

Extrait 34 - Opus 3

Franchir les Murs de Verre

Favoriser l'effet de chaîne en économie

3

Monthome

Opus

Franchir les Murs de Verre

Dompter l'économie en faveur
des classes médianes

Auteur : Monthome - ISBN 9791023701661

0.50€

BOOKINER 



Auteur : Monthome

www.bookiner.com

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

Franchir les Murs de Verre

Extrait 34 - Opus 3

Favoriser l'effet de chaîne en économie

107. Chaque maillon est un nœud économique utile

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

Conditions d'usage libre de droits

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

107. Chaque maillon est un nœud économique utile

Toute activité économique ressort forcément d'une chaîne principale ayant à son origine un producteur/ créateur de base et, au final, un utilisateur/consommateur/destructeur. Entre ces deux entités majeures se positionnent différents maillons intermédiaires utiles : industrie(s) de transformation, prestataires de services, grossistes, transport/logistique, surface de vente en fixe ou sur le Net... Que l'un des maillons lâche et c'est toute la chaîne qui en subit les effets collatéraux. L'interaction est tellement vitale entre maillons, même sans aucun contact entre eux, que sans le remplacement rapide du maillon faible, le système entre en crise (retard de livraison, retard de paiement, coûts de stockage perte de CA...).

Si d'ordinaire, une sorte de dérivation s'effectue rapidement avec la concurrence directe du maillon faible, il n'en demeure pas moins que ce type d'à-coups fragilisent la chaîne dont la réaction alors est de se renforcer par des mesures internes plus ou moins contraignantes. C'est du fait de ce genre de circonstances que s'érigent ou s'épaississent les murs de verre. De la même manière, plus le nombre d'intermédiaires est grand dans une chaîne économique, plus le prix se déforme à la hausse et contraint le pouvoir d'achat du consommateur final ainsi que, souvent, celui du producteur initial.

Dans la plupart des chaînes économiques, peu d'entreprises et d'entités marchandes ont vraiment compris qu'il faut éviter le chacun pour soi, pris dans la tentation de survivre seul en défendant avant tout son objet propriétaire (entreprise, marché, rentabilité, profit, propre emploi). Le chacun pour soi est un modèle économique courant qui apporte certes de l'autonomie mais qui trouve aussi ses limites dans les périodes difficiles faisant que l'indépendance devient alors très vite de l'isolement. A ce moment là, il ne faut attendre de compassion et d'entraide de personne au sein de la chaîne économique, hormis l'appui vénal de prestataires marchands prédateurs, pas vraiment humanistes, pour exploiter la situation.

C'est la raison pour laquelle le modèle économique classique n'est pas vraiment dans l'ordre démocratique en privilégiant ainsi massivement l'individualité de groupe (structure, actionnaires et employés) sans vraiment se soucier de ce qui peut arriver aux autres maillons de proximité ou les plus faibles. Que dire également de l'entreprise qui ne se soucie même plus de ses employés lorsque tout va mal en sauvant d'abord le capitaine avant les passagers ?

Lorsque la défense principale de ses intérêts personnels s'oppose à la défense des intérêts collectifs, l'économie reste entropique par destination. Elle n'est ni un modèle durable, ni un exemple à développer, au risque alors de fragiliser l'économie toute entière. Les deux approches ne sont pourtant pas incompatibles si l'on agit, comme au combat, en protégeant en même temps ses compagnons d'armes ou de route qui vous protègent en retour.

Exemple de protection des maillons amont et aval les plus faibles par le biais des maillons les plus forts:

Producteur (amont) ← **industriel** → prestataire (aval)
logistique/grossiste (amont) ← **distribution** → consommateur/destructeur final (aval)

Si la première règle économique en démocratie est de favoriser un contexte d'échange libéral il faut, en contrepartie, que la seconde règle soit celle qui favorise l'exercice de la réciprocité simultanée, décalée ou encore anticipée selon les cas. Une réciprocité équitable qui se scinde en deux grandes orientations avec le partage des ressources en interne, entre le capital et les salariés et, en externe, par un courant d'affaires bilatéral, voire multilatéral, entre maillons amont et aval de la chaîne. Ainsi à tout maillon m, il est nécessaire d'entretenir couramment une relation de réciprocité d'affaires entre m-1 (amont) et m+1 (aval) au sein de chaque chaîne d'interactions.

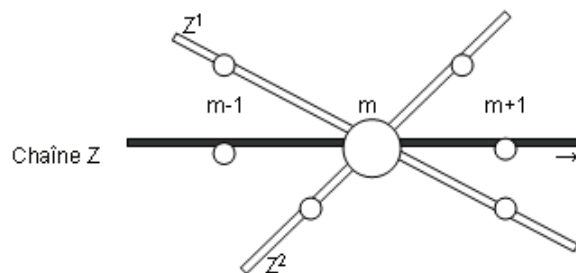
Relations entre maillons internes : Exemples de retours animés par l'esprit de réciprocité entre maillons de la même chaîne économique principale (Z) mais aussi avec d'autres chaînes plus secondaires (Z1Z2Zn) si celles-ci existent :

. Commande ponctuelle de prestation ou achat partiel du fournisseur (m) vers son client (m+1).

- . Commande régulière de prestation ou achat du niveau m (client) vers le niveau $m-1$ (fournisseur).
- . Appui, solidarité, entraide, facilité, encouragement, auprès des 2 maillons majeurs (alpha et omega) faisant vivre toute la chaîne à savoir : producteur/créateur et utilisateur/consommateur, alors que c'est souvent le contraire en étant les maillons les plus malmenés économiquement.
- . Acceptabilité de nouveaux entrants dans la chaîne principale (donner une première chance).
- . Favoriser l'intégration de nouveaux entrants dans les autres chaînes Z_n connexes ou périphériques, en fonction des contacts privilégiés existants avec d'autres maillons forts.
- . Don ciblé et utile d'information à ceux qui en font la demande (hors concurrence directe).
- . Recommandation auprès d'autres membres d'autres chaînes W_n résultant de différents réseaux.
- . Ejection ou shuntage des prestataires et entités qui ne jouent pas le jeu.

Structurellement dans le monde des affaires en macro et microéconomie, chaque entité (m) est à la fois fournisseur ($m-1$) et client ($m+1$) en ne pouvant survivre économiquement que par les autres et via la dynamique instaurée au sein de la chaîne principale d'activité (Z). Chacun est également à la croisée de plusieurs autres chaînes économiques connexes ou périphériques ($Z_1Z_2Z_n$) selon le nombre et la nature de ses activités, réseaux, échanges, liens.

Il ressort de ce constat, à l'instar d'une structure neuronale, que chaque entité peut se représenter comme un «nœud actif d'affaires» pouvant amplifier ou réduire l'intensité des flux au sein de chaque chaîne économique en tant que point de passage réactif, proactif ou statique, envers chaque entité $m-1$ (fournisseur) et $m+1$ (client direct) de chaque chaîne économique (Z, Z_1, Z_2).



Afin d'éviter l'apparition de réseaux ou de chaînes économiques «fermés» ou atrophiés, il est nécessaire de lutter contre 2 formes de scléroses courantes en économie : l'autoprotection et la prédation. Des tendances morbides qui freinent, réduisent, ralentissent, l'activisme économique. Pour éviter ces déviations agissant en profondeur du système économique, la meilleure façon de procéder consiste à jouer la carte de la symbiose (association intime et durable) avec les autres acteurs de proximité.

3 grands modes d'interactions pour chaque maillon (m) :

- . **L'autoprotection** consiste à s'enfermer dans son activité en limitant sa sphère d'activité, ainsi que le nombre de liens ou de contacts vers l'extérieur. Il n'existe pas vraiment de stratégie expansive ni de recherche de clientèle, en se limitant à celle déjà existante jugée captive ou fidèle. La posture est plutôt passive en attendant que les clients (et/ou les nouveaux fournisseurs) viennent à soi tout en exécutant correctement sa prestation.
- . **La prédation** qui peut se résumer de la manière suivante : vivre pour soi, prendre tout et partout ce qui est disponible, combattre tout corps étranger et concurrent. Elle se justifie dans un monde concurrentiel en expansion et/ou riche de ressources disponibles. Généralement, l'activisme économique se réduit à une spécialisation et à un ciblage type dans une activité centrale qui consiste à : exploiter le mieux possible l'existant dans un business à sens unique sans vraiment se soucier des autres ou des effets induits sur l'environnement global. Exemple type : je suis fournisseur donc j'accomplis ma prestation en prenant le chiffre d'affaires là où il est sans me soucier de renvoyer l'ascenseur à quiconque.
- . **La symbiose** est un état d'esprit qui oblige à donner autant d'importance aux autres, en interne et externe, qu'à soi-même lorsque le monde est en contraction, stagnation et/ou que les ressources s'épuisent. L'activisme économique consiste à s'adapter et à collaborer étroitement avec le milieu (ou au

minimum avec les niveaux m-1 et m+1). Il s'agit d'assumer 2 ou plusieurs rôles à la fois dans des relations bilatérales ou multilatérales marquées par la réciprocité et le retour d'ascenseur. Dans cette option, la moindre des réciprocités lorsque l'on est fournisseur consiste (outre la prestation à exécuter avec qualité et dûment rémunérée) à apporter à son client (qui apporte une affaire et du chiffre d'affaires favorisant l'expansion ou la survie) un équivalent partiel ou compensatoire, matériel ou immatériel, pouvant lui être utile. Il s'agit là d'une entraide pragmatique comme dans la famille, ou avec des frères d'armes, destinée à entretenir un bon niveau de relation propice à tous.

En résumé, il résulte de la formation des chaînes économiques 7 lois :

- 1.** Toute économie ne peut se développer durablement que par un ensemble de chaînes qui s'entrecroisent entre elles, comprenant chacune différents maillons actifs qui interagissent fortement entre eux.
- 2.** Quelle que soit sa taille, chaque maillon est un nœud vital dans l'espace d'échange économique en irradiant conjointement sur différentes chaînes.
- 3.** La vitalité d'une économie se mesure à la vitalité du maillon le plus faible et non du maillon le plus fort.
- 4.** Toute concentration sur un nombre restreint de maillons forts atrophie la vitalité économique et rend fortement dépendant et fragile l'ensemble des autres maillons.
- 5.** Plus il existe de maillons intermédiaires, moins le premier et le dernier maillon sont bien traités (producteur et consommateur).
- 6.** Plus un maillon est faible ou petit, plus sa survie est dans la symbiose avec les autres maillons de proximité.
- 7.** Plus un maillon est fort, plus il tend majoritairement à la prédation et/ou à l'autoprotection, en marge de son expansion naturelle.