

RESTE-T-IL DES SECTEURS À UBÉRISER ?

Depuis l'arrivée d'Uber en 2014, l'ubérisation est au cœur des débats et suscite peurs... et espoirs. Mais qui est concerné ?

Derrière ce néologisme, il ne s'agit rien de moins que de « l'évolution de business models que doivent réaliser toutes les entreprises pour survivre dans les cinq prochaines années », estime Isabelle Saladin, présidente du cabinet de conseil I&S Adviser. « Quand les grands acteurs traditionnels établis vivent d'une rente sectorielle et ne cherchent pas à utiliser les nouvelles technologies pour améliorer leurs services existants, ils ont tout pour se faire ubériser », ajoute Emmanuel Vivier, coauteur du « Guide de la transformation digitale ». Alors, quels sont les prochains secteurs susceptibles de basculer dans l'ubérisation ?

Les professions juridiques.

Avocats et experts-comptables font déjà face à l'arrivée de start-up comme Dougs, Captain contrat ou Legalstart.fr, qui proposent aux PME des services juridiques en ligne via des algorithmes, des outils sémantiques et du big data. Et de nouveaux acteurs tels qu'ECL Direct, Compta Clementine ou Ça Compte Pour Moi dématérialisent et automatisent les flux et les écritures. La blockchain (lire page 56) pourrait même conduire, à terme, à une ubérisation de la profession de notaire.

La banque et l'assurance. Si l'univers de la banque bénéficie encore d'une réglementation complexe et nécessite des investissements substantiels, on voit déjà émerger des acteurs qui ébranlent le système. Avec des plates-formes de crowdfunding et de peer-to-peer lending (prêt entre particuliers), il devient possible de se financer ou d'emprunter à des taux plus faibles et avec une plus grande souplesse. Même menace

dans le secteur de l'assurance. « La technologie va permettre aux nouveaux acteurs d'analyser en temps réel le risque de chaque usager », estime Emmanuel Vivier. « La banque et l'assurance devraient voir voler en éclats leurs business models traditionnels, car ces groupes connaissent moins bien leurs clients que les Gafa (Google, Apple, Facebook, Amazon)... », estime Denis Jacquet, président et cofondateur de l'Observatoire de l'ubérisation.

L'éducation. L'émergence des Mooc – cours en ligne –, et de l'e-learning rend accessibles simplement des millions d'heures de contenu pédagogique. De nombreuses start-up phosphorent sur de nouvelles approches basées sur l'intelligence artificielle, le mobile mais aussi le développement de soft skills (compétences humaines) pour se former tout au long de la vie.

La santé. « La médecine va devenir personnalisée, préventive et prédictive, avec des acteurs comme Google, déjà bien avancé sur le sujet », prédit Denis Jacquet. Du côté de la pharmacie, la loi proscriit toute immixtion d'un intermédiaire entre le pharmacien et son client. « C'est contraire à l'esprit même de l'ubérisation, qui est la mise en contact par le biais d'une application des clients et des professionnels », explique l'avocat Arnaud Touati. Mais le récent partenariat de livraison de médicaments à domicile entre la start-up Pharma express et le groupe SOS médecins ouvre une brèche vers l'ubérisation de ce secteur.

Non ubérisables ? Les métiers manuels et de l'artisanat seront certainement difficiles à ubériser. « Les

petits marchés n'intéressent pas les plates-formes », estime Denis Jacquet. Car gagner de l'argent en prélevant un pourcentage est impossible. Selon Nicolas Gladys, professeur à l'Essec, plus la question de savoir qui fournit le service est sensible ou critique, plus l'ubérisation d'un secteur sera retardée. « C'est une question de légitimité et de sécurité. Les premiers secteurs à être ubérisés ont été ceux où le cadre n'était pas très contraignant. Mais qu'advient-il demain, si l'enseignement n'était plus encadré ? Mettriez-vous vos enfants dans une « école Uber » ? Auriez-vous confiance dans une justice ubérisée ? »

Eric Delon

Secteur très ubérisé, la livraison de repas à domicile connaît aussi ses premiers couacs avec les grèves de coursiers.



PHOTOS : © AURELIEN MONISSARD/IPS/MAX PPP