



Liege
Competition
and
Innovation Institute

Analyse économique des plateformes collaboratives
Axel GAUTIER – Université Liège

Une initiative sympathique?



Ou un modèle perturbateur/destructeur?



Un phénomène important

Uber, Airbnb & Co commencent à peser dans l'économie bruxelloise

L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE À BRUXELLES

Opérateur	Volume des échanges	Part des particuliers	Chiffre d'affaires des plateformes	Nombre de particuliers fournisseurs	Nombre d'emplois directs
Airbnb	35 840 000 €	29 388 800 €	6 451 200 €	5 950	2
List Minute	758 400 €	523 296 €	75 840 €	20 000	6
Deliveroo	-	2 664 153,32 €	-	900	-
Open Fab Lab	-	-	-	50	1
Car Amigo	-	-	-	1 000	6
Peer By	-	-	-	2 000	1
Look and fin	10 000 000 €	837 000 €	500 000 €	2 500	5
Uber	3 528 000 €	2 880 000 €	648 000 €	-	6
Total	46 598 400 €	33 413 249,32 €	7 027 040	32 400	27

Source: La Libre 18/5/2017 sur base de IDEA Consult

Objectifs de la présentation

- ▶ **Présenter le modèle d'affaires de l'économie collaborative**
 - Economie des plateformes
 - Concurrence pour/sur le marché
- ▶ **Caractéristiques de l'économie collaborative**
 - Transactions entre pairs
 - Nature des biens échangés
 - Type de transaction
- ▶ **Régulation (?) de l'économie collaborative**
 - Régulations générale et spécifique



Un nouveau modèle d'affaires

- ▶ **L'économie collaborative c'est:**
 - Une nouvelle manière de produire et de consommer des biens et services
- ▶ **L'innovation est dans le *processus* plus que dans le produit**
- ▶ **Une nouvelle forme d'organisation**
 - Un modèle perturbateur ? (Gans, 2016)
- ▶ **Peut potentiellement s'appliquer à de nombreux secteurs**
- ▶ **Au centre : la *plateforme digitale* !**

Les taxis vs Uber



- Logique d'intégration verticale:
 - Chauffeurs/voitures
 - Réservation
- Rémunération pour le service fourni
- Régulation sectorielle forte



- Pas de chauffeurs, pas de véhicules
- Organise une transaction entre tiers
- Plateforme qui connecte
 - Chauffeurs
 - Utilisateurs
- Rémunération pour l'intermédiation
- Pas de régulation

Des avancées techniques qui facilitent le rôle d'intermédiaire



Internet mobile



Géolocalisation

[illegible]

Algorithme & Big data

Le modèle économique des plateformes

► **Plateformes bi/multi faces ou unifaces**

- Multiface: connecte plusieurs groupes *distincts*
- Uniface: connecte les utilisateurs d'un seul groupe

► **Création de valeur si**

1. La plateforme connecte les utilisateurs qui souhaitent interagir entre eux.
2. L'interaction génère des externalités de réseaux
 - La valeur du bien augmente avec le nombre d'utilisateurs (du groupe, des autres groupes)
3. La plateforme organise la coordination entre utilisateurs de manière plus efficace que des relations bilatérales directes

Blablacar/ Uber sont des plateformes

1. Connecte deux groupes d'utilisateurs

- Chauffeurs
- Voyageurs

2. Externalités de réseau inter-groupes

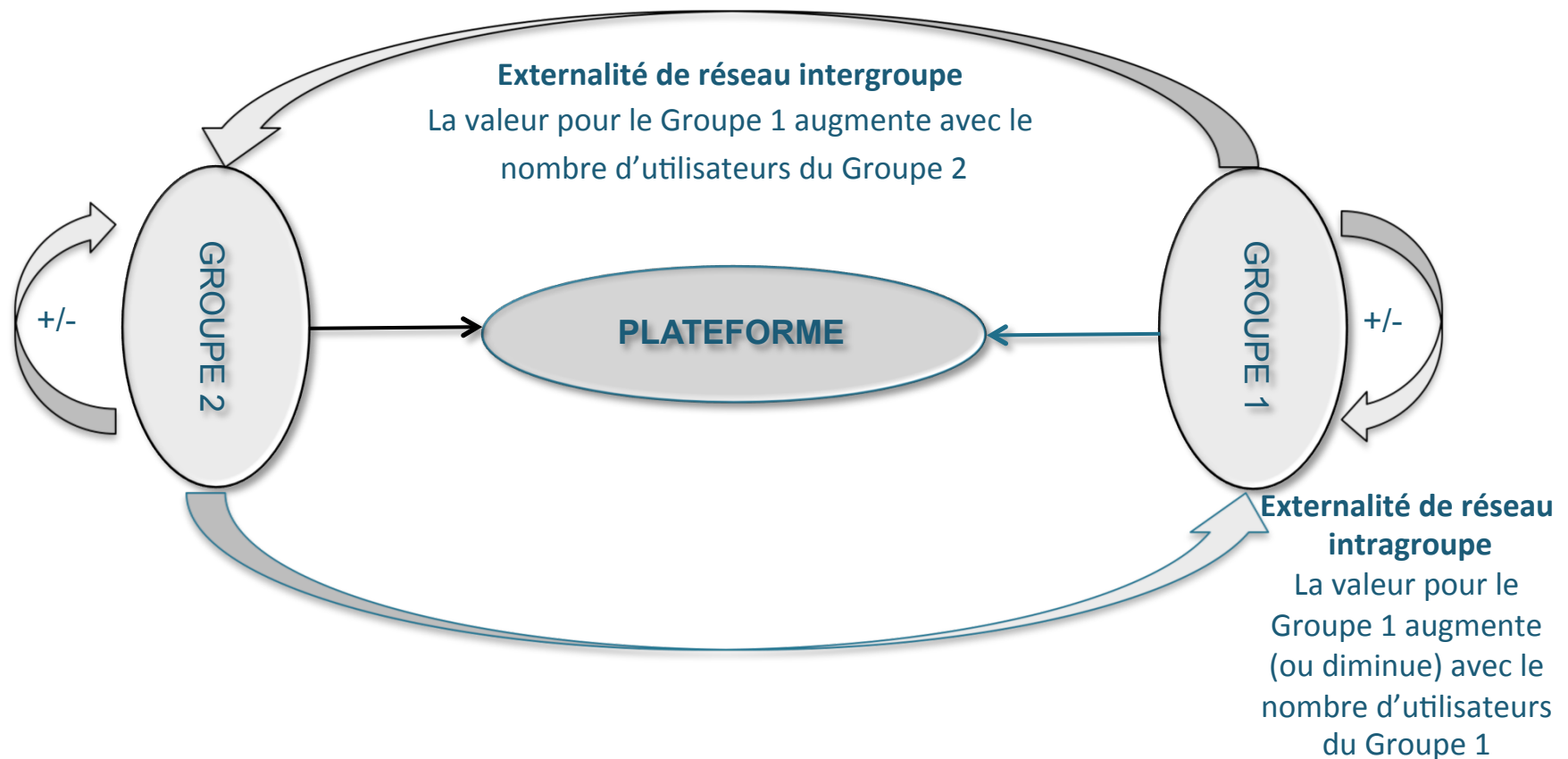
- Le nombre de chauffeurs augmente la valeur du service pour les utilisateurs
 - Temps d'attente, prix, meilleure offre
- Le nombre de voyageurs augmente la valeur du service pour les chauffeurs
 - Plus de courses, moins d'attente

3. Facilite les échanges

- Par rapport aux alternatives (Stop, Taxistop)

Externalités de réseau & plateforme biface

Figure 1: Plateforme biface et externalités de réseau inter- et intra- groupes



Plateformes et externalités de réseau

- ▶ **La valeur d'une plateforme augmente avec son réseau d'utilisateurs**
- ▶ **Trois caractéristiques importantes:**
 - I. **Masse critique d'utilisateurs**

Masse critique d'utilisateurs

- ▶ **Au-delà la demande s'emballe**
- ▶ **En deçà elle stagne**
- ▶ **Effets de seuil**



ÉCONOMIE Les données du « Monde » Économie mondiale Économie française Entreprises

Snapchat : des résultats décevants vont conduire à une refonte de l'application

Au-delà des résultats financiers, l'inquiétude provient surtout de l'incapacité à attirer de nouveaux adeptes. Entre juillet et septembre, le nombre d'utilisateurs quotidiens n'a progressé que de 4,5 millions, à 178 millions. Snapchat paie les efforts répétés de Facebook pour copier ses fonctionnalités les plus populaires, en particulier le concept de « stories », qui permettent de partager des photos et des vidéos disparaissant au bout de 24 heures. Sur Instagram, qui appartient à Facebook, celui-ci attire 300 millions d'utilisateurs par jour.

Plateformes et externalités de réseau

- ▶ **La valeur d'une plateforme augmente avec son réseau d'utilisateurs**
- ▶ **Trois caractéristiques importantes:**
 1. Masse critique d'utilisateurs
 2. Dépendance au passé

Dépendance au passé

- Un large réseau peut constituer une barrière à l'entrée



Un mastodonte trop grand pour être avalé par Uber

En 2015, Didi s'était alliée à son concurrent local Kuaidi Dache. Ce rapprochement avait donné naissance à Didi Chuxing, un mastodonte trop grand pour être avalé par Uber. Le groupe revendique aujourd'hui 300 millions d'abonnés, soit presque la moitié des 720 millions d'internautes chinois. D'après le cabinet de recherche Analysys International, il compte 43,1 millions d'utilisateurs actifs, contre seulement 10,1 millions pour Uber China.

Plateformes et externalités de réseau

- ▶ **La valeur d'une plateforme augmente avec son réseau d'utilisateurs**
- ▶ **Trois caractéristiques importantes:**
 1. Masse critique d'utilisateurs
 2. Dépendance au passé
 3. **Importance des attentes**

Rôle des attentes



Take Eat Easy... c'est fini



Thibaut Drèze est un passionné de vélo, il avait choisi comme job d'étudiant d'être livreur chez Take Eat Easy - © rtbf

Nicole Debarre

Publié le mercredi 27 juillet 2016 à 17h54



Take Eat Easy, spécialisé dans les livraisons de repas à vélo est en redressement judiciaire. Cette jeune plate-forme belge n'a pas réussi à convaincre de nouveaux investisseurs à l'aider à se développer, ni à couvrir ses frais fixes. Elle a donc cessé ses activités depuis mardi dernier. Résultat, une perte pour les restaurateurs qui avaient signé un contrat avec cette start-up, et un manque à gagner pour les livreurs.

Plateformes et externalités de réseau

- ▶ **La valeur d'une plateforme augmente avec son réseau d'utilisateurs**
- ▶ **Trois caractéristiques importantes:**
 1. Masse critique d'utilisateurs
 2. Dépendance au passé
 3. Importance des attentes
- ▶ **Modifie la manière dont les plateformes se font la concurrence entre elles**
 - ▶ Concurrence pour le marché et pas sur le marché

Concurrence pour le marché

- ▶ **Modèle du « Winner takes all »**

- ▶ Externalités de réseaux
- ▶ Economies d'échelle

- ▶ **Les externalités de réseau changent la dynamique de la concurrence**

- ▶ A long terme: monopolisation du marché
- ▶ A court terme: plusieurs plateformes coexistent et la concurrence est féroce pour s'imposer

La concurrence sur un vélo

- ▶ **Plateforme multiface**

- ▶ Livreurs, restaurants, clients

- ▶ **Marché en apparence très concurrentiel**

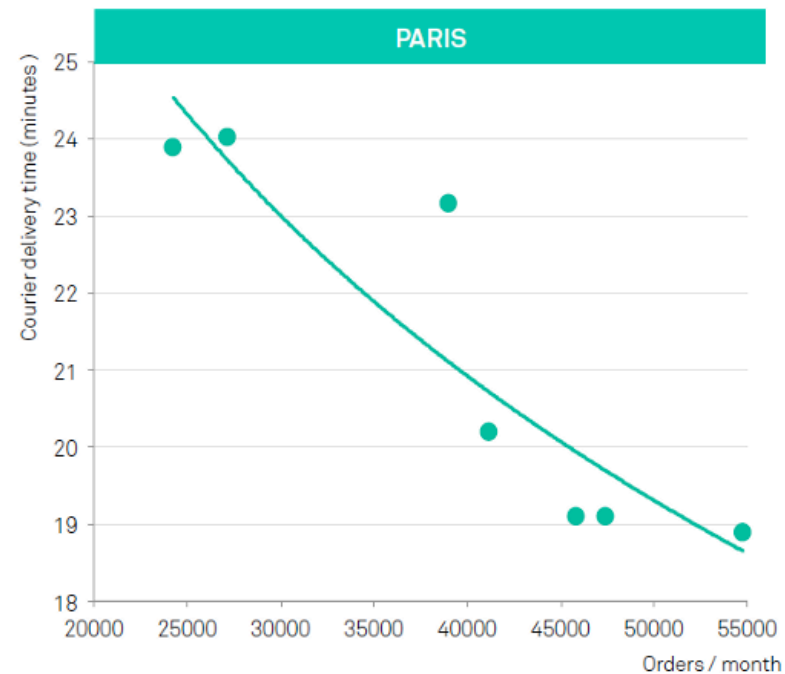
- ▶ **Service déficitaire**



La concurrence sur un vélo

SCALE WILL UNLOCK SUSTAINABLE PROFITABILITY

- Restaurant Commission
- Average order value
- Delivery Fee
- Delivery Cost



Source: Take Eat Easy



La concurrence sur un vélo

- ▶ « le marché de la livraison de repas à vélo est du type ‘winner-takes-all’. Pourquoi ? Parce qu’une grande plateforme est plus performante qu’une petite vu qu’elle bénéficie d’une part, des effets de renforcement positifs entre restaurateurs et clients et d’autre part, d’économies d’échelle dans la logistique. Assez naturellement, **la grande plateforme devient alors plus grande et la petite, plus petite**. Il n’y a donc de place que pour **un seul intermédiaire**. Les investisseurs ne le savent que trop bien et ils financent donc en priorité la plateforme qui apparaît la mieux placée pour remporter le marché. »
- ▶ A. Roose, fondateur de Take Eat Easy
- ▶ <http://www.ipdigit.eu/2017/02/take-eat-easy-2-la-parole-au-fondateur/>

Concurrence pour le marché

Uber: Chiffre d'affaires de 6,5 milliards de dollars en 2016, perte ajustée de 2,8 milliards de dollars

- UBER a une capitalisation estimée à \$68 mds
- Plus élevée que GM, TESLA et Avis
- La société a peu d'actifs
- La société fait des pertes
- Valeur de UBER
 - **Le réseau: 1,5 millions d'utilisateurs en France**
- La concurrence c'est la course à la taille
 - **Pérennité du modèle**

Les plateformes collaboratives

- ▶ **Une très grande diversité dans les plateformes de l'économie collaborative**
 - Acteurs locaux/mondiaux
 - Commercial/Non-profit
- ▶ **Point commun**
 - Utilisation d'une plateforme pour partager des ressources sous utilisées
- ▶ **Trois caractéristiques distinctives**
 - Acteurs
 - Prestation
 - Financement

Plateformes de pair à pair

- ▶ **Partage de ressources entre pairs**
- ▶ **Les plateformes s'adressent aux particuliers qui ont des ressources sous-utilisées**
- ▶ **Modèle C-2-C**
- ▶ **Professionnalisation croissante de l'activité**
 - Uber, Airbnb, Ebay
 - Ce qui pose toute une série de questions de droit (social, fiscal, etc.)

Différents biens et services

Economie de la fonctionnalité

Mise à la disposition de l'usage d'un actif



Services professionnels

Nouveau modèle pour un service existant



Vente/échange de biens

Nouveaux marchés



Travail freelance

Nouveau modèle de marché



Nature de la transaction

► Deux étapes pour réaliser une transaction

1. L'appariement entre « l'acheteur » et « le vendeur »
2. « Matérialiser » la transaction
 - Echange de biens/services
 - Paiement

► L'étape 2 n'est pas toujours réalisée sur la plateforme

- Uber, eBay: la transaction s'organise sur le site qui observe ou contrôle le prix et l'échange
- Deuxiememain.be: le site met en contact l'acheteur et le vendeur, la transaction s'effectue en dehors du site

► Implications importantes pour la régulation

Financement de la plateforme

► Plusieurs modèle de financement

1. Commission sur les transactions
 - Uber: 20%, Food delivery 10%
 - Nécessite que la plateforme observe la transaction
2. Frais d'inscription, abonnement
 - Donne accès à la plateforme
 - Forme particulière: don (temps, ressources, monétaire)
3. Vente de données personnelles, publicité

Réguler l'économie collaborative



Régulation de l'économie collaborative

- ▶ **Le nouveau modèle génère**

- ▶ Du contentieux
- ▶ De nouvelles lois
- ▶ De nouveaux questionnements
- ▶ Des protestations

- ▶ **Le modèle est perturbateur et la régulation -générale et sectorielle- doit s'adapter**

- ▶ **Concurrence d'égal à égal**

- ▶ Le marché doit choisir le modèle d'affaires pas le législateur

Régulation générale

▶ **Partage des ressources sous utilisées**

- Nouvelles formes de travail
- Nouveaux types d'échanges (entre particuliers)
- Le droit social et fiscal doit s'adapter

▶ **Economies d'échelles & externalités de réseau**

- Tendance à la monopolisation du marché
- Le maintien de la concurrence dans le long terme pose questions
- Rôle des autorités de concurrence qui doivent s'adapter

Régulation sectorielle

- ▶ **Régulation des taxis: mise en place d'un système de licences**
 - ▶ Encadrer la concurrence
 - ▶ Prise en charge, prix régulés
 - ▶ Résoudre l'asymétrie d'information
 - ▶ Aspect des véhicules, prix régulés
 - ▶ Garantir la sécurité et la qualité du service
 - ▶ Licence
- ▶ **La « libéralisation spontanée du marché » rend une partie des régulations obsolètes**

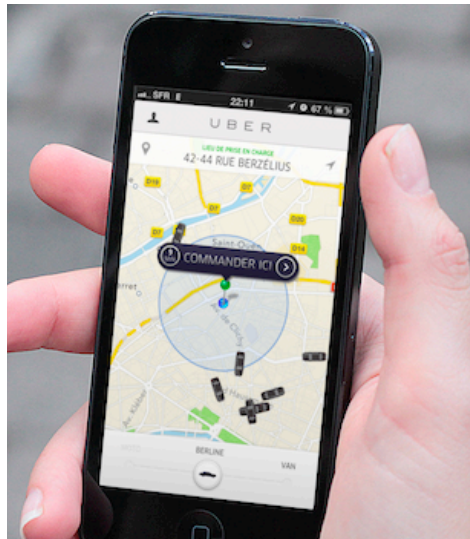
Régulation obsolète

► Ordonnance Taxi

- *les véhicules affectés par un exploitant à un service de taxis doivent avoir la couleur imposée par arrêté du Gouvernement ou revêtir la livrée dont les caractéristiques sont fixées par arrêté du Gouvernement pour permettre une reconnaissance aisée et rapide dans la circulation des véhicules exploités comme taxis*

► Régulation obsolète ?

- Géolocalisation du client et du véhicule



‘Take-away’ message

- ▶ **L'économie du partage amène**
 - De nouvelles façons de produire et consommer
- ▶ **Ces nouvelles entreprises sont construites sur le modèle de la plateforme bi-faces**
 - Inter médiation & externalités de réseau
- ▶ **La régulation ne doit pas fausser la concurrence entre les différents business modèles**
 - Neutralité ‘technologique’ de la régulation



Merci pour votre attention !

Axel GAUTIER

Liege Competition and Innovation Institute (LCII)

Université Liège

Quartier Agora | Place des Orateurs, 3, Bât. B 31, 4000 Liege, BELGIUM

Email: agautier@uliege.be

Site web: www.lcii.eu

Twitter: @AxelGautier1