TRAILS THE NET WORTH INDIVIDUALS FIGURALITÉ(S)

INVITÉ

14 ACTEURS

D'INFLUENCE

PHOTOGRAPHIE(S)

BEN DAUCHEZ

LAURENT FERRIER RÉTROSPECTIVE(S)

JEAN TINGUELY

RÈGLES DE LA PLACE FINANCIÈRE SUISSE

INVESTIR

GESTION

INSITUTIONNELLE



SWISS DIGITAL:

14 ACTEURS D'INFLUENCE

Propos recueillis par AMANDINE SASSO



ATAWADAC! Ou le cri de guerre du digital... Cet acronyme qui signifie littéralement *Anytime*, *Anywhere*, *Any Device*, *Any Content* résume à lui seul les maîtres mots du digital.

Dans ce 25° Index influence de Market, nous avons rencontré un certain nombre d'acteurs qui gravitent dans ce domaine à la fois si familier et pourtant méconnu. Nous avons donc cherché à avoir, grâce à leurs expertises, une vue d'ensemble sur ce qu'englobe le terme de digital. Y a-t-il une émergence de nouveaux métiers, de nouveaux codes, de business model ou même de stratégie commerciale propre à cet univers? C'est également l'occasion de discuter de l'avenir de notre monde à travers le prisme du digital, qui est visiblement en train de modifier en profondeur les mécanismes mêmes de notre société.

Il sera donc important de demeurer vigilant quant à la place de celui-ci dans nos vies et de garder l'humain au premier plan. La question qui se pose est: est-on prêt?

Gilles Babinet Entrepreneur

Gilles Babinet est un entrepreneur. Autodidacte, il a fondé, depuis 1989, neuf sociétés dans des domaines d'activité variés. Il est actuellement le digital champion de la France auprès de la Commission européenne, c'est-à-dire la personne responsable des enjeux de l'économie numérique et chargée de promouvoir les avantages d'une société numérique en France. Il est également président du Conseil d'administration de Captain Dash, siège au Conseil de Eyeka, est membre actif de l'association 100 000 entrepreneurs, qui aide à la création d'entreprise, et enfin, membre du Conseil stratégique de la société de conseil EY, anciennement Ernst & Young. Il a organisé en octobre 2016, avec son associée

Stephan-Éloïse Gras, Africa4tech à Asilah au Maroc, afin de mettre en relation de grandes entreprises occidentales et des innovateurs africains. Cette année, il sera présent au Zermatt Summit, qui a lieu du 8 au 10 septembre 2017.

«L'influence est une notion qui change beaucoup aujourd'hui. Des anonymes peuvent désormais avoir une forte influence via les réseaux sociaux. Généralement, elle s'exprime sur des sujets très précis. Untel est un expert en intelligence artificielle, l'autre en cyberdéfense. La qualité de la source

TOUT CE QUI EST TAYLORISÉ DOIT DISPARAÎTRE!

n'est plus nécessairement le fait de ses qualités, (diplômes, fonction professionnelle...) mais plus du fait de la qualité de son contenu. C'est d'ailleurs le risque de ces sources anonymes, qui peuvent être potentiellement utilisées à des fins de manipulation.

Dans mon métier – qui a plusieurs facettes – expertises numériques et réseaux sociaux sont très connexes. L'influence consiste donc à pousser des visions technologiques et à essayer de les faire adopter. Actuellement, mon métier consiste à aider de multiples start-up à se développer. Il s'agit surtout d'être dans une posture d'écoute, aux côtés des



entrepreneurs. Au-delà, je passe beaucoup de temps à réfléchir, à écrire des livres et à échanger avec des experts sur ces sujets liés au numérique.

Le digital, au-delà de l'évidente technologie qu'il représente, c'est aussi une nouvelle vision du monde. Le fait que nous soyons tous interconnectés aplatit clairement le monde et crée de nouvelles dynamiques dans le domaine du savoir et du pouvoir. Le monde connaît une vraie rupture anthropologique, à mon sens.

C'est pourquoi les codes IRL et dans le monde digital sont effectivement très différents du fait de l'aplatissement effectif

du monde, dont je parle plus haut. La décontraction apparente est suppléée par une transparence qui peut être très contraignante. Et je ne pense pas que l'on puisse parler de business model du digital. En réalité, la réduction des coûts d'information à zéro crée des organisations de chaîne de valeur radicalement différente de ce qui préexiste. Et en matière de stratégie commerciale, le principe général est surtout d'automatiser au maximum les processus de vente. Tout ce qui est taylorisé doit disparaître!

Quant à l'avenir proche, je crois que les grandes tendances concernent la réalité augmentée. L'autre tendance serait l'interpénétration digitale de plus en plus forte avec le réel. Il va être difficile de ne plus être connecté d'ici quelques années.»

