

the mesh

LE MAILLAGE sept raisons
pour lesquelles la société de
l'accès va s'imposer sur la
société fondée sur la propriété

LISA GANSKY



Aujourd'hui encore, la majorité des entreprises s'obstine à suivre la formule « créer un produit ou un service, le vendre et glaner l'argent de la vente ». On vend une tondeuse à gazon, la personne retourne chez elle avec son produit et tout est fini. Peu de businessmen, y compris la majorité des entrepreneurs et des investisseurs en capital risque, envisagent des manières de faire des affaires et de créer de la richesse autrement. Même s'ils s'échinent à utiliser les réseaux sociaux pour commercialiser leurs produits, ils restent au bout du compte fidèles au schéma traditionnel acheteur-vendeur où l'usage d'un bien implique la possession.

Prenant ses distances avec cette tradition bien enracinée commence cependant à émerger un modèle qui permet au client d'avoir accès à plus de possibilités, à plus d'outils, à plus d'informations et de plus de pouvoir pour faire ses choix. J'ai appelé ce modèle émergent « le maillage ». Ces dernières années, des milliers d'entreprises à maillage – dont certaines sont maintenant des marques reconnues – ont vu le jour et ont grandi. Ces entreprises comprennent et exploitent ingénieusement le tourbillon engendré par la mobilité, les activités basées sur la localisation et l'utilisation partagée, le web et la croissance des réseaux sociaux. Dans ce « manifeste », j'aimerais partager avec vous les six raisons pour lesquelles le maillage procure d'extraordinaires avantages compétitifs aux entrepreneurs et aux entreprises.

Un nouveau modèle est en train de naître et de grandir, un modèle qui permet au client d'avoir accès à plus de possibilités, à plus d'outils, à plus d'informations et de disposer de plus de pouvoir pour faire ses choix.

I MOBILITÉ ÉGALE PROXIMITÉ ET NOUVEAUTÉ.

Le temps est venu de sortir et de se mêler à la foule. Internet est partout dorénavant. La révolution des technologies de l'information a commencé avec le transfert et le partage de données immatérielles. Cette révolution vise aujourd'hui les biens matériels.

Lorsque vous faites une réservation pour louer une voiture, un vélo, une maison ou un repas à partir de votre téléphone, ces informations s'ajoutent aux données provenant de capteurs dans votre automobile, sur votre vélo, à la maison ou au café, pour constituer une masse de données que ces nouvelles entreprises mettent à profit pour vous apporter des informations sur vos préférences, votre profil d'achat et d'utilisateur et ainsi personnaliser leur offre afin de la rendre plus attractive.

Tous ces réseaux sociaux vous permettent non seulement de faire des choix plus éclairés en matière de produits et de services, mais aussi de recommander aux autres participants des produits que vous aimez. La mobilité couplée au GPS change la donne puisque vous pouvez dorénavant obtenir plus précisément ce que vous voulez, au moment où vous le désirez. Cela facilite l'accès à de nouveaux produits et à de nouveaux services. Cet accès élargi signifie également que vous n'avez pas besoin de posséder les produits pour en profiter. Vous pouvez tout simplement les utiliser, les partager; de cette façon vous économisez de l'argent et vous évitez les complications. **La solution : le maillage.**

2 RAPPROCHONS-NOUS!

Peut-être qu'un jour il en sera autrement, qui sait, un miracle est toujours possible... mais nous n'avons pour le moment qu'une seule planète pour nous héberger. Et d'ici le milieu du siècle, la population mondiale se sera accrue de 3 milliards d'individus. On peut aisément prédire que les entreprises qui développeront des stratégies d'utilisation des ressources terrestres plus efficaces prospéreront. Les zones urbaines vont inévitablement gagner en densité, ce qui favorisera de manière évidente l'économie de partage. Plus la densité humaine est grande, plus il devient facile d'élargir les possibilités de partage de vélos, d'outils, de produits locaux ou de vêtements. Une plus grande densité humaine renforce la dimension communautaire et accroît le désir de partage et de maillage des produits et services. De prime abord, posséder son propre véhicule apparaît semble plus pratique. Cela peut cependant vite devenir un poids financier de plus en plus lourd vu les frais d'entretien et un fardeau en raison notamment des difficultés de stationnement.

La solution : le maillage.

3 DÉVOILEMENT DES COÛTS CACHÉS.

S'il y a un aspect positif aux changements climatiques, c'est bien la prise de conscience des quantités d'émissions de gaz à effet de serre superflues rejetées dans l'atmosphère. Nous gaspillons l'énergie, l'eau et les autres ressources naturelles comme s'il n'y avait pas de lendemain. Or l'économie de partage repose justement sur la valorisation des déchets. Il suffit de penser aux efforts déployés par des compagnies aériennes, pour avoir plus de passagers sur un même vol, étant donné qu'une part importante des coûts de transport est la même pour 1 ou 200 passagers. Quant aux automobiles, on sait qu'elles demeurent immobilisées en moyenne 22 heures par jour. En partageant leur usage – au moyen, par exemple, de Communauto au Québec, RelayRides à Cambridge ou Deways en France – on augmente radicalement le rendement des matériaux utilisés pour leur conception et leur entretien... et les propriétaires gagnent de l'argent. Il est ainsi aujourd'hui possible de partager l'usage de l'automobile au même titre que celui des vélos. Et il y a les transports en commun, autre usage en partage, par définition. Si on ajoute à cela un design amélioré et l'accès à des véhicules plus efficaces dotés de pièces interchangeables et recyclables, la production de déchets s'en trouve réduite et cela permet la réalisation d'économies substantielles pour les individus, la communauté et la planète. Résultat : l'économie fondée sur la propriété se voit distancée par l'économie fondée sur le partage. Alors que l'augmentation de la demande conjuguée à une plus grande rareté et à une réglementation accrue entraîneront une hausse des coûts d'approvisionnement, les avantages représentés par un modèle économique fondé sur le partage ne feront que croître. **La solution : le maillage.**

L'accès signifie que vous n'avez pas à posséder les produits pour en profiter. Vous pouvez tout simplement les utiliser, les partager, économisant ainsi de l'argent et réduisant ainsi les petits traquas de la vie quotidienne.

4 MAINTENANT VOUS ME VOYEZ. BIENTÔT VOUS NE ME VERREZ PLUS.

Acheter pour posséder nécessite une seule transaction. Le client prend ses achats et passe la porte du magasin. Le reverrez-vous ? Rien n'est moins sûr. Le modèle économique fondé sur le partage permet aux entreprises d'entrer en contact avec leurs clients chaque fois que le produit est loué, emprunté, ramené ou évalué. Chaque point de contact devient une occasion de plus pour en savoir plus sur le client et susciter son intérêt pour la marque, une occasion de plus pour entretenir la confiance du consommateur et personnaliser l'offre.

Les données collectées à partir des choix du client, de l'information sur l'utilisation des produits et sur les réseaux sociaux de la compagnie ou du client servent à enrichir l'offre et la relation avec le client. Ajoutez à cela des partenaires – partage de domicile, de vélo – et la qualité des relations proposées aux clients s'en trouve améliorée tout autant. **La solution : le maillage.**

5 ILLUMINEZ LEUR JOURNÉE. ILS REVIENDRONT DEMAIN.

Passons maintenant de l'autre côté de la transaction. Les clients du maillage obtiennent de meilleurs produits – parce qu'ils sont conçus pour durer et non pour être mis au rebut. Ils obtiennent des services personnalisés et rapides, sans tous les tracas associés à l'achat, à l'entretien, à l'assurance, à l'entreposage et à la disposition. Plus ils participent, plus l'offre se bonifie. En raison des contacts plus fréquents, les clients ont désormais plus d'occasions pour faire part de leurs désirs et trouver réponse à leurs attentes. Le tout à moindre coût. **Avantage : Le maillage.**

6 IL Y A BIEN PLUS QUE L'ARGENT DANS LA VIE.
La crise de 2008 n'a pas été qu'une crise financière et économique. Beaucoup de personnes ont perdu leur maison, leur travail et leurs économies. Nombre d'entre eux ont été commencé à repenser leur façon de voir les choses. Ainsi, posséder plus de biens, une plus grande maison pour les entreposer et plus de dettes n'est peut-être pas tout ce qui importe dans la vie. Plusieurs grandes marques ont d'ailleurs perdu leur lustre dans cette tourmente. D'un autre côté, les entreprises fondées sur le principe du partage suscitent généralement un plus grand sentiment d'appartenance et de communauté. Elles inspirent davantage confiance car elle n'ont pas le choix : c'est leur fond de commerce . Elles agissent d'une manière qui prend davantage en compte l'impact écologique – ce qui joue énormément sur les décisions d'achat même en temps de récession. **Solution : Le maillage.**

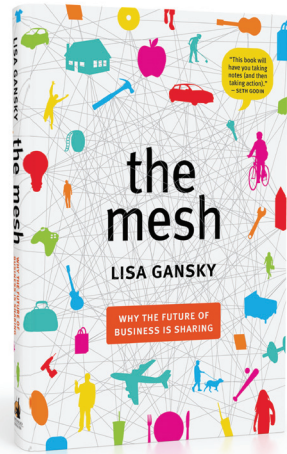
Les entreprises fondées sur le principe du partage inspirent généralement un plus grand sentiment d'appartenance et de communauté. Elles inspirent davantage confiance, elles y sont tenues.

Notre environnement évolue rapidement. Il devient essentiel pour les entreprises de reconnaître, bien à avant leurs compétiteurs, la rupture qui donne naissance à de nouvelles plateformes, de nouveaux modèles, de nouvelles attentes et de nouvelles marques.

Le maillage constitue le prochain grand rendez-vous. Pour les entreprises créatrices et pour celles qui désirent se renouveler, pour nos communautés et pour la planète. **Ce n'est que le commencement.**

7 BOOM.

Le Maillage prend de l'ampleur. Zipcar, leader mondial de l'autopartage, a généré plus de 130 millions en revenus en 2009 et a connu une croissance de plus de 30% en à peine un an – soit l'une des plus rapides croissances de la décennie-. Le vélo-partagé représente la forme de transport qui connaît la plus forte croissance dans le monde. Le prêt d'argent entre particuliers devrait dépasser un volume d'affaires de 5 milliards de dollars cette année, pour un retour sur investissement moyen d'environ 9,5%. Ajoutez à cela les startups de la location de voiture entre particuliers qui pullulent partout dans le monde : Whipcar (Angleterre), RelayRides, GetAround, (Etats-Unis), Voiturelib, Buzzcar (France), GoGet (Australie) et Zazcar (Brésil). Les prochains mouvements sont attendus de la part des constructeurs automobiles souhaitant rester à la pointe et qui intégreront des modules de partage dans leurs véhicules. D'ores et déjà, nous avons identifiés plus de 5,000 services qui rentrent dans la cadre du maillage et la liste n'en finit plus de s'étendre ! Rendez-vous sur <http://meshing.it> !



La Mallage

LISA GANSKY

AU SUJET DE L'AUTEUR

Lisa agit à titre de membre du conseil d'administration et d'investisseur pour Me Please, Squidoo, TasteBook et Dos Margaritas, une fondation dans le domaine environnemental. Elle est conseillère pour plusieurs nouvelles entreprises dont : New Resource Bank, Slide, Instructables, Nuko toys, Addis Creson et Greenbiz.