

ISEN

BREST



Introduction à l'économie numérique





Introduction à l'économie numérique (8h)

- Module 1.1 : Définitions et Concepts Fondamentaux (2h)
- **Module 1.2 : Les Caractéristiques Économiques Uniques (3h)**
- Module 1.3 : Les Acteurs Clés et leurs Écosystèmes (3h)



#1 La gratuité numérique / modèle freemium

« Si c'est gratuit, vous êtes le produit ! »

Vraiment ?

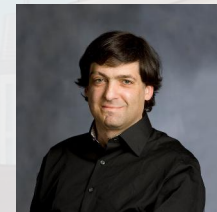




#1 : gratuité / freemium

L'irrésistible attractivité du « gratuit »

Ref. travaux de Dan Ariely sur l'économie comportementale





#1 : gratuité / freemium



1) Si c'est numérique, tôt ou tard cela sera gratuit : dans une économie numérique concurrentielle, **le coût marginal « tend vers zéro »** (Conséquence de la loi empirique de G. Moore)

2) L'économie physique voudrait également tendre vers zéro, mais cela semble très difficile.

Dans le monde physique, il existe des astuces marketing pour s'en approcher (le modèle Gillette, « 2 pour le prix d'un », vente « tri-partite », ...) mais ici, il y a toujours quelqu'un qui paie. Il est envisageable de passer à un produit physique gratuit qui serait support d'un service payant (box ADSL).

3) Combattre le gratuit est un combat perdu d'avance.



#1 : gratuité / freemium

4) Dans le monde numérique, Il est possible de gagner de l'argent avec du (vraiment) gratuit. L'idée est que l'on paie sans problème pour des choses que l'on aime vraiment, ce qui permet aux vendeurs d'adopter des modèles « Freemium » : un service de base est gratuit, des offres premium sont ajoutés à ce service de base et si le modèle est correctement calculé, les offres premium paient l'intégralité du service. Dans ce modèle, l'e-notorité est essentielle.

5) **Le monde numérique re-segmente le marché.** « Vous vendiez localement de l'impression d'encre sur du papier, vendez maintenant mondialement des goodies déclinant votre charte graphique (VistaPrint) ».

#1 : gratuité / freemium

- 6) Vos prix baissent, arrondissez vers le bas et soyez le premier à franchir la barrière psychologique du gratuit et faites-le savoir ! Dans ce modèle, l'e-notorité est essentielle.
- 7) Tôt ou tard, vous serez en concurrence avec le gratuit (à moins d'avoir un savoir ou un savoir-faire unique, et encore !). Préparez-vous y.
- 8) **Adopter le gaspillage (numérique)** : lorsqu'une chose devient trop peu coûteuse pour la compter, arrêtez de la compter, ne dépenser plus de ressources pour éviter de gaspiller, faites-en un atout commercial.
- 9) **Le gratuit permet un transfert de valeur, il rend d'autres choses plus précieuses.**
Toute abondance est capable de créer une nouvelle rareté (la prolifération des mails rend précieux tout outil capable de rapidement retrouver celui que vous cherchez).



#1 : gratuité / freemium

10) Dans le monde numérique allez gérer l'abondance, pas la rareté. Un modèle de Rareté est un modèle où les coûts sont prioritaires, l'évolution est toujours délicate, l'échec a souvent de lourdes conséquences. Au contraire, dans un monde d'abondance, les coûts ont peu d'importance, il est possible de passer à des modèles où l'on fait de nombreux essais à un rythme rapide : il est plus facile et moins risqué de trouver des solutions et des produits innovants générateur de valeur.

ChatGPT : Quel est son gratuit ?

Quel est le gratuit de votre activité ?

ISEN

BREST

Module 1.2 : des caractéristiques uniques

Connecto ergo sum

I, corneforee I am,

Wi-Fi

Wi-Fi

#3 : valeur de l'hyperconnectivité / mobilité

« connecto ergo sum »





#3 : valeur de l'hyperconnectivité / mobilité

- Les effets de réseau (Network Effects) :

- Définition : La valeur d'un service augmente avec le nombre de ses utilisateurs.
- Effets directs : Téléphone, réseaux sociaux (plus il y a d'amis sur Facebook, plus c'est utile).
- Effets indirects : Plateformes (plus il y a de chauffeurs sur Uber, plus le service est attractif pour les passagers, et vice-versa).

Les clients viennent pour les services mais aussi pour le nombres d'utilisateurs de ces services.



#3 : valeur de l'hyperconnectivité / mobilité

Facebook, LinkedIn : Réseaux B2C, B2B, C2C

Twitter : Réseau social d'information immédiate

Pinterest, Instagram : Réseau social par l'image (pour l'égo?)

Youtube, DailyMotion : Réseau social vidéo B2B, B2C, C2C

Plateforme de jeux, géolocalisation : Réseaux sociaux hommes / machines

« je suis connecté, donc j'existe »

L'humain se voit augmenter d'une dimension numérique aux possibilités nouvelles.

Quelle est la valeur de cette connectivité dans votre activité ?

#4 : valeur de la donnée / information

La richesse naît de la capacité à capter de la donnée et d'en faire de l'information échangeable.

Automatisation de la capture de données (attention à la loi!)

Adoption du gaspillage numérique

Traitement Big Data





#4 : valeur de la donnée / information

IA / Deep learning : la capacité des intelligences artificielles modernes dépend essentiellement de leur apprentissage sur le plus large échantillon de données possible.

Qu'êtes-vous en capacité de connaître de vos contacts numériques ?
Comment transformez-vous ces données en information / valeur ?
Quel est l'impact du RGPD ?



#4 : valeur de la donnée / information

Facebook, Google : la gratuité des services principaux est rentabilisée par la valorisation des données collectées

IA / Deep learning : la capacité des intelligences artificielles modernes dépend essentiellement de leur apprentissage sur le plus large échantillon de données possible.

Qu'êtes-vous en capacité de connaître de vos contacts numériques ? Comment transformez-vous ces données en information / valeur ?



#5 : démonétisation des échanges

Définition de la monnaie

La monnaie est un instrument de paiement *indéterminé, général et immédiat*;

La monnaie se définit généralement par l'usage qu'on en fait.

Université IBN ZOHR Faculté des Sciences Juridiques,
Économiques et Sociales Agadir

1 Définition

- La monnaie matérialise pour son détenteur la croyance en une valeur d'échange[1], un crédit supposé et donc en contrepartie, la dette potentielle de quelqu'un ou de quelqu'un d'autre (crédit signifie confiance). La monnaie reçue lors d'une opération économique ou commerciale ne vaut que par la possibilité d'être acceptée par un grand nombre d'utilisateurs. Les métaux précieux, l'or, l'argent mais aussi le cuivre servirent de monnaie pour les civilisations de l'Antiquité[2].

La monnaie (unité de compte, moyen de règlement, réserve de valeur) n'est plus forcément l'outil le plus simple, le plus sûr et ou le plus efficace pour permettre des échanges fluides et rapides de valeurs.



#5 : démonétisation des échanges

Wikipédia permet d'échanger de la **connaissance** ou du **temps** de correction contre la **satisfaction personnelle** de participer à une œuvre encyclopédique.

Le bitcoin : est-ce une monnaie (unité de compte, échange et épargne) ?
En tout cas c'est un moyen de valoriser les échanges en dehors du système monétaire géré par les banques centrales.

Quelles sont les **échanges de valeur non monétisés** dans votre activité ?
Votre vie ?



#6 : vers l'économie quaternaire

Les économies primaires & secondaires ne peuvent pas parvenir à la gratuité.

Par contre, si l'on couple des services à fort potentiel premium à un produit de l'économie classique, alors on peut s'en rapprocher.

C'est l'économie quaternaire décrite par M. Debonneuil
(https://fr.wikipedia.org/wiki/Économie_quaternaire)





#6 : vers l'économie quaternaire

Box ADSL : Depuis longtemps, on paie pour des services, pas pour une ligne téléphonique + routeur wifi + enregistreur numérique + ...

Quels produits industriels courants pourraient bénéficier d'une « greffe » de services à forte valeur ajoutée ?

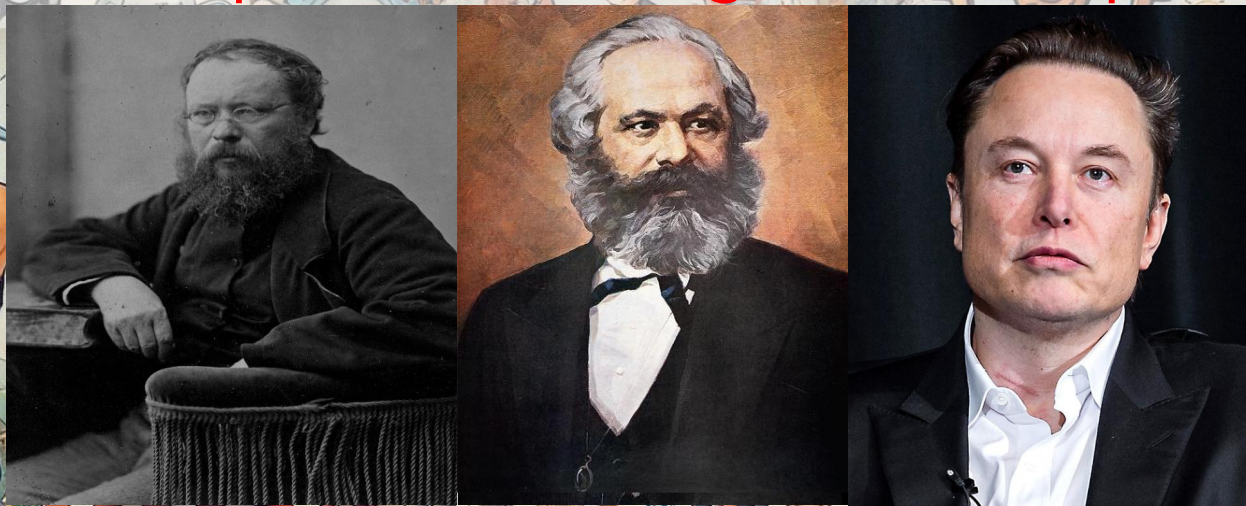


ISEN

BREST

L'économiste n'utilise pas des caractéristiques uniques Module 1.2 : des caractéristiques uniques goûts et des services

#7 : l'improbable mariage économique



Le monde numérique est :

Philosophiquement libertaire

Naturellement libéral

Nécessairement marxiste

#7 : l'improbable mariage économique

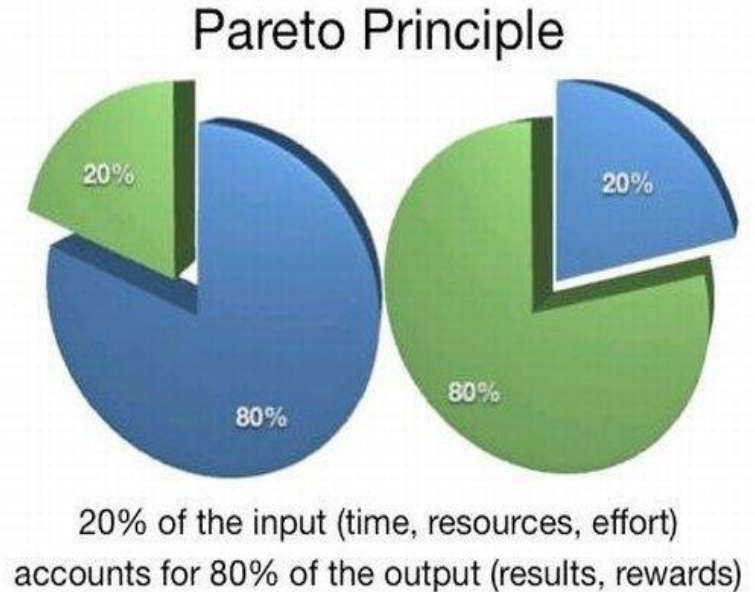
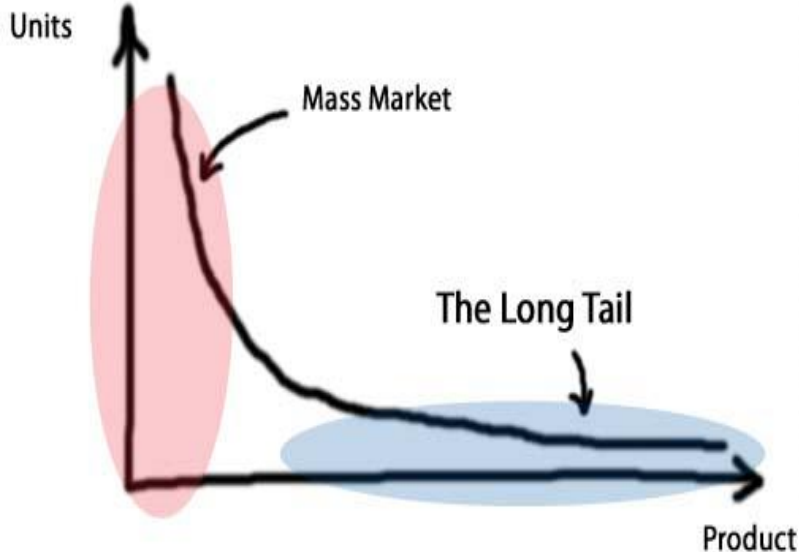
Téléchargement Pier to Pier : les internautes considèrent différemment la notion de propriété dans le monde physique et le monde numérique.

E-bay, bitcoin : n'importe qui peut facilement faire du commerce sans être forcé à passer par des formalités légales.

Google, Hotels.com, Amazon : la maîtrise des canaux de l'économie numérique permet aux leaders de verrouiller l'accès à un marché au détriment de l'intérêt collectif.

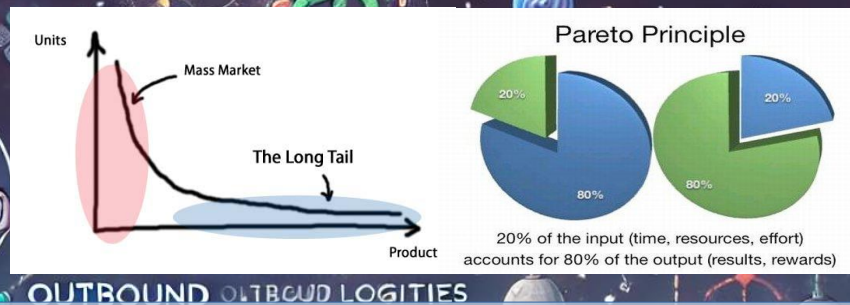
Identifiez-vous des acteurs capables de verrouiller l'accès à vos activités ?

#12 : la multitude / longue traîne vs Pareto



L'économie numérique permet de rendre rentable des marchés en jachère

#12 : la multitude / longue traîne vs Pareto



Permis Bateau Brest : ce genre de site est en mesure de vendre une formation au permis bateau à un militaire en Afghanistan préparant son retour de permission ou à un parisien voulant passer ses vacances à Brest (cas réels).

Avez-vous des clients potentiels à l'autre bout du monde ou à faible potentiel en économie classique ?

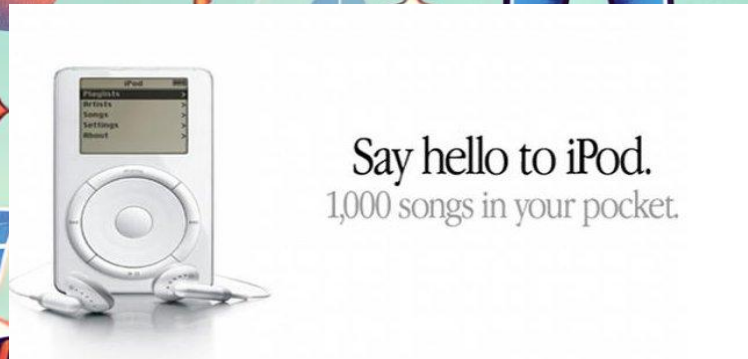
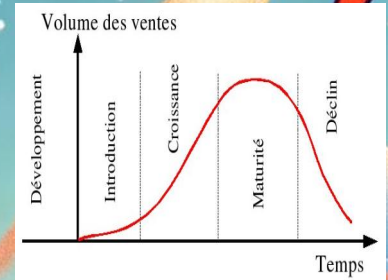
#14 : hégémonie & monopole

En économie numérique sur un marché il y a la place pour :

- 1) Un leader
- 2) Un second à la peine
- 3) Des miettes sans avenir pour tous les autres

Réfléchissez au cas de Google, avant & après l'IA

#16 : accélération du temps



Les sociétés ont une vie éclatante mais courte.



#17 : probable vs certain

L'**expérimentateur agile** remplace l'ingénieur rigoureux

Une économie où les **tests & les échecs** sont des composantes fondamentales.

Les mécanismes de gratuité rendent **peu coûteux les prototypes**.

On ne cherche plus à attendre le **résultat « parfait »**.



L'économie de la donnée

L'économie s'impose à nous, elle est en conflit direct avec l'ancienne économie qui doit s'adapter en essayant d'intégrer les nouvelles règles :

Dans son analyse économique

Dans sa façon de produire

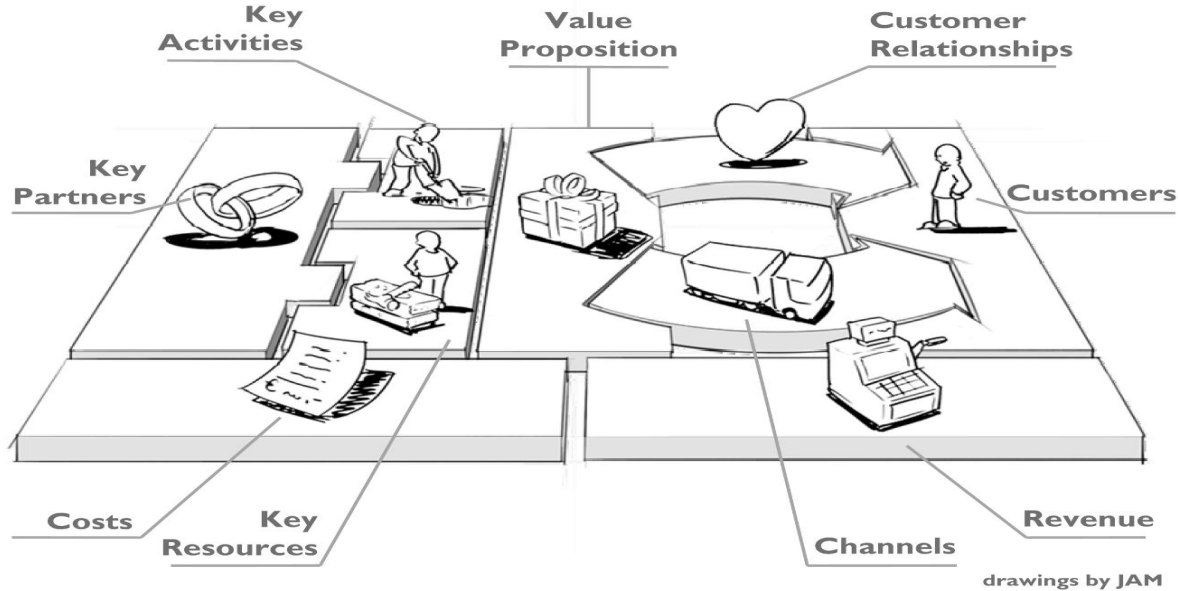
Dans sa façon d'aborder son marché

Dans sa façon de construire son développement





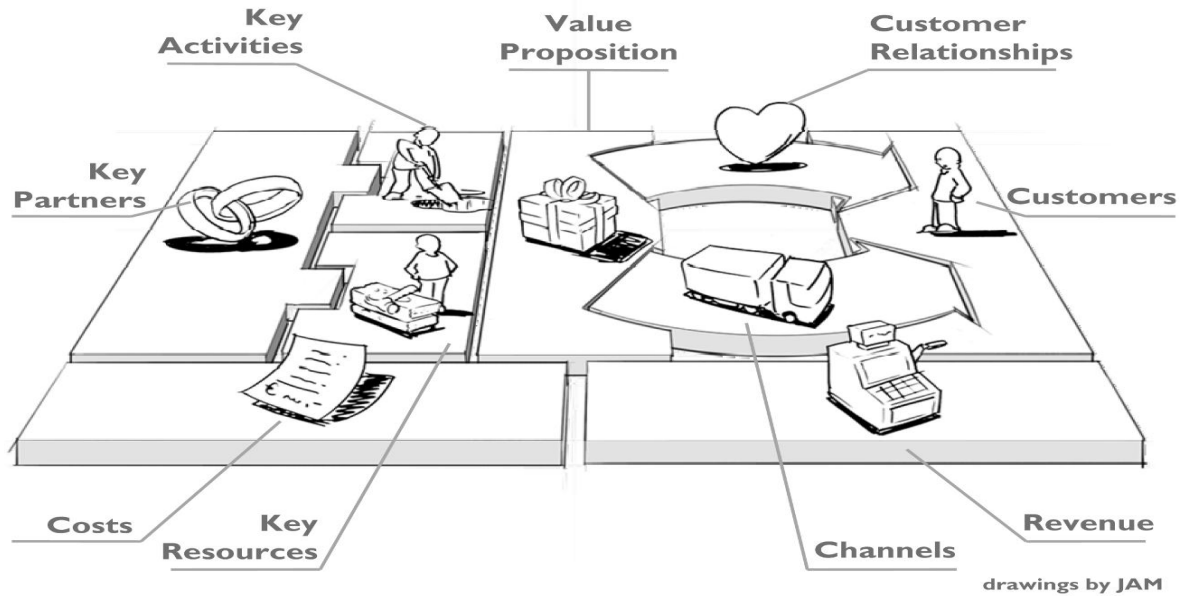
L'économie de la donnée



Il faut chercher à perturber son modèle d'affaires avec les 17 règles de l'économie numérique.



Modèle d'affaires de l'ISEN

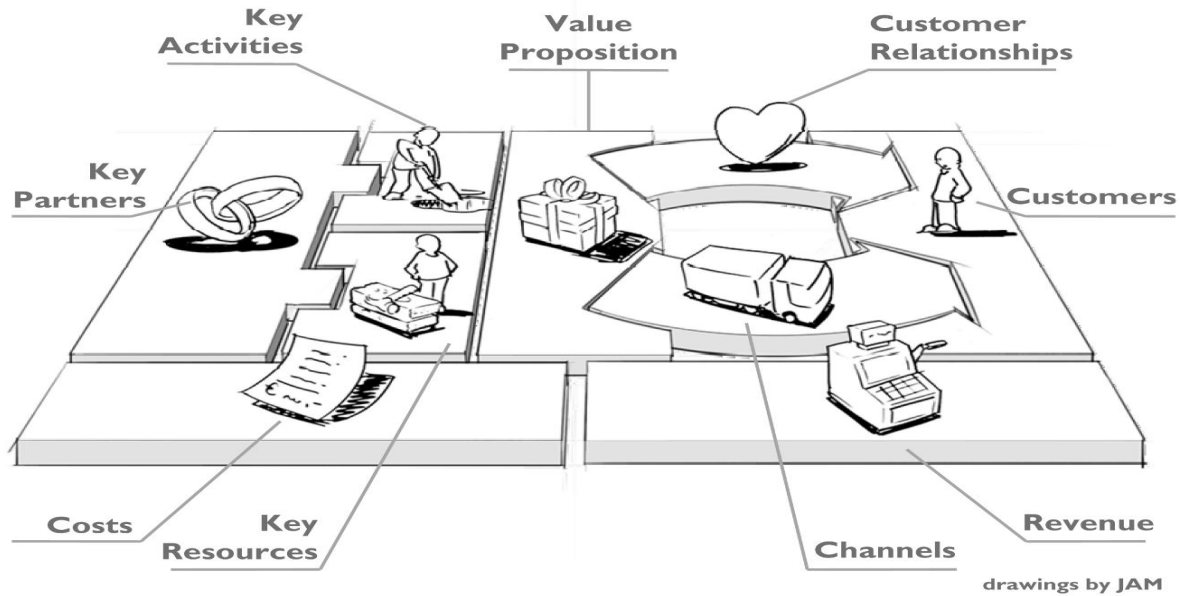


Aidez-vous de l'IA pour générer le modèle d'affaires de l'ISEN



Modèle d'affaires de l'ISEN

Module 12 : des caractéristiques uniques



Essayez de « perturber » ce modèle d'affaires avec les règles de l'économie numérique.



Philippe Ris
est docteur en informatique,
intervenant à l'école supérieure de
commerce Brest Business School,
fondateur et dirigeant de la
société de stratégie numérique
Auris Solutions.

"Les lunettes de l'économie numérique" sont le résultat de son parcours et de ses expériences professionnelles : recherche, enseignement, créations d'entreprises, gestion quotidienne de son entreprise, conseil auprès des équipes dirigeantes, ...

L'objet de cet ouvrage est de donner un décodage simple et opérationnel de l'économie numérique dont un certain nombre de règles sous-jacentes sont radicalement différentes des règles de l'économie classique.

Après l'avoir lu, votre vision de la nouvelle économie sera plus claire et vous serez en mesure de vous poser les bonnes questions, et donc d'être armé pour mieux y répondre.



9 781326 614485

Philippe RIS

Les lunettes de l'économie numérique

Comment comprendre la nouvelle économie
en 17 règles et réussir sa digitalisation ?

Sixième édition



ISEN

BREST