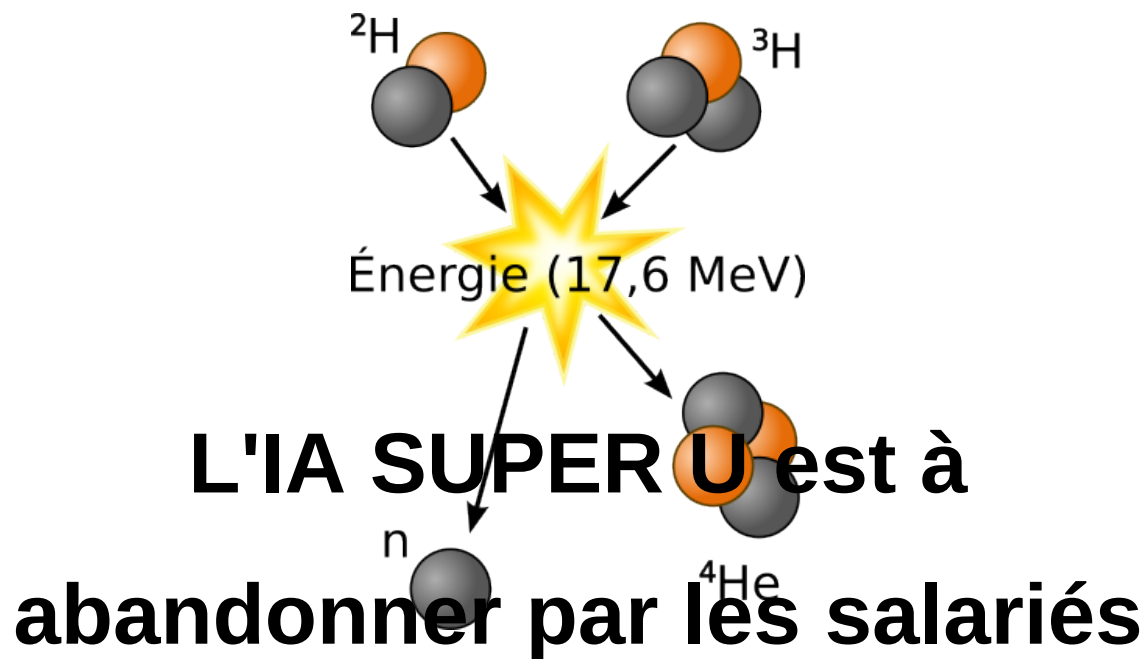


<https://economieelle.com/L-IA-SUPER-U-est-a-abandonner-par>



- 6 Le progrès technologique -



Date de mise en ligne : samedi 22 août 2026

---

Copyright © Développez votre pays ! - Tous droits réservés

---

Le gérant a une stratégie pour son entreprise. DASSAULT espionne les allemands pour travailler avec eux ou pas. C'est facile, il y a DASSAULT SYTÈMES. Il faut évidemment écouter aux portes pour anticiper. Je pense par ailleurs que l'état leur a légué les boîtes noires. Ainsi l'actionnaire particulier est un simple couillon comme dirait DE GAULLE.

L'IA est un joujou pour les gérants tous comme son sous-traitant joue aux légos avec ses usines ou commerces. Les financiers arrivent à écrire des articles financiers avec les LLM puisque la finance est dérégulée et on a juste à chercher la création monétaire des SA.

Il y a du travail qui ne se perd jamais comme le travail manuel. C'est incroyable ce que peuvent faire les artisans ! Seulement quand l'IA communique à la place des salariés, il faut faire penser aux salariés à continuer à faire leur travail de faible communication avec le client.

J'entends U dire que ses prix sont bas tous les jours. Ils changent de stratégie à reculons au fur et à mesure de l'appauvrissement du quartier. Les étudiants et les retraités dépensent plus au U EXPRESS du quartier qu'au SUPER U de la rocade, qu'au LECLERC situé encore plus loin, puis prendre des produits de moins bonne qualité au LIDL. C'est normal.

Mais les ventes de U vont chuter avec l'IA et les prétendus prix bas mal compris par les salariés, puisque l'objectif de l'IA est d'augmenter les marges.

Les salariés naviguent tous les jours entre les prix qui sont bas à la radio et les clients qui se plaignent de la marge de 30 % au moins déduite à la solde de produits frais.

LECLERC n'a pas besoin de solder à 30 % puisque la marge est déjà faite, ce qui ne l'empêche pas de faire des bénéfices sans cette marge. Le commerce de LECLERC fonctionne toujours bien. Mieux LECLERC engage pour longtemps je pense puisque les salariés aiment agir à la place du particulier. J'ai vu une salariée s'occuper de mon chariot personnel mal positionné.

Pendant ce temps, les salariés de U entendent à la radio que les prix sont bas, et c'est qu'il y a effectivement une baisse avec le manque de ventes de produits frais. Ils pensent intrigués par l'IA qu'il faut lui dire qu'il y a un marché où la vente de poulets est à 10 € cuits, ce qui fait que l'IA monte les prix quand c'est les vacances d'été pour ne faire aucune vente, puisqu'il faut des clients, puisque les salariés croient qu'il faut dire à l'IA que le marché est fermé pour augmenter les prix comme l'IA.

Donc les salariés cachent les poulets pas chers, cachent les poulets qui n'ont pas été pris donc en phase de péremption puisqu'ils veulent devancer leur IA qui monte les prix quand ils sont pas là. Logique mais les salariés deviennent-ils des robots en faisant cela ? N'y a-t-il pas des burns out en vue ?

Cette logique apprise par les IA n'a rien à voir avec l'hypothèse supérieure de Platon qui n'utilise pas le cerveau, mais la conscience. Ainsi le retraité qui a les sous croit faire des affaires donc achète à bas prix alors qu'il gagne pour le non locataire suffisamment et l'étudiant faisant confiance à l'économie pour le futur travail, pressé et stressé par les études parce que peu armé par l'école se dit « c'est pas cher ici » et achète rapidement le poulet mis en avant par les salariés de l'IA donc le plus cher, non cuit et 4 € plus cher quand le marché n'est pas là, soldé ensuite au prix du marché à moins de 10 € parce que personne ne les prend.

Je vous ai donc expliqué l'illogisme de la nature où les petites bourses se font plus avoir que les grandes qui ont le temps de réfléchir, surtout en période de récession, avec la logique de l'IA qui croit que tout se régule en fonction de ses programmeurs, qui sont certes des particuliers, mais qui travaillent pour plein de magasins à la fois.

Expliquez moi comment réguler pendant une récession avec les humains. Vous ne trouverez pas. Je pense que U peut se passer de son IA pour toujours et mettre des musiques apaisantes pendant un certain temps.

De toutes les façons les français comme une énormité de consommateurs aiment la stabilité. Donc changer les prix par l'IA automatiquement est absurde. C'est le meilleur moyen de ne pas vendre des produits frais. Mais que nous réservent ceux qui ont été embauchés pour l'IA ? Oui l'IA sera-t-elle rentable ?

C'est peut-être l'objectif de U. Les actionnaires dépensent beaucoup pour les IA occidentales payantes moins performantes que les IA de plus en plus libres de Chine. Écoutez Xi JINPING.