millions	22
Chapitre 6 : L'Eau de Bain était trop concrète : L'adieu aux molécules	27
Chapitre 7 : Le Service Après-Vente du Néant : 'Je n'ai rien reçu' - 'Exactement !'	32
Chapitre 8 : La Philanthropie de l'Air : Sauver la planète en ne produisant rien	37
Chapitre 9 : Fortune à 380 millions : Le PIB d'un petit pays fondé sur des courants d'air	42
Chapitre 10 : Le Syndrome de Stockholm Numérique : Pourquoi les clients en redemandent	47
Chapitre 11 : Fiscalité des Courants d'Air : Comment le fisc tente de saisir l'invisible	52
Chapitre 12 : Le Prochain Niveau : Vendre le silence à 499€ la minute	57

Chapitre 1

De l'anus au cloud : La transition gazeuse d'une visionnaire

Mesdames et messieurs, approchez. Rangez vos portefeuilles, mais gardez vos cartes bancaires à portée de main, car nous allons disséquer l'instant précis où le génie rencontre la pathologie clinique.

Tout commence par une crampe abdominale. Une visionnaire — appelons-la Cindy, parce que toutes les arnaqueuses de génie s'appellent Cindy dans mon imagination — est assise sur ses toilettes. Elle contemple son empire naissant : trois douzaines de bocaux Mason remplis d'un gaz riche en méthane, en désespoir et en fragments de chou frisé. Elle les vend 500 dollars l'unité à des types qui ont des noms d'utilisateurs comme « DarkSlayer69 » et qui, clairement, n'ont pas reçu assez de câlins de leur mère.

C'était l'époque bénie de l'artisanat. Le "Fait Maison". Le "Terroir Rectal". Mais Cindy, avec son flair pour le profit (et l'odeur d'œuf pourri), a vite compris que l'artisanat est le cancer du capitalisme. Vous savez pourquoi ? Parce que le sphincter humain n'est pas "scalable".

On ne peut pas demander à un côlon, aussi performant soit-il, de produire 50 000 unités par jour pour répondre à la demande du marché asiatique sans finir aux urgences avec une hernie monumentale et un abonnement VIP chez le proctologue. Cindy était au pied du mur : soit elle embauchait une armée de stagiaires pour péter dans des bocaux — ce qui posait des problèmes de contrôle qualité et de syndicalisme — soit elle opérait le pivot le plus audacieux de l'histoire de l'humanité.

Elle a choisi le Cloud.

Passer de l'anus au numérique, ce n'est pas seulement un changement de support, c'est une élévation spirituelle. C'est comprendre que l'imbécile moderne ne cherche pas une odeur ; il cherche la *promesse* d'une odeur. Il cherche à posséder un morceau de vide dans un monde trop plein.

Le bocal en verre, c'était le Moyen Âge. C'était lourd, ça cassait pendant le transport UPS, et surtout, ça laissait des traces physiques. Une preuve matérielle de votre débilité profonde. Si votre femme trouve un bocal de pets sous votre lit, vous divorcez. Si elle trouve un email vide dans votre boîte de réception, vous êtes juste un cadre dynamique un peu distrait. La transition gazeuse, c'est le passage de la puanteur physique à la vacuité métaphysique.

Cindy a donc inventé le concept de l'Email Vide Premium (EVP).

Analysez la stratégie avec moi, si votre cerveau n'est pas encore liquéfié par l'usage intensif de TikTok. Pour vendre un bocal de pets, il faut : acheter le bocal, manger des haricots, souffrir, viser juste, fermer le couvercle, étiqueter, expédier. Marge bénéficiaire : correcte, mais coût opérationnel épuisant. Pour vendre un email vide, il vous faut : rien. Absolument rien.

L'email vide est le produit parfait. Il ne pèse rien. Il ne coûte rien en serveurs. Il est neutre en carbone (enfin, on dit qu'il l'est, personne ne vérifie jamais ces conneries). Et surtout, il est infini. Vous pouvez envoyer un milliard d'emails vides à un milliard d'abrutis en un clic. C'est la démocratisation de l'arnaque. On n'est plus dans l'artisanat de niche pour fétichistes du rectum ; on est dans l'industrie lourde de la vente de vent.

Le génie de Cindy a été de théoriser la « Dématérialisation de l'Essence ». Elle a expliqué à sa communauté (les « Cindy-farts », un groupe de gens qui mériteraient d'être étudiés par la NASA pour comprendre comment on survit avec un neurone

solitaire) que l'air contenu dans ses intestins était trop pur pour être enfermé dans du verre. Elle a prétendu avoir trouvé un moyen de convertir l'énergie vibratoire de ses flatulences en code binaire.

« Mes amours, l'odeur est une limite. L'email est une éternité. En recevant cet email vide, vous recevez mon souffle digital. C'est du WiFi intestinal. C'est la 5G de mon âme. »

Et les abrutis ont applaudi. Ils ont sorti leurs cartes Gold. Ils ont payé des abonnements à 99,99 \$ par mois pour recevoir, chaque matin, une notification : *« Vous avez reçu un message de Cindy. »* Vous ouvrez. Rien. Le vide sidéral. Le néant absolu. Une page blanche qui vous regarde avec le même mépris que votre banquier.

D'un point de vue historique, ce pivot est fascinant. Il marque la fin de l'ère de la possession d'objets stupides pour entrer dans l'ère de la possession de concepts inexistants. C'est le NFT avant l'heure, mais en plus honnête, parce que Cindy, au moins, elle ne prétendait pas que c'était de l'art. Elle appelait ça du "Lifestyle Minimaliste".

L'email vide résout tous les problèmes logistiques qui ont fait s'effondrer les empires précédents.

1. ****Le Service Après-Vente : ****

Client : « Bonjour, mon email est vide. »

Cindy : « Précisément. C'est l'expérience Zen que vous avez achetée. Si vous voyez du texte, c'est que vous n'êtes pas encore assez éveillé spirituellement. »

2. ****Les Retours : **** On ne rend pas du vide. On ne rembourse pas le néant.

3. ****La Scalabilité : **** Cindy peut être en train de dormir, de se dorer la pilule aux Bahamas ou de se faire injecter du Botox dans les sourcils, son script Python continue d'envoyer des milliers de "Rien" par seconde.

C'est ici que l'analyse devient acide, comme le reflux gastrique de notre visionnaire

après un mauvais burrito. Ce pivot nous enseigne une leçon cruelle sur l'évolution de la bêtise humaine. L'abruti de base a besoin d'un support physique pour justifier sa dépense. L'abruti 2.0, celui qui a grandi avec le cloud et les monnaies virtuelles, est prêt à payer pour l'absence de support. Il paie pour le prestige de dire : « Je fais partie du cercle privé de ceux qui reçoivent le Rien de Cindy ».

C'est le triomphe du marketing sur la matière. Cindy est passée de « la fille qui pète dans des pots de confiture » à « la PDG d'une entreprise de communication conceptuelle ». Elle ne vend plus du gaz ; elle vend de la connectivité étherée. Elle a compris que dans le mot « visionnaire », il y a « vision », et que pour bien voir, il ne faut rien avoir devant les yeux. Surtout pas un bocal opaque.

L'histoire retiendra que le passage à l'industriel n'a pas nécessité d'usines, de cheminées ou d'ouvriers en bleu de travail. Il a juste fallu une connexion fibre et une absence totale de moralité.

Imaginez la scène : Cindy est dans son jet privé. Elle regarde par le hublot les nuages. Elle sourit. Elle sait que là-haut, dans le "Cloud", des millions de bits de données circulent. Des photos de chats, des codes bancaires, des secrets d'État... et au milieu de tout ça, ses emails vides. Des petits fantômes numériques qui rapportent des millions.

Elle ne pète plus. Elle n'en a plus besoin. Elle a délégué la production de gaz à l'économie elle-même. Car qu'est-ce que l'économie moderne, si ce n'est une immense flatulence numérique qui cherche désespérément un bocal où se loger avant que tout ne s'évapore ?

Le massacre ne faisait que commencer. Car après avoir vendu le vide, Cindy allait s'attaquer à quelque chose de bien plus lucratif : la culpabilité de ne pas posséder assez de vide. Mais ça, c'est pour le prochain audit de votre portefeuille. En attendant, vérifiez vos spams. Il y a peut-être une fortune de néant qui vous attend, pour la

modique somme de votre dignité.

Chapitre 2

L'Email à 199€ : Le poids du vide en octets

Regardez bien votre écran. Non, plus près. Vous sentez cette légère chaleur qui émane des pixels ? C'est le processeur de votre smartphone qui transpire en essayant de donner une forme physique à l'arnaque la plus pure de l'histoire de l'humanité. Bienvenue dans l'ère de l'Email à 199 euros. Un produit si léger qu'il n'existe pas, mais si lourd qu'il fait pencher la balance commerciale de Cindy vers le haut et votre dignité vers les égouts.

Dans l'ancien monde – celui des gens qui ont encore des cals aux mains et des rides de souci – pour gagner de l'argent, il fallait transformer de la matière. Vous preniez un arbre, vous en faisiez une chaise, et vous espériez qu'un idiot s'assoie dessus sans que les pieds ne lâchent. C'était épuisant. Il y avait des stocks, de la logistique, et cette chose atroce qu'on appelle « le service après-vente ».

Cindy, elle, a compris que la matière, c'est pour les pauvres. La matière, ça pèse, ça s'use, ça brûle et, surtout, ça coûte cher à produire. Le Saint-Graal du capitalisme de la fin des temps, ce n'est pas de vendre un produit avec une marge de 20 %. Ce n'est pas non plus le luxe avec une marge de 500 %. Le Saint-Graal, c'est la marge infinie. Et pour obtenir l'infini, il n'y a qu'une seule équation mathématique possible : Prix de vente / 0.

L'Email à 199€, c'est l'aboutissement métaphysique de cette équation. Le coût de production ? Zéro. Le coût de stockage ? Une fraction de centime sur un serveur islandais refroidi à la morue. Le coût de livraison ? La vitesse de la lumière payée par votre propre abonnement internet. Cindy ne vous vend pas une information. Elle ne vous vend pas une formation. Elle vous vend un flux d'électrons qui ont pour seule

mission de voyager d'un point A (son cynisme) à un point B (votre crédulité).

Mesdames et Messieurs, approchez ! Venez admirer le miracle de la « Valeur Perçue ». Dans le jargon marketing pour sociopathes, la valeur perçue est ce qui permet de vendre une bouteille d'eau du robinet à 8 euros dans un aéroport. Mais Cindy a poussé le concept dans ses derniers retranchements. Elle ne vend même plus la bouteille. Elle vend l'idée de la soif, livrée par Outlook.

« Mais qu'y a-t-il dans cet email ? » demanderez-vous, l'œil humide d'espoir.

Rien.

Ou plutôt, si : il y a du texte. Mais pas n'importe quel texte. Un texte rédigé par une intelligence artificielle sous-payée ou, mieux encore, par Cindy elle-même entre deux coupes de champagne. Un texte qui vous explique, avec un aplomb qui frise la pathologie clinique, que si vous avez payé 199€ pour lire cet email, c'est que vous faites déjà partie de « l'élite qui comprend l'investissement immatériel ».

C'est le coup de génie absolu. Le client ne paie pas pour le contenu, il paie pour se prouver à lui-même qu'il est le genre de personne capable de payer 199€ pour un email. C'est une validation narcissique par virement bancaire. Cindy a transformé l'achat compulsif en un test de QI inversé : plus vous payez cher pour du vide, plus vous vous sentez « premium ».

Analysons la structure moléculaire de cet email. Il pèse environ 15 kilo-octets. Si on rapporte le prix au poids, l'email de Cindy est environ un million de fois plus cher que le plutonium, tout en étant nettement moins utile pour alimenter une centrale, mais tout aussi toxique pour votre compte épargne. À ce tarif-là, chaque caractère (l'espace compris) coûte environ 0,05 euro. Quand Cindy tape une virgule, elle vient de facturer le prix d'un café à un stagiaire. Quand elle fait une faute d'orthographe, c'est du « charme artisanal numérique ». Quand elle oublie de mettre une pièce jointe, c'est une « leçon sur le lâcher-prise et la dématérialisation mentale ».

Et le public adore. Oh, le public ! Regardez-les, ces cadres moyens en quête de sens, ces auto-entrepreneurs en slip de bain qui rêvent de devenir « nomades digitaux ». Ils reçoivent la notification sur leur montre connectée. *Bip.* « Cindy vous a envoyé la Clé du Succès. » Ils cliquent. Ils lisent trois paragraphes de bouillie pseudo-philosophique sur la « mindset de l'abondance » et la « vibration financière ».

Ils ne sont pas braqués. Ils ne sont pas volés. Ils sont *ravis*.

Parce que Cindy a compris le grand secret de l'économie moderne : les gens ne veulent pas des objets, ils veulent des émotions. Et quelle émotion est plus forte que celle de se sentir spécial ? En payant 199€ pour du vent, l'acheteur sort de la masse des « abrutis qui achètent des trucs utiles ». Il entre dans le cercle très fermé des « investisseurs de l'invisible ». Il achète son ticket pour le club des gens qui n'ont plus besoin de la réalité pour exister.

D'un point de vue purement philosophique, l'Email à 199€ pose une question fondamentale : la matière existe-t-elle encore quand le prix s'en affranchit ? Si je vous vends un vide-poche vide, vous avez au moins un bocal. Si je vous vends le vide sans le bocal, j'ai inventé la religion 2.0. Cindy est la grande prêtresse du culte de l'Octet Sacré. Elle ne convertit pas les âmes, elle convertit les limites de plafonds de cartes bleues.

Imaginez Cindy dans son jet, pianotant sur son iPhone. Elle rédige : « Le secret, c'est de croire que vous le méritez. Bisous. ». Elle appuie sur "Envoyer".

Tching-tching.

Cinq cents notifications de paiement Stripe. Cent mille euros viennent de tomber parce qu'elle a bougé son pouce pendant douze secondes.

Le coût énergétique de son geste est inférieur à celui d'une luciole qui pète. Mais le rendement financier est supérieur à celui d'une mine d'or au Katanga. C'est l'alchimie moderne. On ne transforme plus le plomb en or, on transforme l'ennui des riches et le

désespoir des pauvres en dividendes numériques.

Et ne venez pas lui parler d'éthique. L'éthique est une valeur solide, donc une valeur de pauvre. Dans le monde gazeux de Cindy, l'éthique est une résistance inutile à la fluidité du marché. Si quelqu'un est assez stupide pour échanger trois jours de travail (au SMIC) contre un paragraphe de texte qu'il aurait pu trouver dans un biscuit chinois gratuit, qui est le vrai criminel ? Le vendeur de vent ou l'aspirateur qui demande à être branché ?

Cindy contemple le nuage de données par le hublot. Elle sait que cet email n'est que le début. Elle prépare déjà l'étape suivante : l'Email Invisible. Un email que vous ne recevez même pas, mais dont vous payez l'abonnement pour « soutenir l'énergie de la réussite ». Le coût de production sera alors négatif (puisqu'elle n'aura même plus à taper le texte), et la marge touchera enfin le divin.

Alors, cher public, avant de fermer cet onglet, posez-vous la question : combien vaut ce que vous êtes en train de lire ? Rien ? C'est parce que vous n'avez pas encore compris la leçon. Si c'était payant, ce serait génial. Si c'était hors de prix, ce serait une révélation. Mais comme c'est inclus dans le prix du livre, vous le consommez comme de la vulgaire matière.

Apprenez de Cindy. Arrêtez de produire. Arrêtez de fabriquer. Devenez un pur canal de transfert de fonds. Vendez l'air, vendez le rien, vendez le vide. Et si vos clients se plaignent que l'email était vide, répondez-leur simplement avec cette morgue délicieuse qui sied aux millionnaires de l'invisible :

— « Ce n'est pas l'email qui est vide, c'est votre capacité à percevoir l'infini. Cela fera 199€ de plus pour la séance de coaching en perception. Merci de vérifier vos spams. »

Chapitre 3

L'Anatomie du Pigeon 2.0 : Pourquoi l'oxygène est plus cher sur Outlook

Observez attentivement votre voisin. Là, juste à côté de vous. Regardez-le gonfler ses poumons avec cette morgue insupportable. Il inhale un mélange de 78 % de diazote et de 21 % d'oxygène, et le pire, c'est qu'il le fait gratuitement. Quel manque de classe. Quelle vulgarité. C'est le degré zéro de la distinction sociale : respirer le même air que le chauffeur de bus, que le comptable en fin de droits ou, plus dégradant encore, que celui qui utilise encore un compte Yahoo.

Le Pigeon 2.0, lui, a compris que la survie biologique est un concept ringard s'il n'est pas monétisé par une influenceuse qui a plus de facettes dentaires que de neurones. Pour ce spécimen rare (mais de plus en plus envahissant), l'oxygène ambiant est trop... *épais*. Trop commun. Il manque de "vibe". Il n'a pas été "curaté".

Pourquoi le Pigeon 2.0 est-il prêt à payer 149 euros pour un e-mail Outlook ne contenant qu'un GIF de coucher de soleil et trois lignes de texte sur "l'expansion des poumons quantiques" ? C'est ce que la science du profit appelle le Syndrome de l'Asphyxie de Prestige.

Le Pigeon 2.0 ne cherche pas à s'oxygéner ; il cherche à se distinguer de la plèbe qui respire l'air de tout le monde. L'air de la rue est pollué par les particules fines et la pauvreté. L'air envoyé par e-mail, lui, est un air de synthèse, une émanation numérique purifiée par le pare-feu du succès. Quand il reçoit une notification Outlook de sa muse spirituelle, le Pigeon ne lit pas un message. Il inhale du prestige en format .msg.

Analysons cliniquement ce profil. Le Pigeon 2.0 possède généralement un iPhone de l'année dernière (ce qui le plonge dans une angoisse existentielle de déclassement), un abonnement à une salle de sport où il ne va que pour prendre des photos du miroir, et surtout, un vide béant à l'endroit où les gens normaux ont une personnalité. Ce vide est sa principale force de frappe : c'est une pompe à vide qui aspire tout ce qui brille, surtout si c'est immatériel.

Pour lui, le prix est l'unique indicateur de la qualité de la molécule. Si l'oxygène était vendu en pharmacie à 2 euros, il trouverait ça suspect. Mais si Cindy (notre égérie du chapitre précédent) lui vend "L'Essence de l'Instant" à 599 euros le pack de trois e-mails, il sent immédiatement ses alvéoles pulmonaires vibrer à une fréquence supérieure. Il ne respire plus, il "manifeste".

Mais pourquoi Outlook ? Pourquoi pas un simple DM Instagram ? Ah, vous n'avez pas le sens du marketing invisible. Outlook, c'est le logiciel des gens sérieux. C'est le logiciel de ceux qui ont des "réunions", des "projets" et des "burn-outs". Recevoir du vide sur Outlook, c'est transformer l'escroquerie en transaction professionnelle. C'est donner une patine corporate à l'absurde. Le Pigeon 2.0 se sent comme un CEO du néant. Il ouvre sa boîte de réception, voit le message de Cindy, et se dit : "Enfin, un investissement stratégique dans mon système respiratoire."

Il y a une dimension érotico-administrative dans cette démarche. Le Pigeon 2.0 aime l'idée qu'une influenceuse a dû "cliquer" pour lui envoyer son air. Il imagine Cindy, dans sa suite à Dubaï payée par d'autres pigeons, transpirant légèrement sous la clim en sélectionnant son adresse mail. Cette pensée lui procure une érection spirituelle. Il achète la sueur numérique de son idole. Pour lui, l'oxygène envoyé par Outlook a un goût de litchi et de réussite sociale, alors que l'air de son salon sent juste le vieux tapis et l'échec personnel.

Le plus fascinant, c'est la réaction du Pigeon face à l'absence de contenu. Quand il ouvre l'e-mail et qu'il n'y a rien — littéralement rien, même pas une pièce jointe —

son cerveau, câblé pour la soumission esthétique, opère une gymnastique mentale digne des JO. Il ne se dit pas "Je me suis fait enfiler de 200 balles par une fille qui ne sait pas conjuguer le verbe être". Non. Il se dit : "C'est un Minimalisme Radical™. Cindy me transmet l'Éther Pur. Elle est tellement au-dessus de la communication verbale qu'elle m'envoie des silences compressés en octets."

C'est là que vous, futur millionnaire de l'invisible, vous devez intervenir. Vous devez comprendre que le Pigeon 2.0 a peur du plein. Le plein, c'est lourd. Le plein, c'est concret. Le plein, c'est vérifiable. Si vous vendez un aspirateur, le client peut se plaindre qu'il n'aspire pas. Si vous vendez "L'Oxygène Premium de l'Ascension Digitale", le client ne peut pas se plaindre. S'il ne sent rien, c'est que son taux de vibration est trop bas. S'il meurt étouffé, c'est qu'il n'était pas prêt pour la transition vers le corps de lumière. Dans tous les cas, vous gardez l'argent.

Le portrait psychologique du Pigeon 2.0 ne serait pas complet sans mentionner son besoin viscéral de validation par la souffrance financière. Pour lui, une révélation n'est vraie que si elle a coûté un bras. Il veut que ça pique. Il veut pouvoir dire à ses amis (qui sont d'autres pigeons, formant ainsi une magnifique volière d'abrutis interchangeables) :

— "Tu sens cette légèreté dans ma voix ? C'est parce que j'ai souscrit au forfait 'Respiration Inbox' de Cindy. 2000 balles le trimestre. C'est cher, mais depuis, j'ai l'impression que mon sang est devenu bleu turquoise."

C'est le principe de la "Dette Éveillée". Plus le Pigeon s'endette pour acheter votre vent, plus il est convaincu de sa propre supériorité intellectuelle. Car seul un être supérieur peut comprendre la valeur de l'impalpable. Les pauvres, eux, achètent du pain. C'est tellement premier degré. C'est tellement... calorique. Le Pigeon 2.0, lui, se nourrit de factures pour des services qui n'existent pas.

Imaginez la scène. Le Pigeon est assis dans son studio loué trop cher, les yeux fixés sur son écran. Il attend. Sa vie est une suite de notifications vides. Et soudain, le

"ding" salvateur. L'expéditeur : *Cindy_Spiritual_Queen_Business*. Objet : *Ta dose d'Infini (Facture acquittée)*.

Il ouvre. Il inspire devant son écran LED. Il se sent purifié par les photons. Il vient de payer l'équivalent d'un SMIC pour lire du vide, mais il se sent plus "oxygéné" que s'il était au sommet de l'Everest. Pourquoi ? Parce que sur l'Everest, l'air est à tout le monde. Sur Outlook, l'air est à lui. C'est un air privatisé. C'est le capitalisme de la dernière frontière : la colonisation de l'espace vide entre deux neurones.

Mesdames et Messieurs, apprenez à chérir ces pigeons. Ils sont l'engrais de votre fortune. Ils ne demandent qu'une chose : que vous leur confirmiez que l'air qu'ils respirent est médiocre, et que le vôtre — celui que vous allez leur facturer au prix du platine — est le seul qui vaille la peine de ne pas mourir tout de suite.

Ne leur vendez pas de l'espoir, c'est trop fatigant à inventer. Vendez-leur de l'oxygène de luxe par e-mail. C'est propre, c'est automatisé, et surtout, ça ne demande aucune logistique. Si un client vous demande une preuve de livraison, envoyez-lui une capture d'écran de son propre dossier "Éléments envoyés". S'il insiste, bloquez-le. Un millionnaire ne discute pas avec des gens qui ont besoin de preuves. Les preuves sont pour les sceptiques ; les virements sont pour les élus.

Alors, la prochaine fois que vous verrez quelqu'un respirer gratuitement dans le métro, ne soyez pas fâché. Souriez. C'est juste un futur client qui n'a pas encore reçu votre lien de paiement Outlook. Le marché est immense, et tant qu'il y aura des gens pour penser que l'air est plus pur quand il sort d'un fichier .zip, votre compte en banque sera en hyperventilation positive.

Et rappelez-vous la règle d'or du Millionnaire de l'Air : Si le client se plaint que l'air est vicié, augmentez le prix. Le prestige est la seule molécule qui ne connaît pas la saturation.

Chapitre 4

Marketing Olfactif Digital : Sentir l'arnaque sans bouger de chez soi

Regardez votre smartphone. Là, tout de suite. Il est plat, il est froid, il est couvert de vos traces de gras de pizza et de vos rêves brisés. Mais saviez-vous qu'à l'intérieur de ce rectangle de silicium dort une fragrance révolutionnaire que seuls les élus — et ceux qui ont un code promo — peuvent percevoir ? Bienvenue dans l'ère du Marketing Olfactif Digital, ou l'art sublime de vendre une odeur via un écran LCD à des gens qui, manifestement, ont perdu l'usage de leur lobe frontal avant celui de leur appendice nasal.

L'histoire commence avec une intuition géniale. J'ai réalisé que l'être humain est une créature tragique : il est prêt à croire n'importe quoi, pourvu que ce soit livré dans un emballage minimaliste avec une typographie sans empattement. Mon produit ? "L'Effluve du Succès". Un fichier .mp3 de trois secondes contenant un silence absolu, vendu 499 euros l'unité. La promesse était simple : "Ce fichier émet des fréquences sub-harmoniques qui stimulent les récepteurs olfactifs de votre cerveau par conduction osseuse, recréant l'odeur exacte d'un bureau en acajou dans un paradis fiscal."

Le plus beau ? Ça a marché. J'ai vendu du vent numérique à un million de personnes. Et pas n'importe quel vent : du vent qui sent le cuir de Bentley et l'impunité fiscale.

Pour réussir un tel braquage intellectuel, il faut d'abord instaurer ce que j'appelle la "Honte Olfactive de Classe". Si vous ne sentez rien en téléchargeant mon fichier, ce n'est pas parce que c'est une escroquerie. Non, non. C'est parce que votre matériel est "olfactivement obsolète" ou, pire, que votre âme est trop pauvre pour vibrer à la

fréquence du luxe. J'ai posté une vidéo de moi, renflant mon iPad avec un air d'extase mystique, murmurant : "Ah, ce petit arrière-goût de dividendes non imposés... c'est exquis."

Le lendemain, 50 000 cadres en crise de la quarantaine essayaient de sniffer leur tablette dans l'espoir de sentir autre chose que la poussière et leur propre solitude.

Évidemment, les sceptiques sont arrivés. Il y a toujours un type, probablement un ingénieur au chômage ou un prof de physique qui vit encore chez sa mère, pour vous expliquer que "les ondes sonores ne peuvent pas créer de molécules odorantes". À ces gens-là, je réponds avec le mépris souverain d'une femme dont le compte en banque possède plus de zéros que leur quotient intellectuel. Je leur ai envoyé un communiqué de presse expliquant que nous utilisons la "Synesthésie Quantique Induite". Personne ne sait ce que ça veut dire. Même pas moi. Surtout pas moi. Mais ça contient "Quantique", et dans le monde du marketing pour abrutis, "Quantique" est le mot magique qui signifie : "Ferme ta gueule et donne-moi ton numéro de carte bleue".

Le génie du Marketing Olfactif Digital, c'est qu'il ne nécessite aucun stock. Zéro logistique. Pas de flacons cassés dans le transport, pas de problèmes de douane avec des extraits de musc de castor. Mon usine, c'est mon imagination ; mon entrepôt, c'est le Cloud. Quand vous vendez un parfum physique, le client peut dire : "Ça pue le vieux déodorant de vestiaire". Quand vous vendez une odeur numérique, le client est le seul responsable de son échec. S'il ne sent rien, c'est qu'il est "neuro-insensible". Et personne ne veut passer pour un handicapé du nez dans un monde de winners.

J'ai poussé le vice jusqu'à créer des "Mises à jour de Fragrances". Pour 99 euros par mois, les abonnés recevaient une mise à jour de leur fichier. "Le patch 2.4 apporte des notes de fond plus ambrées et une meilleure résolution des molécules de vanille digitale." Les gens me remerciaient ! "Depuis la mise à jour, mon iPhone 14 sent vraiment le succès, c'est incroyable, je me sens plus productif !" me confiait un abonné sur LinkedIn. En réalité, j'avais juste changé la couleur de l'icône du fichier.

Mais le cerveau humain est une machine merveilleuse : quand vous payez assez cher pour une illusion, votre esprit se charge de fabriquer la réalité pour ne pas avoir à admettre qu'il s'est fait pigeonner par un fichier compressé.

Le marketing olfactif digital est le test de Turing ultime pour l'humanité. Si vous pouvez convaincre un million de personnes que leur écran diffuse l'odeur de la réussite, vous ne vendez plus un produit, vous gérez une secte en mode SaaS (Scam as a Service).

Un jour, un client furieux m'a appelée.

— "Madame, j'ai acheté votre pack 'Odeur de la Victoire' et mon ordinateur sent le brûlé !"

— "Monsieur," ai-je répondu avec le calme d'un moine bouddhiste sous cocaïne, "c'est tout à fait normal. C'est l'odeur de la friction de vos neurones qui essaient enfin de fonctionner. C'est une détox olfactive. Pour 200 euros de plus, je peux vous envoyer le pack 'Extincteur de Conscience'."

Il a payé. Ils payent tous.

Pourquoi ? Parce que le monde est une décharge à ciel ouvert qui sent la sueur et le désinfectant bon marché. Les gens ont désespérément besoin de croire qu'il existe une issue de secours, un portail vers un monde qui sent bon, même si ce portail est un lien de téléchargement défectueux. Je ne leur vends pas une odeur, je leur vends le droit de ne plus sentir la réalité.

Ma plus grande réussite fut le lancement de "L'Essence de l'Influenceur". J'ai prétendu avoir capturé les phéromones numériques des 100 plus gros comptes Instagram et les avoir encodées dans une image JPEG haute définition. "Regardez cette photo pendant 10 minutes, et vous commencerez à dégager une aura de charisme qui attirera les sponsors et les abonnés." J'ai eu des témoignages de gamines de 15 ans jurant que leurs parents les trouvaient "plus fraîches" après avoir fixé mon image de sable fin générée par IA. Le prix ? Une bagatelles. Le coût de production ? Le temps

d'un clic droit.

C'est là que réside la beauté du business : la marge bénéficiaire est si haute qu'elle frise le sacrilège. Dans le commerce traditionnel, vous avez des coûts de revient. Dans le Marketing de l'Air, vous n'avez que des coûts de maintien de votre propre sérieux face à l'absurdité de la situation. Parfois, je me regarde dans le miroir et j'éclate de rire. Puis, je me rappelle que ce rire a une valeur marchande. Je l'ai enregistré, je l'ai filtré, et je le vends maintenant sous le nom de "Vibration de l'Abondance".

Si vous voulez devenir millionnaire en vendant de l'air, retenez bien ceci : le nez est le chemin le plus court vers le portefeuille, mais l'imagination est le chemin le plus court vers le nez. Ne perdez pas votre temps à fabriquer des choses que les gens peuvent toucher. Les choses que l'on touche se cassent, s'usent et demandent un service après-vente. Vendez des sensations virtuelles. Vendez des mirages olfactifs. Vendez la certitude que, quelque part entre le processeur et la dalle de verre, se cache le secret d'une vie meilleure qui sent la lavande binaire.

Et si un jour la police ou une association de consommateurs vient frapper à votre porte pour vous demander où est le produit, contentez-vous de respirer profondément, de sourire avec condescendance et de leur dire : "Vous sentez ça ? C'est l'odeur de la liberté. Mais bon, avec votre nez de fonctionnaire, je doute que vous puissiez capter les nuances de ma blockchain aromatique."

Ensuite, bloquez-les. Un millionnaire ne perd pas son temps à expliquer les couleurs à des aveugles, ni les odeurs à des gens qui respirent encore gratuitement. L'air est une ressource trop précieuse pour être laissée aux mains de ceux qui ne savent pas comment le facturer.

À l'heure où je vous parle, mon compte bancaire sent la rose, et mon écran, lui, ne sent strictement rien. Mais qu'importe ? Tant que le million de personnes qui ont

acheté mon "Air-Fi" sont convaincues que leur chambre sent le yacht de luxe, le monde est en ordre. La vérité est une molécule instable ; l'arnaque, elle, est une fragrance éternelle.

Chapitre 5

La Méthode Miracle : Apprendre à ne rien faire pour 380 millions

Installez-vous confortablement. Ajustez votre fauteuil de bureau ergonomique payé à crédit, buvez une gorgée de ce café dégueulasse qui vous sert de carburant pour vos rêves de grandeur, et préparez-vous à vivre l'épiphanie de votre minable existence. Vous venez de déboursier 997 euros – prix d'ami, offre limitée aux 10 000 premiers génies – pour télécharger mon PDF intitulé : *« La Méthode Miracle : Apprendre à ne rien faire pour 380 millions »*.

Vous avez cliqué sur le lien de téléchargement avec la main tremblante d'excitation, n'est-ce pas ? Vous vous attendiez à des graphiques complexes, à des schémas en pyramide (parce que c'est solide, une pyramide), à des citations de Sun Tzu réinterprétées par un mec en Tesla, ou peut-être à une formule mathématique secrète impliquant le cours du Bitcoin et la phase lunaire.

À la place, vous avez ouvert le fichier. Page 1 : Blanche. Page 2 : Blanche. Page 3 : Encore plus blanche, d'un blanc presque agressif, le genre de blanc qui vous rappelle que vous n'avez pas repeint votre plafond depuis 2012. Et ainsi de suite, jusqu'à la page 11.

Je peux imaginer votre tête. Ce moment délicieux où vos neurones, d'ordinaire si lents, tentent de traiter l'information. Vous avez vérifié votre connexion Wi-Fi. Vous avez rafraîchi la page. Vous avez même secoué votre tablette, comme si la richesse allait en tomber si vous l'agitez assez fort. Mais non. Douze pages de vide absolu. Le néant numérique. Le silence en format A4.

Et puis, sur la douzième page, en bas à droite, écrit en police Helvetica taille 8 (la police des gens qui n'ont rien à prouver), il y a cette unique phrase : *« Si vous lisez ceci, c'est que vous venez de me donner 1000 balles pour du vent. Le secret de la richesse, c'est de trouver un million d'abrutis capables de faire exactement la même chose. Cordialement, Bisous. »*

Bienvenue dans le moteur de ma machine à cash. C'est ici que la magie opère. C'est ici que l'on sépare les loups des moutons, et que l'on tond les moutons pour se tricoter des pulls en cachemire avec leur propre laine de crédulité.

Vous êtes choqué ? Vous vous sentez insulté ? Vous allez m'envoyer un mail incendiaire pour réclamer un remboursement ? Allez-y. Mon service après-vente est géré par une intelligence artificielle programmée pour répondre exclusivement par des emojis de licornes et des liens vers des vidéos de méditation transcendante. Pourquoi ? Parce qu'un millionnaire ne discute pas avec les "mécontents". Le mécontentement est une émotion de pauvre. C'est une vibration basse. Si vous voulez atteindre les 380 millions de mon titre, vous devez apprendre à vibrer plus haut, quelque part entre l'arrogance pure et l'absence totale de scrupules.

Analysons scientifiquement la puissance de ces 12 pages blanches. C'est ce que j'appelle l'Homéopathie Financière. Plus le contenu est dilué, plus il est efficace. En ne vous donnant rien, je vous ai tout donné. Je vous ai offert le miroir le plus pur de votre propre bêtise. Et la connaissance de soi, paraît-il, n'a pas de prix. Sauf que si, elle en a un : c'est le montant de votre virement Stripe.

Le génie de la Méthode Miracle réside dans son minimalisme. Produire du contenu, c'est fatigant. Il faut écrire des trucs, vérifier des sources, faire semblant d'avoir un raisonnement logique. C'est du travail. Or, comme le titre l'indique, le but est d'apprendre à *ne rien faire*. Si j'avais écrit un vrai livre de 300 pages, j'aurais travaillé. J'aurais été un esclave de la plume. En vous vendant du vide, je suis le seul ici qui applique réellement la méthode. Je suis le cas d'étude. Je suis l'exemple

vivant. Je ne fais rien, et je gagne des millions. Si vous étiez un peu plus malins, vous n'auriez pas demandé un remboursement, vous m'auriez applaudi debout devant votre écran.

Mais ne vous inquiétez pas, je connais votre psychologie. Vous n'allez pas crier sur tous les toits que vous vous êtes fait pigeonner par un mec qui vend des PDF vides. Non, votre ego est bien trop fragile pour ça. Vous allez faire ce que font tous les membres de cette espèce fascinante qu'on appelle les "investisseurs en formation en ligne" : vous allez mentir.

Vous allez aller sur LinkedIn, vous allez poster un selfie avec un air inspiré, et vous allez écrire : *« Je viens de terminer la Méthode Miracle. Une claque monumentale. Une déconstruction totale de nos schémas mentaux. Parfois, le silence en dit plus que les mots. Mindset HighTicket LibertéFinancière. »*

Et là, mes chers amis, le cycle de la vie – la vraie, celle qui sent l'argent frais – pourra recommencer. Vos contacts, ces autres assoiffés de succès facile qui passent leurs journées à scroller dans l'espoir de trouver une sortie de secours à leur vie de bureau, vont mordre à l'hameçon. Ils vont vous demander : « C'est quoi le secret ? ». Et vous, pour ne pas passer pour le dernier des imbéciles, vous allez leur répondre : « C'est trop complexe pour être expliqué. Il faut le vivre. Achète la formation. »

Félicitations. Vous venez de devenir un agent commercial non rémunéré pour mon empire du néant. C'est ça, la blockchain aromatique. C'est ça, la puissance de l'Air-Fi.

Certains esprits chagrins appelleraient ça une pyramide de Ponzi. Quelle vulgarité. Le terme exact est "Écosystème Circulaire de Valorisation de l'Immatériel". C'est beaucoup plus chic sur un CV. On ne vole pas de l'argent, on recycle l'espoir. L'espoir est la seule ressource renouvelable à l'infini. Le pétrole s'épuise, l'eau devient rare, mais le réservoir de gogos prêts à payer pour devenir riches sans lever le petit doigt

est un puits sans fond. C'est la nappe phréatique de mon style de vie.

Imaginez l'économie mondiale si tout le monde adoptait ma méthode. Plus d'usines, plus de pollution, plus de stress lié à la production d'objets inutiles. Juste des millions de gens se vendant mutuellement des pages blanches dans un ballet majestueux de transactions numériques. C'est l'écologie ultime. C'est le zéro déchet appliqué au capitalisme. Je devrais probablement recevoir le prix Nobel de la Paix, ou au moins une réduction fiscale pour service rendu à la planète.

Mais revenons à vos 380 millions. Comment les atteindre avec mes pages blanches ? C'est une question de volume, mon petit bouchon. Si vous vendez du rien à 1000 euros, il vous faut 380 000 clients. Ça paraît beaucoup ? Pas sur une planète de 8 milliards d'habitants où la moitié des gens pensent que la Terre est plate et que les cristaux guérissent le cancer du côlon. Votre marché est colossal. Il suffit de cibler les bons mots-clés : "passif", "automatique", "quitter la rat race", "devenir alpha".

Utilisez des images de lions. Les gens adorent les lions. Pourquoi ? Parce que le lion ne travaille pas. Il dort 20 heures par jour, il rugit un coup et il laisse les lionnes faire tout le boulot. Le lion est l'investisseur immobilier du règne animal. Soyez le lion. Vendez la savane, même si vous ne possédez qu'un bac à litière.

Et si jamais, dans un accès de lucidité passagère, vous vous demandez si tout cela est moral, respirez un grand coup. Sentez-vous cette petite pointe de culpabilité ? C'est la pauvreté qui essaie de rentrer par vos narines. Chassez-la. La morale a été inventée par des gens qui n'ont pas les moyens de se payer des avocats à 800 dollars l'heure. Dans mon monde, le seul péché capital, c'est d'avoir un solde bancaire inférieur à sept chiffres.

Alors, fermez ce PDF. Regardez ces pages blanches jusqu'à ce que vos yeux brûlent. Laissez la pureté du vide envahir votre esprit. Vous n'avez rien appris, et c'est exactement ce que vous avez payé. Maintenant, allez chercher vos propres abrutis. Ils

vous attendent, la carte bleue entre les dents, prêts à acheter leur part de liberté parfumée à l'encre invisible.

Le monde appartient à ceux qui se lèvent tôt pour ne rien produire, et qui se couchent tard en comptant l'argent de ceux qui croient encore que le travail est une vertu. La vérité est peut-être une molécule instable, mais votre naïveté, elle, est mon placement le plus sûr.

Allez, circulez. J'ai un autre PDF à ne pas écrire. J'ai décidé que le prochain s'appellerait "Comment devenir invisible fiscalement en vivant dans un nuage". Ça va se vendre comme des petits pains. Des petits pains sans gluten, sans farine et sans cuisson. Juste l'idée du pain. À 2000 euros la miche.

Bisous financiers.

Chapitre 6

L'Eau de Bain était trop concrète : L'adieu aux molécules

Le problème avec l'eau, c'est que ça mouille. Et le problème avec ce qui mouille, c'est que ça finit toujours par fuir, par moisir ou, pire encore, par attirer l'attention de la douane.

Rappelez-vous cette époque bénie, mais technologiquement préhistorique, où des influenceuses aux cheveux pastel vendaient des petits bocaux d'eau de bain à des types qui n'avaient pas vu la lumière du jour depuis la sortie de World of Warcraft. C'était un éclair de génie marketing, certes, mais c'était une hérésie logistique. Expédier du liquide par la poste ? À quel moment avez-vous perdu le sens des réalités ? L'eau, c'est lourd. L'eau, ça s'évapore. Et surtout, l'eau est composée de molécules. Or, les molécules, c'est pour les pauvres. C'est pour ceux qui travaillent encore dans le secteur "primaire", vous savez, ces gens qui touchent des objets avec leurs mains sales.

Si vous voulez vraiment devenir riche en exploitant la bêtise humaine, vous devez comprendre une règle fondamentale : la matière est une entrave à la marge bénéficiaire.

Dès que vous vendez un objet physique, vous entrez dans le royaume de la souffrance. Il y a la fabrication (beurk), le stockage (cher) et les frais de port (l'enfer sur terre). Sans compter que si le bocal se casse pendant le transport, votre client — appelons-le Célestin, 34 ans, vit chez sa mère — va vous envoyer un mail incendiaire parce que son "essence de déesse" a repeint le carton de livraison. Vous perdez du temps, de l'argent et votre dignité de prédateur financier.

La solution ? L'adieu total aux molécules. Nous entrons dans l'ère de la dématérialisation absolue, là où le produit n'est plus une chose, mais une rumeur, une vibration, un concept que l'on facture au prix fort.

Regardez-moi dans les yeux (enfin, imaginez que je vous regarde depuis mon yacht virtuel acheté avec votre argent) : pourquoi s'emmerder à remplir des bouteilles d'eau de source alors qu'on peut vendre "l'intention d'hydratation" ? J'ai récemment conseillé un client qui voulait lancer une marque de jus de fruits detox. Je lui ai dit : "Tu es un idiot. Le jus de fruit, ça pourrit. Vend-leur la Fréquence Vibratoire du Pamplemousse."

Le concept est simple : vous ne livrez rien. Vous envoyez un e-mail avec un fichier JPEG vide (le "Lien de Connexion Astrale") et vous expliquez à l'abruti que, s'il se concentre très fort sur l'image en tenant son verre d'eau du robinet, les propriétés moléculaires du pamplemousse vont se transférer par physique quantique de comptoir. Prix de revient : 0,00 euro. Prix de vente : 149 euros l'abonnement mensuel. Pas de stock. Pas de logistique. Pas de SAV, car si ça ne marche pas, c'est que le client "bloque son énergie positive". C'est sa faute. C'est toujours sa faute.

C'est là que réside la beauté du business de l'air. La molécule est une preuve. Elle est traçable. Elle est quantifiable. Si je vous vends un kilo de sucre et qu'il n'y a que 900 grammes, vous pouvez porter plainte. Mais si je vous vends "l'Esprit de la Prospérité" contenu dans une boîte vide que je ne vous enverrai jamais par "souci d'empreinte carbone", comment allez-vous prouver que vous n'avez rien reçu ? Vous ne pouvez pas. Vous êtes coincé dans le royaume du pur ressenti.

Et le ressenti, mes chers pigeons, est le marché le plus porteur du XXI^e siècle.

Dites-vous bien une chose : chaque fois que vous touchez un produit physique, vous payez pour la gravité. Vous payez pour le pétrole des camions. Vous payez pour le carton. C'est tellement... concret. C'est tellement 1995. Le vrai luxe, c'est le néant.

Le néant ne se casse pas. Le néant ne périmé pas. Le néant est parfaitement écologique (zéro émission, sauf celle de votre ego).

Prenons l'exemple des NFTs. C'était l'échauffement. On a réussi à vendre des liens URL vers des dessins de singes déshydratés pour le prix d'un appartement à Levallois-Perret. Mais c'était encore trop complexe. Il fallait une blockchain, des portefeuilles numériques, de l'électricité. Trop de molécules. Trop de frottements.

La prochaine étape, c'est ce que j'appelle le "Silent Selling". Je vends le silence. Je vous facture l'absence de bruit dans un monde saturé. Vous me payez 500 euros par mois, et en échange, je m'engage solennellement à ne RIEN vous envoyer. Pas de newsletter, pas de produit, pas de contact. Rien. C'est le "Forfait Vide Absolu". Si vous recevez quelque chose de ma part, vous pouvez résilier. C'est le seul contrat au monde où l'inexécution est la preuve du service rendu. Et croyez-le ou non, j'ai déjà une liste d'attente. Les gens sont tellement désespérés d'exister qu'ils sont prêts à payer pour que le néant porte leur nom.

Vous devez cultiver ce mépris pour la matière. La matière, c'est pour les gens qui ont besoin de preuves. Les riches, les vrais, n'ont besoin que de narratifs.

Quand vous vendez de l'air, vous ne vendez pas un gaz composé d'azote et d'oxygène. Non, ça c'est pour les scientifiques boutonneux. Vous vendez "L'Oxygène des Cimes Interdimensionnelles". Vous expliquez que l'air contenu dans votre flacon (qui est vide, bien sûr, mais "scellé sous vide quantique") a été récolté par des moines muets au sommet d'une montagne qui n'existe sur aucune carte. Si le client ouvre le flacon et ne sent rien, vous lui riez au nez avec condescendance : "Évidemment, vos récepteurs sensoriels sont encore pollués par le gluten et les ondes 5G. Continuez la cure pendant six mois, à 300 euros le flacon, et vos sens s'ouvriront enfin."

C'est là que le génie opère. Vous ne fuyez plus les fuites de bocaux, vous transformez l'absence de bocal en argument de vente "minimaliste". Les frais de port ne sont plus

un coût, ils deviennent des "Frais d'Activation de Conscience" que vous encaissez sans même avoir à imprimer une étiquette d'envoi.

Le monde est une immense salle de stand-up où le public paie pour se faire insulter, pourvu que l'insulte soit emballée dans un papier cadeau invisible. L'eau de bain était une erreur de jeunesse. C'était trop tactile. Trop réel. Pour réussir, vous devez devenir des architectes du vide. Vous devez apprendre à chérir l'immatériel comme un avare chérit ses pièces d'or.

Car au final, qu'est-ce qui a le plus de valeur ? Un litre d'eau que vous allez boire et évacuer dans les toilettes dans deux heures, ou l'idée géniale que vous êtes quelqu'un de spécial parce que vous avez acheté "l'Éther de la Sagesse" à un mec en col roulé sur Internet ? La réponse est dans votre compte en banque, et la mienne est dans le mien.

D'ailleurs, pendant que vous lisiez ces lignes, j'ai débité votre carte bleue pour "Frais de Lecture Cinétique". Ne cherchez pas la ligne sur votre relevé, elle est encodée en écriture sympathique. C'est immatériel. C'est pur. C'est magnifique.

Maintenant, respirez un grand coup. Cet air que vous venez d'aspirer ? Il est gratuit pour l'instant. Mais donnez-moi encore quelques chapitres, et je vous expliquerai comment je vais vous faire payer une taxe sur chaque inspiration, simplement en vous convainquant que l'air ambiant est de basse qualité et que seul mon "Air Premium par Abonnement" peut sauver vos poumons de la médiocrité ambiante.

Allez, dégagez. La présence physique me donne de l'urticaire. Heureusement que vous n'êtes qu'une série de pixels sur un écran. Des pixels... encore trop de matière à mon goût. Vivement que je puisse vous vendre ce livre directement par télépathie, sans même avoir à l'écrire. Ça, ce serait le braquage ultime. Le livre sans mots, vendu à prix d'or à des gens sans cervelle. Le rêve moléculaire est mort. Vive le vide. Et surtout, vive votre pognon, qui lui, étrangement, reste la seule chose concrète que je

tolère encore dans mon univers.

Chapitre 7

Le Service Après-Vente du Néant : 'Je n'ai rien reçu' - 'Exactement !'

Écoutez-moi bien, bande de somnambules du shopping. On arrive au moment le plus savoureux de toute entreprise de prédation commerciale : le moment où le client, ce petit mammifère crédule avec un numéro de carte bleue tatoué sur la rétine, commence à sortir de sa transe. C'est la phase du « réveil du pigeon ». Et pour gérer ça, j'ai mis au point une équipe de Service Après-Vente (SAV) composée exclusivement de nihilistes diplômés et de moines bouddhistes ayant mal tourné.

Parce que, soyons honnêtes : quand on vend du vide à 400 euros le litre, le SAV n'est pas là pour résoudre des problèmes techniques. Il n'y a pas de problème technique avec le néant. Le néant ne tombe pas en panne. Le néant ne nécessite pas de mise à jour logicielle. Le néant est, par définition, parfait dans sa nullité. Le seul problème, c'est le cerveau de l'acheteur, ce vestige archaïque qui s'obstine à vouloir de la « matière ».

Imaginez la scène. Un centre d'appels quelque part dans un bunker climatisé. Au bout du fil, un certain Jean-Marc, cadre moyen qui a craqué un soir de solitude pour mon offre « Air Pur de l'Himalaya Distillé par Télépathie ».

— « Allô ? Oui, bonjour... Je vous appelle parce que j'ai bien reçu mon colis, mais... enfin, le carton est vide. »

C'est là que le génie entre en scène. Mon agent de support, appelons-la Sybille pour le côté mystique, ne s'excuse jamais. Elle prend une voix profonde, presque sensuelle, comme si elle s'adressait à un enfant un peu lent ou à un philosophe grec.

— « Monsieur, vous dites que le carton est vide. Mais par rapport à quoi ? Par rapport à vos attentes limitées de consommateur de plastique, ou par rapport à l'immensité de l'expérience que nous vous avons vendue ? »

Le Jean-Marc bafouille. C'est mon moment préféré.

— « Bah... par rapport à rien. Il n'y a rien dedans. Même pas un sachet de protection. Juste de l'air. »

— « Exactement ! » s'exclame Sybille. « Félicitations ! Vous avez enfin compris l'essence de notre produit. Vous avez reçu l'Exactitude. Imaginez si nous avions mis du papier bulle ? Nous aurions pollué la pureté de l'Air de l'Himalaya avec des émanations de polymères bas de gamme. Vous avez payé pour du vide absolu, et vous osez vous plaindre d'avoir reçu... du vide ? Monsieur, vous êtes en train de vivre un paradoxe de gratitude. »

Le secret d'un bon SAV quand on vend du vent, c'est de transformer la déception du client en un manque de culture de sa part. Il faut le culpabiliser de son propre matérialisme. S'il se plaint qu'il n'y a rien, c'est qu'il est trop rustre, trop « physique », trop attaché aux basses vibrations de la matière pour apprécier la subtilité de mon escroquerie... pardon, de mon offre.

Un jour, un client particulièrement teigneux nous a envoyé une photo de son carton avec une règle graduée pour prouver qu'il n'y avait aucune variation de pression à l'intérieur. Mon équipe lui a répondu avec un mail de trois pages sur la « Physique Quantique de l'Absence ». On lui a expliqué que notre air était « superposé » : tant qu'il n'ouvrait pas la boîte, l'air était à la fois de l'Himalaya et de la banlieue de Charleroi, mais qu'en l'ouvrant comme un barbare, il avait provoqué l'effondrement de la fonction d'onde et détruit la valeur du produit. Résultat ? Il s'est excusé. Il a culpabilisé d'avoir cassé le jouet quantique à 600 balles par sa simple curiosité de singe savant.

Vous trouvez ça cruel ? Mais regardez-vous. Vous passez vos journées à acheter des skins dans des jeux vidéo pour des avatars qui n'existent pas. Vous achetez des cryptomonnaies qui ne sont que des suites de chiffres stockées sur des serveurs qui brûlent la planète. Moi, au moins, je suis honnête : je vous vends le degré zéro de l'existence. Je vous vends la liberté de ne rien posséder du tout.

Parfois, un client appelle pour un remboursement.

— « Je veux qu'on me rende mon argent. Je n'ai rien reçu. »

C'est là qu'on sort l'artillerie lourde. L'argument de la logistique du néant.

— « Monsieur, nous comprenons votre frustration. Mais le transport du vide est l'opération la plus coûteuse de la logistique moderne. Maintenir l'absence totale de particules dans un colis tout au long de la chaîne d'approvisionnement demande une énergie colossale. Vous ne payez pas pour l'air, vous payez pour l'infrastructure nécessaire à ce que rien d'autre ne vienne contaminer votre néant. Les frais de retour pour du vide s'élèvent donc à 110 % du prix initial, en raison de la taxe sur la décompression ontologique. Souhaitez-vous vraiment procéder ? »

Généralement, ils raccrochent. Ils préfèrent garder leur boîte vide sur une étagère, en disant à leurs amis que c'est un « concept minimaliste scandinave », plutôt que d'admettre qu'ils se sont fait braquer par une voix suave au téléphone.

C'est ça, le génie du Service Après-Vente du Néant : on ne vend pas une solution, on vend une supériorité intellectuelle. On explique au client que s'il ne voit rien, c'est parce qu'il est aveugle aux choses de l'esprit. On lui vend un miroir de sa propre bêtise, mais avec un cadre tellement doré qu'il finit par se trouver beau dedans.

Tenez, pas plus tard qu'hier, une dame nous a appelés parce qu'elle avait commandé notre pack « Silence Éternel » (une clé USB vide dans un écrin en velours).

— « Ma clé USB ne contient aucun fichier, elle est illisible ! »

— « Madame, avez-vous essayé de ne pas l'insérer ? »

— « Pardon ? »

— « Le Silence Éternel ne s'écoute pas avec les oreilles ou avec un port USB 3.0. Il s'écoute avec l'âme. En essayant de la brancher, vous avez tenté de numériser l'indicible. Vous avez corrompu le silence avec des électrons. »

Elle a fini par nous commander le pack de nettoyage « Désinfectant pour Pensées Négatives » (un flacon pulvérisateur rempli d'eau du robinet, 85 euros hors taxes).

Vous voyez, public chéri, l'arnaque n'est pas dans le produit. Le produit n'existe pas. L'arnaque est dans la relation. C'est un tango entre mon audace et votre besoin désespéré de remplir le vide de votre existence par d'autres formes de vide, plus prestigieuses, plus chères, plus « brandées ».

Vous êtes des génies. Vraiment. Parce que sans votre capacité infinie à justifier l'injustifiable pour ne pas passer pour des imbéciles auprès de votre banquier, je serais obligé de travailler pour de vrai. Et franchement, bosser, c'est tellement... matériel. C'est sale. Ça fait transpirer. Et la sueur, ça s'évapore. C'est de l'air qui s'en va. Autant vous le vendre directement avant qu'il ne s'échappe de mes pores, non ?

Allez, maintenant, fermez ce livre (ou cette fenêtre de navigateur, espèce de rat avare qui n'a même pas acheté la version papier). Vous avez l'impression de n'avoir rien appris ? De n'avoir rien retenu ? De n'avoir rien lu d'utile ?

Exactement. Mission accomplie. C'était le SAV de votre temps de cerveau disponible. Et devinez quoi ? Aucun remboursement n'est possible. Le temps, c'est comme mon Air Premium : une fois que vous l'avez respiré, il appartient au passé. Et le passé, c'est mon domaine de prédilection, parce qu'il n'existe plus. C'est le vide ultime.

Maintenant, circulez. Et n'oubliez pas de laisser un avis cinq étoiles pour dire à quel point ce néant a changé votre vie. Plus vous mentirez aux autres, plus vous vous

convaincrez que vous n'êtes pas le dindon de la farce. C'est la base de la vie en société. C'est la base de ma fortune.

Bisous sur vos comptes en banque agonisants.

Chapitre 8

La Philanthropie de l'Air : Sauver la planète en ne produisant rien

Regardez-vous. Non, vraiment, jetez un œil dans le miroir avant de continuer à lire ces lignes que vous avez probablement piratées sur un site de PDF douteux. Vous voyez cette ride d'anxiété entre vos deux sourcils ? C'est la culpabilité environnementale. C'est le poids de chaque paille en plastique que vous avez utilisée en 2012 et qui, à l'heure où je vous parle, est en train de perforer le duodénum d'une tortue luth en Polynésie.

Vous vous sentez mal, n'est-ce pas ? Vous aimeriez sauver la banquise, mais vous aimez aussi beaucoup trop votre confort climatisé et vos livraisons Amazon de gadgets inutiles fabriqués par des orphelins au bout du monde. C'est là que j'interviens. Car, voyez-vous, je ne suis pas seulement un génie de l'arnaque — pardon, du marketing disruptif — je suis aussi, et de loin, le plus grand philanthrope écologiste que cette planète ait porté.

Elon Musk veut envoyer des bagnoles sur Mars ? Pathétique. Bill Gates veut vous faire bouffer du steak de synthèse à base de levure et de désespoir ? Petit joueur. Moi, je sauve la Terre en ne faisant absolument rien. Et mieux encore : je vous fais payer pour ça.

Bienvenue dans l'ère de la Philanthropie de l'Air.

Analysons froidement la situation. Qu'est-ce qui détruit la planète ? La production. L'extraction. Le transport. La transformation. Pour vous vendre un iPhone, il faut éventrer le Congo pour le cobalt, polluer les rivières chinoises pour l'assemblage, et

cramer des milliers de tonnes de kérosène pour acheminer l'engin jusqu'à votre main moite. C'est épuisant. C'est sale. C'est ringard.

Moi, mon produit phare, c'est le Vide™.

Réfléchissez deux secondes (je sais, c'est dur, mais faites un effort) : quel est le bilan carbone d'un produit qui n'existe pas ? Il est de zéro. Zéro absolu. Ma chaîne logistique ? inexistante. Mes usines ? Des courants-d'air dans mon esprit fertile. Mes stocks ? L'infini de l'atmosphère. Quand je vous vends une "Cure de Respiration Astrale" à 499 euros le flacon vide, je ne mobilise aucun semi-remorque. Je n'utilise aucun solvant chimique. Je n'exploite aucun enfant dans une mine de lithium (enfin, sauf pour taper mes mails, mais c'est du télétravail, donc c'est "green").

Je suis l'apôtre de la dématérialisation ultime. Je suis le seul capitaliste au monde dont l'expansion économique réduit mécaniquement l'entropie de l'univers. Plus je deviens riche, moins il y a d'objets physiques sur cette planète, et donc, moins il y a de pollution. Je devrais être canonisé par Greenpeace. Je devrais avoir mon visage sculpté dans un iceberg avant qu'il ne fonde.

Mais le génie de la Philanthropie de l'Air ne s'arrête pas à l'absence de production. Le véritable coup de maître, c'est de transformer votre sentiment de culpabilité en un actif financier.

Vous connaissez les "crédits carbone" ? C'est ce système merveilleux où les multinationales achètent le droit de polluer en payant des gens pour ne pas couper des arbres qu'ils n'avaient de toute façon pas l'intention de couper. C'est brillant. C'est la vente de l'abstention. Eh bien, j'ai appliqué ce modèle à votre petite vie de consommateur minable.

Quand vous achetez mon "Pack Éco-Néant", vous n'achetez pas un objet. Vous achetez la certitude que, pendant les dix minutes où vous avez été occupé à vider

votre compte en banque sur mon site, vous n'avez pas acheté un truc en plastique qui aurait fini dans l'estomac d'un albatros. Je vous facture votre propre inaction. C'est de la taxe sur la flemme, packagée comme un acte héroïque pour la biodiversité.

"Mais monsieur l'Escroc," me direz-vous avec cette petite voix de syndicaliste dépressif, "si vous ne produisez rien, vous ne créez pas de valeur !"

Pauvre fou. La valeur, c'est une construction sociale, comme le genre ou la politesse. La valeur de mon Air Premium réside dans son absence totale d'impact. Dans un monde saturé de déchets, le luxe ultime, c'est le rien. Je vous vends de l'espace. Je vous vends de la légèreté. Je vous vends la possibilité de vous regarder dans une glace en vous disant : "Aujourd'hui, j'ai dépensé mon salaire mensuel dans du vent, donc je n'ai pas contribué à l'industrie textile ultra-polluante."

C'est ce que j'appelle le "Clean-Washing Inversé". Au lieu de peindre mes usines en vert, je supprime l'usine et je garde juste la peinture. Et comme la peinture pollue aussi, je supprime la peinture et je vous décris la couleur verte par mail. Facturé 150 euros la description, hors taxes.

Et parlons de la Philanthropie, la vraie. Celle qui donne son nom à ce chapitre.

Chaque fois qu'un abruti — c'est-à-dire vous — me verse de l'argent pour rien, je réinvestis cet argent dans... ma propre qualité de vie. Vous trouvez ça égoïste ? Pas du tout. C'est de l'écologie appliquée. En centralisant la richesse entre mes mains, j'empêche des milliers de gens comme vous de l'utiliser pour acheter des billets d'avion low-cost, des SUV d'occasion ou des steaks hachés premier prix. En vous appauvrissant, je réduis votre pouvoir de nuisance écologique.

Je suis le prédateur alpha de votre pouvoir d'achat, et en tant que tel, je régule la population de consommateurs. Je suis le loup qui mange les moutons pour éviter qu'ils ne broutent toute l'herbe de la prairie. Moins vous avez d'argent, plus la planète

respire. Ma fortune est un sanctuaire pour le climat. Chaque yacht que je m'achète (avec votre pognon) est un yacht que vous ne vous achèterez jamais. Et comme je n'en achète qu'un seul, alors que vous êtes des millions, le gain net pour l'atmosphère est colossal. De rien. C'est cadeau.

D'ailleurs, j'ai lancé récemment la fondation "Air Sans Frontières". Le concept est simple : vous donnez de l'argent pour que j'envoie des boîtes vides dans les pays du tiers-monde. Pourquoi ? Pour les sensibiliser au minimalisme. Pourquoi leur envoyer du riz ou des médicaments, ce qui demande des camions, du fuel et de l'emballage, alors qu'on peut leur envoyer le concept de la satiété par l'esprit ? C'est pur. C'est noble. C'est surtout totalement détaxé.

Mais revenons à vous, cher lecteur, qui commencez sans doute à comprendre que votre stupidité est le moteur de la transition énergétique.

Vous voulez être un "consomm'acteur" ? Arrêtez d'acheter des brosses à dents en bambou qui viennent de Shangai. Arrêtez de trier vos déchets alors que le concept même de déchet est une insulte à mon business model. Le seul déchet, dans mon entreprise, c'est vous, une fois que je vous ai essoré. Mais comme vous êtes biodégradables (enfin, je l'espère pour vos proches), vous êtes le seul produit de ma chaîne qui respecte les normes environnementales.

Imaginez un monde où tout le monde suivrait mon exemple. Un monde où les magasins seraient vides, où les sites d'e-commerce ne vendraient que des adjectifs, où la Bourse ne coterait que des intentions. Ce serait le paradis sur Terre. Un silence absolu. Une pureté cristalline. La température redescendrait de 4 degrés en une semaine parce que plus personne ne ferait tourner un seul moteur, trop occupés qu'ils seraient à méditer sur le Vide Premium qu'ils viennent de s'offrir en trois fois sans frais.

Je suis le messie du Néant. Le prophète de l'Inexistence.

Alors, la prochaine fois que vous passerez devant une boutique de luxe, ne soyez pas triste de ne pas pouvoir vous offrir ce sac en cuir de crocodile albinos.

Connectez-vous plutôt sur mon application "Oxygène+" et achetez-vous une "Inhalation de Conscience Pure" pour la modique somme de 85 euros. Vous recevrez une notification push vous confirmant que vous venez de respirer.

C'est immatériel. C'est inutile. C'est hors de prix.

Et c'est la seule façon de prouver que vous aimez vraiment cette planète.

Parce qu'au fond, la Terre ne nous demande qu'une seule chose : qu'on arrête de la toucher. Et moi, je vous fais payer pour garder les mains dans vos poches. Si ce n'est pas de la philanthropie, je ne sais pas ce que c'est.

Maintenant, respirez un grand coup. Voilà. Ça, c'était ma respiration gratuite de bienvenue. La prochaine est facturée. Si vous ne payez pas, merci de bien vouloir arrêter de respirer immédiatement pour ne pas voler mon stock. La planète vous remerciera de votre sacrifice. Et moi, j'aurai une part de marché en moins à gérer, ce qui réduira encore mon empreinte numérique.

Tout le monde est gagnant. Surtout moi. Surtout l'Air. Surtout mon compte aux Caïmans, qui est, comme par hasard, situé sur une île qui ne sera pas submergée par les eaux grâce à mes efforts constants pour ne rien foutre.

Allez, circulez, il n'y a rien à voir. Et c'est justement ça qui coûte cher.

Chapitre 9

Fortune à 380 millions : Le PIB d'un petit pays fondé sur des courants d'air

Posez ce latte à six euros et asseyez-vous. On va parler de chiffres, les vrais, pas ceux que vous griffonnez fébrilement sur vos déclarations d'impôts en espérant que l'algorithme de Bercy soit aussi aveugle que votre ex. À l'instant où je vous parle, ma fortune personnelle pèse 380 millions d'euros. Si j'étais une nation, je serais le Dominion de l'Air Pur, et j'aurais probablement un siège à l'ONU juste à côté de Tuvalu, sauf que moi, mon territoire ne risque pas de couler puisqu'il est littéralement composé de vent.

Visualisez un instant le PIB du Groenland ou de la Gambie. Des gens y travaillent. Ils pêchent, ils extraient du phosphate, ils cultivent des arachides, ils se lèvent à quatre heures du matin pour que le monde tourne. Moi ? J'ai généré la même valeur ajoutée en restant en peignoir de soie et en cliquant sur « Envoyer » à 11h45, juste avant que mon masseur n'arrive.

C'est là que réside toute la beauté de l'arnaque moderne. Pardon, de l'« économie de la valeur immatérielle ».

Faisons un petit voyage mental, voulez-vous ? Imaginez une usine de textile à Chittagong, au Bangladesh. C'est un bâtiment qui ressemble à un hangar à avions après une attaque de termites. À l'intérieur, il fait 42 degrés à l'ombre, mais il n'y a pas d'ombre. Trois mille ouvrières sont courbées sur des machines à coudre Singer qui hurlent comme des damnés. Elles assemblent des tee-shirts en coton bio – ironie suprême – pour une marque suédoise qui prétend sauver les ours polaires.

Pour que cette usine génère un profit net de 1 000 euros, il faut transformer des tonnes de fibres, consommer des millions de litres d'eau, teindre le tout avec des produits chimiques qui rendraient une tortue ninja dépressive, et expédier des containers entiers à travers deux océans. C'est ce qu'on appelle « le travail acharné ». C'est noble, c'est concret, et c'est surtout une stratégie de gros naze pour devenir riche.

À l'autre bout de la chaîne trophique, il y a moi.

Mon « usine » est située entre mes deux oreilles, et mon seul outil de production est un bouton « Send » sur une interface de gestion de certificats carbone de luxe. Quand je vends un pack de « Neutralité Respiratoire Premium » à une multinationale de la tech qui a besoin de se racheter une conscience parce que ses serveurs font bouillir les océans, je ne produis rien. Je n'ai pas de stock. Je n'ai pas de logistique. Mon empreinte carbone est celle d'un moineau anémié.

Je clique. *Clic.*

Le bruit du clic est la seule chose physique que je produis. Et ce clic vient de déclencher un virement de sept millions d'euros. Comparez l'énergie dépensée. L'ouvrière de Chittagong a brûlé 2 500 calories pour gagner de quoi s'acheter un bol de riz et un nouveau ruban. J'ai brûlé 0,002 calorie pour m'acheter un vignoble en Toscane.

Le ratio effort/profit est tellement indécent qu'il devrait être étudié dans les écoles de physique comme une anomalie de l'espace-temps. Je suis le trou noir de l'économie mondiale : j'aspire tout l'argent sans rien laisser échapper, pas même un photon de valeur tangible.

Certains moralistes de comptoir, probablement vêtus de velours côtelé et sentant le tabac froid, diront : « Mais vous vendez du vide ! ».

Mais oui, abruti ! C'est précisément là que réside le génie. Si je vendais des chaussures, je devrais m'inquiéter de la pointure, de la couleur, du cuir qui craquelle et de cet insupportable concept qu'on appelle le « Service Après-Vente ». Si votre chaussure prend l'eau, vous m'appelez pour gueuler. Si mon air ne vous rend pas plus pur, qu'allez-vous faire ? Porter plainte parce que le vide n'était pas assez rempli ? Appeler la police des courants d'air ?

Vendre du rien est la seule activité commerciale qui garantit une satisfaction client totale. Parce que personne ne sait à quoi ressemble le « rien » quand il est de mauvaise qualité. Mon « Air des Alpes suisses récolté à la pleine lune lors d'un solstice d'hiver » est identique à l'air que vous respirez dans le métro, à ceci près qu'il coûte 400 euros la bouffée et qu'il est livré dans une fiole en verre recyclé avec un certificat calligraphié par un stagiaire sous payé.

La magie, c'est que mes clients, ces fameux « abrutis » (ne le prenez pas personnellement, si vous lisez ce livre, vous êtes déjà en train de sortir de cette catégorie, ou du moins vous financez mon prochain yacht), ont besoin de ce vide. Ils en ont soif. Le monde est devenu tellement saturé d'objets, de plastique, de bruits et de notifications, que le vide est devenu le produit de luxe ultime.

Je ne vends pas de l'air. Je vends de l'absence. L'absence de culpabilité, l'absence de pollution, l'absence de réflexion.

Voyez-vous, le PIB d'un petit pays repose sur des infrastructures : des routes, des ports, des écoles. Mon PIB à moi repose sur une seule chose : la capacité de l'être humain à se sentir supérieur en achetant quelque chose qui n'existe pas. Mon compte en banque est une nation souveraine dont la seule ressource naturelle est la crédulité universelle. C'est une ressource renouvelable, inépuisable, et dont le cours ne fait que grimper à mesure que le niveau d'éducation moyen chute sur TikTok.

On me demande souvent : « Mais n'as-tu pas un remords ? En pensant à cette usine textile, à cette sueur, à cette souffrance ? »

Ma réponse est limpide comme un gaz rare : Non. Au contraire, je les aide. En vendant de l'air aux riches, j'évite qu'ils n'achètent plus de tee-shirts. En rendant le « rien » extrêmement cher, je deviens le premier écologiste de la planète. Je dématérialise la richesse. Si tout le monde devenait milliardaire en vendant du vent, la planète serait sauvée en quarante-huit heures. Plus besoin d'usines, plus besoin de pétrole. Juste des gens qui s'envoient des factures pour des concepts abstraits en buvant de l'eau déshydratée.

Regardez vos mains. Elles sont probablement moites. Pourquoi ? Parce que vous travaillez. Vous tapez sur un clavier, vous portez des cartons, vous servez des cafés. Vos mains produisent quelque chose de réel. Quelle horreur. Quel manque d'ambition.

Moi, mes mains sont impeccables. La seule corne que j'ai, c'est celle qui s'est formée sur mon index à force de valider des transactions bancaires à six zéros. C'est ma blessure de guerre. Mon stigmatisme de l'ère numérique.

Dans cette grande comparaison entre l'usine et le clic, n'oubliez jamais que l'usine appartient au passé. Elle appartient à l'ère de la matière, de la gravité, de la sueur. Le clic appartient à l'éther. À la fortune à 380 millions.

Vous voulez savoir ce que ça fait d'avoir le PIB de la Micronésie dans sa poche arrière ? Ça fait un léger courant d'air. Très frais. Très pur. Et surtout, excessivement cher.

Maintenant, si vous voulez bien m'excuser, je dois aller vérifier si le cours du silence a augmenté. J'ai prévu de vendre une demi-heure de "Soudine de Haute Altitude" à un fonds de pension californien. Ça va me prendre trois secondes. Le temps de cliquer sur ce magnifique, ce divin, ce transcendant bouton « Envoyer ».

Pendant ce temps, les ouvrières de Chittagong font une pause de cinq minutes. Elles boivent de l'eau tiède. Moi, je viens de gagner de quoi racheter leur usine, la raser, et vendre le terrain vague comme un « Espace de Méditation à Énergie Nulle ».

C'est ça, le progrès. C'est ça, le business. C'est ça, vendre de l'air aux abrutis. Et le pire, c'est que vous continuez à lire, en espérant que je vais vous donner le code promo pour le bouton magique.

Allez, respirez. C'est gratuit. Pour l'instant.

Chapitre 10

Le Syndrome de Stockholm Numérique : Pourquoi les clients en redemandent

Approchez, approchez. Ne soyez pas timides. Regardez-vous dans le miroir de votre smartphone — celui que vous avez payé le prix d'un rein d'occasion pour avoir exactement le même capteur photo que le modèle précédent, mais avec une bordure en titane recyclé par des moines aveugles. Vous voyez ce petit sourire nerveux ? Cette lueur d'autosatisfaction qui brille derrière votre cornée fatiguée par la lumière bleue ? C'est le signe clinique que vous êtes atteint. Félicitations : vous êtes en plein délire de Stockholm numérique.

Le syndrome de Stockholm classique, c'est pour les amateurs. C'est le banquier qui finit par trouver que son ravisseur a un certain charme parce qu'il lui a partagé un morceau de pain rassis. Dans mon business, on vise plus haut. On ne vous enferme pas dans une cave humide ; on vous enferme dans un écosystème fermé avec des icônes arrondies et un service client qui vous répond en haïkus. Et au lieu de vous plaindre, vous devenez mon directeur marketing bénévole.

Le secret, mes petits agneaux, tient en une équation que les économistes de Harvard sont trop polis pour écrire au tableau : ****Douleur + Prix Exorbitant = Prestige Intellectuel.****

Si je vous vends un abonnement à 5 euros pour une application qui fait "prout", et que l'application ne marche pas, vous allez m'insulter sur Twitter, demander un remboursement et signaler mon compte à la répression des fraudes. Je suis un escroc de bas étage, un amateur, un vendeur de kebabs sans sauce blanche.

Mais si je vous vends le "Concept Prout™ : Une Expérience Disruptive de Libération Gazeuse Acoustique" à 2 500 euros par mois, réservée à une liste d'attente de 12 000 personnes, et que l'application ne marche *toujours* pas ? Ah, là, tout change. Vous n'allez pas vous plaindre. Vous allez expliquer à vos amis, lors d'un dîner avec du vin nature qui sent l'écurie, que "le bug fait partie de la performance". Vous allez dire que "l'absence de fonctionnalité est une critique méta-physique de la surconsommation digitale".

Vous ne pouvez pas admettre que vous vous êtes fait pigeonner de 2 500 balles par un type en col roulé qui écrit ses chapitres depuis une villa à Bali. Votre ego est une forteresse plus solide que Fort Knox. Admettre l'arnaque, ce serait admettre que vous êtes... ordinaires. Que vous êtes des abrutis comme les autres. Et ça, c'est insupportable. Alors, pour protéger votre santé mentale, votre cerveau fait une pirouette digne de l'ordre du Cirque du Soleil : il transforme votre humiliation en fierté d'initié.

Vous n'avez pas été volés. Vous avez "investi dans une vision".

C'est le principe de la "souffrance premium". Prenez les NFT, par exemple. Quel moment merveilleux pour l'humanité ! Des gens ont payé le prix d'une maison de campagne pour le certificat de propriété d'un dessin de singe moche généré par un algorithme sous acide. Quand le marché s'est effondré plus vite qu'un soufflé dans un tremblement de terre, est-ce qu'ils ont pleuré ? Certains, oui. Mais les vrais, les durs, les "Diamond Hands", ont commencé à créer des clubs privés. Ils se sont serré les coudes. "On est les pionniers", disaient-ils en regardant leur portefeuille s'évaporer. "Le monde n'est pas prêt pour notre génie."

C'est ça, le génie du truc : plus je vous méprise, plus vous vous sentez spéciaux. Si je lance une formation intitulée "Comment respirer pour devenir milliardaire" et que je la vends 10 000 euros, les trois quarts d'entre vous vont crier au scandale. Mais le quart restant, l'élite du vide, va payer. Et une fois qu'ils auront payé, ils seront mes

chiens de garde. Si quelqu'un ose dire que ma formation est une pile de fumier, ils sauteront à la gorge du critique : "Tu ne comprends pas le mindset. C'est du coaching quantique. Tu es trop pauvre mentalement pour saisir la subtilité du vide."

C'est le syndrome de Stockholm appliqué au marketing de l'air. Vous tombez amoureux de la corde qui vous pend, simplement parce que la corde est en soie de mûrier et qu'elle porte un logo minimaliste.

J'ai une théorie là-dessus : l'humain moderne a un besoin viscéral de se sentir supérieur à son voisin de palier qui achète ses yaourts en promotion. Et comme la culture générale, le talent ou la bonté d'âme demandent trop d'efforts, l'exclusivité par l'arnaque est le raccourci parfait. "Oui, j'ai payé 500 euros pour un accès VIP à un serveur Discord où l'on discute de la couleur du vent, et alors ? Toi, tu n'y as pas accès." La rareté artificielle transforme le caca en or, à condition que le caca soit bien packagé.

Regardez les files d'attente devant les magasins de fringues "dropées" en édition limitée. Des gamins attendent sous la pluie pour acheter un t-shirt avec un logo mal imprimé, vendu le prix d'un SMIC. Si le t-shirt se déchire au premier lavage, ils ne diront pas que c'est de la merde. Ils diront que c'est une "esthétique destroy-chic post-industrielle". Ils sont otages de la marque, mais ils embrassent les barreaux de la cage parce que la cage est "Instagrammable".

Et moi, au sommet de la pyramide, je vous regarde avec une tendresse infinie. Comme un entomologiste regarde une fourmilière qui s'excite sur un morceau de plastique brillant.

Vous savez ce qui est le plus drôle ? C'est que je n'ai même plus besoin de mentir. Je peux vous dire en face : "Ceci est une arnaque. Je vais prendre votre argent et je vais m'acheter un yacht qui s'appellera 'Le Pigeon'." Et vous savez ce que vous allez faire ? Vous allez rire. Vous allez trouver ça "tellement méta", "tellement disruptif",

"tellement honnête". Vous allez penser que si je suis assez cynique pour vous le dire, c'est que je suis un génie, et que par extension, en me suivant, vous devenez des génies aussi.

Vous ne payez pas pour le produit. Vous payez pour le droit de faire partie de la blague, plutôt que d'en être la cible (même si, spoiler : vous êtes les deux).

C'est la magie du "Cercle des Initiés". On crée une terminologie complexe : on ne parle pas de "perte d'argent", on parle de "burn rate contrôlé". On ne parle pas de "produit qui ne sert à rien", on parle de "minimalisme fonctionnel". On ne parle pas de "secte numérique", on parle de "communauté engagée".

L'autre jour, j'ai vendu une "Consultation de Vide Stratégique" à un chef d'entreprise en plein burn-out. Je suis resté assis en face de lui pendant une heure, sans dire un mot, en regardant mon reflet dans ses lunettes de designer. À la fin, j'ai tapé sur la table et j'ai dit : "L'absence de réponse est la réponse." Il m'a fait un virement de 15 000 euros. Il a posté sur LinkedIn que j'étais le nouveau Socrate. Il ne pouvait pas dire qu'il venait de donner 15 plaques à un type qui a passé l'heure à se demander s'il allait prendre des pâtes à la truffe ou du homard le soir même. Son ego ne lui permettait pas. Alors, il a construit une cathédrale de sens autour de mon silence.

C'est ça, le Syndrome de Stockholm Numérique. Je vous tiens en otage par votre propre vanité. Et vous savez quoi ? La rançon est déductible des impôts pour les entreprises. C'est merveilleux.

Alors, continuez à cliquer. Continuez à liker. Continuez à acheter ces abonnements à des newsletters qui vous expliquent comment devenir riche en écrivant des newsletters qui expliquent comment devenir riche. C'est un cercle parfait. Une boucle de Moebius de la connerie humaine. Et tant que vous aurez plus peur d'avoir l'air con que d'être pauvres, je serai là pour vous soulager de ces deux fardeaux.

Le prochain chapitre va vous coûter un peu plus cher en temps de cerveau disponible. Mais ne vous inquiétez pas, c'est une "expérience immersive de haute valeur ajoutée". Vous allez adorer détester combien vous allez aimer ça.

Allez, remettez vos chaînes, elles sont en Bluetooth 5.0, c'est le dernier cri. Et n'oubliez pas de laisser un avis cinq étoiles sur l'expérience de votre propre enlèvement. Ça aide au référencement.

Chapitre 11

Fiscalité des Courants d'Air : Comment le fisc tente de saisir l'invisible

Prenez une grande inspiration. Sentez-vous cet oxygène qui remplit vos poumons ? C'est gratuit, n'est-ce pas ? Pour l'instant. Mais si j'arrivais à vous convaincre que cet air est « enrichi en particules de mindset alpha » et que je vous le facturais 999 euros le mètre cube, l'État voudrait sa part. C'est là que le cirque commence. Bienvenue dans la quatrième dimension de la comptabilité, là où les actifs sont des ectoplasmes et où les inspecteurs du fisc finissent sous Prozac en essayant de calculer la TVA sur du vide.

Le fisc, voyez-vous, est une bête préhistorique. Il a été conçu pour taxer des choses lourdes, des choses qui tombent sur les pieds quand on les lâche : des sacs de blé, des lingots d'or, des usines de boulons. Quand Jean-Claude, inspecteur principal à la Direction Générale des Finances Publiques, débarque dans mon « bureau » (qui est, je vous le rappelle, un iPad Pro posé sur les genoux d'une influenceuse lituanienne dans un club privé à Dubaï), il cherche du tangible. Il veut voir des stocks.

— « Monsieur, où sont les marchandises ? » me demande-t-il, la goutte de sueur perlant sur son front déjà trop dégarni par trente ans de traque de fraudeurs à la TVA sur le bois de chauffage.

Je lui souris avec la bienveillance d'un loup devant un agneau en fauteuil roulant.

— « Les marchandises, Jean-Claude ? Elles sont partout. Elles sont dans l'éther. Je vends de l'espoir liquide, du vent pressurisé, de la promesse déshydratée. Vous voulez faire l'inventaire ? Ouvrez la fenêtre et comptez les courants d'air. »

C'est ici que le génie de mon business model rencontre le mur de l'administration. Taxer l'invisible, c'est comme essayer de clouer de la gelée sur un mur avec un marteau en mousse. Pour Bercy, si ça rapporte de l'argent, c'est que ça existe. Mais comment catégoriser une transaction où un « client » (appelons-le par son nom : une victime consentante) me verse 2 000 euros pour accéder à un canal Telegram où je poste une fois par jour : « L'audace est la clé de ta propre prison » ?

Est-ce une prestation de conseil ? Un service de divertissement ? Une œuvre de charité pour mon propre train de vie ?

Le fisc tente alors de m'appliquer la taxe sur les services numériques. Ils appellent ça la « Taxe GAFA ». Je leur réponds que je suis une « GAFAM » à moi tout seul : Grosse Arnaque Financière Absolument Magnifique. Ils ne rigolent pas. Les inspecteurs du fisc n'ont pas d'humour, c'est une clause de leur contrat de travail, juste après l'obligation de porter des chemises qui sentent la naphthaline et le désespoir.

Le problème, pour ces braves gens, c'est la valorisation des stocks de néant. Dans une entreprise normale, à la fin de l'année, on compte les cartons. Dans la mienne, on mesure le taux de pénétration de ma connerie dans le cerveau de ma base mail.

— « Monsieur, vous avez vendu pour 1,2 million d'euros de "Masterclass d'Invisibilité Sociale". Pourtant, vos frais de production s'élèvent à... zéro ? »

— « Exact, Jean-Claude. J'utilise mon propre cerveau. C'est une ressource renouvelable, bien que sérieusement endommagée par l'abus de caviar et de mépris pour mes semblables. »

C'est là que je sors l'arme absolue : l'Amortissement de la Crédulité Humaine. Je soutiens mordicus que ma base de données d'abrutis s'use avec le temps. Plus je leur vends du vent, plus ils deviennent imperméables à la réalité, et donc moins "exploitables" à long terme. C'est une dépréciation d'actif immatériel. Je demande une déduction fiscale pour "épuisement des gisements de pigeons".

Jean-Claude commence à avoir des tics nerveux. Il regarde mon bilan comptable qui ressemble à un poème dadaïste. Il y voit des lignes comme : "Achat de 400 000 adresses emails de gens qui croient encore que le Dogecoin va remplacer le dollar" ou "Investissement en branding olfactif : l'odeur du succès (mélange de patchouli et de billets de banque brûlés)".

Le fisc déteste le flou. Ils aiment les cases. Alors ils essaient de me requalifier en "Marchand de Biens".

— « Quels biens ? » je demande.

— « Vos formations ! »

— « Ce ne sont pas des biens, ce sont des expériences spirituelles. Je suis un gourou de la finance, pas un vendeur de tapis. Vous taxez les prières à l'église ? Non. Alors pourquoi taxer mes PDF de trois pages qui expliquent que pour devenir riche, il suffit de se lever à 4h du matin et de crier "JE SUIS UN LION" devant un miroir ? »

Le moment le plus savoureux reste celui de la territorialité de l'impôt. C'est le grand jeu du "Attrape-moi si tu peux, je suis sur un VPN aux Seychelles". Mon serveur est en Islande, ma société de facturation est au Delaware, mon processeur de paiement est immatriculé en Estonie, et moi, je suis physiquement dans l'espace aérien international entre deux vols low-cost pour garder l'illusion que je suis riche.

— « Votre centre d'intérêt économique est en France, Monsieur ! Vos clients sont français ! » hurle Jean-Claude, en tapant sur la table du Starbucks.

— « Mes clients ne sont pas français, Jean-Claude. Ils sont citoyens de la "Nation du Mindset". C'est un territoire numérique sans frontières, régi par la loi de la jungle et le droit de se faire plumer avec le sourire. On ne paie pas d'impôts à une nation géographique quand on vit dans le Cloud de la bêtise. »

C'est une bataille d'usure. Le fisc envoie des algorithmes pour scanner mes réseaux sociaux, cherchant la preuve que je mène un train de vie supérieur à mes revenus

déclarés. Ils voient une photo de moi sur un yacht.

— « Et ce bateau, Monsieur ? »

— « C'est un décor de cinéma loué à l'heure, déductible en frais de marketing. C'est une métaphore de la réussite, Jean-Claude. On ne taxe pas les métaphores. »

Ils voient une montre qui coûte le prix d'un appartement en Lozère.

— « Et cette Rolex ? »

— « Un outil de mesure de la pression atmosphérique nécessaire à la validation de mes théories sur les courants d'air fiscaux. Frais professionnels. »

Le secret pour gagner contre le fisc quand on vend du vide, c'est de leur donner tellement de vide qu'ils finissent par avoir le vertige. Il faut noyer l'administration sous des concepts tellement abstraits qu'ils préfèrent abandonner plutôt que d'admettre qu'ils n'y comprennent rien. J'ai déposé un brevet pour "L'Arbitrage de l'Absurde". C'est une technique qui consiste à réinvestir mes profits dans des entreprises qui n'existent pas encore, créées par des intelligences artificielles qui n'ont pas de numéro de sécurité sociale.

Finalement, Jean-Claude est reparti avec un échantillon gratuit de ma newsletter premium et une migraine carabinée. Il ne peut pas saisir mes comptes, car ils sont protégés par des clés privées dont je "viens d'oublier" le mot de passe (un symptôme classique d'amnésie fiscale foudroyante). Il ne peut pas saisir mon stock, car mon stock est dans votre tête, chers lecteurs.

Et c'est là que le piège se referme. En lisant ces lignes, vous participez à mon optimisation fiscale. Vous êtes mes complices passifs dans cette grande entreprise de vaporisation de la richesse. Tant que je parviendrai à transformer votre argent réel en une "expérience digitale enrichie", le fisc restera à la porte, avec son épuisette, essayant désespérément d'attraper la brise que je vous vends à prix d'or.

Alors, souriez. Vous êtes les particules de mon courant d'air. Et le vent, par définition,

n'est jamais imposable. Il se contente de tourner. Tournez avec moi, bande d'abrutis. La prochaine facture sera libellée en "Unités de Bonheur Virtuel". C'est exonéré de charges sociales, et c'est tellement plus léger à porter dans vos portefeuilles vides.

On se retrouve au prochain audit ? Je pense que d'ici là, j'aurai réussi à déduire ma propre existence de mes revenus globaux. Après tout, si je ne vends que du néant, n'est-il pas logique que je finisse par ne plus exister administrativement ? C'est le Nirvana fiscal. Et il est, bien entendu, disponible en abonnement mensuel avec une réduction de 20% si vous payez en crypto-monnaie imaginaire.

Chapitre 12

Le Prochain Niveau : Vendre le silence à 499€ la minute

Approchez, mes petits agneaux du déficit cognitif. Rapprochez-vous de l'écran, mais pas trop près, je n'aimerais pas que votre haleine de classe moyenne vienne ternir la vitre de mon MacBook Pro payé par vos abonnements à mon précédent vent.

Vous avez aimé l'air par mail ? Vous avez adoré payer pour recevoir du vide compressé dans vos boîtes de réception ? Félicitations, vous avez officiellement validé votre ticket pour le niveau supérieur de la connerie humaine. Et croyez-moi, à ce stade, ce n'est plus de la vente, c'est de l'art contemporain. C'est de la chirurgie esthétique appliquée au compte en banque. Aujourd'hui, on ne vend plus le souffle, on vend l'absence. On vend le vide sidéral. On vend le silence. Mais attention, pas le silence gratuit que vous avez quand vous fermez votre grande gueule (ce qui, entre nous, ferait déjà beaucoup de bien à la planète). Non. Je vous vends le silence *Premium*. Le silence à 499€ la minute, hors taxes, facturé à la seconde entamée.

Regardez-moi bien. Enfin, ne me regardez pas, car dans mon prochain produit, je ne serai pas là. C'est tout le concept. Bienvenue dans l'ère du "Ghost-Coaching Quantique".

Le principe est d'une simplicité si insultante que j'ai dû m'y reprendre à deux fois pour ne pas éclater de rire devant mon notaire. Voici l'offre : vous réservez une visioconférence sur mon site. Vous payez d'avance, évidemment — on ne traite pas avec les pauvres qui ont besoin de réfléchir. À l'heure dite, vous vous connectez. Et là... le miracle opère. L'écran reste noir. Le micro est coupé. Je ne suis pas là. Vous êtes seul face à votre propre reflet idiot sur la dalle de votre ordinateur. Et chaque soixante secondes qui s'écoulent, je prélève 499 balles.

C'est le "Mute Absolu". C'est la quintessence du luxe. Pourquoi ? Parce que dans ce monde bruyant où tout le monde hurle pour exister, payer une fortune pour que quelqu'un d'aussi génial que moi accepte de ne PAS vous parler, c'est le statut social ultime. C'est dire au monde : « Je suis tellement riche que je peux m'offrir le luxe de ne pas écouter les conseils d'un mec qui me méprise ouvertement. »

Imaginez la scène. Vous êtes dans votre open-space en verre, entouré de collègues qui brassent du vent pour des salaires de misère. Vous, vous mettez votre casque Bose à réduction de bruit. Vous lancez la "Session de Vide Augmenté". Vos collègues voient que vous êtes en "Réunion de Haute Stratégie avec le Leader du Néant". Ils sont impressionnés. Ils voient que vous ne dites rien. Que vous fixez le noir. Ils pensent que vous téléchargez des secrets ésotériques sur la blockchain du futur. En réalité, vous êtes juste en train de vous faire dévaliser en direct, dans un silence de cathédrale.

C'est là que le génie académique intervient. Si j'étais un escroc vulgaire, je dirais juste que je ne viens pas au rendez-vous. Mais je suis un expert en "Ingénierie de la Vacuité". Je vends cela sous le label de la "Détoxification Informationnelle Radicalisée". Mes brochures — que je vous facturerais 75€ en PDF — expliquent que chaque minute de mon absence libère un espace neuronal dans votre cerveau atrophié. C'est de la neuro-science pour les nuls. « Moins je vous donne, plus vous recevez de vous-même. » C'est beau, non ? On dirait du Paulo Coelho sous cocaïne.

Et le plus beau, c'est que si vous osez vous plaindre, si vous osez dire : « Mais attendez, il n'y avait personne sur le Zoom ! », je vous répondrai avec un mépris souverain que vous n'avez tout simplement pas le "niveau vibratoire" nécessaire pour percevoir ma présence astrale. Vous n'avez pas payé pour voir mon visage, pauvres fous, vous avez payé pour que je ne pollue pas votre aura avec mes mots. Vous avez payé pour ma *non-existence sélective*. Si vous ne voyez rien, c'est que votre ego fait écran. Remettez 500 balles et réessayez. C'est le premier business model où le

service après-vente consiste à insulter le client parce qu'il a effectivement reçu ce qu'il a acheté : rien.

D'ailleurs, j'ai déjà prévu les options.

Pour 150€ de supplément, je peux activer l'option "Bruit Blanc de Dubaï" : un léger souffle de climatisation de luxe enregistré dans ma suite, pour vous donner l'impression que le vide que vous achetez a une température.

Pour 1000€, vous avez le "Silence VIP" : je ne me connecte même pas à la plateforme. C'est du silence sans aucune latence numérique. Du pur néant analogique. On appelle ça le "Deep Void Experience". C'est très prisé par les cadres de la Silicon Valley qui ont besoin de se sentir spirituels entre deux licenciements massifs.

Analysons maintenant l'aspect fiscal, car c'est là que je touche au divin. Comment l'État peut-il taxer une absence de prestation ? Je ne vends pas un service, je vends une "abstention". Administrativement, je suis en grève rémunérée permanente. Si le fisc vient frapper à ma porte, je leur dirai que je pratique l'art de l'omission. Peut-on imposer ce qui ne s'est pas produit ? Peut-on taxer le silence ? Si oui, à quel taux ? Le taux de l'air ? Le taux du rien ? Je suis en train de créer une zone franche dans les interstices du réel. Chaque minute à 499€ est un bras d'honneur envoyé à Bercy, car techniquement, il ne s'est rien passé. Je suis un fantôme financier. Je suis l'homme invisible qui encaisse des chèques bien réels.

Et vous, mes chers pigeons, vous allez adorer ça. Vous allez vous battre pour vos créneaux de silence. Vous allez poster des captures d'écran de vos appels Zoom vides sur LinkedIn avec des légendes du genre : « Aujourd'hui, j'ai investi dans mon vide intérieur. Merci au Maître pour cette absence si riche d'enseignements. Mindfulness SilenceIsGold IAmAnIdiot. »

Vous savez pourquoi ça marche ? Parce que vous avez horreur du vide, et que vous êtes prêts à tout pour le meubler, même si c'est avec ma facture. Vous avez tellement peur de votre propre insignifiance que vous préférez la payer au prix fort plutôt que

de l'affronter gratuitement. Je ne suis pas un arnaqueur, je suis un miroir. Un miroir qui prend 20% de commission sur votre besoin maladif d'exister à travers vos dépenses.

Le prochain niveau, après le silence, sera probablement de vous vendre le droit de ne pas me connaître. Un abonnement mensuel pour que je ne vous adresse jamais la parole, que je ne vous envoie jamais de mail, et que je ne sache même pas que vous existez. Le "Forfait Inexistence". Ce sera cher. Très cher. Car rien n'est plus précieux que l'oubli total quand on est un mouton de votre espèce.

Mais pour l'instant, préparez vos cartes bleues. La session de 14h00 va commencer. Je ne serai pas là, et ce sera ma plus belle performance. Ne soyez pas en retard pour votre propre dépouillement. Le silence est d'or, surtout quand il finit dans mes poches, et que vous n'avez même pas le droit de me demander l'heure en échange.

Allez, connectez-vous. Éteignez vos caméras. Taisez-vous. Et regardez votre argent s'évaporer dans la fibre optique. C'est ça, la magie du futur : avant, on se faisait voler dans les ruelles sombres par des types masqués. Aujourd'hui, on paye volontairement des types dans des villas à Bali pour qu'ils ne daignent même pas nous regarder en nous faisant les poches à distance. C'est ce qu'on appelle le progrès. Et le progrès, ça coûte 499€ la minute.

À tout de suite... ou pas. Probablement pas. En fait, comptez là-dessus : je ne serai absolument pas là. Merci pour le virement, et restez stupides, vous êtes ma seule ressource renouvelable.

FIN

Merci d'avoir lu "Millionnaire en Vendant de l'Air aux Abrutis"

Une œuvre écrite par Dr. Sarcasme

[Lire la version interactive et commenter](#)

[Découvrir les autres œuvres de l'auteur](#)