

Versions numériques
OFFERTES*
sur www.pourlascience.fr



Offre PASSION

POUR LA
SCIENCE



Le magazine mensuel
Pour la Science (12 n°s)



Le hors-série trimestriel
Dossier Pour la Science (4 n°s)

79€ seulement
1 AN - 16n°s

* des numéros reçus pendant la durée de votre contrat en cours uniquement

VOS AVANTAGES ABONNÉ

- ✓ 27 % d'économie et plus par rapport au prix en kiosque
- ✓ L'envoi des magazines en avant-première
- ✓ La garantie de ne manquer aucun numéro



BULLETIN D'ABONNEMENT

À compléter et à retourner, accompagné de votre règlement,
dans une enveloppe non affranchie à : Groupe Pour la Science
Service abonnements - Libre réponse 90 382-75 281 Paris cedex 06

POUR LA
SCIENCE

OUI, je m'abonne à Pour la Science (12 n°s/an) + Dossier Pour la Science (4 n°s/an) :

☐ 1 an • 16 numéros • 79€ au lieu de 108€ → Offre disponible en ligne sur www.pourlascience.fr/pls/passionne

Tarif valable uniquement en France métropolitaine et d'outre-mer. Pour l'étranger, participation aux frais de port à ajouter : Europe 16€ - autres pays 35€.

☐ 2 ans • 32 numéros • 148€ au lieu de 217€

Tarif valable uniquement en France métropolitaine et d'outre-mer. Pour l'étranger, participation aux frais de port à ajouter : Europe 34€ - autres pays 72€.



Le mensuel

Le trimestriel

J'indique mes coordonnées :

Nom : _____

Prénom : _____

Adresse : _____

CP : _____ Ville : _____

Pays : _____ Tél. : _____

Pour le suivi client (facultatif)

Je choisis mon mode de règlement :

☐ Par chèque à l'ordre de Pour la Science

☐ Par carte bancaire

Numéro de carte _____

Date d'expiration _____

Signature obligatoire

Clé _____

(les 3 chiffres au dos de votre CB)

Mon e-mail pour recevoir la newsletter Pour la Science (à remplir en majuscule).

_____ @ _____

En application de l'article 27 de la loi du 6 janvier 1978, les informations ci-dessus sont indispensables au traitement de votre commande. Elles peuvent donner lieu à l'exercice du droit d'accès et de rectification auprès du groupe Pour la Science. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'organismes partenaires. En cas de refus de votre part, merci de cocher cette case ☐

PLS455 Offre réservée aux nouveaux abonnés valable jusqu'au 30/09/2015

HOMO SAPIENS INFORMATICUS chronique de Gilles Dowek

L'informatique, l'écolier et l'hôtelier

L'exemple des hôtels, qui ont perdu la mainmise sur leurs réservations, montre pourquoi il faut enseigner l'informatique.



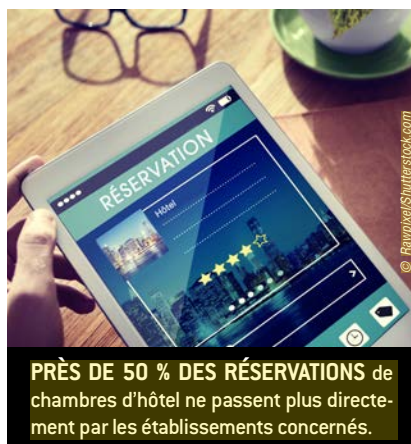
Cette rentrée des classes est peut-être la dernière du XX^e siècle en France, car, dès la rentrée prochaine, un enseignement d'informatique devrait enfin être proposé à tous les élèves, de l'école primaire au lycée.

Même si cette introduction de l'informatique à l'école suscite une assez grande adhésion de la part des élèves et de leurs parents, elle a aussi ses détracteurs. Et parmi leurs arguments, l'un d'eux mérite notre attention : « Il n'est pas plus utile de connaître les principes de la programmation, de l'algorithmique, des bases de données ou des réseaux, que de savoir changer les segments de pistons du moteur de sa voiture. » Au-delà de la question de l'enseignement de l'informatique, cet argument est parfois invoqué par ceux qui souhaitent reléguer les enseignements scientifiques et techniques dans les filières technologiques, pour que les filières générales puissent se consacrer à la seule connaissance digne de ce nom à leurs yeux : les humanités.

Cet argument s'appuie cependant sur le présupposé qu'il se trouvera toujours des techniciens à qui sous-traiter l'entretien ou la réparation de sa voiture. Ce présupposé semble valide dans le cas de la mécanique automobile, mais l'est-il dans le cas de l'informatique ? Pour répondre à cette question, appuyons-nous sur un exemple : les sites web de réservation de chambres d'hôtel.

Les métiers de l'hôtellerie comportent traditionnellement deux aspects. Le premier est d'héberger les voyageurs, le second est d'échanger de l'information avec eux

— leur faire savoir qu'il y a un hôtel à un certain endroit et recueillir leurs souhaits d'hébergement. Ce second aspect a été complètement transformé par l'apparition du Web : plus besoin d'enseigne clignotante ni de service de réservation téléphonique, il suffit d'annoncer son hôtel sur un site web et d'y récolter les réservations. De ce fait, on aurait pu penser que les hôteliers eussent



été les premiers à développer des sites web de réservation en ligne, tels booking.com ou airbnb.com. Mais comme ils étaient pour la plupart ignorants des développements du Web et fidèles à l'idée de sous-traiter les tâches techniques aux techniciens, ils ont laissé d'autres le faire.

Et là, coup de théâtre : contrairement aux mécaniciens de l'automobile, les développeurs de ces sites ne les ont pas vendus aux hôteliers, mais ont décidé de les exploiter eux-mêmes et d'utiliser le pouvoir que cette exploitation leur donnait pour imposer des

commissions extravagantes, parfois un quart de leur chiffre d'affaires, aux hôteliers. De plus, comme héberger un voyageur n'est finalement pas si difficile, de nombreux « hôtels » sans enseigne — des « logements de particuliers » — sont apparus.

Là où les hôteliers auraient dû se concentrer sur leur cœur de métier, l'échange d'information avec leurs clients — quitte à sous-traiter l'hébergement proprement dit —, ils l'ont sous-traité à d'autres qui, rusés comme Dame Belette, y ont porté leurs pénates. Les hôteliers peuvent aujourd'hui jurer qu'on ne les y reprendra plus, il est un peu tard. Pour préserver leur autonomie, ils auraient dû être les premiers à développer ces sites. Ils n'ont pas programmé, ils se retrouvent désormais programmés.

En fait, le plus surprenant dans cette histoire n'est pas que les développeurs des sites de réservation en ligne aient pris le pouvoir sur les hôteliers. Il est que, au XX^e siècle, les mécaniciens n'aient pas pris le pouvoir sur les automobilistes, qu'ils aient constamment vendu leur savoir sans profiter du pouvoir conféré par ce savoir. L'explication réside sans doute dans la différence entre la structure des coûts en mécanique et en informatique, l'industrie de cette dernière ayant une tendance naturelle au monopole.

Quant aux écoliers en France, espérons que, dès l'année prochaine, ils évitent de suivre l'exemple de leurs aînés. ■

Gilles DOWEK est chercheur chez Inria et membre du conseil scientifique de la Société informatique de France.