

Les Signaux 2022 par Unitec, la conférence sur les tendances du numérique.

Pour faire un lien avec les Signaux 2021 et le passage du Covid, on assiste au développement des modèles de services par abonnement. 20% des travailleurs américains prévoient de poursuivre leurs activités en 100% télétravail. Dans l'hôtellerie, de luxe dans un premier temps, un acteur comme Inspirato propose à ces « digital nomades », ces travailleurs des industries du numériques travaillant à distance, un abonnement mensuel à n'importe quel de leur hôtel dans le monde pour 2500\$ le mois. Durée de séjour illimitée, accès à toutes les commodités (chambre, salle de sport, coworking...). On retrouve cette offre d'abonnement chez Décathlon qui pour 20€ par mois proposera d'utiliser jusqu'à 400€ de matériel en vous donnant la possibilité d'échanger votre matériel quand vous le souhaitez.

Les Signaux 2022 ont été l'occasion de décrypter le fonctionnement du web3, ses opportunités, promesses et limites. Le Web3, le web de demain sera décentralisé et cherchera à partager la valeur produite entre les producteurs, les créateurs et les utilisateurs. On passe alors d'une économie de plateforme à une économie de la propriété et de la création. Le Web3 repose sur un double triptyque, un premier, plutôt conceptuel basé sur la décentralisation, la redistribution et la communauté, le deuxième plus technique basé sur l'infrastructure blockchain, des organisations décentralisées et autonomes et des tokens / cryptomonnaies.

Autre pôle essentiel au développement du WEB3 : la finance décentralisée. Il s'agit d'une révolution économique dans le sens où elle va bouleverser le paradigme traditionnel selon lequel la finance est réservée aux institutions et aux professions spécialisées. L'objectif de la finance décentralisée est de court-circuiter le système bancaire et monétaire classique en connectant directement les utilisateurs entre eux, sans passer par le tiers de confiance bancaire.

Le premier pilier et élément essentiel de la finance décentralisée est, bien entendu, la cryptomonnaie que l'on définit comme une monnaie numérique émise de pair à pair et fondée sur un protocole blockchain. Les cryptomonnaies jouent un rôle essentiel dans le web3. Elles incarnent parfaitement la volonté de décentralisation et de liberté aux origines du Web3. L'objectif principal des cryptomonnaies est de s'extraire de la domination des banques et des Etats en créant un système financier totalement autonome. Mais vivre en dehors du système bancaire n'est pas sans conséquence, bien entendu.

L'univers des cryptomonnaies est encore aujourd'hui un véritable *far-west*. Personne n'est capable d'évaluer le nombre de cryptomonnaies existantes. Outre le Bitcoin, on retrouve les AltCoins, qui sont toutes les cryptomonnaies qui s'échangent sur les marchés (comme l'Ether ou le LiteCoin). Mais à leur côté, on trouve également des cryptomonnaies des plus loufoques comme le TrumpCoin (dont la valeur est proche de 0 aujourd'hui), le cannabis coin, le sexcoin etc ... Au total, le nombre de crypto émises varierait entre 6.000 et 20.000 selon les sources. Cela a donc une incidence sur la stabilité dans le temps. Les cryptomonnaies n'existent que par elles-mêmes, sans être adossées à la valeur d'un actif, sans acteur centralisateur garant de leur stabilité. Elles sont idéales pour les spéculateurs qui peuvent tirer bénéfices de la volatilité des cours sur des périodes très courtes. Ce qui est certain c'est que les cryptomonnaies gagnent en popularité puisqu'aujourd'hui plus de 295 millions de personnes utilisent les cryptomonnaies dans le monde, contre 106 millions en 2020.

La finance décentralisée présente cependant des avantages indéniables qui expliquent son succès : l'absence de tierce partie dans les échanges réduit à zéro les frais de transactions de pair à pair ;

l'absence d'autorité centralisatrice libère les échanges des points de censure et de contrôle des échanges ; la création d'applications de finance décentralisée est très simple et rapide ces applications ne nécessitant plus d'institutions bancaires peuvent être déployées dans tous les pays, notamment ceux où le système bancaire est défaillant.

La croissance de ce secteur est impressionnante : le marché représente 96 milliards de dollars en 2022 contre seulement 10 milliards en 2020.

Autre cas d'usage des cryptomonnaies, les NFT, les Non Fungible Tokens, les jetons non fongibles. Contrairement aux cryptomonnaies, les NFT sont réputés non fongibles c'est-à-dire qu'on ne peut échanger un NFT contre un autre NFT de même valeur. Ils sont uniques et non mutuellement interchangeables. Ces jetons sont des fichiers numériques auquel sont attachés des certificats d'authenticité numériques les rendant uniques. Un NFT garantit la propriété exclusive d'un actif numérique. Un NFT peut s'acheter à un certain prix, mais le fait qu'il soit *non fongible* permet à sa valeur marchande de fluctuer.

Au final, un NFT est un titre de propriété d'un objet numérique non reproductible dont l'authenticité est incontestable car inscrite dans la blockchain.

Ce phénomène NFT fait énormément parler de lui depuis quelques mois à la faveur de la *hype* qu'il suscite. Les NFT comme tout concept novateur et potentiellement créateur de valeur ressemble à un iceberg dont la partie émergée est pour l'instant principalement constituée d'annonces fracassantes et toute une partie immergée sur laquelle il faut s'arrêter pour bien comprendre le potentiel des NFT.

Tout en haut de l'iceberg on retrouve ce qui fait l'écume de la hype des NFT : des peuples, des hommes d'affaires richissimes ou des artistes dépensent des sommes astronomiques pour acquérir des NFT. On pense au Bored Ape Yacht Club ou à l'œuvre de Beeple qui a défrayé la chronique puisque achetée près de 70 millions d'euros. Un autre domaine qui fait parler de lui c'est celui de la collection. Comme on collectionnait les cartes paninis, il est désormais possible de collectionner les NFT, comme les cartes de jeu Sorare ou les NFT de sneakers Nike. Comme les cartes panini, les cartes de collection NFT permettent de spéculer sur leurs valeurs. A la différence près que les cartes ici sont des biens virtuels et qui s'échangent à des sommes totalement folles : jusqu'à 650.000 pour la carte unique Sorare d'un joueur de football. Cet aspect spéculatif n'est pas à négliger mais ce n'est pas ce qui constitue le cœur du projet NFT du Web3.

Lorsqu'on achète un NFT, on n'achète pas un bien ou une œuvre mais un jeton lié au bien en question. Et ce jeton, contrairement à un bien physique, le propriétaire ne peut en jouir seul puisqu'il renvoie à une œuvre disponible indéfiniment et sans exclusivité sur internet. Pire, tout internaute peut copier et utiliser l'image comme bon lui semble. Et l'acheteur ne peut revendiquer d'autre droit de propriété sur le bien ou l'œuvre physique. Tout au plus, est-il reconnu publiquement comme le possesseur d'un jeton NFT renvoyant à l'œuvre en question. Avec un NFT on n'achète pas l'œuvre elle-même mais on en revendique sa propriété

Si l'on descend d'un étage dans l'iceberg, nous arrivons à celui des utilities. C'est-à-dire les Utility Tokens ou jetons utilitaires. Nous avons dit que l'un des piliers du Web3 était la communauté. Le Web2, comme nous le vivons encore, est fondé sur l'idée de communauté : les plateformes les plus populaires sont toutes celles qui mettent en relation, autour d'intérêts communs, les internautes. Cette idée va être reprise et poussée encore plus loin avec le WEB3. Celui qui l'a très bien compris c'est Gary Vaynerchuk, entrepreneur du Web et véritable gourou de la Silicon Valley. Pour Vaynerchuk, les NFT sont l'avenir et un moyen comme un autre de gagner de l'argent. Pour Vee comme il se fait surnommer, les NFT n'ont de valeur en soi que s'ils sont accompagnés de ce qu'on appelle des Utilities ou des jetons utilitaires, c'est-à-dire des services ou des produits à forte valeur

ajoutée pour le détenteur du NFT. Ainsi, les 10.000 cartes VeeFriends à collectionner sont toutes assorties d'Utilities, d'activation fan en quelques sortes : entrée à une conférence organisée par Vaynerchuk, rencontres en tête à tête avec lui, mentorat et coaching d'entreprise, déjeuner avec lui... Ces services peuvent nous paraître dérisoires, surtout pour les sommes engagées, mais elles montrent bien le potentiel économique des NFT : plus les rewards, ou utilities seront qualitatifs, plus les NFT feront sens. En outre, ici comme dans de nombreux autres exemples, la communauté de fans est particulièrement importante : c'est elle qui s'engage le plus et c'est elle qui dépense le plus d'argent pour collectionner ces cartes et services privilégiés associés.

Les NFT permettent également aux artistes musicaux de se départir des grands labels (comme Universal Music, EMI etc.) en proposant aux internautes d'investir directement dans leur production. Ainsi, le site internet Royal offrent aux internautes la possibilité d'acquérir des parts d'un titre musical sous forme de jetons non fongibles. Un artiste va pouvoir proposer un jeton à 299\$ qui permet d'être propriétaire de 0,0433% d'un morceau de musique (par exemple), ou un jeton à 4,999\$ pour un part qui s'élève à 0,72% (10 jetons de disponibles).

Dans les deux cas, outre le titre de propriété, l'internaute investisseur a également droit à des utilitaires comme l'accès exclusif à une chaîne discord (sur laquelle il peut converser avec d'autres fans) ou, pour les plus riches, une rencontre virtuelle avec l'artiste.

Ce nouveau modèle permet donc aux artistes de « vendre » directement leur musique à leurs fans et de les faire participer à l'intéressement. Les fans deviennent ainsi des acteurs de premier rang dans la promotion de l'artiste puisque plus celui-ci gagnera en visibilité plus l'investisseur aura de retombées économiques par les royalties issus des écoutes en streaming sur les plateformes musicales.

Les limitations sont encore nombreuses : l'impact environnemental dû à la consommation d'énergie, les vols et arnaques, l'interopérabilité manquante entre les diverses plateformes, le côté hyper spéculatif du secteur.

Ce Web 3 permet aujourd'hui de voir apparaître de nouvelles plateformes, assurant un reversement de 80 à 95% du chiffre d'affaires entre la plateforme, les créateurs de contenus et la communauté de fans. Ces plateformes mettent à disposition des créateurs des outils simplifiés pour créer du contenu, le monétiser à leur communauté, interagir avec cette communauté.

Le replay complet de la conférence : <https://www.unitec.fr/retour-sur-les-signaux-2022/>