

U comme ... Uberisation

L'uberisation est un néologisme provenant du nom de l'entreprise américaine Uber qui a fait littéralement exploser le monopole des taxis en offrant un service basé sur des VTC (Véhicules de Tourisme avec Chauffeur) qui peuvent être appelés à tout moment de la journée depuis une application mobile et qui sont ensuite notés par les usagers.

L'uberisation d'une activité est donc l'attaque d'une offre qui a une position de monopole ou de quasi-monopole. Cette attaque offrant aux usagers un service au moins équivalent avec une facilité et une immédiateté d'accès. Elle répond ainsi à la tendance actuelle qui est que chacun veut pouvoir disposer de l'information, d'un service ou d'un produit au moment où il en fait la demande, à toute heure, depuis n'importe où et à coût réduit ...

L'Uberisation pour l'entreprise qu'est ce que c'est ?

Concrètement, votre entreprise ne risque pas d'être uberisée directement car ce principe ne s'applique qu'à des métiers ou à des secteurs. En revanche, si votre entreprise évolue dans un secteur qui est en train d'être uberisé, vous avez deux possibilités :

- suivre la vague et profiter de cette opportunité pour vous remettre en cause et évoluer
- évoluer vers un autre métier

Dans tous les cas, il est vain de résister car la vague va vous emporter et il est encore plus vain de vous accrocher à vos anciens modèles car ceux-ci vont être balayés ...

Cas pratique

La première chose à faire est de regarder ce qui se passe autour de vous. En effet, on parle beaucoup de Uber et des taxis, mais on parle moins d'AirBnb avec les hôtels ou les gîtes ni de la Fintech avec les banques de détail ... Pourtant ce sont bien des secteurs qui sont en train d'être attaqués de plein front.

La capacité actuelle de traitement des données est immense et les modèles économiques d'entreprise comme Google rendent uberisables des secteurs auxquels on ne pense pas à

ABECEDAIRE PRATIQUE DE L'ENTREPRENEUR

première vue. Prenez par exemple un secteur comme la menuiserie. Qui vous dit que demain, des nouveaux venus ne feront pas le pari que la vraie valeur est dans la collecte de données lors de l'utilisation des menuiseries, ramenant la fabrication et la pose de celles-ci au rang de commodité ... En pratique ces menuiseries seraient donc offertes en contrepartie de la mise en place de capteurs permettant de collecter des data sur leur utilisation ...

Ensuite, si votre secteur est en train d'être uberisé, la meilleure solution consiste selon moi à évaluer dans quelle mesure vous pouvez suivre le mouvement. Concrètement, si cela doit se traduire par un changement de modèle économique ou une réorganisation en profondeur, il faut mettre en place les actions nécessaires.

Cela peut éventuellement se traduire par quelques destructions d'emplois, mais cela n'est pas certain car si certaines fonctions sont supprimées au sein de l'entreprise, elles seront remplacées par d'autres. Tout l'enjeu étant de mener les actions de formation adéquates.

Enfin, il faut penser à l'avenir. Par exemple, qu'advient-il des VTC lorsque les taxis sans chauffeur inonderont le marché ? Il y a fort à parier qu'ils disparaîtront à leur tour. C'est sans doute pour cela qu'Uber travaille actuellement à d'autres projets ... Ainsi, l'uberisation d'un secteur n'est pas une fin, c'est seulement une étape dans la transformation d'une économie ?

En suivant le mouvement dans votre entreprise vous devrez donc insuffler une dynamique pour pouvoir continuer à évoluer à mesure que votre secteur d'activité évoluera.

Alors, comment bien gérer l'uberisation ?

La première chose à faire est de ne pas nier le phénomène. L'uberisation de l'économie est une réalité car elle répond à une demande des gens : plus de rapidité, plus de souplesse, moins de coût, etc..

Ensuite, vous devez être conscient du fait que tous les secteurs sont potentiellement uberisables. Le « ça n'arrive qu'aux autres » n'est donc pas de mise. Vous devez vous tenir prêt.

Enfin, si vous vous êtes préparé, vous n'avez rien à craindre de l'uberisation de votre métier car il faut voir cela comme une opportunité formidable plutôt que comme une menace ...