

La crise financière mondiale :

Des défis certes

mais aussi des opportunités



3C Etudes

TO SEE, OR NOT TO SEE:

THAT IS THE QUESTION!



- Etudes marketing
- Conseil en marketing stratégique et opérationnel
- Conception de stratégies marketing gagnantes
 - Assistance d'entreprises et d'agences de communication à concevoir des campagnes de communication efficaces
 - Optimisation de budget de communication et maximisation de retour sur investissement
- Mesure d'efficacité de campagnes de communication et calcul de retour sur investissement

3C Etudes. To see, or not to see: that is the question!

3C Etudes. 11, rue de l'Usine, 2035 Tunis Aéroport. Tunisie.

Tél. : +216 71 942 001 – Fax : +216 71 942 867 – hg@3cetudes.com – www.3cetudes.com

Depuis le déclenchement du krach financier international tout le monde, professionnels et profanes s'interrogent : où va-t-il nous mener ? Et à quel degré l'économie réelle sera-t-elle touchée ?

Questions légitimes, eu égard au tapage médiatique incessant depuis quelques semaines à même de flanquer la trouille aux plus zen.

Mais au fait qu'est-ce la crise financière sinon un éclatement d'une bulle gonflée à souhait par des intervenants appâtés par le gain virtuel Roi encouragés en cela par des pratiques ultralibérales. Née outre-Atlantique sous l'effet des subprimes, la crise a touché l'Europe et le Japon, par le biais du processus de titrisation et d'assurance et de réassurance, engendrant un début de récession économique qui pourrait évoluer en dépression si les autorités politiques ne prenaient pas le taureau par les cornes pour juguler les retombées d'un système en déroute. Lequel système a enfanté des entreprises et des personnes qui se sont enrichies grâce à des revenus injustifiés provenant de valeurs dématérialisées et des crédits sans fin dont le seul corollaire est une accélération effrénée, par définition impossible à tenir.

Pour mieux comprendre ce phénomène assez complexe, rien ne vaut une anecdote :

Deux copains, Jean-Pierre et Alain, se rencontrent.

Alain demande : Jean-Pierre combien il vaut ton vase ?

- Jean-Pierre : 500 euros.

- Alain : tu peux me le vendre à 600 ?

Jean-Pierre s'empresse d'accepter incrédule.

Le lendemain, Jean-Pierre lui propose 700 euros pour acquérir le même vase.

Le surlendemain, l'objet a de nouveau changé de main pour 800 euros.

Jour après jour le prix de l'objet a grimpé jusqu'à atteindre 1 000, 2 000 puis 5 000 euros.

Comme à l'accoutumée, le matin, Jean-Pierre se lève tôt pour aller voir Alain et lui proposer de racheter le vase et lui dit «Alain, tu peux me vendre le vase pour 5500 euros». Alain lui répond, un peu gêné « je l'ai vendu hier soir ».

- Jean-Pierre : QUOI ? A QUI ? Et POURQUOI ?

- Alain : bè, on m'en a proposé 8000. Sincèrement, j'y croyais plus. Je me suis dit qu'on n'arriverait jamais jusque là !

- Jean-Pierre effondré : mais Alain, t'es vraiment bête ! POURQUOI TU L'AS VENDU CE VASE ? ! ON GAGNAIT BIEN NOTRE VIE COMME ÇA !

Ils gagnaient bien leur vie certes mais en créant une spéculation autour d'un produit dont le prix a dépassé de loin sa valeur réelle, soutenus par des intervenants qui donnent un faux semblant de cohérence à un système qui se tient par lui-même et qui marginalise les personnes qui n'en font pas partie.

Si on a pu en arriver là, c'est que les agences de notation ont cautionné la valeur actuelle et future des vases auprès des intermédiaires en bourse, des banquiers, des assureurs et des autorités de surveillance des marchés financiers. Les vases se vendaient donc très bien et leurs cours ne faisaient qu'augmenter.

Les banques ont donc financé l'achat des vases rassurées par la capacité des créanciers à rembourser leurs dettes car le marché était liquide, et rassurées par les garanties présentées par l'objet de leur financement (les vases) en cas de défaillance de leurs créanciers.

Cela a fait les beaux jours de ces intervenants et intermédiaires, et leur a permis de vivre avec des gains et rémunérations outrageuses, mais ce système ne pouvait que s'arrêter au moment où les créanciers ne pouvaient plus payer leurs dettes devenues trop lourdes les poussant à la faillite. Par ailleurs, ils n'arrivaient plus à les exploiter pour en tirer un profit réel permettant de rembourser leurs dettes ni à renouveler l'investissement.

Ce que nous avons connu récemment, la fameuse crise mondiale, n'est en quelque sorte qu'une histoire de vases, que tout le monde s'arrachait jadis et dont plus personne ne veut aujourd'hui, faisant le malheur de leurs maquignons agioteurs.

Par conséquent les banques commerciales ne se prêtent plus de l'argent. La méfiance règne. Le marché est à cours de liquidités.

Les banques se sont mises au milieu de la scène. Elles ont occupé beaucoup plus d'espace que ce qui leur était dévolu. Ce faisant, elles ont pris en otage l'économie et ont multiplié les bêtises et les agissements irresponsables qui ont engendré un grippage au sein du système économique mondial tout en oubliant leur fonction première qui est comme le rappelle si bien

le Professeur Christophe Benavent¹ « Le financement au fond n'est pas le métier de la banque, son métier c'est d'assurer la liquidité. Le financement est l'affaire des entrepreneurs. La banque est un métier logistique. »

Le résultat ? Les états sont appelés à réparer les bêtises des enfants gâtés de la finance. Ils doivent mettre la main à la poche pour offrir leurs propres garanties aux prêts interbancaires et injecter des liquidités dans le circuit financier.

Mais d'où provient l'argent injecté ? Des « réserves obligatoires » dans lesquelles les banques centrales puisent pour prêter aux banques commerciales. On va donc aller puiser voire épuiser « la poire pour la soif ».

En arriver là est effectivement une crise dans le véritable sens du terme. Et il va falloir inverser la tendance pour espérer éviter le chaos.

Les économies occidentales vont devoir être plus performantes à l'avenir, car le montant du sauvetage a été très lourd. Il faut qu'il y ait une revalorisation des vraies valeurs du travail au dépend du virtuel et du spéculatif. Il devrait également y avoir rééquilibrage des profits en faveur des PME au dépend des multinationales et des banquiers, mais il ne faut pas se faire d'illusions, tout le monde ne sera pas sauvé. Il y aura des naufragés, des secteurs qui sont arrivés au plus bas et qui auront mangé leur pain blanc. La tâche s'avère donc assez ardue pour certains. La solution pour l'Europe est sans doute dans l'innovation. En Europe, cette innovation est plus souvent le produit des PME que celui des multinationales, plus enclines à investir dans les secteurs confirmés, moins risqués, et donc moins innovants. En ce sens, nous avons de bonnes raisons de penser que la crise sera profitable, à terme, aux PME européennes, du moins celles performantes. D'autres disparaîtront inévitablement. « Innovate or die » (innover ou mourir) est plus que jamais d'actualité. Et l'innovation repose principalement sur la Recherche & Développement. Or, l'économie française a un retard à rattraper à ce niveau là. En effet, elle n'investit aujourd'hui que 2,2% de son PIB en R&D soit 25 à 40 % de moins qu'en Allemagne, aux Etats-Unis ou au Japon. A titre d'exemple, aux Etats-Unis, les nouveaux produits représenteraient en moyenne 33% des ventes des entreprises.

¹ Christophe Benavent : Professeur de marketing et stratégie et chercheur à l'Université Paris X, enseignant en licence professionnelle banque/finance.

Sans se focaliser sur le court terme, l'économie européenne et mondiale qui aura besoin d'être plus performante cherchera à réduire ses coûts pour être plus compétitive, et aujourd'hui il n'y a pas beaucoup de solutions. Une partie du processus de production et de la gestion administrative dont le coût ne peut plus garantir la compétitivité de l'entreprise devra obligatoirement être outsourcé voire délocalisé. Ceux qui sauront le faire à temps pourront en tirer avantage et rebondir pour continuer à croître et gagner des parts de marché à l'échelle mondiale, et ceux qui sont gagnés par l'attentisme et l'immobilisme se verront fort probablement condamnés à périr malgré toutes les subventions et concours financiers qu'on voudra bien leur accorder. Cette crise mondiale aura donc initié un changement radical dans l'analyse de la valeur et dans les décisions stratégiques à prendre pour le sauvetage et le développement de l'entreprise, dans la nécessité de sélection des domaines d'activité stratégiques et dans le management de l'entreprise en général qui chamboulera tout ce qu'on avait admis jusque là. On pourrait presque dire que c'est une coïncidence, car cette vérité n'est pas nouvelle, on la voyait poindre depuis un certain nombre d'années déjà, mais à partir de l'avènement de la crise, on en prend plus conscience, en tous cas, on ne pourra plus l'ignorer. En effet, le coût du travail est devenu aujourd'hui tellement élevé qu'on ne peut assurer que les emplois performants et hautement valorisables. Le corollaire, c'est qu'il y aura malheureusement de plus en plus de personnes qui ne peuvent atteindre ce seuil minimum de valeur ajoutée et qui sont condamnées à être assistées et le système économique et social devrait s'y préparer activement. Si l'on pousse l'image à l'extrême, il n'y aurait qu'une minorité de personnes dont on exige d'être de plus en plus performantes qui seront employées, générant toutes les richesses produites par un pays donné, et un nombre beaucoup plus important de personnes à prendre en charge par la Société, le plus naturellement possible, sans les marginaliser, sans réquisitoire, en acceptant tout simplement cette logique économique probablement inéluctable. Ce faisant, de nombreux secteurs sont condamnés à confier une bonne partie des processus internes trop coûteux à des entreprises externes moins onéreuses quand cela est possible ou à les délocaliser vers des pays où la main d'oeuvre est moins chère quand cela ne sera plus supportable par les entreprises nationales. La notion de *Cost Killing* prendra donc désormais sa véritable signification. Alors que jusque là on ne faisait en la matière que du *Cost Reducing*. On va devoir s'atteler désormais à faire du véritable *Cost Killing*.



Il est donc fort à parier que le BPO - Business Process Outsourcing ou « externalisation de processus métiers » et le traitement de back-offices externalisés deviendront une nécessité dans les années à venir ainsi que l'accélération du rythme de délocalisation d'activités industrielles peu innovantes. Une bonne partie des pays de la Méditerranée seraient les candidats privilégiés pour prendre en charges ces activités. Nous ne sommes donc qu'au tout début d'un phénomène qui devrait métamorphoser complètement la physionomie de l'économie de la *Mare Nostrum*. Cette crise mondiale aura donc annoncé le déclenchement d'un plus grand enchevêtrement des économies du Sud et du Nord.