

Les états d'âme d'un capitaine d'industrie (est-ce vraiment une fiction ?)

Jeudi, 11 Décembre 2008 11:20 Emmanuel Delannoy

Attention : Bien que ce



monologue soit une fiction, écrite sur un ton délibérément débridé, toute ressemblance avec une situation réelle ne doit rien au hasard.

Ce texte a été co-écrit par Dominique Bourg, Alan Fustec et Emmanuel Delannoy, pour poser une question impertinente :

La croissance est elle possible sans consommation ?



Apôtres du développement durable, je ne suis pas votre ami ! Contrairement à vous, contemplatifs gnan-gnan, je suis un producteur, moi, un bâtisseur. J'adore les grandes villes, les gratte-ciel au bord de l'eau à Miami, les bagnoles de sport et les yachts. Cela produit des effets négatifs, des nuisances ? Et alors, les tremblements de terre vous n'appellez pas ça une « nuisance » ? C'est pourtant du naturel pur jus. Les nuisances font partie du monde et ne sont pas le propre de l'homme... Et puis j'en ai assez de tous ces discours culpabilisants.

Moi, ce que je veux, c'est qu'on nous laisse travailler, améliorer ce monde souvent hostile pour le bien du plus grand nombre. Qu'on accepte les effets secondaires de la croissance en écoutant un peu moins les vendeurs de catastrophes écologiques qui passent leur temps à tout noircir. L'espérance de vie ne progresse-t-elle pas ? Les voitures actuelles ne polluent-elles pas 20 fois moins qu'il y a 30 ans ? Le développement économique mondial des 20 dernières années n'a-t-il pas permis de sortir 800 millions de personnes

de la malnutrition ?

Alors, me direz-vous, que fait un tel papier dans vos colonnes ?

Figurez-vous qu'un point nous rapproche malgré tout. Surtout pas de malentendu, je ne suis pas en train de passer au vert (moi, je passe toujours au rouge ? !). Simplement dans mon métier (la chimie) comme dans d'autres, nous assistons actuellement à une flambée des prix qui m'inquiète.

J'imagine déjà la mine réjouie des lecteurs qui s'imaginent que je suis sur le point de virer ma cuti. Raté ! Au risque de les décevoir, je considère cette flambée comme conjoncturelle.

La plupart des amoureux de la nature n'entendent rien à l'économie. Savez-vous pourquoi les matières premières sont au plus haut en ce moment ? C'est simple, depuis la crises des subprimes, les risques qui pèsent sur le monde bancaire international sont élevés, ce qui a une incidence négative forte sur les marchés financiers y compris les marchés actions. Mettez vous à la place d'un gros investisseur. Il ne fait pas bon en ce moment acheter des produits dérivés et il est à peine plus prudent d'acheter des actions. Où peut-il donc placer son argent pour espérer un rendement satisfaisant ? Sur de l'immobilier ? Pas davantage ! Il achète donc pétrole, cuivre, étain, blé... Vous avez compris : ça spéculé dur sur les matière premières qui deviennent des valeurs refuges alors que les autres actifs ont cessé de rapporter.

Nul doute donc : la flambée est passagère, le prix du baril ne recule-t-il pas en ce moment ?

Que ceux qui se réjouissent de voir les cours à des niveaux inquiétants, ce qui permettrait selon eux que « l'économie se calme pour devenir durable » prennent leur mal en patience : nous pouvons avoir demain un effondrement des cours, je vous l'assure. Je rajouterais à leur adresse qu'ils ont tort de flirter avec l'idée de décroissance sauf à en avoir clairement mesuré toutes les conséquences pour eux.

Mais cette flambée des cours, associée au discours de plus d'un sur l'économie de la rareté qu'on nous promet pour demain, ne peut laisser indifférent. J'ai donc consulté mes sources (les plus sérieuses) afin de me forger une opinion sur le monde qui vient et sur l'avenir de mes usines. Je dois dire que ça m'a fait un choc.

Voici l'état des stocks des métaux les plus en tension, au rythme de consommation actuel :

Or : 17 ans
Argent : 13 ans
Cuivre : 31 ans
Zinc : 17 ans
Plomb : 22 ans
Palladium : 15 ans
...

Et, en regard de ces chiffres, une autre réalité s'impose : les nouveaux géants économiques que sont notamment la Chine, l'Inde, le Brésil ou la Russie ont des besoins gigantesques. A elle seule, dans quelques années, la Chine consommera, en gros, 1/3 de la production de nombreuses matières premières : celles là mêmes dont les stocks sont si bas.

En clair, l'épuisement des ressources va devenir un problème crucial avant que j'ai pris ma retraite. Et ça, pour le coup, ça me tracasse sérieusement !

J'ai par conséquent réfléchi à une solution qui pourrait éviter que mon entreprise soit en danger. Et cela m'a conduit de proche en proche à me poser une question très iconoclaste : Serait-il possible de découpler la croissance (ça j'y tiens !) de la consommation (après tout...).

Et si c'était possible, je pourrais continuer à créer de la richesse avec beaucoup moins de consommation de matière. Mais comment faire ?

Mes recherches m'ont alors amené à considérer les travaux de Walter Stahel et Michael Braungart qui dès les années 1980 ont proposé l'idée de vendre la fonction des produits et non les produits eux-mêmes.

Imaginez : que faut-il aujourd'hui pour qu'Electrolux (ou n'importe lequel de ses confrères) se développe ? C'est très simple, il faut que les clients de cette firme rachètent régulièrement des lave-vaisselle. Si la conception de ces produits fait qu'ils sont increvables, alors Electrolux a un problème de pérennité. Comment revendre au consommateur un nouveau lave-vaisselle si celui qu'il a déjà marche encore ? Il existe d'ailleurs des consultants qui aident les industriels à intégrer dans leurs produits des « points de fragilité ».

Ne riez pas, votre salaire, ou celui de votre cousin, en dépend ! Vous avez bien compris le mot dont tout dépend : VENDRE. Dans certains secteurs saturés comme l'automobile, l'addiction à ce verbe serait presque comique si 15 % de notre production de richesse nationale annuelle (et presque autant de nos emplois) n'en dépendait pas : les autos se vendent à grand renfort de jupettes, balladurettes, reprise de l'ancienne voiture à l'argus plus X %, spots de pub où le vendeur paye pour qu'on lui prenne ses voitures, etc. Je propose pour ma part que les voitures de sport soient vendues avec une nuit dans le lit d'une playmate, les mini cooper avec un abonnement à Meetic et les monospaces avec votre contraception offerte à vie...Mais je m'égare. Bref pour vivre, les entreprises ont besoin de « faire du volume » ce qui rend en fin de compte très hypocrites toutes les politiques de développement durable sur lesquelles elles s'échinent à communiquer.

Envisageons maintenant les choses différemment. Un lave linge correct coûte aux alentours de 300 € et dure en moyenne 5 ans. Ce qui fait un budget lave linge annuel de 60 €. Imaginons que Vedette (ou un autre) cesse de vendre ses lave-vaisselle mais se mette à vendre un SERVICE de lavage de vaisselle. Son service serait le suivant : l'entreprise vient installer l'appareil chez vous, en fait une révision régulière et le répare s'il ne fonctionne plus. Tout cela pour le même prix, soit 60 € par an. Nous pouvons convenir que pour le consommateur, il n'y a pas grand changement. En revanche, pour l'entreprise et ses revenus tout change. Il n'est plus nécessaire de pousser à la consommation pour vivre. Au contraire, plus le lave-vaisselle est durable et plus la marge est belle. Ainsi, en retrouvant la liste des points de fragilité inclus aux produits et en les supprimant, on fait fortune ! En outre, si le produit dure 4 fois plus longtemps, on atteint (sans avoir fait exprès) les objectifs du fameux facteur 4 des écologistes qui vise à réduire d'un facteur 4 le volume des prélèvements et des rejets dans le milieu naturel. Proposez à votre client un service, pour un petit peu plus cher, incluant la mise à disposition de la poudre de lavage (écologique, bien sûr) et un service d'optimisation des programmes de lavages qui lui réduirait sa facture d'eau et d'électricité, et tout le monde est content !

Je n'en reviens pas de mon exploration de cette idée. Et si je vendais l'usage de mes produits chimiques plutôt que de les vendre ? Mon client veut traiter une surface à l'acide sulfurique, je lui facture la quantité de produit qu'il utilisait hier pour le faire, je le fais à sa place en récupérant le produit dont il faisait un usage unique. Je pourrais réutiliser le produit 20 fois. Trop fort !

A la réflexion, compte tenu de l'intensité de la demande actuelle et future et de la raréfaction de la

ressource, nul n'a plus le choix. L'économie de fonctionnalité (parce c'est comme ça que ça s'appelle) va s'imposer un peu partout dans les années qui viennent. Elle supprimera ou atténuera des causes multiples de récession à l'échelle mondiale résultant de prix de ressources devenus prohibitifs. En recentrant le métier des entreprises sur le service au client (qui lui n'est pas, ou peu, délocalisable), elle créera de nouveaux emplois, autour des métiers de la maintenance, de l'optimisation des procédés, du recyclage, ... La valeur ajoutée, pour les bâtisseurs comme moi, glissera de la fabrication (savoir acheter et produire au meilleur coût) vers la maîtrise de la conception (construire durable et modulaire) du produit et des services qui lui seront associés (installer, maintenir, optimiser).

Et si en outre ce nouveau modèle économique permet de vivre dans un environnement plus sain et de préserver des ressources naturelles, pourquoi pas ? Pris sous cet angle, l'écologie me va bien !

J'ai pu constater d'ailleurs que dans divers secteurs, l'économie de fonctionnalité était déjà opérationnelle et que son développement est déjà en marche.

De longue date Xerox vend des copies et non plus les photocopieurs. Les appareils sont loués,

Depuis plus longtemps encore Michelin vend au Km un service pneumatique aux grandes de flottes de camions ; il paraît même qu'il s'apprête, compte tenu de la mise au point de pneus beaucoup plus résistants à l'usure, à ne plus vendre du tout ses pneus,

Depuis toujours, SAS Institute, l'éditeur de logiciel, loue ses produits mais ne les vend pas. Tous ses concurrents vendent leurs licences. La performance économique de SAS montre que cette solution n'est pas la moins bonne ! L'entreprise est l'une des plus performantes de son secteur,

Plus récemment, la société Interface propose à ses clients de leur vendre non pas de la moquette mais un service de revêtement de sol. La moquette reste sa propriété et est entretenue par elle chez ses clients. Les dalles remplacées sont collectées et recyclées, au grand bénéfice du fabricant qui voit ses coûts d'approvisionnement en matière première vierge diminuer considérablement,

A Strasbourg l'entreprise Couches-Eco-Service propose un service de couches lavables et donc réutilisables pour les bébés,

En Italie la société Merloni (désormais Indesit) propose ses lave linge en économie de fonctionnalité,

Prenez enfin le fameux Vélib. C'est un parfait exemple d'économie de fonctionnalité, non ?

Tous ces exemples, comme de très nombreux autres, montrent qu'il n'y a même pas à envisager une grande rupture socio-culturelle. Le processus est enclenché. Il reste maintenant à le déployer dans d'autres secteurs d'activités, y compris, peut être, les plus inattendus.

Après tout, ne serais-je pas content d'aller tous les mois louer mes fringues dans un magasin qui me fournirait des costumes de bonne qualité ? Car sur le textile, il y a imposture. Mon dernier costume (800 €) est réputé de grande qualité. C'est un XXX (J'ai barré le nom, parce là, il y aurait vraiment de quoi ruiner la réputation du fabricant, censé être de haut de gamme). Il n'a pas duré un an. Au bout de six mois, il s'effiloçait de partout. Quelle honte. Quand je pense que j'ai chez moi, et en parfait état, un costume de mon grand père. N'est ce pas choquant ?

Mais alors, imaginons un instant que l'économie française passe toute entière à l'économie de fonctionnalité. Quelle part du PIB pourrait être dématérialisée ? Selon une étude publiée par la Fondation Nicolas Hulot, HEC et le cabinet Goodwill-Management, 1/3 du produit intérieur brut peut passer sans trop de difficultés à ce nouveau modèle économique.

Si vous renforcez le processus par diverses mesures, je pense qu'on pourrait monter à 50 %. Si en plus, nous nous mettons à recycler plutôt que de jeter les matières premières extraites du sol alors que l'on creuse de nouveau pour en extraire d'autres, nous pouvons éviter la pénurie dans la plupart des secteurs. Je veux bien appliquer l'éco-conception à mes futurs produits, si ma rentabilité y gagne et si ma dépendance vis à vis de mes fournisseurs de matière première diminue.

La problématique énergétique reste toutefois posée à ce jour... Quoique. Le client risque d'être, de son côté, motivé pour louer des produits qui lui permettraient de réduire sa facture énergétique. La faible consommation des équipements deviendra alors un critère de choix lors de la signature d'un nouveau contrat. Et on peut même imaginer, à l'instar de ce que proposent déjà certaines sociétés de services aux Etats-Unis (les ESCO – Energy Saving COmpagnies), que l'opérateur se rémunère en sus sur les

économies d'énergies qu'il aura rendu possible pour son client.

Au final, la notion de société de consommation qui a fait son apparition aux Etats-Unis après la seconde guerre mondiale était probablement une fausse bonne idée. C'était une bonne idée car cela a permis dans tous les pays occidentaux au plus grand nombre d'accéder au confort. Mais c'était une fausse bonne idée si on considère les effets secondaires. Alors qu'aujourd'hui 20 % de la population mondiale consomme 80 % des ressources et que celles-ci viennent à manquer au moment même où le reste de l'humanité commence à y accéder.

Bref on a merdé, il y a 60 ans. Ce n'est pas parce qu'il aura fallu six décennies pour s'en rendre compte qu'il ne faut pas sans délai inverser la vapeur.

Cher lecteur je dois vous le confesser. Au terme de l'écriture de ce texte, je suis atteint d'une curieuse pathologie : mon teint a viré au vert, mes cheveux bourgeonnent, Damned ! Ca devait arriver, c'est une écologite aiguë !

Mis à jour (Jeudi, 11 Décembre 2008 11:47)