

15>17 MARS 2016

BIZZ & BUZZ

FESTIVAL DU NUMÉRIQUE

en Alsace

EDITION
3.0



UBERISATION
OBSERVATOIRE .ORG

AU CŒUR DES BUSINESS MODELS DE DEMAIN, « L'UBERISATION » DE L'ÉCONOMIE

« Accompagner plutôt que s'affronter »

UBERISATION (nf) : changement rapide des rapports de force grâce au numérique

Au carrefour de l'économie du partage, de l'innovation numérique, de la recherche de compétitivité et de la volonté d'indépendance des Français, ce phénomène est une lame de fond qui va petit à petit impacter tous les secteurs de l'économie traditionnelle des services.

**MEILLEURS SYNONYMES : DISRUPTION /
PLATEFORMISATION**

NUMÉRIQUE

Le monde digital, l'innovation numérique et les nouvelles technologies sont désormais maîtrisées de tous.

EXPÉRIENCE

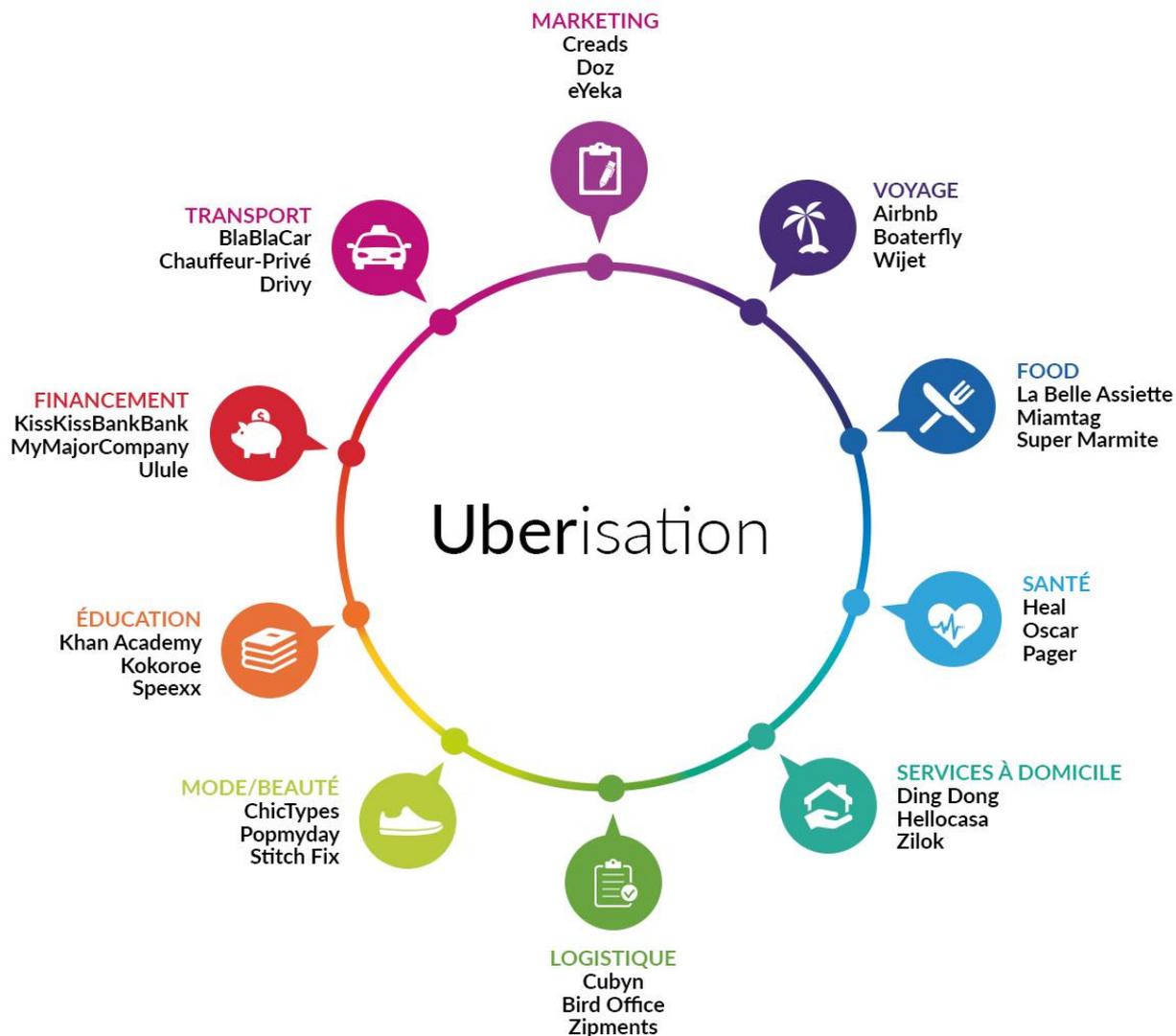
L'expérience de consommation et la recherche du meilleur service sont devenues centrales dans le choix de tel ou tel prestataire.

INDÉPENDANCE

Loin des modèles 100% salariaux, les Français recherchent l'indépendance, la liberté de travailler et de s'offrir des services entre eux.

**NE PAS CONFONDRE UBERISATION ET
DIGITALISATION**

**NE PAS CONFONDRE UBERISATION –
COLLABORATIF – ECONOMIE DU PARTAGE**



C'EST QUOI UN UBÉRISATEUR ?



un nouvel entrant



qui propose de nouvelles manières de faire, de nouvelles manières de s'adresser aux clients ou de nouvelles manières de penser le travail



le tout en s'affranchissant des règles historiques de fonctionnement de ce marché.

COMMENT DEVIENT-ON UBÉRISATEUR ?

La réponse à un nouveau type de besoin afin de capter une clientèle déçue par l'offre existante

La notion de plateforme numérique

Le recours à des ressources externes (professionnelles ou amateurs) qui n'exerçaient généralement pas auparavant au sein du secteur

L'effet de réseau et volume : le succès d'une solution est lié aux nombres d'utilisateurs ; plus il y a de demandeurs, plus il y a un intérêt à devenir offreur, plus il y a un intérêt à devenir demandeur

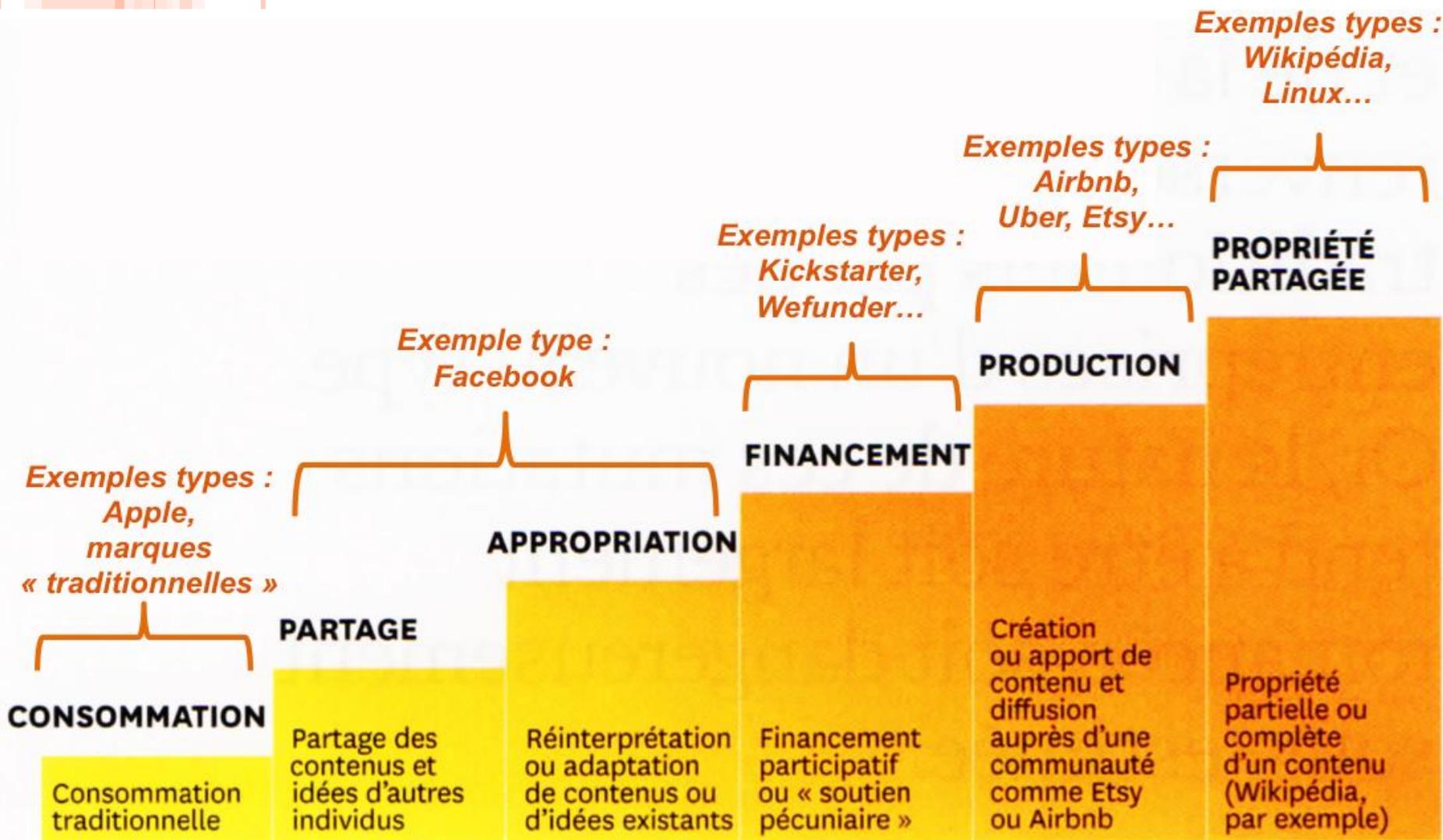
LE CONCEPT DE SUR-TRAITANCE

L'ubérisateur ne produit rien et ne possède rien : c'est le prestataire qui paye les investissements nécessaires à la production

L'ubérisateur assure une grande transparence des prix : le client sait précisément combien il va payer pour quelle prestation.

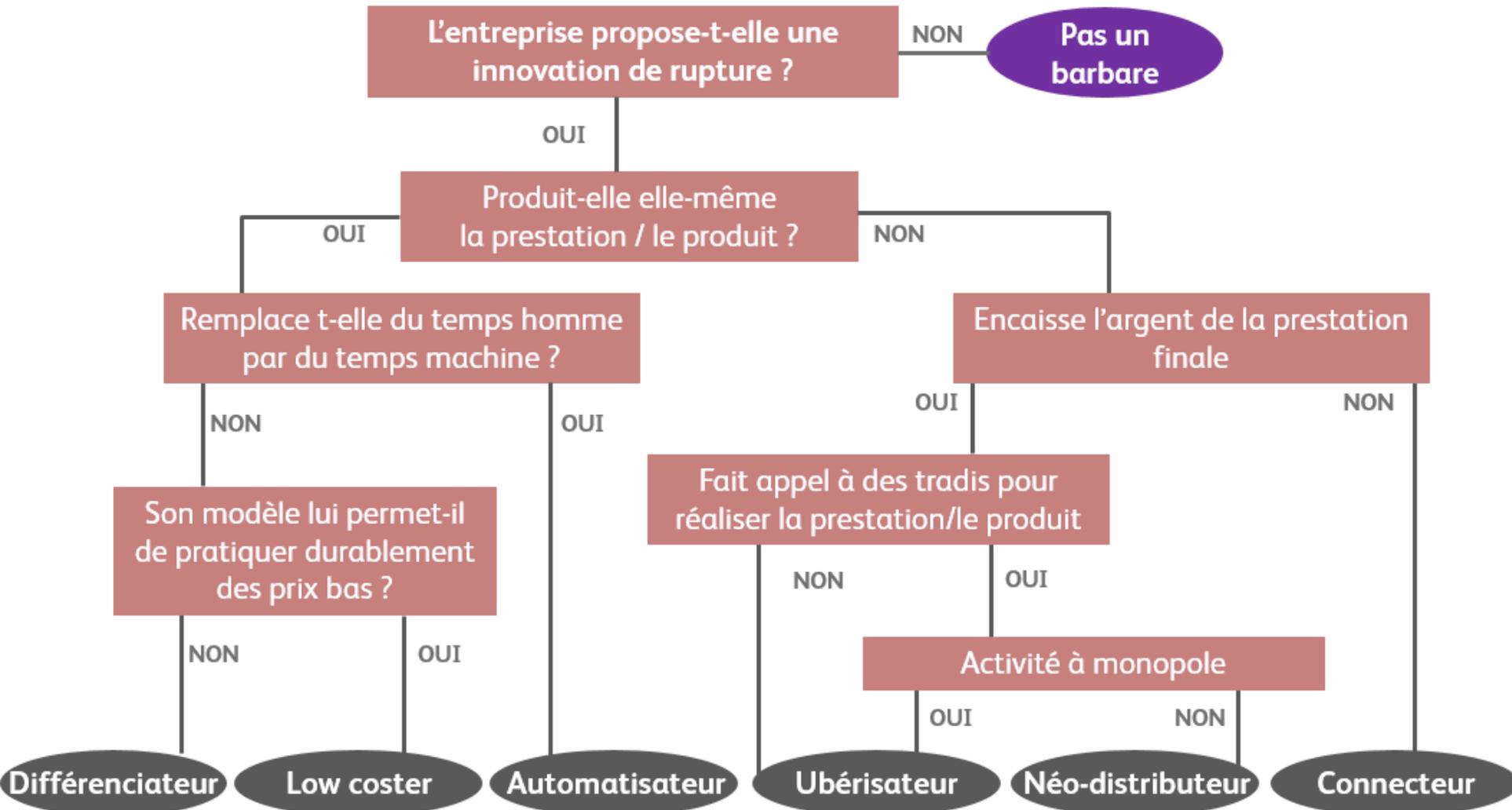
Le prestataire devient un sous-traitant de la plateforme et, dès lors, n'est plus maître du prix.

L'ubérisateur encaisse le prix de la prestation et reverse une partie de la somme à celui qui la réalise.



Source : Jeremy Heimans & Henry Timms, Harvard Business Review Août-sept. 2015 + TheBrandNewsBlog

LES FAMILLES DE DISRUPTEURS



L'EXEMPLE D'UBER ILLUSTRE TOUTES LES PROBLEMATIQUES

Arrivée sur le
marché
Français

Réaction
violente des
acteurs
traditionnels
réglementés

Baisse des
tarifs de la part
des taxis

Baisse des
tarifs de la part
d'Uber

Manifestation
des chauffeurs
contre Uber et
syndicalisation

Création d'une
application
concurrente

6 GRANDS ENJEUX À RELEVER



Y-A-T-IL UNE BONNE ET UNE MAUVAISE UBERISATION ?

- Affiner la définition de l'ubérisation et en déterminer les spécificités



FINANCEMENT DU SYSTÈME SOCIAL

- Réinventer notre modèle social en tenant compte de l'évolution des cotisations.



REFONTE DU DIALOGUE SOCIAL

- Reconstruire les bases d'un dialogue social avec ces nouveaux intermédiaires.

6 GRANDS ENJEUX À RELEVER



AMÉNAGEMENT DES RÈGLES FISCALES

- Revoir le fonctionnement des règles fiscales pour les adapter à ces nouvelles activités.



RÉFORME DU CODE DU TRAVAIL

- Revoir notre droit du travail en élargissant les possibilités de collaboration sans risque de requalification.



ÉVOLUTION DES MODÈLES ÉCONOMIQUES

- Aider les entreprises à réfléchir à la transition depuis les modèles passés vers des systèmes plus collaboratifs.

QUELLES RÉACTIONS DANS LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DE DEMAIN ?

Focaliser sur la proximité et l'humain

- Miser sur un atout fort et sur une tendance émergente (retour aux cycles courts)

Focaliser les efforts sur la qualité

- Face aux scoring imposés par les plateformes qui tirent naturellement la qualité vers le haut, il faut répondre par la qualité

Profiter des atouts du digital

- Les ubérisateurs n'ont pas le monopole du digital ! Emparez-vous de ces outils pour lancer des initiatives en parallèle de vos business historiques

Mutualiser les ressources entre acteurs

- Concentrez-vous entre acteurs (par secteurs, par filière, par taille) pour investir dans des outils conséquents, et les amortir à plusieurs