

L'ECONOMIE NUMERIQUE : CONSEQUENCES SUR LES RELATIONS D'ECHANGE

L'essor des TIC et du numérique a entraîné une dématérialisation des échanges qui modifie le fonctionnement des marchés.

1) Les TIC modifient les relations d'échange ce qui conduit à une désintermédiation des échanges

Uber, Airbnb, BlaBlaCar... le point commun entre ces sociétés innovantes : un usage malin des outils numériques qui leur a permis de changer les règles du jeu [...]. Chacune de ces sociétés propose des plateformes en ligne qui réduisent au maximum les intermédiaires tout en proposant des services ultra-personnalisés. [...] En effet, à l'ère de l'économie numérique, on entre dans la désintermédiation. [-]

« La désintermédiation est un phénomène économique et commercial qui se traduit par la réduction ou la suppression des intermédiaires dans un circuit de distribution. » Dans un monde où la désin-

termédiation serait totale, il n'y aurait plus du tout d'intermédiaires : le producteur vendrait directement au consommateur. [...]

Dans le cadre de l'ubérisation, les plateformes en ligne ont permis de réduire au maximum les intermédiaires en facilitant la rencontre d'une offre et d'une demande tout en baissant le coût de la transaction. Chacune de ces sociétés utilise des applications smartphone et mène de plus une stratégie « social media » très active avec une grande présence sur les réseaux sociaux.

ubersocietycontroversies.wordpress.com, 29 janvier 2016

- a) Expliquez la notion de désintermédiation
- b) Expliquez l'impact d'Internet dans le processus de désintermédiation

2) Les places de marchés mettent en évidence des relations d'échange multiples

• Les nouvelles relations d'échange

B to C (business to consumer)	Échange de biens et/ou services effectué entre une entreprise et un ou plusieurs consommateurs.	Exemples : amazon.fr, sarenza.com...
C to C (consumer to consumer)	Échange de biens et/ou services effectué entre deux ou plusieurs consommateurs.	Exemples : blablacar.fr, airbnb.fr, prestaswap.com...
B to B (business to business)	Échange de biens et/ou services effectué entre une entreprise et une ou plusieurs entreprises.	Exemples : fnacpro.com, onedirect.fr (téléphonie)...
G to C (government to citizen)	Échange de biens et/ou services effectué entre une administration publique et un citoyen.	Exemples : impots.gouv.fr, pole-emploi.fr...

• Les places de marché

La marketplace, ou place de marché, désigne une plateforme sur Internet qui met en relation des acheteurs et des vendeurs. Parmi les exemples les plus célèbres : eBay, Alibaba et PriceMinister sont des pures marketplaces. Par exemple, Alibaba n'est qu'un opérateur de marketplace, c'est-à-dire un site qui met à disposition son audience à des vendeurs.

Autrement dit [...], une marketplace, c'est comme un centre commercial, mais sur Internet. La place de marché propose en effet une sorte de galerie marchande digitale dédiée aux vendeurs. Ces derniers y installent leur propre magasin en ligne et y font leurs affaires.

L'intérêt pour le vendeur est de profiter du trafic énorme de ces sites et des fonctionnalités techniques d'achat en ligne. C'est ensuite le vendeur qui prépare et

expédie la commande au client. Parmi les géants du secteur, on trouve Amazon, PriceMinister, Cdiscount, Rueducommerce, Fnac.com. Sur le marché des smartphones, l'AppStore est une marketplace.

À la base, l'intérêt de la marketplace était de servir d'intermédiaire dans une relation interprofessionnelle (B to B). Quand le client peut payer en ligne sur la marketplace, on parle d'*e-procurement*. Aujourd'hui, cette technique s'est ouverte au B to C via des sites marchands gigantesques. Ces sites mettent à disposition leur plate-forme de vente à des sociétés indépendantes, en les référençant. En échange de cette visibilité, la marketplace prélève une commission sur les ventes réalisées par ces vendeurs.

www.journaldunet.fr, 19 octobre 2018.

- a) Expliquez le fonctionnement d'une place de marché
- b) Quels sont les principaux avantages pour les entreprises de faire appel à ces places de marché

- Les effets de réseau

- a) Montrez les intérêts des effets de réseau pour les entreprises citées
- b) Quels sont les effets des plateformes pour les consommateurs et les entreprises

Que sont les effets de réseau ?

[...] Si ces plateformes [Google, Facebook et Amazon] sont devenues si dominantes, c'est parce qu'elles bénéficient des « effets de réseau ». La taille engendre la taille : plus les vendeurs d'Amazon peuvent attirer de clients, plus les acheteurs y achètent, plus les vendeurs seront attirés, etc. [...] Les entreprises ne peuvent pas se passer de Google qui, dans certains pays, traite plus de 90 % des recherches sur le Web. Facebook et Google contrôlent les deux tiers des revenus publicitaires en ligne aux États-Unis. [...] Cependant, les barrières à l'entrée ne cessent d'augmenter. Facebook possède non seulement le plus grand réservoir de données personnelles au monde, mais aussi le [...] réseau de connexions et de relations entre la liste de ses abonnés et le monde réel. Amazon a plus d'informations sur les prix que toute autre entreprise. Les assistants vocaux, tels qu'Alexa d'Amazon et l'Assistant Google, leur donneront encore plus de contrôle sur la façon dont les gens vivent l'Internet. [...]

► Les effets de réseau désignent le pouvoir d'attraction ou la valeur d'un bien, d'un service ou d'une plateforme qui grandit avec le nombre d'utilisateurs.

www.lenouveleconomiste.fr, 22 janvier 2018.

Le rôle des plateformes dans les effets de réseau

Covoiturage, partage de logements ou prêts entre particuliers, ces pratiques se sont fortement développées ces dernières années avec l'essor d'Internet et des applications mobiles. Le succès des plateformes comme Airbnb, Leboncoin ou BlaBlaCar témoigne de l'engouement pour l'économie collaborative. [...] Ces plateformes [...] facilitent la mise en relation et les interactions entre individus, elles peuvent fournir des revenus complémentaires [...]. Mais certains reprochent à ces mêmes plateformes de concurrencer de manière déloyale les entreprises existantes, de favoriser l'évasion ou l'optimisation fiscale et de renforcer les inégalités. [...] Une plateforme de consommation collaborative est un marché [...] qui met en relation deux groupes d'utilisateurs (des offreurs et des demandeurs), chaque groupe valorisant la présence d'utilisateurs sur l'autre face. [...] Ces effets positifs s'appellent des externalités de réseaux croisées. Le succès d'une plateforme dépend de sa capacité à attirer une masse critique d'utilisateurs [...] et à stimuler les effets de réseaux [...]. Généralement cela passe par [...] la mise en place de systèmes de notation et de réputation. [...]

► Les externalités de réseau sont des gains à utiliser un réseau apparaissant lorsque suffisamment de personnes utilisent ce réseau.

► Par exemple, plus il y a de personnes sur Facebook, plus c'est intéressant de s'y inscrire soi-même car la probabilité de retrouver ses proches augmente, renforçant ainsi l'intérêt du réseau.

hal.archives-ouvertes.fr, 4 avril 2018.

3) Et favorisent une réintermédiation

- Expliquez la notion de réintermédiation
- Listez les enjeux de la réintermédiation pour les entreprises
- Montrez l'intérêt de la réintermédiation pour les clients.

Le phénomène de réintermédiation

la première vague numérique a pu sembler incruster [la] désintermédiation, avec notamment l'essor du commerce en ligne, on assiste depuis une vingtaine d'années à un curieux retour en arrière. Face à la profusion quasi infinie de l'offre, dans laquelle il est nécessaire de pouvoir s'orienter, les plateformes ont su devenir le point de passage presque obligé d'activités toujours plus nombreuses. [...]

Le commerce en ligne s'est lui aussi concentré peu à peu autour d'une poignée d'acteurs, en particulier Amazon en Occident et Alibaba en Chine. Sur-

tout, de nouveaux services entiers ont basculé de la relation directe à leur « plateformisation », comme le transport en véhicule particulier, la livraison de repas, la vente de chaussures ou encore l'hébergement. Les produits culturels comme la musique ou la vidéo sont aussi désormais intermédiaires pour l'essentiel par quelques géants.

Jean-Charles Simon, smnjc.com, 30 juin 2017

Avantages et risques de la réintermédiation

