

**Entretien avec Alain Betrancourt,
patron de l'agence Markion
à Romans sur Isère.**



Edec: Pouvez vous nous décrire en quoi consiste l'activité de votre entreprise ?

A.B: L'agence Markion est au service des entreprises, des concepteurs ou des particuliers pour la valorisation économique de projets innovants, au plan international. Il s'agit d'étude de marketing stratégique, de travail sur la propriété intellectuelle, d'évaluation de techniques, de transfert de technologies, de financement, de gestion de licences, de redevances et de veille par rapport à la contrefaçon.

Edec: Comment avez-vous découvert l'Economie de Communion ? Pourquoi avoir choisi de rejoindre ce projet ?

A.B: En lançant mon entreprise en 2001, je souhaitais vivre ma foi chrétienne en pleine harmonie avec mon travail. Au départ, je savais que ce serait dur et je voulais confier ce projet au Seigneur. Un an après, je suis tombé sur un article dans un magazine présentant l'économie de communion. C'était exactement ce que je voulais vivre. Ce que j'ai pu découvrir et formaliser dans l'économie de communion a rejoint mes aspirations profondes et j'ai été sensible également à la dimension internationale de la démarche.

EdeC: Votre entreprise est spécialisée dans l'accompagnement de projets innovants et dans la gestion de sens. Pouvez nous présenter plus en détail votre activité ?

Les projets que je soutiens émanent pour la plupart de TPE et de PME. Souvent ces entreprises ne peuvent pas atteindre une dimension internationale. Grâce à l'outil de la propriété intellectuelle qui est un cadre juridique international, on peut transférer des savoirs faire et aussi se protéger sur le marché intérieur. Cela contribue à un développement plus serein et plus durable de l'entreprise qui innove.

Je dispose d'un outil qui permet de monter des filières et de gérer les projets à développer. Cela peut aller de l'idée originale de départ puis la mise au point d'un prototype, sa mise sur le marché et aller jusqu'au "SAV": c'est-à-dire de s'assurer que les licences soient payées et que la contrefaçon soit gérée.

EdeC: Comment la culture du don- qui est une des caractéristiques de l'économie de communion- se concrétise t'elle dans l'activité de votre entreprise ?

A.B: Ce que j'aime particulièrement en soutenant des projets innovants, c'est lorsque ceux-ci débouchent vers des embauches et plus particulièrement quand ils permettent l'accueil de personnes connaissant des difficultés d'emploi.

Un exemple: un des projets sur lesquels je travaille concerne un système de changement de vitesses pour vélo. Ce système est conçu pour être monté quasiment "les yeux fermés". Le montage peut donc être facilement délégué même à des personnes handicapées.

Mais la part la plus importante du partage consiste à permettre à d'autres par le biais des licences de se développer eux aussi grâce à l'innovation que l'on aura mise au point.

Un autre exemple pour illustrer cela: Actuellement j'accompagne un projet de progiciel informatique, nous en sommes à la phase de lancement sur le marché. Le chef d'entreprise a opté pour un mode de lancement que je trouve pertinent: grâce à un système multiniveau en rémunération, il permet la répartition de la valeur ajoutée entre tous ceux qui participent au développement du produit.

L'esprit de partage, je le vois aussi dans la manière d'utiliser le système des licences: on peut vouloir tout pour soi ou chercher à ce que d'autres bénéficient aussi de la valeur ajoutée.

A certaines occasions, j'ai pu sentir fortement les pièges de l'avoir, de la puissance qui est attachée à un titre de propriété intellectuelle ou un brevet. Cela fait parfois perdre la raison. Je risquerai même la métaphore avec Le Seigneur des Anneaux où la possession de l'anneau unique fait perdre le sens commun.

Ma ligne de conduite consiste davantage en un détachement de l'objet et de sa possession en vue d'un enrichissement personnel pour se centrer davantage sur la valeur ajoutée qu'il va apporter. Pour moi, cette attitude rend les projets plus cohérents et leur lancement s'en trouve accéléré.

Une autre dimension du partage que je vis, c'est celle de l'aide à des petites sociétés disposant de peu de moyens. Il m'arrive de donner des conseils ou des pistes à explorer et cela gratuitement mais je ne peux pas le faire constamment bien entendu sinon mon entreprise n'avance plus à son tour.

Ce sont des conseils qui font quelque fois gagner beaucoup de temps. Mon métier consiste en cela: les entrepreneurs qui innovent peuvent tout découvrir par eux-mêmes, mais ils risquent de perdre un an ou deux et le fait de travailler ensemble permet d'aller beaucoup plus vite et s'ils sont d'accord, on peut aussi aller beaucoup plus loin: du local à l'international.

Edec: Comment vivez vous l'esprit de l'économie de communion en termes de relations humaines ?

A.B: Pour moi, les relations humaines constituent le moteur d'un projet. Dans les projets, on doit travailler en équipe. Bien sûr le produit à développer compte mais les relations humaines comptent pour plus de 50%.

Lorsqu'on est porteur d'une même vision à long terme voire d'un même idéal, on va beaucoup plus vite. La rapidité est un point important pour ce qui concerne le domaine de l'innovation. Si un projet a du succès en France, il faut très vite passer à la dimension internationale tout en restant prudent et humble.

J'ai eu la chance de travailler sur des projets avec deux personnes partageant l'idéal de l'économie de communion: tout de suite on a été sur la même longueur d'onde. Cela ne veut pas dire qu'il n'y ait pas des hauts et des bas mais on se comprend vite.

Avec d'autres cela peut prendre plusieurs mois ou même ne pas aboutir.

Il y a une nécessaire relation de vérité et de confiance à établir: par rapport à un projet il faut entrer dans la transparence, bien mesurer les enjeux et les risques, ne pas les cacher.

Edec: L'économie de communion cherche à donner du sens à ce qui se vit dans le monde de l'économie. Justement votre entreprise s'attache à la gestion de sens. Avez-vous d'autres exemples à nous proposer ?

A.B: C'est en rapport avec la mondialisation.

Le fait de déposer des brevets ou des dessins modèles sans les défendre cela ne sert à rien. Il faut montrer les dents. Je le fais pour le bien de la cause, mais j'aime le faire pour quelque chose qui a du sens. Quand le projet est porteur de sens, il n'y a pas de problème, on va le faire, on va se battre.

Prenons l'exemple de la pomme P..., c'est une des grandes démarches qui a été faite. Les pépiniéristes mettaient régulièrement sur le marché de nouvelles variétés de pommes correspondant aux goûts du consommateur mais ils se voyaient copiés au bout de 5 ans. Alors ils voyaient s'effondrer leur commerce, ils n'avaient plus rien, tout le monde copiait tout.

Pour la variété P..., ils ont décidé de changer de ton et ils ont eu l'idée de le faire en partageant la valeur ajoutée avec les producteurs qui voulaient jouer le jeu et même avec les entreprises qui s'occupaient de la mise sur le marché.



Et bien les pépiniéristes à l'origine du projet ont rendu un très grand service aux agriculteurs, car au lieu de subir les achats à bas prix des grandes surfaces qui contrôlent 70% du marché, ils ont pu faire respecter leur prix et ainsi vivre de leur production.

A l'échelon européen, les 2300 producteurs français, italiens et espagnols qui souvent manifestaient aux frontières ont pu avoir un marché régulé.

Ils fournissent jusqu'en avril puis ce sont des productions de l'hémisphère Sud qui arrivent. Cette arrivée pouvait casser tout leur marché, mais grâce à la gestion des licences d'importation, ils ont pu continuer à capitaliser sur le respect de la qualité et de la marque, avec un cahier des charges précis. Maintenant, ils communiquent toute l'année.

La démarche n'était pourtant pas simple au départ car il a fallu aller voir les agriculteurs, les distributeurs et une dizaine d'importateurs mais cela a permis d'équilibrer la pression exercée par les grands distributeurs et les grandes surfaces.

Pour ma part j'ai pris part à ce projet pour ce qui concerne les licences en Europe et actuellement j'y participe pour des missions de veille.

Pour finir, je suis très sensible à la dimension éthique des échanges économiques. Je sens combien le fait d'être accaparé par l'avoir peut vite devenir un obstacle. Au contraire, si l'on est prêt à partager une part de la valeur ajoutée alors on va de l'avant et on va plus vite mais il faut une bonne connaissance des lois du marché.

