

		Influencé				Indice motricité
		Acteur 1	Acteur 2	Acteur 3	Acteur 4	
Influencant	Acteur 1		0	3	-1	2
	Acteur 2	1			-2	-1
	Acteur 3	2	1		0	3
	Acteur 4	0	1	0		1
Indice dépendance		3	2	3	-3	

Diagramme 35 – L'analyse des influences dans le réseau d'affaires

Il est alors possible de répartir les acteurs en quatre catégories :

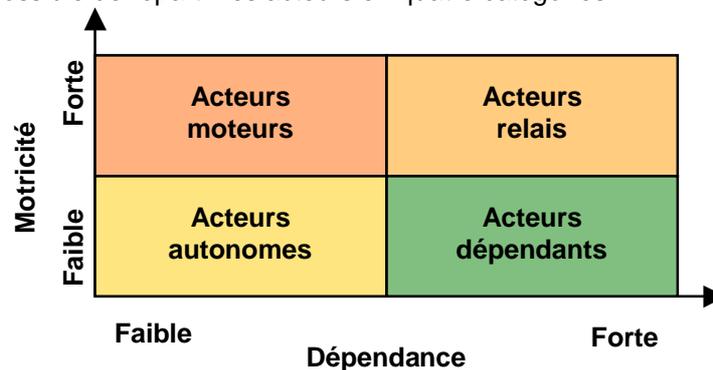


Diagramme 36 – La matrice motricité – dépendance des acteurs dans le réseau d'affaires

Il y a :

- **Les acteurs moteurs.**
Ils influencent les autres acteurs du réseau. Il faut donc agir en premier sur eux.
- **Les acteurs relais.**
Ils influencent les autres acteurs du réseau mais ils doivent être également influencés. Il faut donc agir en second sur eux.
- **Les acteurs autonomes.**
Ils n'influencent et ne sont influencés par aucun acteur du réseau. Il faut donc agir en troisième sur eux.
- **Les acteurs dépendants.**
Ils doivent être influencés dans le réseau. Il n'est pas intéressant d'agir directement sur eux.

En faisant de même pour les réseaux des concurrents et en plaçant les clients cible, cela permet de :

- Partager une même vision entre tous les acteurs.
- Visualiser les points forts et les points faibles du réseau afin de décider où et comment l'étoffer et le défendre.

F L'entreprise **Dargal** a connu un développement extraordinaire en huit ans, passant de 10 millions d'**Euros** à 200 millions d'**Euros** de chiffre d'affaires. Ce pépiniériste a su produire des plants dont les fraises ont toutes les qualités requises par **Danone** : fermeté pour la tenue dans le yaourt, goût pour le consommateur, qualité égale quel que soit la nature du sol, etc.