POUR UNE ECONOMIE **COLLABORATIVE** SOCIALE ET SOLIDAIRE

Le modèle coopératif à la rencontre de l'économie collaborative

febecoop

Jacques **Debry**

SOMMAIRE

INTRODUCTION 5

I. LE PHÉNOMÈNE DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE, SES CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS 13
- Le phénomène
- Définition
- Mécanismes économiques à l'œuvre
- Modèles d'affaires

II. L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE SENSU STRICTO : DES PROJETS D'ÉCONOMIE ALTERNATIVE 31
- Le phénomène
- Définition
- Mécanismes économiques
- Modèles d'affaires

III. GOUVERNANCE DES PLATEFORMES D'ÉCONOMIE COLLABORATIVE SENSU STRICTO 49

IV. LE MODÈLE COOPÉRATIF 55
- Diversité de la coopération
- Définition unique et principes communs
- La déclaration sur l'identité coopérative de l'ACI en 1995

V. ÉCONOMIE COLLABORATIVE SENSU STRICTO ET MODÈLE COOPÉRATIF 61
- Correspondances entre économie collaborative sensu stricto et modèle coopératif
- Écarts entre économie collaborative sensu stricto et modèle coopératif

VI. CONCLUSIONS 65
- Pour une économie collaborative sociale et solidaire
- Apport du modèle coopératif à l'économie collaborative sensu stricto
- Pour des plateformes coopératives
- Le modèle coopératif doit apprendre de l'économie collaborative
- Le mouvement coopératif doit poursuivre ses recherches sur les plateformes coopératives et leur apporter son soutien
- Le problème du financement

BIBLIOGRAPHIE 79

01

INTRODUCTION

— 1. —

L'économie sociale a pour vocation de s'intéresser à tous les secteurs économiques : a priori, toute activité économique utile pourrait être exercée dans le cadre de l'économie sociale. Les seules limites viennent des contraintes que l'économie sociale se donne à elle-même, c.à.d. des caractéristiques qui l'identifient et auxquelles elle entend se conformer :

- primauté de la personne sur le capital
- finalité de service et non de profit
- contrôle démocratique non basé sur la détention du capital
- autonomie de gestion
- développement durable
- intégration sociale

Et, lorsque l'économie sociale déploie une activité dans un domaine, c'est précisément pour faire valoir ces principes, autrement dit pour faire de l'économie *autrement*, en intégrant les valeurs qu'elle défend dans la pratique entrepreneuriale.

Or, il est un nouveau champ d'activité économique, un nouveau modèle d'activité économique, apparu il y une bonne dizaine d'années, qui doit interpeller l'économie sociale à un double titre : celui de l'économie dite collaborative.

D'abord parce que, comme on l'a dit, l'économie sociale doit a priori s'intéresser à tout nouveau domaine économique, surtout si ce domaine prend une importance croissante. Née au début des années 2000, l'économie collaborative a connu un développement spectaculaire en moins de 20 ans. Et cet essor est loin de s'essouffler. On s'attend à une progression de 35 % par an en Europe d'ici 2025.[1] L'économie collaborative se déploie dans de très nombreux domaines et on parle donc de consommation collaborative (de biens ou de services), de financement collaboratif, de connaissance collaborative et de production collaborative.

Ensuite parce que ce nouveau phénomène économique, dans l'esprit de certains de ses initiateurs, mélange d'une part un nouveau modèle économique construit à partir des opportunités qu'offrent le digital et, d'autre part, une nouvelle philosophie de l'entreprise fondée principalement sur la collaboration horizontale entre consommateurs et, plus largement, entre citoyens, dans une optique de durabilité sociale et environnementale.

[1] PWC : *How The sharing economy is reshaping business across Europe,* https://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/future-of-the-sharing-economy-in-europe-2016.html

— 2. —

Le phénomène de l'économie collaborative suscite autant d'espoirs que de craintes. Les sentiments contrastés qu'elle provoque proviennent de ce que nous avons déjà souligné, c.à.d. la très grande diversité du phénomène : diversité des secteurs qu'elle a envahis, mais surtout diversité des intentions, des projets économico-sociaux qui sous-tendent les innombrables initiatives que l'on regroupe sous le même concept. En réalité, ce nouveau domaine d'activité est l'occasion de tous les extrêmes : y coexistent des projets dictés par le capitalisme le plus résolument (et le plus cyniquement) sauvage et agressif, et des projets inspirés par une nouvelle utopie de l'échange, du partage et de l'entraide.

L'économie collaborative est-elle une solution pour sortir non seulement de la crise actuelle du capitalisme, mais également du capitalisme lui-même en reconstruisant les activités économiques sur base d'une plus grande mutualisation des biens et des services, d'une implication des citoyens directement dans les process économiques en les sortant des rôles de consommateurs et de travailleurs passifs subissant la loi du capitalisme, et en intégrant dans lesdits process les exigences de durabilité sociale et environnementale ? Ou l'économie collaborative est-elle un renouveau du capitalisme, le dernier avatar du capitalisme, lequel se saisit des opportunités que permettent d'une part la révolution technologique réalisée par internet et la numérisation des données, et d'autre part l'affaiblissement, dans le contexte économique actuel, des positions de force des consommateurs et surtout des travailleurs ?

« Il y a donc « cinquante nuances » dans le nouveau monde de l'économie du partage et de l'économie collaborative. Cinquante nuances dans les modèles utilisés, cinquante nuances dans les transformations et les impacts potentiels. »[2]

[2] Gaétan VANLOQUEREN : *Cinquante nuances de partage - Le potentiel transformateur de l'économie collaborative*, www.saw-b.be, 2014, p. 11. Voir également S. BOREL, D. MASSE, D. DEMAILLY : *L'économie collaborative, entre utopie et big business in* ESPRIT, Revue international, n° 416, Juillet 2015 : *Le partage, une nouvelle économie ?,* pp. 9-18. « … la contradiction majeure de l'économie collaborative qui se pose à la fois comme une alternative au modèle de propriété, de développement et de croissance dominant mais aussi comme un renouveau du capitalisme, tant du point de vue des modèles d'affaires que de l'extraction de la valeur marchande désormais ouverte au partage. » (p. 10).

Cependant, force est de constater que le modèle dominant actuellement est très largement celui d'une forme capitaliste d'entreprise basée sur l'exploitation de ressources (humaines ou autres) disponibles afin de générer un profit maximal. Et dans ce type d'entreprise, pour atteindre un équilibre « optimal » entre profits, attractivité concurrentielle des prix et compression des coûts, la variable d'ajustement est en général la rémunération des travailleurs, quel que soit le statut sous lequel ceux-ci interviennent dans le processus de création de valeur. « A l'utopie enthousiaste de l'économie du partage semble succéder une désillusion. On découvre que l'avantage procuré au consommateur se fait au prix de la perturbation des équilibres de marché, d'une fragilisation de l'emploi, de l'accroissement des inégalités, d'une remise en cause des modes de consommation. »[3]

Sont donc aujourd'hui minoritaires les projets qui se réclament d'une nouvelle philosophie alliant le pair-à-pair, la mutualisation de ressources et une finalité sociale et écologique.

Mais s'agit-il vraiment, pour les tenants de cette tendance, d'une nouvelle philosophie de l'entreprise ? D'une nouvelle utopie ? Les correspondances, les similitudes, les recoupements avec les principes de l'économie sociale sont évidents.

C'est ce que nous voudrions démontrer, en plaidant donc pour une économie collaborative sociale et solidaire, et plus précisément pour une économie collaborative qui se pratique sous la forme coopérative qui est, techniquement, celle qui convient le mieux, nous semble-t-il, à ces projets : nous soutenons le mouvement du *Coopérativisme de Plateforme*[4] qui se développe de plus en plus et qui est, pour nous, la bonne voie à emprunter pour les initiatives d'économie collaborative.

---

[3] Christophe BENAVENT : *Plateformes, Sites collaboratifs, marketplaces et réseaux sociaux... Comment ils influencent nos choix*, Éditions Fyp, 2016, p. 187.

[4] Voir par exemple, au niveau international, l'initiative du *Platform Cooperativism Consortium* (https://platform.coop).

S'ouvre donc pour nous un terrain de recherche et développement qui consiste à confronter économie collaborative et économie sociale et solidaire et, plus précisément, à interpeller, interroger, challenger le modèle coopératif dans sa conception de l'entreprise et dans ses principes, et donc dans sa vision de la propriété collective, de la gouvernance démocratique et du partage de la valeur, et ce par rapport à ces nouveaux projets d'économie alternative.

L'enjeu majeur pour les défenseurs de l'économie sociale et solidaire que nous sommes est donc bien de « tirer » l'économie collaborative de son côté et de ne pas laisser le champ libre à une mainmise totale sur ce nouveau domaine de l'économie par des entreprises capitalistiques pures et dures.[5]

[5] Gaétan VANLOQUEREN : *Cinquante nuances de partage : Sept enjeux pour l'économie collaborative de demain*, www.saw-b.be, 2014.

— 3. —

L'objet principal de l'étude qui suit est de mettre en regard l'économie collaborative en tant que projet d'économie alternative et le modèle coopératif pour dégager ce qui les rapproche et ce qui les distingue. On aura compris que l'exercice de comparaison n'est pas possible sans un exercice préalable qui consiste à identifier clairement ce que l'on vise quand on parle d'économie collaborative et ce que l'on vise quand on parle de modèle coopératif. Si la tâche est aisée en ce qui concerne ce dernier, l'entreprise est beaucoup plus compliquée et hasardeuse quand on cherche à définir l'économie collaborative, compte tenu de ce que nous avons exposé concernant la diversité du phénomène, dans son champ d'activité comme plus encore dans ses intentions sur le plan économique et social. Mais c'est un passage obligé…

Nous commencerons donc (partie I) par décrire le phénomène de l'économie collaborative au sens large, ses contraintes et opportunités, pour tenter d'en donner une définition. Nous ferons ensuite l'inventaire des mécanismes économiques à l'œuvre dans l'économie collaborative et des *business models* auxquels elle recourt.

Nous nous efforcerons de décrire également (partie II) le phénomène de l'économie collaborative que nous qualifierons d'*économie collaborative sensu stricto* en tant qu'il recouvre des projets d'économie alternative, en recherchant également une définition de ce phénomène distinct, à l'intérieur du phénomène plus large. Nous passerons en revue également les mécanismes économiques qu'elle met en œuvre et les *business models* qu'elle emprunte, tout en soulignant ses responsabilités en matière de statut des travailleurs et de protection des consommateurs.

Nous aborderons ensuite la question de la gouvernance des plateformes d'économie collaborative sensu stricto (partie III) qui est évidemment au cœur de notre réflexion.

La problématique de la gouvernance des plateformes d'économie collaborative nous amène tout naturellement au modèle coopératif (partie IV). Après avoir souligné la diversité de la coopération, nous rappellerons la

définition de la coopérative et nous énumérerons les principes coopératifs, en nous référant à la *déclaration sur l'identité coopérative* de l'ACI (1995).

Nous confronterons alors (partie V) l'économie collaborative sensu stricto et le modèle coopératif. Il s'agit donc, ayant décrit les deux concepts de la manière la plus précise possible, de les décomposer en leurs éléments constitutifs pour mettre en évidence ce qu'ils ont en commun et ce qui leur est propre à chacun, ce qui les différencie, entre autres en ce qui concerne les liens entre les membres et la communauté, les modes de collaboration et le rôle de la technologie.

Enfin, nous conclurons (partie VI) en affirmant que la forme coopérative offre un modèle approprié afin de maintenir les projets collaboratifs dans une configuration entrepreneuriale qui allient efficacité et valeurs de solidarité, tout en mettant en évidence que le modèle coopératif doit s'adapter à ce contexte nouveau, et qu'il doit apprendre de l'économie collaborative (il s'agit notamment d'intégrer les exigences du multipartisme, de sortir d'une démocratie purement « verticale » en adoptant des formes de participation plus horizontales, d'intégrer dans sa gouvernance les conséquences de la volonté de désintermédiation). L'entrepreneuriat coopératif doit également intégrer complètement les exigences de durabilité sociale et environnementale, conformément d'ailleurs au 7ème principe coopératif. Nous appellerons à la poursuite des réflexions et recherches dans ce domaine nouveau. Nos derniers mots seront pour survoler le problème du financement des plateformes collaboratives coopératives.

0

1

2

I. LE PHÉNOMÈNE DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE, SES CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS

Le phénomène

Qu'est-ce que l'économie collaborative ?

A l'origine, nous l'avons déjà dit dans l'introduction, la philosophie de cette nouvelle économie est une philosophie de *partage* de biens, de services, de connaissance, avec un objectif à la fois *économico-social* (le partage au lieu de la multiplication de la propriété individuelle et exclusive, pratique de la *mutualisation* des biens et des connaissances, désintermédiation et principe du *pair-à-pair*) et *environnemental* (moins de production de biens en tout genre avec ce que cette production comporte de dégâts pour l'environnement, organisation d'une rationalisation et maximisation de l'utilisation des biens)[6]. En ce qui concerne les biens, les objets matériels, la démarche concerne en outre non seulement leur consommation, mais également leur production. On a affaire ici à ce que nous nommerons plus loin l'économie collaborative « sensu stricto ».

Parallèlement et quasi concomitamment à cette volonté de changer en profondeur la manière de produire, de consommer et d'utiliser les ressources

[6] Voir l'ouvrage de référence en la matière : R. BOSTMAN et R. ROGERS, *What's mine is yours – The Rise of Collaborative Consumption*, HarperCollins Publishers, New York, 2010.

dont nous avons besoin, s'est développée une nouvelle forme de pratique commerciale fondée sur la mise sur le marché de *biens* existants et sous-utilisés, mais aussi de *disponibilités de personnes* – on parle alors d'économie des services à la demande – en générant des profits pour celui qui organise cette mise sur le marché. Il y a donc désintermédiation et ré-intermédiation par un opérateur qui investit dans ce business de ré-intermédiation en générant des profits. L'exemple emblématique de cette nouvelle économie est bien entendu Uber, lequel exploite d'ailleurs commercialement et la disponibilité de biens (des automobiles) et la disponibilité de personnes (des chauffeurs).

Il convient de ne pas confondre les deux phénomènes, c'est évident. Cependant, les deux phénomènes ont des points communs importants sur le plan économique et technique, même si les intentions qui les sous-tendent sont fondamentalement différentes. Les deux font se rencontrer une offre et une demande. Les deux rendent actives des ressources généralement existantes - mais qui ne sont utilisées que partiellement. Ces ressources appartiennent le plus souvent à des particuliers, et non à des professionnels. Les deux le font au moyen d'une plateforme digitale.

En outre, la réalité du terrain est plus complexe que les deux phénomènes bien distincts que nous venons de décrire brièvement. Si certains projets sont très clairement marqués sur un des deux extrêmes, beaucoup se situent quelque part entre les deux. Et les raisons de cet « entre-deux » sont multiples. Cela peut venir de la conception même du projet que s'en font les initiateurs, mais aussi d'un manque de rigueur par rapport à ce qu'ils souhaitaient réellement au départ, du manque d'une gouvernance qui oblige à maintenir le cap que l'on s'est donné, de l'évolution du projet et des contraintes qui se présentent un moment donné, notamment le besoin de capitaux (qu'il faut rémunérer), etc.

Soulignons encore l'importance de la *plateforme digitale* dans le phénomène économique que l'on cherche à définir. La plateforme numérique est l'outil technique pour organiser la rencontre entre ceux qui ont une ressource à proposer et ceux qui ont un besoin de cette ressource. On peut certes parfaitement imaginer des projets collaboratifs qui organisent une telle rencontre sans l'outil numérique. Il en a existé et il en existe encore. Mais ils sont cependant forcément relativement confidentiels. La force de la plateforme digitale est qu'elle permet de mettre en relation à faibles coûts des milliers, voire des millions d'utilisateurs, et de donner donc une dimension très importante au phénomène en augmentant considérablement les chances statistiques de rencontre au bon moment d'une offre et d'une demande. L'innovation économique que nous tentons de cerner est donc étroitement liée au concept de *plateforme*, laquelle est organisée sous forme *digitale*. Il s'agit d'« un dispositif qui coordonne les actions et les ressources d'une foule, l'expression d'une demande, des disponibilités, du travail, des biens. Les plateformes sont constituées par un ensemble d'inventions techniques et sociales qui permettent des gains consistants de productivité dans la coordination d'une multitude de microactivités. »[7]

Définition

Avant d'aborder la question de la définition, arrêtons-nous un instant sur la question de la terminologie. Nous parlons d' « *économie collaborative* ». L'usage en français a en effet d'ores et déjà (et sans doute définitivement) recouvert les deux phénomènes que nous venons de décrire par l'expression unique « *économie collaborative* », même s'il serait plus correct sans doute de les nommer différemment (en réservant par exemple l'expression *économie de partage* à la recherche d'une manière autre de produire, consommer et utiliser les biens et services dont nous avons besoin). Nous reviendrons sur cette question de la terminologie.

Venons-en à la recherche d'une définition. Il existe de nombreuses définitions de l'économie collaborative, des plus larges aux plus restrictives. Si l'on éprouve tant de peine à cerner le phénomène, c'est parce que la définition commune que l'on cherche recouvre des réalités extrêmement diverses.

[7] Ch. BENAVENT, op. cit., p. 22.

Il doit cependant être possible de trouver une définition commune à ces initiatives et entreprises diverses, tout en reconnaissant que certaines ont des spécificités parfois radicalement divergentes, voire opposées. Mais ces spécificités qui tiennent, nous le verrons, aux objectifs des projets, aux intentions dans lesquelles les projets sont mis en œuvre, n'empêchent pas des éléments communs. Analysons quelques définitions proposées par divers auteurs ou institutions et essayons d'en faire une synthèse qui caractérise clairement l'économie collaborative dans son ensemble :

- L. JOURDAN et al. : « *La mise en relation numérique de demandeurs (des personnes qui ont un besoin), avec des offreurs (des personnes qui proposent leurs biens ou services).* »[8] Cette définition, qui a le mérite d'être très concise, met en évidence trois éléments clés : le principe de la mise en relation, l'objectif de cette mise en relation - la rencontre d'offres et de demandes -, et le recours à l'outil numérique. Mais il lui manque certaines particularités en laissant entendre que toute place de marché numérique correspond au concept d'économie collaborative.

- M. LAMBRECHT : « *Des applications ou sites internet permettant des interactions entre plusieurs catégories d'utilisateurs en vue de l'échange ou de la mise en commun d'informations, de biens ou de services, à titre commercial ou non.* »[9] On retrouve dans cette définition les éléments présents dans la précédente, avec un élargissement des personnes cibles (« plusieurs catégories d'utilisateurs »), des précisions sur l'objectif («l'échange ou de la mise en commun d'informations, de biens ou de services ») et une information supplémentaire (« à titre commercial ou non »).

- Oxford Dictionary : « *Un système économique dans lequel des actifs et des services sont partagés entre particuliers, soit gratuitement, soit contre paiement, généralement au moyen d'internet.* »[10] Cette défini-

[8] L. JOURDAN, M. LECLERC, A. MILLERAND, *Economie collaborative & Droit – Les clés pour comprendre*, Éditions FYP, 2016, p. 17.

[9] M. LAMBRECHT, *L'économie des plateformes collaboratives*, CRISP, Courrier hebdomadaire n° 2311-2312, 2016.

[10] « *An economic system in wich assets and services are shared between private individuals, either free of for a fee, typically by means of internet.* » Oxford Dictionary

tion reprend les trois éléments de base et nous apporte une précision importante supplémentaire : l'économie collaborative fonctionne en principe de pair à pair, c.à.d. entre particuliers. C'est le quatrième critère qui nous paraît fondamental dans le phénomène que nous cherchons à circonscrire.

- Direction de l'information légale et administrative (FR) : « *L'économie collaborative est une économie de pair à pair. Elle repose sur le partage ou l'échange entre particuliers de biens (voiture, logement, parking, perceuse, etc.), de services (covoiturage, bricolage, etc.), ou de connaissances (cours d'informatique, communautés d'apprentissage, etc.), avec échange monétaire (vente, location, prestation de services) ou sans échange monétaire (dons, troc, volontariat), par l'intermédiaire d'une plateforme numérique de mise en relation.* »[11] Cette définition reprend, avec plus de détails, les quatre éléments identifiés jusqu'à présent : la mise en relation, le pair à pair, l'objectif de partage ou d'échange, le numérique.

- Fondazione Unipolis : « *Un ensemble étendu et varié de pratiques et modèles qui utilisent les technologies digitales pour faciliter la collaboration entre pairs et optimiser l'usage de ressources latentes.* »[12] Cette définition reprend de manière plus ramassée (et de manière plus ou moins explicite) les quatre éléments déjà reconnus, mais ajoute encore une précision : les biens, les services, les connaissances qui font l'objet de transactions sont de « ressources latentes ». Cette caractéristique fait effectivement partie du concept.

- K. FRENKEN : « *Des consommateurs s'accordent mutuellement un accès temporaire à leurs actifs physiques sous-utilisés (« idle capacity ») éventuellement contre paiement.* »[13] Voici une définition qui reprend deux éléments déjà identifiés - le pair-à-pair (« des consommateurs »)

[11] Définition donnée en France par la Direction de l'information légale et administrative, www.vie-publique.

[12] « Un insieme esteso e variegato di pratiche e modelli che utilizzano le tecnologie digitali per facilitare la collaborazione tra pari e massimizzare l'uso di risorse latenti. », Fondazione Unipolis, Dalla sharing economy all'economia collaborativa (Octobre 2015).

[13] « Consumers granting each other temporary access to their under-utilized physical assets (« idle capacity »), possibly for money. », K. FRENKEN, Political Economies and Environmental - Futures for the Sharing Economy, Innovation Studies Utrecht (ISU), ISU Working Paper # 17.02.2017, p. 4. Voir également du même auteur : Deeleconomie onder één noemer, Oratie, Universiteit Utrecht, 2016, p. 4.

et l'échange (« s'accordent mutuellement un accès ») -, mais sans nous expliquer comment les pairs sont mis en relation (le recours à la la technologie numérique n'est pas mentionné) et, surtout, en restreignant le concept d'économie collaborative à un accès temporaire à des biens uniquement (« à leurs actifs physiques »), à l'exclusion donc d'autres ressources, et pour autant que ces biens soient, comme dans la définition précédente, des ressources latentes, «sous-utilisés » (« idle capacity »).

Cette définition nous paraît trop restrictive.[14]

- CE : « *Modèles économiques où des activités sont facilitées par des plateformes collaboratives qui créent un marché ouvert pour l'utilisation temporaire de biens et de services souvent produits ou fournis par des personnes privées* »[15]. C'est la définition que donne la Commission européenne lorsqu'elle se propose de mener une réflexion sur l'encadrement qu'il convient de donner à l'économie collaborative. La Commission précise : « L'économie collaborative fait intervenir trois catégories d'acteurs: i) des prestataires de services, qui partagent des actifs, des ressources, du temps et/ou des compétences — il peut s'agir de personnes privées qui proposent des services sur une base occasionnelle («pairs») ou des prestataires de services qui interviennent à titre professionnel («prestataires de services professionnels»); ii) des utilisateurs de ces services; et iii) les intermédiaires qui mettent en relation — via une plateforme en ligne — les prestataires et les utilisateurs et qui facilitent les transactions entre eux («plateformes collaboratives»). Les transactions réalisées dans le cadre de l'économie collaborative n'entraînent généralement pas de transfert de propriété et peuvent avoir un caractère lucratif ou non lucratif ». Cette définition complétée par son commentaire reprend les cinq

[14] Pour FRENKEN, l'économie du partage se différencie par trois critères d'autres pratiques économiques proches, mais différentes parce qu'elles ne répondent pas aux trois critères (Futures for the Sharing Economy, pp. 5-8) :

	Peer-to-Peer	Accès à l'usage et non à la propriété	Meilleure utilisation de biens sous-utilisée
Sharing Economy	*	*	*
Second-hand Economy	*		*
Product-service Economy		*	*
On-demand Economy	*	*	

Dans sa définition, seuls les biens entrent donc en jeu, et non les services, pour lesquels manque le critère écologique.

[15] COMMISSION EUROPEENNE (CE) : *Un agenda européen pour l'économie collaborative*, COM (2016) 356.

éléments que nous avons retenus et ajoute la notion d'utilisation temporaire (qui est un corollaire de la notion d'optimalisation de l'accès à des ressources existantes, latentes[16]).

Nous conclurons donc que l'économie collaborative recouvre un ensemble de pratiques entrepreneuriales qui se caractérisent par (i) la mise en place d'un outil, à savoir une *plateforme numérique* de (ii) *mise en relation* (iii) principalement de particuliers qui vont traiter *de pair à pair* (iv) dans l'objectif d'une *rencontre entre une offre et une demande* (v) qui se concrétise par une *mise à disposition temporaire*, à titre payant ou gratuit, (vi) de *ressources latentes*, ressources donc existantes, disponibles, mais sous-utilisées (biens, temps, compétences, connaissances).

Cette définition est large mais précise. Elle se justifie, car il y a un grand intérêt, du point de vue de l'analyse, à cerner par une définition unique un ensemble de pratiques économiques qui fonctionnent toutes sur certaines bases communes : celle que nous proposons recouvre bien un ensemble de pratiques entrepreneuriales qui obéissent aux mêmes opportunités et contraintes économiques (voir ci-après, *Mécanismes économiques à l'œuvre*). Elles posent souvent, en outre, des questions d'ordre juridique qui appellent sans doute à une évolution du droit (évolution qui ne doit pas consister en une dérégulation, bien au contraire).[17]

On nous objectera que cette définition large inclut des pratiques trop éloignées de l'intention collaborative. On revient à la question de la terminologie. L'expression « économie collaborative » est peut-être impropre. Et sans doute faut-il appréhender l'économie collaborative « authentique » par une définition plus restrictive. C'est ce que nous proposons plus loin.

---

[16] La volonté d'optimalisation de l'accès à des ressources existantes a pour conséquence l'utilisation temporaire desdites ressources par d'autres que ceux qui les possèdent. Mais l'inverse n'est pas vrai : le concept d'utilisation temporaire n'a pas nécessairement pour conséquence l'optimalisation de l'accès à des ressources existantes (ainsi dans un système de location ou de mutualisation au sens juridique de la notion – mise en propriété commune – de biens et objets divers. Nous reviendrons d'ailleurs plus loin sur cette option différente aboutissant au même résultat sur le plan de la diminution du nombre de biens ou objets en circulation).

[17] Nous n'aborderons pas dans cette étude l'analyse de ces questions juridiques. Voir COMMISSION EUROPEENNE (CE), cit. ; Bulletin Juridique et Social, Les dossiers du BJS, Aspects juridiques de l'économie collaborative, 2017 ; Economic Prospective Club : *Pour une bonne gouvernance de l'économie collaborative*, La Libre Belgique, Février 2017 ; L. JOURDAN, M. LECLERC, A. MILLERAND, *Économie collaborative & Droit – Les clés pour comprendre*, op. cit. ; B. DEVOLDER et al., *The Platform Economy – Unravelling the Legal Status of Online Intermediaries*, Intersentia, 2019.

On constate par ailleurs que , dans de nombreuses études, publications, conférences, des initiatives sont citées, décrites ou analysées comme étant des projets d'économie collaborative alors qu'elles n'en sont pas au sens où nous avons défini le concept. C'est que les auteurs s'en réfèrent, implicitement ou explicitement, à des définitions différentes de la nôtre.[18]

Mécanismes économiques à l'œuvre

Toutes les plateformes d'économie collaborative évoluent donc dans le même environnement économique et technique, avec les mêmes contraintes et opportunités, quel que soit le projet qui les sous-tend.

Les modèles de plateforme empruntent à une multiplicité de mécanismes économiques. Ils sont plus précisément au nombre de six.[19]

- **Le crowdsourcing :** c'est le mécanisme qui consiste à mettre la masse des consommateurs à contribution

[18] Ainsi en est-il de OUISHARE dans une étude sur laquelle nous reviendrons longuement plus loin : *Gouvernances – Partager le pouvoir, la valeur : Comment les plateformes dessinent de nouveaux liens avec les communautés ?* Rapport final, mars 2017. Voir également P. MUNOZ et B. COHEN : *A compass for Navigation Sharing Economy Business Models*, California Management Review, 2018, vol. 61 (1) 114 – 147. Les auteurs discernent six dimensions du business model d'une plateforme d'économie collaborative, trois options étant possibles dans chacune des dimensions. Ils inscrivent ces diverses possibilités dans un *Sharing business model Compass* qui présente les choix en un seul schéma circulaire. Comme ils le notent eux-mêmes, cette « boussole » pourrait générer plus de 100 variantes différentes de combinaison des éléments de choix identifiés. B. COHEN repend la même « boussole » dans son ouvrage *Post-Capitalist Entrepreneurship*, CRC Press - Taylor & Francis Group, 2018, chapitre 3 : *From the Platform Deathstars to Technology-Enabled Platform Cooperativism* (pages 33 – 54). L'exercice est ingénieux et intéressant, car il permet de visualiser en un seul schéma les options en question. Mais notons que cinq de ces dix-huit options ne sont pas compatibles avec notre définition de l'économie collaborative.

[19] Voir l'excellente synthèse de Ch. BENAVENT, op. cit., pp. 74-90 à laquelle nous empruntons très largement. Voir également Axel GAUTIER : *Analyse économique des plateformes collaboratives*, in Bulletin Juridique et Social, Les dossiers du BJS, Aspects juridiques de l'économie collaborative, 2017, pp. 9-26.

pour effectuer certaines tâches. Il est une variante de la tendance qui s'est fortement développée depuis quelques dizaines d'années et qui consiste, dans les entreprises, à opérer une désintégration verticale en externalisant certaines activités de l'entreprise (*outsourcing*). Les avantages sont multiples : réduction des coûts (notamment parce que l'entreprise reporte sur le sous-traitant les effets négatifs des ajustements de l'activité et de la main-d'œuvre), externalisation de la responsabilité liée à ces activités, accès à des technologies que l'entreprise ne maîtrise pas nécessairement.[20] Ce mécanisme est de l'essence même du modèle de l'économie collaborative. Le travail de production, mais également les moyens de production (souvent des actifs sous-utilisés) sont largement apportés par les usagers de la plateforme eux-mêmes.[21]

- **Marchés bifaces *(Two-Sided Markets)*[22] :** dans l'économie collaborative, il y a la face des offreurs et la face des demandeurs.[23] Le principe, dans ce type de marché, est que les prix sur chaque face sont fixés de sorte que l'une des faces finance l'autre, le solde positif étant le profit de la firme : le prix est inférieur (voire nul en cas de gratuité) au coût marginal sur une face et franchement supérieur au coût marginal sur l'autre face. Celle-ci accepte de payer pour avoir un accès à l'autre face.

- **La logique de la longue traîne *(the long tail)* :** à partir du moment où l'entrepreneur s'organise de sorte qu'il ne doive ni produire ni stocker les produits et services qu'il vend, il n'y a plus de limites dans l'offre qu'il peut mettre à disposition. Et il complète les ventes des produits et/ou services les plus demandés par de très importantes quantités de ventes additionnelles de références peu demandées. Ce mécanisme dans l'économie collaborative est évidemment très lié au *crowdsourcing*.

- **Marchés d'appariement *(Matching Markets)* :** les marchés d'appariement sont ceux caractérisés par une grande hétérogénéité de l'offre par rapport à la demande et vice-versa. Dès lors, comment réussir à se faire

[20] Violaine WATHELET, *Et si l'économie collaborative n'existait pas ?*, www.saw-b.be, 2015, pp. 3-4.

[21] «Uber réussit à exacerber les pratiques d'externalisation. Si bien que cette entreprise est un exemple de désintégration verticale totale reposant d'une part sur le travailleur et d'autre part, sur la communauté. » Ibid., p. 4.

[22] J.-C. ROCHET et J. TIROLE : *Platform Competition in Two-Sided Markets*, Journal of the European Economic Association, volume 1, n° 4, pp. 990-1029.

[23] Il peut y avoir des configurations plus complexes à plus de deux faces.

rencontrer l'offre et la demande (au-delà de l'équilibre du prix) si la diversité très grande de l'offre et de la demande rend improbables les chances d'appariement ? Les plateformes d'économie collaboratives sont confrontées à cette problématique et tentent d'y répondre par des algorithmes et des mécanismes de filtrage plus ou moins sophistiqués. Cette problématique est évidemment très liée à la logique de la longue traîne.

- **Marchés de réputation :** les difficultés d'appariement nous amènent à une autre problématique : si les plateformes veulent mettre en relation ceux qui ne se rencontreraient pas dans des marchés ordinaires, il est indispensable pour elles de créer la confiance entre les demandeurs et les offreurs. De là les systèmes d'avis, de notation, de certification, etc. Pour réussir, les plateformes doivent se créer une bonne réputation à cet égard. « Pour une plateforme, médiatiser la confiance entre les individus est essentiel pour l'élargissement de leur marché ».[24]

- **Les externalités de réseaux et de standards :** Les externalités de réseaux visent les situations dans lesquelles la valeur d'un bien (qu'on appellera un *bien-réseau*) augmente (externalités positives) ou diminue (externalités négatives) en fonction du nombre d'unités de ce bien qui compose le réseau. Il s'agit donc de situations dans lesquelles l'utilité qu'un individu peut retirer d'un bien dépend du nombre de personnes qui consomment ce bien. La valeur d'un réseau, pour un utilisateur, dépend donc directement du nombre de ses membres[25]. En outre, lorsqu'un réseau devient dominant, il a tendance à verrouiller le marché en raison des coûts de changement pour passer d'un standard à un autre. Ce sont les externalités de standards. « *Les externalités de réseaux et de standards sont intrinsèques aux plateformes et à leur technique*»[26], et elles poussent les plateformes à chercher une croissance rapide les amenant au plus vite à l'échelle critique.[27] Le succès entraîne le succès, de manière parfois exponentielle, de sorte que ces nouveaux marchés sont souvent très concentrés. Le premier entrant, s'il est efficace, tend à une situation de

[24] Ch. BENAVENT, op. cit. p. 87.

[25] « *Les externalités de réseaux sont constitutives de ce que l'on appelle un bien-réseau. Un bien est frappé d'une externalité de réseau lorsque l'utilité/la satisfaction qu'un individu retire de la consommation de ce bien augmente avec le nombre de personnes consommant le même bien.* » A. GAUTIER, cit., p. 12.

[26] Ibid., p. 89.

[27] « *L'existence d'une masse critique d'utilisateurs au-delà de laquelle la demande s'emballe et en-deçà de laquelle la demande stagne est importante pour comprendre la dynamique de la concurrence dans l'économie collaborative*. » A. GAUTIER, cit., p. 13.

monopole[28]. « La dynamique de la concurrence pour les biens-réseaux peut transformer la concurrence *sur le marché* en une concurrence *pour le marché*. »[29]

Les plateformes d'économie collaborative reposent donc sur l'exploitation de ces différents mécanismes économiques. Ces mécanismes existent dans d'autres marchés, mais l'originalité de l'économie collaborative est de les combiner et de les utiliser souvent de manière extrême. Ainsi venons-nous de le voir à propos des externalités de réseaux et de standards.

Le mécanisme exploité en le poussant dans sa logique la plus extrême est cependant celui du crowdsourcing ou de l'externalisation d'un maximum de tâches ou fonctions. La plateforme collaborative « réussit l'exploit d'externaliser le contrôle lui-même »[30]. Le crowdsourcing[31], ou, en français, la *production participative*[32] est l'essence de l'économie collaborative.

Mais il y a plus. Combiné avec le recours au mécanisme du marché bi- ou multi-faces, il a pour conséquence une *désintermédiation*, c.à.d. le phénomène économique et commercial qui se traduit par la réduction ou la suppression des intermédiaires. Non seulement le modèle en question externalise, mais, en plus, il supprime des intermédiaires externes potentiels. La désintermédiation s'opère ici par la mise en place de processus horizontaux[33]. La plateforme se contente de mettre en relation de manière efficace (appariement) grâce à l'architecture de la plateforme[34] et « l'omnipotence des algorithmes »[35].

---

[28] « *A cause des effets de réseau et des rendements d'échelle, il est très courant dans l'économie de l'Internet que le gagnant rafle la mise ; C'est le principe du* winner takes all. » J. TIROLE, *Économie du bien commun*, Presses Universitaires de France, 2016, p. 533.

[29] A. GAUTIER, cit., p. 14 ; voir également pp. 19-22.

[30] Ch. BENAVENT, op. cit., p. 30. « *Plus besoin de contremaître, comme dans la bureaucratie, ou de contrôleur de gestion ni même de kapo. Désormais, par la magie d'évaluation savamment contoctée, le patron, c'est le client.* »

[31] « *The activity of giving tasks to a large group of people of to the general public, for example, by asking help on the internet* » selon le Cambridge Dictionary

[32] « *Modes de réalisation d'un projet ou d'un produit faisant appel aux contributions d'un grand nombre de personnes, généralement des internautes* » selon la Commission générale de terminologie et de néologie créée en France par un décret de 1996 (n° 96-602 du 03.07.1996) et rebaptisée Commission d'enrichissement de la langue française en 2015.

[33] Les échos, 20.06.2012.

[34] Ch. BENAVENT, op. cit., pp. 32-34. « *La coordination est assurée par l'architecture de la plateforme, une architecture qui filtre et oriente les flux d'informations et les activités favorisant des interactions positives entre les différents groupes d'acteurs : vendeurs, acheteurs, modérateurs, développeurs d'applications et de services, la liste n'est pas limitative.* » p. 34.

[35] Ibid. pp. 124-136. « *L'algorithme est au centre de tous les stades du processus : capture de la donnée, filtrage, agrégation, modélisation, décision, divulgation.* » p. 125.

Le modèle est à ce point perturbateur des structures économiques classiques qu'il remet en cause les théories de la firme[36] qui définissent les frontières entre l'entreprise et le marché. En effet, « avec les plateformes, le marché et l'entreprise ont tendance à converger. »[37] Elles créent un marché ouvert.

Quatre remarques s'imposent toutefois pour nuancer ce que nous venons de pointer comme la spécificité de l'économie collaborative : la désintermédiation.

Premièrement, la désintermédiation n'est jamais totale. D'abord parce que la plateforme est un intermédiaire en tant que tel, même si ce sont le logiciel et les algorithmes qui assurent l'essentiel du travail. Il y a en outre toujours une certaine ré-intermédiation par exception, c.à.d. là où l'entreprise qui possède et exploite la plateforme estime nécessaire de le faire. Comme le souligne OUISHARE dans l'étude citée plus haut[38], « schématiquement, ces entreprises sont toutes des intermédiaires, physiques ou numériques. En effet, bien qu'il soit commun de parler de "désintermédiation" dans l'économie collaborative et les modèles de plateformes numériques, l'intermédiation dans ces organisations est loin de disparaître. En fait, c'est plutôt le rôle de l'organisation intermédiaire, au sein d'une chaîne de valeur organisée en réseaux, qui est redéfini. L'enjeu se situe alors dans le degré d'intermédiation qu'elle assume, entre hyper-intermédiation, intermédiation et désintermédiation. »

En réalité, il y a désintermédiation et ré-intermédiation par un nouvel opérateur, un nouvel intermédiaire, i.e. la plateforme. La meilleure preuve qu'il y a toujours une certaine ré-intermédiation, c'est que la plateforme se rémunère, d'une manière ou d'une autre, pour le service d'intermédiation qu'elle rend (voir ci-après, *Modèle d'affaires*). En termes marketing, on dira que l'on est ni dans le B2B (*Business to Business*) ni dans le B2C (*Business to Consumer*), ni dans le C2C (*Consumer* to *Consumer*), ce qui serait l'hypothèse d'une désintermédiation totale, mais le C2B2C (*Consumer* to *Business* to *Consumer*). Pour qu'il s'agisse d'économie collaborative, il faut cependant qu'il y ait une large autonomie

[36] O. WEINSTEIN : Les théories de la firme, in *Idées économiques et sociales*, n° 170, 2012/4.
[37] A.A. CASILLI : La plateformisation comme mise au travail des usagers. *Digital Labor* et nouvelles inégalités planétaires, in N. ALIX, J.-L. BANCEL, B. CORIAT, F. SULTAN : *Vers une république des biens communs ?*, Edition Les Liens qui Libèrent, 2018, p. 43. Voie également Ch. BENAVENT, op. cit., pp. 25-37.
[38] OUISHARE, op. cit., pp. 11-12.

des pairs impliqués dans les échanges. Mais, jusqu'où doit exister cette autonomie pour correspondre à la définition ? Cela nous amène à notre deuxième remarque.

En effet, deuxièmement, si l'instauration de processus horizontaux est consubstantielle au modèle, on peut se demander à partir de quel moment la ré-intermédiation inévitable fait sortir telle plateforme du concept d'économie collaborative. En effet, s'il s'agit en fait d'investir dans une plateforme qui se charge d'utiliser les ressources disponibles des particuliers pour les mettre à disposition d'autres particuliers, avec l'objectif principal de générer du profit au bénéfice de l'investisseur, et que la plateforme sélectionne les « pairs », organise la transaction, la soumet strictement à ses règles et à son contrôle, on sort du modèle que nous définissons ici. On revient à une forme de B2C. C'est à notre avis une manière de décrypter les enjeux des controverses autour de Uber dans plusieurs procédures judiciaires auxquelles l'entreprise a été confrontée[39].

Troisièmement, la ré-intermédiation peut avoir de multiples objectifs, et, du point de vue qui est le nôtre, il y a des éléments de ré-intermédiation positifs, souhaitables, nécessaires même, et d'autres qui sont négatifs, regrettables, à proscrire même. Une désintermédiation quasi totale au-

[39] Il s'agit notamment du procès qu'elle a perdu en Grande-Bretagne lorsque l'*Employment Appeal Tribunal* de Londres a confirmé par une décision du 10.11.2017 que les chauffeurs exerçant pour la plateforme devaient être considérés comme des salariés sous contrat d'emploi. Ou encore de la décision (sur demande préjudicielle d'un tribunal de Barcelone) de la Cour de Justice Européenne (C434/17 du 21.12.2017) qui estime que le service de Uber ne répond pas à la qualification de « service de la société de l'information » (au sens de la directive 2000/31), mais de « service dans le domaine des transports » (au sens de la directive 2006/123) car il ne se résume pas à un simple service d'intermédiation consistant à mettre deux parties en contact, étant donné que Uber exerce une influence décisive sur les conditions de la prestation (Uber fixe le prix maximum de la course, collecte ce prix auprès du client avant d'en reverser une partie au chauffeur non professionnel, et Uber exerce un certain contrôle sur la qualité des véhicules et de leurs chauffeurs, pouvant entraîner, le cas échéant, leur exclusion). Plus récemment, la Cour de cassation française, dans un arrêt du 04.03.2020 (*Le Monde*, 06.03.20) a confirmé un arrêt de la Cour d'appel de Paris du 10.01.2019, et a décidé de requalifier en contrat de travail la relation contractuelle entre Uber et l'un de ses chauffeurs. La Cour estime que « lors de la connexion » à la plateforme, il existe « un lien de subordination entre le chauffeur et la société », lequel implique la réalité d'un contrat de travail. Différents éléments qui caractérisent l'existence d'un lien de subordination sont mis en évidence : le chauffeur qui a recours à l'application ne constitue pas sa propre clientèle ; il ne fixe pas librement ses tarifs ; il ne détermine pas les conditions d'exécution de la prestation de transport car il ne peut pas librement choisir sa course et l'itinéraire lui est imposé ; enfin, Uber dispose d'un pouvoir de sanction à l'égard du chauffeur. Le chauffeur participe donc à un service organisé de transport dont la société Uber définit unilatéralement les conditions d'exercice, et on se trouve bien dans le cas de figure d'un contrat de travail, le chauffeur travaillant sous la direction et le contrôle de la société Uber.

rait pour conséquence de faire régner la concurrence sauvage, une sorte de jungle sans protection pour les plus faibles dans les rapports de force, lesquels existent quoi qu'on en pense ou veuille, et ce malgré l'autorégulation supposée par les systèmes de réputation. Nous revenons plus loin sur cette question quand nous décrirons ce que nous entendons par « *économie collaborative sensu stricto* ».

Quatrième et dernière remarque : la meilleure manière de sortir des contradictions et difficultés décrites plus haut, c.à.d. des contradictions qui opposent le principe du peer-to-peer et l'autonomie des pairs au souci de protection des intérêts des parties prenantes internes et externes de la plateforme, c'est de rendre la plateforme coopérative, ou en tout cas conforme, dans son fonctionnement, aux principes coopératifs, et de le faire dans l'optique d'une coopérative multipartite… Pour s'éloigner du C2B2C et pour se rapprocher d'un vrai C2C, on fait en quelque sorte disparaître le « B » de la formule parce que ce « B », la plateforme, appartient et est contrôlé par les « C ». C'est ce que nous verrons plus loin également.

Modèles d'affaires

Pour générer de la valeur et faire du profit, les plateformes d'économie collaborative ont recours à différents modèles d'affaires, lesquels peuvent être combinés[40]. Ils se différencient essentiellement par les sources de revenus privilégiées. On peut en identifier cinq.

- **Les modèles publicitaires :** il s'agit de louer des espaces à des annonceurs à un prix qui sera d'autant plus élevé que l'audience de la plateforme est large[41]. Les plateformes peuvent même mettre en œuvre des systèmes plus sophistiqués (ciblage contextuel ou comportemental par exemple).

- **Le paiement des transactions :** la plateforme prélève dans ce cas une part plus ou moins importante de la valeur créée pour rémuné-

[40] Nous empruntons à nouveau très largement à Ch. BENAVENT, op. cit., pp. 61-69. Voir également A. GAUTIER, cit., pp. 18-19.

[41] C'est un modèle déjà très répandu, utilisé notamment par la presse (à l'extrême, il permet d'éditer des journaux gratuits), la radio, la télévision, le cinéma, etc.

rer ses services d'intermédiation, et ce au moyen de commissions proportionnelles (un pourcentage de la transaction) ou fixes. C'est le modèle le plus répandu. Il nous ramène bien entendu à la problématique des marchés bifaces : à charge de quels utilisateurs le paiement de la commission est-il ? De ceux des deux faces (et dans ce cas dans quelle proportion) ? De ceux d'une seule face (dans ce cas, une face finance l'autre) ?

- **L'abonnement, la cotisation, le paiement ponctuel pour certaines fonctionnalités, etc. :** il convient évidemment dans ce cas de réussir à obtenir le consentement à payer, ce qui n'est pas facile dans le monde digital. Le modèle le plus courant consiste dès lors à offrir gratuitement les fonctionnalités de base et à faire payer certaines fonctionnalités additionnelles. La problématique des marchés bifaces se pose ici également.

- **Produits dérivés et marchés internes :** pour contourner le problème du consentement à payer, une autre solution consiste à donner un accès gratuit au service de la plateforme et de vendre des produits (souvent virtuels) dérivés. Dans une généralisation du modèle, le produit dérivé peut être une monnaie virtuelle propre à la plateforme que les utilisateurs doivent acheter pour effectuer certains paiements. La plateforme se rémunère sur un « taux de change ». On reviendra sur ce modèle lorsque nous examinerons le cas des plateformes d'économie collaborative sensu stricto. Soulignons qu'une fois de plus, la problématique des marchés bifaces se pose ici (qui doit acheter des crédits pour accéder à certains produits ou fonctionnalités ?).

- **La commercialisation des données :** nous voilà dans le monde de *Big Data*… Le Big Data, c'est la récolte via internet et le traitement analytique de nos traces informatiques dans le but de comprendre et prédire nos comportements. L'utilisation à des fins de marketing de ces données et analyses est évidemment une pratique devenue courante. Il existe même des courtiers en données (*Data Brokers*) qui jouent les intermédiaires pour organiser la rencontre entre les entreprises qui, du fait de leurs activités, récoltent des données et celles qui souhaitent les utiliser pour cibler leurs démarches publicitaires. Les plateformes d'économie collaboratives détiennent évidemment énormément de données de ce type et un modèle d'affaires consiste à les commercialiser. Une variante consiste à commercialiser des données anonymisées et agrégées. De telles données ont évidemment une valeur commerciale moindre, et il faut en outre assumer le coût de l'anonymisation et de l'agrégation.

Cependant, le modèle d'affaires retenu (ou le mixte de modèles d'affaires retenus) au niveau des sources de revenus, s'accompagne, pour beaucoup de plateformes, de pratiques extrêmement contestables, comme le souligne St. VRIELYNCK ET St. BOULANGER[42] :

« *Ces plateformes bousculent le marché de l'emploi et dérégulent les secteurs d'activité dans lesquels elles se développent. Si elles proposent un service qui semble attractif pour l'utilisateur, force est de constater que le bilan collectif est négatif, tant sur le plan économique et social qu'environnemental.*

Se targuant de ne remplir qu'une fonction d'intermédiaire, ces plateformes se défaussent en effet de leur responsabilité entrepreneuriale. Elles tendent à esquiver les normes réglementaires ou éthiques imposées aux acteurs du marché sur les territoires où elles opèrent, en particulier sur le plan de la législation sociale et des conditions de travail. Les per-

[42] S. VRIELYNCK ET S. BOULANGER : *Les plateformes coopératives, une alternative qui fait son chemin à Bruxelles*, 21.12.2018, https://smartbe.be/wp-content/uploads/2018/12/13-2018-platform_coop.pdf., pp. 2-3. Cet article a été publié dans le cadre du projet Platform Coop Brussels, lequel « vise à consolider et outiller l'écosystème émergeant de plateformes coopératives à Bruxelles. Le projet est mené par SMart, SAW-B et Febecoop, et soutenu par la Région de Bruxelles-Capitale dans le cadre du Small Business Act ».

sonnes travaillant via ces plateformes n'ont par conséquent souvent droit qu'à une protection sociale minimale et à une rémunération symbolique. …

Sur le plan économique, ces plateformes s'invitent dans les relations de partage et d'échange de services entre usagers pour se ménager des revenus disproportionnés au regard de ce rôle d'intermédiaire qu'elles entendent jouer. La valeur créée est « captée » et délocalisée au profit d'investisseurs spéculatifs, sans considération pour l'apport des usagers dans la création de cette valeur. Profitant de failles ou de flous législatifs, ces plateformes introduisent aussi une forme de concurrence déloyale dans des secteurs où d'autres acteurs doivent se conformer à des règlementations strictes (comme par exemple les chauffeurs de taxi ou l'hôtellerie).

D'un point de vue environnemental, bien que l'économie collaborative ouvre des perspectives prometteuses en encourageant de nouveaux modes de consommation collaboratifs (à savoir principalement l'usage de biens plutôt que leur possession), la réalité semble souvent tout autre. Des chercheurs s'étant penchés sur la question de l'impact environnemental de l'économie collaborative mettent en effet en garde : « L'observation du fonctionnement de plateformes d'échange et d'intermédiation invite à la prudence, car de nombreux mécanismes contre-intuitifs peuvent aboutir au résultat inverse ». L'efficacité environnementale n'est en effet pas toujours recherchée de manière prioritaire par les propriétaires de plateformes qui cherchent avant tout la maximisation de leur profit. L'économie collaborative peut par conséquent contribuer au phénomène d'hyperconsommation ou privilégier l'usage de la voiture au détriment des transports en commun. »

Ces constatations nous amènent à la section suivante dans laquelle nous traitons de ce que nous appelons l'*économie collaborative sensu stricto*, c.à.d. les initiatives animées par la volonté de mettre en œuvre une économie alternative, organisée entre citoyens fondée sur une philosophie de mutualisation de ressources, avec un objectif économico-social et environnemental.

1

2

3

II. L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE SENSU STRICTO : DES PROJETS D'ÉCONOMIE ALTERNATIVE

Le phénomène

Si une définition large de l'économie collaborative est nécessaire du point de vue de l'analyse économique du phénomène et par rapport aux normes juridiques qu'il convient d'adapter ou d'édicter pour l'encadrer, nous estimons par contre qu'il s'impose d'isoler, à l'intérieur de cet ensemble, toutes les initiatives et seulement celles qui sont animées par la volonté de mettre en œuvre une économie alternative, organisée entre citoyens - principe du peer-to-peer -, fondée sur une philosophie de *mutualisation de ressources* (biens, temps, connaissance), avec un objectif *économico-social* (partage, échange, mise à disposition dans des conditions équitables) et *environnemental* (rationalisation et maximisation de l'utilisation des ressources en question). Nous voulons les isoler parce que ce sont celles-là qui ouvrent des perspectives d'un changement positif de paramètres dans la manière de faire de l'économie.

Il s'agit donc alors bien de projets qui :

- visent à mettre en place une économie alternative[43] fondée sur l'accès à l'usage plutôt que la propriété, sur la volonté de partage et de coopération, avec, pour les plus déterminés, la volonté de changer radicalement notre rapport à la consommation et même à la production, et de changer finalement la société, notre civilisation elle-même, vers une société post-capitaliste[44],
- en se basant sur la mise en réseau ou en communautés autonomes[45], et en organisant donc les activités de manière à ce que la communauté conserve la maîtrise de l'organisation mise en place,
- regroupant des citoyens (pratique citoyenne et égalitaire du *peer-to-peer* ou « p2p » en abrégé[46] et la désintermédiation qui en est le corollaire)
- dans une structure décentralisée et non hiérarchique[47], fondée sur la confiance réciproque[48],

---

[43] Il s'agit de faire une « co-révolution » (A.S. NOVEL, *Vive la co-révolution : pour une société collaborative*, avec Stéphane Riot, Ed. Alternatives, 2012), de «*changer de paradigme* » en se mobilisant « *pour un autre possible* », étant entendu que « *la corévolution sauvera le monde* » car elle est « *un phénomène sociologique majeur doublé d'une révolution des modèles économiques* » *(ibid., pp. 19-33) qui permettra donc d'entrer dans « une nouvelle ère économique et sociale » (p. 223). « Ensemble, nous discutons, agissons et réalisons à quel point l'économie collaborative permet d'envisager une économie centrée sur l'humain, plus ouverte, plus respectueuse des ressources naturelles et génératrice de bien commun* » nous dit Antonin Léonard, co-fondateur de OuiShare, dans sa préface à A.S. NOVEL, *La vie share, mode d'emploi : consommation, partage et modes de vie collaboratifs*, Alternatives, 2013.

[44] M. BAUWENS : *Sauver le monde : vers une économie post-capitaliste avec le peer-to-peer*, avec la collaboration de J. LIEVENS, Les Liens qui libèrent, 2015 ; J. RIFKIN, *La nouvelle société du coût marginal zéro : L'internet des objets, l'émergence des communaux collaboratifs et l'éclipse du capitalisme*, trad. F. et P. CHEMLA, Les Liens qui libèrent, 2014.

[45] « *Belief in the Commons* », R. BOSTMAN et R. ROGERS, op. cit., pp. 88-91

[46] « Le p2p se rapporte à la capacité des gens de créer, en tant qu'égaux, de la valeur sans être obligés de demander une autorisation. » M. BAUWENS, op. cit., p. 24.

[47] Voir M. BAUWENS, op. cit. Le distributif remplace le hiérarchique (pp. 191-193). « *Une hiérarchie est possible, mais ce n'est pas une hiérarchie de commandement et de contrôle. Il peut s'agir d'une hiérarchie méritocratique, d'une hiérarchie des influences, d'une hiérarchie de la réputation, mais pas d'une hiérarchie de la dépendance.* » (p. 191).

[48] « *Trust Between Strangers* », R. BOSTMAN et R. ROGERS, op. cit., pp. 91-93; « Most forms of Collaborative Consumption require us to trust someone we don't know to different degrees. », p. 91. Voir également L. JOURDAN, M. LECLERC, A. MILLERAND, op. cit., p. 19 : « *Systématiquement, il s'agit de modèles dans lesquels un acteur qui a besoin d'un objet ou d'un service peut rencontrer un acteur en mesure de répondre à son besoin dans une relation de confiance réciproque et avec l'idée d'une optimisation de l'efficacité globale. (La confiance est un élément essentiel pour le fonctionnement de l'économie collaborative). Pour le juriste, l'économie collaborative est donc la généralisation de relations intuitu personae, c'est-à-dire des relations juridiques où la personnalité de l'autre partie est un élément essentiel.* »

- au moyen de plateformes internet[49],
- en vue d'organiser la mutualisation de biens, d'outils, d'espaces, de services ou de connaissances, et même de capacités de production,
- ces ressources étant souvent des ressources sous-utilisées (« *Power of Idling Capacity* »[50]) dont on maximise dès lors l'utilisation,
- avec ou sans échange monétaire, mais en recherchant principalement comme profit les bénéfices que chacun retire du partage (et non la rétribution d'un capital),
- et en visant le bénéfice collectif sur le plan écologique induit du partage, lorsqu'il s'agit de biens physiques (le partage plutôt que la production et l'acquisition de bien supplémentaires),
- ainsi que les bénéfices que chacun en retire sur le plan des relations sociales en sortant de la position du consommateur aliéné par la course à l'hyperconsommation.

On retrouve, bien entendu, dans ces différents points les six éléments que nous avons identifiés comme constitutifs de l'économie collaborative au sens large, mais il s'en ajoute d'autres qui tiennent essentiellement aux objectifs qui sont visés dans ces projets de partage ou d'échange de ressources, objectifs qui vont fortement déterminer la manière dont le partage ou l'échange seront organisés.

Comment dénommer cette économie collaborative spécifique (revenons une dernière fois à la question de la terminologie) ? Faut-il lui réserver l'expression « économie collaborative » ? C'est aller contre l'usage[51]. Utilisera-t-on « économie du partage » ? Cela serait une bonne dénomination, mais dans certaines langues le terme vise l'économie collaborative au sens large[52]. « Économie collaborative authentique » ? « Économie collabora-

[49] « *Using internet to get off internet* » R. BOSTMAN et R. ROGERS, op. cit., pp. 60-62.

[50] « *At the heart of Collaborative Consumption is the reckoning of how we can take this idling capacity and redistribute it elsewhere. … The ubiquity of cheap connectivity that surrounds us can maximize the productivity and usage of a product and mop up the surplus created by hyper-consumption without creating costs or inconveniences.* » R. BOSTMAN et R. ROGERS, op. cit., pp. 83-84. « Idling capacity is related not just to physical products such as bikes, cars, and drills but less tangible assets such as time, skills, space, or commodities like elecrticity. » Ibid., p. 86.

[51] Voir supra. Mais c'est regrettable. Voir V. WATHELET, cit., p. 1 : « *Faut-il rappeler que l'enjeu des mots est fondamental surtout lorsqu'il s'agit de termes aussi chargés que « collaboration » ou « partage ». Parce qu'au-delà du discours, il y a des pratiques et un projet de société fondé sur certaines valeurs. En ce sens, il est crucial, dans un premier temps, de distinguer les initiatives collaboratives de celles qui n'en prennent que le nom.* »

[52] Ainsi *Deel Economie* en néerlandais.

tive sensu stricto » ? « Économie collaborative sociale et solidaire » ? Pour l'instant nous retiendrons dans cette étude « *Économie collaborative sensu stricto* ». Il s'agit bien d'isoler les initiatives qui cherchent à mobiliser des communautés de pairs pour générer, au bénéfice de ces communautés, de la valeur autour de la maximisation de l'utilisation de ressources[53].

Définition

Certaines définitions proposées de l'économie collaborative visent effectivement des initiatives qui correspondent à ces spécificités. Ainsi en est-il de la définition retenue par Wikipedia jusqu'il y a peu[54] :

« *L'économie collaborative est une activité humaine de pair à pair, qui vise à produire de la valeur en commun et qui repose sur de nouvelles formes d'organisation du travail et d'échange. Elle repose sur une société du partage, qui passe par la mutualisation des biens, des espaces et des outils, des savoirs (l'usage plutôt que la possession), l'organisation des citoyens en «réseau» ou en communautés et généralement l'intermédiation par des plateformes (à l'exception de modèles comme les réseaux d'échange réciproques de savoirs) dont le fonctionnement « repose sur des algorithmes qui font de l'appariement entre différents acteurs sociaux ». L'économie collaborative est l'un des trois principaux écosystèmes d'usages numériques où le travail numérique s'exprime. …*

Elle prend différents types de formes (économie du partage, économie de la fonctionnalité dont l'économie circulaire, économie des solutions, économie en pair à pair)

[53] Il faut donc bien deux définitions pour sortir de la difficulté de la définition de l'économie collaborative. Nous rejoignons donc V. WATHELET, cit., pp. 1-2.

[54] Consulté le 30.08.2019.

selon les types de biens et services concernés ou de la finalité (autonomisation du consommateur, éco-efficacité). »

Cette définition inscrit bien l'économie collaborative dans le champ des recherches d'une économie alternative. Les auteurs cités se situent d'ailleurs tous dans cette mouvance.[55] Et le commentaire qui clôt la définition est également sans équivoque :

« *Ce type d'économie s'inscrit dans un contexte de défiance envers les acteurs institutionnels du système capitaliste traditionnel, de crise économique mais aussi d'éthique environnementale. Les enjeux sont multiples puisqu'il semble que l'on aille vers un nouveau modèle économique.*

Son essor est dû à l'utilisation des nouvelles technologies permettant d'améliorer la créativité collective et la productivité. Il répond également au désir de pratiques écologiques et de relations sociales plus conviviales. »[56]

---

[55] M. BAUWENS, R. BOSTMAN, J. SCHOR, J. RIFKIN, etc.

[56] Il est intéressant de noter que la définition qui figure actuellement sur Wikipedia (consulté le 03.02.2021) est très différente. Elle fait la distinction nette entre les deux types d'économie collaborative telle que nous la proposons entre économie collaborative sensu lato et économie collaborative sensu stricto :

« *L'économie collaborative ou économie de partage regroupe les activités économiques qui reposent sur le partage ou la mutualisation des biens, savoirs, services ou espaces et sur l'usage plutôt que la possession.*

Popularisé par le livre de Rachel Botsman et Roo Rogers What's Mine Is Yours : How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live, le terme d'économie collaborative et le champ qu'il recouvre ne font pas l'objet d'un consensus.

Elle se développe suivant deux directions :

- *vers une économie sociale et solidaire, elle est une activité humaine pair à pair, qui vise à produire de la valeur en commun et qui utilise de nouvelles formes de propriété, d'organisation du travail et d'échanges. Elle promeut l'organisation des citoyens en réseau ou en communautés. La confiance, l'égalité des statuts, la coopération, les motivations non marchandes, l'usage responsable des ressources y sont considérés comme des valeurs essentielles ;*
- *vers une économie des plateformes de biens et services , où elle s'organise de manière triangulaire, entre des producteurs indépendants et des consommateurs, la plateforme jouant le rôle de tiers en intervenant, dans la définition du produit, dans la fixation des prix, dans la gestion des intervenants. Les plateformes se rémunèrent par des commissions. Cette deuxième approche est parfois confondue avec un système d'économie à la tâche qui est aussi associées au phénomène d'ubérisation.*

Ces deux approches renvoient à des réalités très diverses.

Dans une conception large, l'économie collaborative inclut également la consommation collaborative (AMAP, CouchSurfing, covoiturage, colis-voiturage, etc.), les modes de vie collaboratifs (cotravail, colocation, habitat collectif), la finance collaborative (financement participatif, prêt d'argent de pair à pair, monnaies alternatives), la production contributive (fabrication numérique, DIY, Fablabs, imprimantes 3D, maker space) et la culture libre.

Par certains aspects, une partie de l'économie collaborative se démarque de la société de consommation.»

La définition élaborée par Cooperatives Europe[57] positionne également clairement l'économie collaborative comme volonté alternative :

« *Le terme économie collaborative renvoie à un ensemble large et varié de pratiques et de modèles innovants qui utilisent les technologies numériques pour faciliter la collaboration et l'échange au sein d'une communauté de pairs, et pour maximiser l'utilisation de ressources sous-utilisées. Les modèles d'économie collaborative permettent d'agréger les échanges entre pairs effectués par les membres de la communauté, et les transforment en processus systémiques de création de valeur gérés par la communauté et bénéficiant à la communauté.* »[58]

Nous adopterons cette dernière définition dans laquelle trois éléments sont essentiels : « *collaboration et échange au sein d'une communauté de pairs* », « *processus systémiques de création de valeur gérés par la communauté* », « *et bénéficiant à la communauté* ».

Concernant le premier de ces deux éléments, intervient donc dans l'économie collaborative sensu stricto, une forte intention de *mutualisation*. La mutualisation recherchée vise un triple objectif. Le premier objectif est purement économique : la possibilité d'accéder à certaines ressources à meilleur coût.

Mais, au-delà de cet objectif économique, intervient également l'objectif écologique : moins produire, moins polluer, moins encombrer la planète de déchets[59]. L'objectif est clairement de sortir de la multiplication des propriétés individuelles de trop nombreux objets destinés à satisfaire, parfois très occasionnellement[60], des besoins en tout genre en organisant cette mutualisation.

On assiste de manière plus large à une approche nouvelle de la manière dont certains biens peuvent répondre à des besoins ou aspirations : l'important,

[57] *A Cooperative Vision for the Collaborative Economy – Shaping a people-centered and democratic collaborative economy*, November 2017.

[58] Ibid., page 17. Nous traduisons.

[59] L'ouvrage de R. BOSTMAN et R. ROGERS s'ouvre sur la description de l'immense amas de détritus agglomérés qui dérive dans l'océan pacifique ("*The Great Pacific Garbage Patch is the largest landfill in the world, except that is not on land; it's in the ocean*", p. 3).

[60] Aux USA, 80 % des objets que les gens possèdent servent moins d'une fois par mois (R. BOSTMAN et R. ROGERS, op. cit., p. 83).

c'est l'usage bien plus que la propriété[61]. Il s'agit donc d'une tendance lourde qui privilégie l'accès aux biens autrement que par l'acquisition.[62]

C'est ce qu'on appelle l'économie de la fonctionnalité qui remplace la notion de vente du bien par celle de la vente de l'usage du bien[63]. *« C'est une innovation stratégique de rupture, qui vise à substituer à la vente d'un bien, d'un service ou d'une solution associée « biens + services », la mise à disposition de solutions intégrées. C'est le passage à l'approche intégrée qui crée les conditions de performance accrue. … L'intégration consiste donc en la mise à disposition de manière indissociable de biens et de services pour atteindre le niveau de performance escompté, de biens et de services répondant à des attentes essentielles dans la société contemporaine, dans une perspective de développement durable : habiter, cultiver sa santé/son bien-être, s'alimenter, s'informer et connaître, améliorer la mobilité des biens et des personnes, etc.*

Ces solutions cherchent à réduire des externalités négatives environnementales et sociales et/ou à conforter des externalités positives. Elles visent par ailleurs à engager une décroissance des facteurs matériels engagés dans la production et la consommation de la solution, tout en compensant cette baisse par une croissance des facteurs immatériels, aussi bien en matière de valeur d'usage que de valorisation financière de l'offre. »[64]

---

[61] Voir le chapitre 5 de R. BOSTMAN et R. ROGERS intitule *Better Than Ownership* (pp. 97-119). « *The relationship between physical products, individual ownership, and self-identity is undergoing a profound evolution. We don't want the CD ; we want the music it plays. … In other words, we don't want the stuff but the needs or experiences it fulfills. As our possessions « dematerialize » into the intangible, our preconceptions of ownership are changing, creating a dotted line between « what's mine », « what's yours », and what's ours ». The shift is fueling a world where usage trumps possessions, and as Kevin Kelly … puts it, where « access is better than ownership ».» (p. 97). « On the whole, you find wealth much more in use than in ownership. »* (p. 99).

[62] Déjà en 1988, dans un ouvrage consacré à l'histoire de la propriété, Jacques ATTALI notait, dans une perspective différente de celle qui nous occupe ici, que « … *pour outrepasser les limites de l'empilement, pour accumuler au-delà de ce qu'on peut utiliser, l'usage compte-t-il maintenant plus que la propriété. Les élites d'aujourd'hui empilent dans leur temps le plus de sensations possible. Elles veulent l'accès aux choses, l'usufruit passager d'objets de luxe ou d'aventure ; elles n'achètent plus les objets, les maisons, les bateaux : elles les louent.* » (J. ATTALI, *Au propre et au figuré – Une histoire de la propriété*, Librairie Arthème Fayard, 1988 ; réédition Le Livre de Poche, Biblio, essais. C'est cette édition que nous citons, page 417). Voir également à titre d'exemple de cette tendance, le supplément Immobilier du journal Le Soir, 31.08.2017 : « Le nouvel hyperluxe ? Eprouver une tranche de vie », « Posséder fait trop « nouveau riche » et « bling-bling ».

[63] « … *We are turning products into services, even if we're not conscious of it.* » R. BOSTMAN et R. ROGERS, p. 98.

[64] Wikipedia (consulté le 03.02.2021).

Outre l'objectif économique et l'objectif écologique, la mutualisation en poursuit encore un troisième : un objectif social, et même quasi existentiel. La société de consommation, qui devient une société de surconsommation, nous aliène[65]. Au final, nous ne possédons pas nos biens, ce sont eux qui nous possèdent[66]. Envahis par un entassement de biens en tout genre plus ou moins utiles, mais qui nous semblent nous identifier, nous définir, nous sommes pris dans un cercle vicieux. Travailler de plus en plus pour posséder de plus en plus. Et cela au détriment des relations sociales, avec notre famille, avec nos amis, relations qui sont évidemment tellement plus importantes pour notre enrichissement personnel, pour nous constituer en tant qu'être intégrer dans une société. Une nouvelle génération se veut libérée de l'esclavage des objets et apte à retrouver une ouverture à l'autre.[67]

En ce qui concerne les deuxième et troisième éléments clés (« *processus systémiques de création de valeur gérés par la communauté* » et « *bénéficiant à la communauté* »), la définition précise que la collaboration entre

---

[65] *En positionnant le contexte dans lequel émerge l'économie collaborative, R. BOSTMAN et R. ROGERS décrivent cette aliénation longuement dans le chapitre deux de leur ouvrage* (all-consuming, pp. 18-39). « *The more our houses and lives bloat with stuff, the heavier and more trapped we feel. … Our drive for material wealth entailed the exclusion of our most basic social needs, such as family and community bonds, personal passions, and social responsability.* » (pp. 38-39). "*… Rachel Botsman … voit dans le numérique l'occasion de donner du pouvoir d'agir (empowerment) au consommateur, après un demi-siècle de consommation de masse déresponsabilisée.*" (V. PEUGEOT et alia, *Partager pour mieux consommer ? – Enquête sur la consommation collaborative*, in ESPRIT, cit., p. 22.

[66] « The Things You Own End Up Owning You » Ibid. pp. 15-18

[67] *From Generation Me to Generation We* (R. BOSTMAN et R. ROGERS, op. cit., pp. 41-63). « *We may be coming out of the consumer trance we have been living for the past fifty or so years. At the heart of this transformation are two interlocking phenomena. The first is a value shift. … finding ways to get more out of what we buy, and more important, out of what we don't buy. At the same time, we are starting to recognize that the constant quest for material things has come at the expense of impoverishing relationships with friends, family, neighbors and the planet. … we are beginning to see that self-interest and collective good depend on each other.* » (p. 44)

les pairs a pour objectif que la création de valeur soit gérée par la communauté que la valeur créée bénéficie à cette communauté. Mais cette particularité nous amène à la gouvernance des plateformes d'économie collaborative sensu stricto, sujet que nous traiterons dans la partie III de notre étude.

Mécanismes économiques

Nous avons dit que toutes les plateformes d'économie collaborative évoluaient dans le même environnement économique, avec les mêmes contraintes et opportunités, quel que soit le projet qui les sous-tend, et que les modèles de plateforme empruntaient tous aux mêmes mécanismes économiques. Précisons et nuançons ce propos. En effet, si l'économie collaborative sensu stricto doit les prendre en compte en les utilisant à son avantage, elle peut également essayer d'en contrecarrer certains, d'en contourner d'autres, ou d'en transformer la nature.

Ainsi, le principe du peer-to-peer dans l'économie collaborative sensu stricto modifie la nature et le sens de la technique du *crowdsourcing*. Dans un projet économique qui crée une entreprise pour rémunérer le capital qui est l'origine de sa création, le *crowdsourcing* signifie sous-traiter aux clients certaines tâches, et donc exploiter leur travail de production et éventuellement certains de leurs moyens de production. Dans une entreprise d'économie collaborative sensu stricto, le peer-to-peer consiste à mettre en commun, à créer en commun, à échanger, en partageant équitablement la valeur générée.

Dans l'étude déjà citée[68], OUISHARE explique abondamment comment la vieille technique qui consiste à faire réaliser certaines tâches par les clients prend un tout autre sens dans l'économie collaborative :

« … *toutes ces organisations témoignent, par rapport au modèle d'organisation classique, d'une transformation dans les rôles endossés par leurs parties prenantes, et dans l'organisation des relations avec elles.* …

[68] OUISHARE : op. cit., pp. 13-15. Voir également D. SPITZBERG, *How crowdfunding becomes stewardship* in *Ours to hack and to own*, op. cit. pp. 135-139.

Ainsi, depuis les années 1980, la théorie des parties prenantes sépare la sphère interne d'une organisation, composée des dirigeants/ managers et employés, de la sphère externe, qui inclut clients, fournisseurs, et investisseurs/actionnaires, ainsi que distributeurs, partenaires ou banquiers. Selon cette théorie, les parties prenantes sont définies comme les acteurs d'une organisation "qui ont un lien avec son activité, la subissant ou ayant une influence sur elle." Les plateformes et réseaux numériques mettent en question ce modèle, accentuant les questions posées par leurs ancêtres collaboratifs non digitaux.

Aujourd'hui, dans de nombreuses plateformes, les produits fabriqués et les services offerts ne sont pas détenus par l'organisation. Ils ne sont pas vendus par des fournisseurs ni transformés par des salariés, mais produits par des contributeurs externes. … Les producteurs des biens et services ne sont pas mandatés spécifiquement pour cela, et ne sont pas reliés par des contrats formels de travail ou de vente.

…

Par conséquent, la relation linéaire qui existait jusqu'alors entre les parties prenantes impliquées dans la chaîne de valeur disparaît : les interactions entre parties prenantes, et celles entre les parties prenantes et l'organisation, se font circulaires, en réseaux, multidimensionnelles. La frontière entre interne et externe se brouille à mesure que le cercle interne de ces organisations s'élargit.

…

Dans ces organisations en réseaux, de nombreuses parties prenantes sont impliquées de façon mouvante dans la création de valeur. Les rôles se superposent : que l'on soit client, fournisseur, investisseur, dirigeant, ou salarié, diverses façons de s'engager dans la réalisation de l'activité s'offrent à nous. Notamment, clients et fournisseurs peuvent passer d'un rôle à l'autre ou assumer les deux en même temps, selon le terme consacré de "prosommateurs".

…

Au sein de ces "pairs", émergent de nouveaux contributeurs stratégiques. On a vu que plusieurs parties prenantes différentes peuvent être à la base de l'offre fournie à l'utilisateur final, en mettant à disposition leurs ressources ou leur temps, de façon bénévole, rémunérée ou récompensée. Mais ils peuvent aussi être impliqués dans le développement de l'organisation ou de la marque elle-même, par exemple à travers le développement d'une plateforme numérique, la participation au fonctionnement de

l'organisation, l'apport d'affaires, la communication… Ainsi, dans ces plateformes qui fonctionnent en réseaux, des cercles intermédiaires de contributeurs sont apparus. Ils jouent un rôle clé dans le développement de l'organisation elle-même, et leur statut, à mi-chemin entre partie prenante externe et contributeur interne, est encore plus flou. Ce sont par exemple les ambassadeurs de la marque … ou les intermédiaires ou distributeurs décentralisés …

Ces "super-utilisateurs" contribuent doublement, en co-générant le service final avec les autres utilisateurs et en participant au développement de l'organisation elle-même. Ils y dédient une partie de leur temps, le plus souvent de façon non rémunérée, et parfois en touchant une partie des revenus générés par leur activité. … »

Toute la question sera de voir comment les « pairs » seront traités par la plateforme en matière de partage du pouvoir et de la valeur (voir partie III).

De même, la problématique des marchés bifaces se pose différemment dans l'économie collaborative sensu stricto car, dans la mécanique peer-to-peer, les deux faces (offreurs et demandeurs) ne sont pas démarquées de façon nette, et cette frontière sera de plus en plus floue, pour devenir finalement inexistante dans un monde de « *prosommateurs* ». La question de savoir quelle face domine l'autre, ou finance l'autre, ne se pose dès lors plus.

En revanche, certaines questions se posent à peu près dans les mêmes termes, telle celle de la logique de la longue traîne, et donc de l'ampleur de l'offre de la plateforme, en fonction de son projet. De même les questions d'appariement et de réputation.

Enfin, les externalités de réseaux et de standards jouent pour les initiatives d'économie collaborative sensu stricto, en ce compris la tendance, pour les premiers entrants, à verrouiller le marché et les risques de situation de monopole (le principe du *winner takes all*)[69].

[69] Voir cependant plus loin (pp. 37-38) la remarque importante que nous formulerons pour montrer que le modèle coopératif pourrait apporter un avantage concurrentiel aux plateformes d'économie collaborative sensu stricto leur permettant de sortir de l'obligation de croissance rapide et globale.

Quant au crowdsourcing et à la mise en place de marchés bi- ou multi-faces, ils nous ramènent à la question de la désintermédiation.

L'élément de désintermédiation fait partie du concept de l'économie collaborative, nous l'avons vu, tout en nuançant ce mécanisme. Dans l'économie collaborative sensu stricto, la volonté de désintermédiation intervient bien entendu plus sûrement encore. Il s'agit bien d'échange au sein d'une *communauté de pairs*[70]. Le peer-to-peer est fondamental dans le modèle. L'économie collaborative sensu stricto est censée fonctionner sur la base de la confiance réciproque et de l'autogestion de la communauté. Et donc, la plateforme, en tant qu'opérateur de mise en relation, doit laisser jouer l'autorégulation entre les pairs : « *Get Out of the Way* », nous disent R. BOSTMAN et R. ROGERS[71], et ils s'en réfèrent à la gestion des communs telle qu'elle est décrite par Elinor Ostrom[72], tout en précisant que les relations personnelles et le « capital social » permettent le renforcement de la confiance[73].

Cependant, Ostrom identifie des conditions précises qui permettent une gestion efficace d'un commun de manière autonome. Et ces conditions vont bien au-delà d'une confiance fondée sur des relations personnelles et des systèmes de notations et d'avis publiés[74]. Selon Ostrom, on peut identifier huit principes de conception dans les institutions durables qui

---

[70] M. LIETAERT : *Homo Cooperans 2.0 : Changeons le cap vers l'économie collaborative*, Éditions Couleur Livre, 2015, pp. 20-23.

[71] R. BOSTMAN et R. ROGERS, op. cit., p. 134. « *In the same way that shared commodities such as information, knowledge, and media have become increasingly cooperative, the reusing of passing on of stuff is becoming vehicle for forming trust between strangers. » ibid. « As with so many other form of Collaborative Consumption, by pushing power back out to its users, these redistribution markets encourage people to manage their own actions and the actions of the entire community. This in turn creates high degrees of trust and reciprocity to efficiently move surplus stuff from nonuse to reuse.* » p. 136.

[72] « *The second intersection of Ostrom's research with Collaborative Consumption is her idea that « commoners » can self-govern shared resources if they are empowered with the right tools to coordinate projects or specific needs, and the right to monitor each other.* » (Ibid., p. 91)

[73] « *We have return to a time when if you do something wrong or embarrassing, the whole community will know. … … when personal relationships and social capital return to the center of the exchanges, peer-to-peer trust is relatively easy to create and manage, and most of the time the trust is strengthened, not broken.* » (Ibid., p. 93)

[74] Sur les limites des systèmes de réputation, voir T. SLEE : *Platform and Trust : Beyond Reputation Systems*, in *Ours to hack and to own – The rise of platform cooperativism, a new vision for the future of work and a fairer internet*, edited by T. SCHOLZ AND N. SCNEIDER OR Books, 2016, pp. 158-162.

assurent réellement la protection des communs dont des communautés d'acteurs ont la charge[75] :

- des groupes de *commoners* et des ressources mises en commun aux frontières définies ;
- des règles régissant l'usage des biens collectifs qui répondent aux spécificités et besoins locaux ;
- la capacité des individus concernés à les modifier ;
- le contrôle du respect des règles par la communauté elle-même ;
- la mise en place d'un système de sanctions graduées ;
- l'accès à des mécanismes de résolution des conflits peu coûteux ;
- le respect de ces règles par les autorités extérieures ;
- pour les communautés plus grandes, les différentes activités peuvent être organisées en strates et niveaux différents et imbriqués.

Sans entrer dans un commentaire détaillé de ces huit principes[76], on voit bien que des règles doivent être fixées, partagées, respectées, et qu'un certain contrôle est donc nécessaire. Il n'y a pas, dans un commun qui fonctionne de manière pérenne, absence de règles, la régulation étant censée s'opérer par les vertus d'une main invisible, quelle qu'elle soit... Il ne nous paraît pas qu'un système de notation et réputation sans modération suffise. Michel BAUWENS, chantre du peer-to-peer, nous explique que « les systèmes de production entre pairs n'ont en

[75] E. OSTROM : *Governing the Commons*, Cambridge University Press, 1990; Traduction française *Gouvernance des biens communs*, De Boeck, 2010, pp. 112-127.

[76] Soulignons encore que les études menées par E. OSTROM concerne la gestion autonome d'une « ressource commune » entendue comme « *un système de ressource suffisamment important pour qu'il soit coûteux (mais pas impossible) d'exclure ses bénéficiaires potentiels de l'accès aux bénéfices liés à son utilisation.* » Il s'agit donc de ressources renouvelables rares (pp. 44-45). En outre, les cas analysés « *sont issus d'un univers de ressources communes de relativement petite échelle (la plus grande impliquant 15.000 appropriateurs), chacune localisée dans un seul pays.* » (p. 219)

effet pas de structure de commandement, mais possèdent en revanche une hiérarchie méritocratique qui contrôle l'intégrité et la qualité des contributions. »[77]

Certaines règles doivent être posées, et leur conception comme le contrôle de leur respect ne peut être laissés purement et simplement aux aléas des comportements plus ou moins vertueux des uns et des autres et à la gestion d'algorithmes plus ou moins bien élaborés. S'en reporter entièrement à l'autorégulation entre les pairs au travers de notations et avec l'aide d'algorithmes, c'est participer de l'idéologie ultralibérale de l'horizontalité absolue, refusant toute dimension verticale d'un tiers sous le contrôle duquel se forment les transactions[78]. Il ne s'agit pas de nier l'utilité et l'efficacité des algorithmes. Il s'agit de les insérer dans un dispositif global guidé par des valeurs traduites en normes.

Cependant, ce qui est essentiel dans un projet de gestion d'un commun, et donc également d'un projet d'économie collaborative sensu stricto, c'est l'*autonomisation* des pairs concernés. Dès lors, la rencontre des exigences d'autonomisation et de régulation se fera idéalement au travers du modèle de la coopérative : il y a un tiers garant, mais il émane des pairs eux-mêmes. C'est le propos que nous développerons plus loin.

Modèles d'affaires

Ce qui vient d'être exposé pour les mécanismes économiques vaut encore plus pour les modèles d'affaires. Les plateformes d'économie collaborative sensu stricto auront forcément recours aux modèles décrits plus haut pour générer des recettes, mais il s'agira d'inventer une

[77] M. BAUWENS, op. cit. pp. 34-35 : « *Les projets pair à pair sont conçus de manière que l'intérêt individuel coïncide avec l'intérêt collectif. Le bien, au sens moral du terme, est véritablement inhérent au design du système. Si vous rédigez une contribution pour Wikipedia, la raison pour laquelle vous le faites importe peu. … Mais le résultat est que vous contribuez à un bien commun, quelle que soit votre motivation. Le bien-être général fait partie du design. Et si vous publiez quelque chose avec de mauvaises intentions, votre contribution est éliminée par un modérateur grâce à une sorte de système autorégulateur. Les systèmes de production entre pairs n'ont en effet pas de structure de commandement, mais possèdent en revanche une hiérarchie méritocratique qui contrôle l'intégrité et la qualité des contributions.* »

[78] Voir Alain SUPIOT : *Homo juridicus, Essai sur la fonction anthropologique du Droit*, Édition du Seuil, 2005 ; *La Gouvernance par les nombres*, FAYARD et Institut d'études avancées de Nantes, Poids et mesures du monde, 2015.

combinaison qui crée un nouveau modèle respectueux des citoyens, comme consommateurs ou travailleurs, et qui se démarque donc sur le plan de la manière de créer de la valeur et sur le plan de la manière de répartir cette valeur. Chacun des modèles décrits plus haut peut être utilisé, pour autant que la façon de le mettre en œuvre ne se fasse pas au détriment d'une des parties prenantes. Ainsi le modèle publicitaire ne doit pas être exclu a priori. De même en ce qui concerne le recours au paiement des transactions, à l'abonnement, la cotisation, le paiement ponctuel pour certaines fonctionnalités, etc. Quant aux produits dérivés et marchés internes, l'économie collaborative sensu stricto peut certainement y avoir recours également, comme le souligne d'ailleurs Christophe BENAVENT : « Ce modèle crée un véritable marché interne que l'on retrouve dans les approches de consommation alternative et véritablement collaborative, où les crédits peuvent être obtenus sans opération de change : prêter sa tondeuse fait gagner des crédits qui peuvent être accumulés pour emprunter d'autres objets. Dans un tel modèle, un processus de création monétaire serait effectivement mis en œuvre. »[79] Enfin, même la commercialisation de données ne peut être exclue, pour autant bien entendu que soient respecter les principes de consentement, transparence, pertinence, sécurité, ainsi que tous les droits autres des personnes dont les données sont récoltées et traitées.

Le modèle d'affaires retenu (ou le mixte de modèles d'affaires retenus) au niveau des sources de revenus devra s'accompagner de pratiques par lesquelles la plateforme assume sa responsabilité entrepreneuriale à l'égard de toutes les parties prenantes : sur le plan des normes légales et réglementaires, sur le plan strictement économique par rapport aux revenus qu'elles s'octroient, sur le plan social (conditions de travail de ceux qui travaillent par son intermédiaire) et sur le plan environnemental.

Le statut des travailleurs

Dans un projet d'entreprise qui se fixe des objectifs à la fois économiques et sociaux, et dans l'hypothèse des plateformes qui concernent les services, le statut de ceux qui les accomplissent est une question essentielle. Sans entrer ici dans le débat du statut juridique de ces prestataires de

[79] Op. cit. p. 68.

services[80], il est impératif, par rapport au projet économico-social de l'économie collaborative sensu stricto, que leurs conditions de travail soient normalement rémunératrices, respectueuses et dignes.[81] Il y a là un immense challenge, car il s'agit tant de lutter contre des pratiques disruptives agressives qui cherchent à extirper le travailleur de gré ou de force des protections dont il jouit normalement (tant au niveau des conditions de rémunération et de travail que de la sécurité sociale) que de permettre à ceux qui souhaitent sortir d'eux-mêmes des cadres contraignant de l'économie et des entreprises classiques pour évoluer dans des pratiques entrepreneuriales plus ouvertes, plus libres, plus souples, de le faire sans se retrouver démunis de toute protection sociale. C'est tout le débat sur l'avenir du travail[82] que nous n'aborderons pas plus avant dans le cadre de cette étude.

Cependant, ajoutons encore que nous ne partageons pas l'avis de K. FRENKEN selon lequel la problématique des services sort du champ de l'économie collaborative parce que, pour les services, le critère écologique manque.

---

[80] « *La question du statut de ces travailleurs et celle de la responsabilité des plateformes fait actuellement débat. Des juges des quatre coins du monde sont amenés à trancher l'existence, ou non, d'un lien de subordination entre un travailleur et une plateforme. Dernière exemple en date : l'arrêt de la Cour de cassation française de ce 28 novembre 2018 qui, pour la première fois, s'est prononcée en faveur de la requalification d'un contrat liant un livreur autoentrepreneur à la plateforme collaborative Take Eat Easy (laquelle a fait faillite en juillet 2016). En Belgique, on attend avec impatience les résultats de l'enquête lancée début 2018 à l'initiative du ministre de l'Emploi, Kris Peeters sur le statut des travailleurs de la plateforme de livraison de repas à domicile Deliveroo et le respect, par cette dernière, du droit du travail.* » S. VRIELYNCK ET S. BOULANGER, cit., p. 3. A. LAMINE et C. WATTECAMPS (coord.) : *Quel droit social pour les travailleurs de plateformes ?*, Anthemis, 2020.Voir également les décisions de jurisprudence aux Royaume uni et en France ci-avant, note 39.

[81] Voir T. SCHOLZ : *Le Coopérativisme de plateforme - 10 principes contre l'ubérisation et le business de l'économie de partage*, trad. Ph. VION-DURY, Éditions Fyp, 2017, pp. 69-75.

[82] S. GRACEFFA : *Refaire le Monde du Travail : Une alternative à l'ubérisation de l'économie*, Les Éditions REPAS, 2016. T. SCHOLZ : *Uberworked and Underpaid : How Workers Are Disrupting the Digital Economy*, Polity Press, 2017. *Le Coopérativisme de plateforme - 10 principes contre l'ubérisation et le business de l'économie de partage*, trad. Ph. VION-DURY, Éditions Fyp, 2017.

La manière dont on organise les services, et plus généralement dont on conçoit, organise, distribue et coordonne le travail, pourrait avoir une grande incidence sur la manière dont on exploite, détruis ou protège, l'environnement. Dans son fonctionnement actuel, le capitalisme se préoccupe peu ou pas des coûts externes de son mode de fonctionnement[83]. Mais approfondir ce débat dépasserait également le périmètre de cette étude. Quoi qu'il en soit, il y a une imbrication étroite entre les aspects économico-sociaux et écologiques de tout projet entrepreneurial.

La protection des consommateurs

Tant dans le cadre des services que des biens de toute nature, l'économie collaborative agit dans des secteurs où existent de nombreuses législations qui ont pour but de protéger les consommateurs sur tous les plans, économique, santé, sécurité, etc. A nouveau, il est impératif, par rapport au projet économico-social de l'économie collaborative *sensu stricto*, que le consommateur demeure protégé sur tous ces plans.

Et à nouveau, il y a là un immense challenge, car il s'agit à la fois de lutter contre des pratiques disruptives qui contournent les règles de protection du consommateur et de permettre à ceux des consommateurs qui le souhaitent de sortir des cadres contraignants de l'économie et des entreprises classiques. Nous n'aborderons pas plus avant non plus cette question dans le cadre de cette étude. Soulignons cependant que relever ces challenges est en grande partie une question de règles de gouvernance que la plateforme s'impose ou non.

[83] Voir plus bas.

4

3

1

III. GOUVERNANCE DES PLATEFORMES D'ÉCONOMIE COLLABORATIVE SENSU STRICTO

On voit aisément l'importance de la gouvernance dans les projets d'économie collaborative sensu stricto. Plus spécialement, il est essentiel, pour ces projets, d'une part de définir de manière claire et précise les intentions et objectifs du projet et, d'autre part, de mettre en place une gouvernance qui maintienne le projet dans sa ligne.

En France, une étude très intéressante a été menée sur la gouvernance des plateformes d'économie collaborative par OUISHARE[84].

[84] OUISHARE, op. cit. Cette analyse exploite les résultats de l'interview de 34 organisations différentes. Il s'agit d'organisations qui ont toutes des ambitions de partage du pouvoir et de la valeur, dont certaines sont d'ailleurs constituées sous la forme coopérative. Soulignons cependant que plusieurs des organisations retenues dans le panel étudié ne sont pas des entreprises de l'économie collaborative telles que nous les avons définies (voir pages 7-10). Il leur manque un ou plusieurs des éléments clé qui définissent l'économie collaborative au sens où nous l'entendons. Une définition globale des organisations étudiées n'est pas donnée, mais elles sont toutes réputées appartenir « au secteur émergent de l'économie collaborative » et être des plateformes numériques. Il est encore précisé que « *ces entreprises sont toutes des intermédiaires, physiques ou numériques » et que l'on peut distinguer trois types d'intermédiaires : les intermédiaires de mise en relation (ou place de marché), les intermédiaires de services et les intermédiaires distribués, lesquels se répartissent eux-mêmes en trois catégories : les collectifs d'indépendants, les démarches de communs et les organisations dites "décentralisées" (qui sont fondées sur des protocoles comme la blockchain et qui portent la promesse d'une désintermédiation radicale).* » (pp. 10-13). En réalité, la préoccupation de l'étude est de couvrir de très nombreuses initiatives qui toutes ont en commun « *d'accorder une importance stratégique à la gestion du collectif autour d'un projet* », sachant que l'arrivée du numérique pose nécessairement ces questions sous un angle nouveau : « *les relations avec les parties prenantes sont devenues un réel impératif stratégique dans l'économie numérique* ». Les organisations étudiées sont « *à la croisée de l'économie sociale et de l'économie sociale et solidaire* ». Pour une présentation synthétique de cette étude, voir M. GRANDJEAN : *Partage du pouvoir et de la valeur chez les plateformes numériques : une typologie* in N. ALIX et alia : *Vers une république des biens communs ?*, op. cit., pp. 91-109.

L'étude identifie cinq dimensions de la gouvernance (Propriété, Pouvoir, Valeur, Information, Culture)[85] et se concentre sur deux d'entre elles : le partage du pouvoir et la répartition de la valeur.

En ce qui concerne les pratiques de partage du pouvoir[86], l'étude distingue entre les types de décisions – décisions stratégiques, tactiques ou opérationnelles – et la nature du pouvoir – pouvoir décisionnel ou pouvoir consultatif, chacun des deux pouvant s'appliquer aux trois types de décisions.

On observe une très grande diversité de gouvernances mises en œuvre, toutes faisant appel de manière plus ou moins systématique, plus ou moins formelle, et dans des dosages variables, à trois modèles de partage du pouvoir :

- Le *modèle participatif* qui consiste à injecter du participatif au sein des instances de décision (le prototype du modèle participatif est évidemment le modèle coopératif ; nous y reviendrons).
- Le *modèle distribué* qui rejette toute centralisation et dans lequel l'ensemble des contributeurs est par nature doté d'un pouvoir décisionnel au travers d'outils physiques ou numériques de délibération et de décision collective (on est ici plus dans les modèles recherchés par le mouvement des communs).
- Enfin, un *modèle vertical* plus classique, ou plutôt un modèle qui réinjecte des formes de pouvoir hiérarchique dans une organisation décentralisée (dans ce cas, les organisations recréent des instances de pouvoir centralisé au sein de structures participatives ou distribuées : « du pyramidal dans l'horizontal »).

L'étude examine les avantages, inconvénients et stratégies potentiels pour répondre aux inconvénients pour chacun de ces modèles. Bien entendu, les avantages et les inconvénients sont liés par pair : à chaque avantage correspond un inconvénient, et vice-versa.

Dans le modèle participatif, les avantages se situent d'abord au niveau de l'intégration et de la valorisation des contributeurs partenaires, mais l'inconvénient est qu'il requiert que ceux-ci soient disposés à consacrer du temps à la plateforme. Ce modèle améliore sensiblement l'information

[85] Ibid., pp. 19-20
[86] Ibid., pp. 26-38

dans les deux sens (des contributeurs partenaires vers les gestionnaires de la plateforme et vice-versa), mais il crée un besoin de formation des contributeurs partenaires. Chez les coopératives, la participation est mieux formalisée, mais cette formalisation génère plus de contraintes ; elle pérennise la relation de confiance, mais elle exige des ressources d'animation.

Le modèle distribué combine autonomie et gestion collective, ce qui est un avantage, mais est obligé de gérer les tensions entre individus et collectivité, ce qui est un inconvénient. Il permet une participation libre et ouverte, mais ne doit pas ignorer que la capacité d'autonomie n'est pas nécessairement donnée à tout le monde : l'autonomie, cela s'apprend. Il offre le grand avantage de la flexibilité, mais peut souffrir d'un manque de formalisation. Il joue la transparence, mais exige pour bien fonctionner un vrai changement culturel.

Le modèle qui réinjecte des formes de pouvoir hiérarchique offre évidemment l'avantage d'une plus grande rapidité dans la prise de décision, mais prend le risque de négliger les informations et idées des contributeurs. Il permet une grande lisibilité des rôles, mais pas nécessairement le sentiment de leur légitimité. Il ne met pas exagérément les contributeurs à contribution …, mais consulte peu.

Venons-en aux modes du partage de la valeur[87], lequel peut s'opérer au travers de trois modes principaux : via la rémunération du travail, via le partage des bénéfices (participation allouée aux travailleurs et/ou dividendes versés aux actionnaires), ou via le partage du capital (qui, au-delà des dividendes, donne droit aux plus-values de cession).

Les organisations étudiées expérimentent le partage de la valeur sous trois formes ou modèles :

- Le *modèle intégré* consiste à partager la valeur avec une communauté délimitée de membres qui sont associés au projet (c'est le modèle des coopératives).
- Le *modèle distribué* tente de partager la valeur avec l'ensemble des utilisateurs.
- Dans certains cas, la valeur financière n'a pas de sens et c'est un *partage de valeur non financière* qui est opéré.

[87] Ibid., pp. 39-53.

A nouveau, les avantages et les inconvénients des différents modèles et de leurs variantes sont souvent le côté pile ou face d'un même élément.

Dans ses conclusions, l'étude plaide pour la diversité des modèles de partage du pouvoir et de la valeur : « Plutôt que de favoriser tel ou tel modèle d'organisation qui partage ou non le pouvoir et la valeur, nous prônons donc la préservation d'une biodiversité économique. Celle-ci nécessite de favoriser une multiplicité de formes et statuts juridiques, d'objectifs, de gouvernances possibles pour un tissu économique résilient et équitable. »[88]

Nous ne partageons pas entièrement cette opinion, car nous sommes convaincus de la pertinence du modèle coopératif dans de très nombreux cas. La forme coopérative fournit les balises et outils, éprouvés depuis plus de 150 ans, qui permettent d'organiser le partage du pouvoir et la répartition de la valeur, pour autant qu'existe une réelle volonté en ce sens.

S'il y a des intersections manifestes entre économie collaborative sensu stricto et économie sociale[89], il convient de chercher les synergies entre les deux, de faire s'enrichir l'une par l'autre. Et l'économie sociale et solidaire trouve l'un de ses modèles formels le plus abouti dans la forme coopérative.

Mais avant de nous expliquer plus amplement, rappelons les éléments fondamentaux du modèle coopératif.

[88] Ibid., p. 62.
[89] V. WATHELET, cit., pp. 6-7.

3

4

5

IV. LE MODÈLE COOPÉRATIF

Diversité de la coopération

Il existe plusieurs types de projets coopératifs, et cette diversité rend difficile la détermination d'un cadre unique, défini de manière identique, dans lequel toutes les coopératives devraient entrer. Le problème est pour partie un problème technique : des critères et règles identiques ne conviennent pas à tous les types de coopératives. Cependant, dans certains cas, l'analyse met en évidence des différences plus profondes : des différences du point de vue du projet socio-économique.

Fondamentalement, on peut répartir les coopératives en trois grands groupes : les coopératives d'usagers, les coopératives de travailleurs (ou coopératives de travail associé) et les coopératives d'entrepreneurs (agricoles ou autres). Les coopératives d'usagers se divisent elles-mêmes en plusieurs types, selon le type de biens ou de services dont les usagers entendent se faciliter l'accès : coopératives de consommation, coopératives de crédit, coopératives de logement, etc. Les coopératives de travailleurs sont aussi de différents types selon le type d'activité économique qui constitue l'objet de la coopérative. De même en ce qui concerne les coopératives d'entrepreneurs : coopératives agricoles, coopératives d'artisans, coopératives de professionnels d'un service particulier (les coopératives d'entrepreneurs mettent souvent en commun une partie seulement de leurs activités,

certains équipements ou machines par exemple, ou la commercialisation de leurs produits, ou encore un instrument commun pour leurs besoins financiers).

On voit bien à quel point on peut se trouver en présence d'initiatives qui sont non seulement très différentes techniquement, et demandent dès lors des instruments adaptés, mais également très différentes quant aux projets qui les sous-tendent sur le plan économico-social, et, dirons-nous, sur le plan politique. On perçoit que, selon les différents projets et les modalités de leur réalisation, l'«*intensité*» coopérative (c'est-à-dire la volonté de mise en commun, de partage, de mutualisation) est très variable.

Au niveau des instances privées ou publiques, nationales ou internationales, qui les regroupent et les représentent, toutes ces formes de coopératives cohabitent le plus souvent.

Définition unique et Principes communs

La coopération est multiforme, nous venons de le voir. Cependant, malgré cette diversité, le mouvement coopératif a toujours veillé, tant au niveau des différents pays où elle existe qu'au niveau des structures internationales qui la représente, de maintenir une unité, une unité dans la diversité donc.

Mieux, au-delà de l'unité d'action au niveau de la représentation et de la défense du modèle, le mouvement coopératif s'est attaché à se référer à une définition unique de l'entreprise coopérative et à des principes de gouvernance communs.

Les principes coopératifs sont inscrits dans les statuts et la pratique des sociétés coopératives, dans la doctrine coo-

pérative qui les commente depuis plus de 150 ans, et ils sont totalement ou partiellement inscrits dans les législations sur les coopératives des différents pays.

Mais leur formulation officielle a été arrêtée, à plusieurs reprises, par des décisions de l'assemblée générale de l'Alliance Coopérative Internationale, et c'est à cette formulation que nous devons nous référer.

La déclaration sur l'identité coopérative de l'ACI en 1995

L'ACI s'est donc attachée à réaliser une certaine codification des principes coopératifs qui constituent les règles de conduite qui s'imposent à toute coopérative. Il s'agit cependant, à chaque mise à jour, plus d'une énumération assortie de commentaires que d'une réelle codification.

La dernière formulation des principes par l'ACI date de 1995. Le texte adopté en 1995 présente les principes à l'intérieur d'une *Déclaration sur l'identité coopérative*.

Cette déclaration commence par une définition de la coopérative, qui est donc la définition officielle à laquelle nous nous référerons :

« *Une coopérative est une association autonome de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement.* »

Cette définition est suivie de l'énoncé des valeurs fondamentales de la coopération : *prise en charge et responsabilité personnelle et mutuelle, démocratie, égalité, équité, solidarité*, et des composantes d'une éthique coopérative : *honnêteté, transparence, responsabilité sociale* et *altruisme*.

La déclaration précise ensuite que « *les principes coopératifs constituent les lignes directrices qui permettent aux coopératives de mettre leurs valeurs en pratique.* »

Les principes retenus sont au nombre de sept :

1. *Adhésion volontaire et ouverte à tous* : les coopératives sont des organisations fondées sur le volontariat et ouvertes à toutes les personnes aptes à utiliser leurs services et déterminées à prendre leurs responsabilités en tant que membres.
2. *Pouvoir démocratique exercé par les membres* : les coopératives sont des organisations démocratiques dirigées par leurs membres qui participent activement à l'établissement des politiques et à la prise de décisions.
3. *Participation économique des membres* : les membres contribuent de manière équitable au capital de leurs coopératives et en ont le contrôle. Une partie au moins de ce capital est habituellement la propriété commune de la coopérative. Le 3ème principe inclut les règles concernant l'affectation des résultats : développement de la coopérative, rémunération limitée du capital, ristournes aux membres, soutien d'autres activités approuvées par les membres.
4. *Autonomie et indépendance* : la conclusion d'accords avec d'autres organisations, y compris des gouvernements, ou la recherche de fonds à partir de sources extérieures, doit se faire dans des conditions qui préservent le pouvoir démocratique des membres et maintiennent l'indépendance de leur coopérative.
5. *Éducation, formation et information* : la coopérative est tenue d'assurer la formation et l'information, notamment sur le modèle coopératif, de ses membres, de ses dirigeants élus, de ses gestionnaires et employés, et du grand public.
6. *Coopération entre les coopératives :* les coopératives œuvrent ensemble au sein de structures locales, nationales, régionales et internationales.
7. *Engagement envers la communauté* : les coopératives contribuent au développement durable de leur communauté, et, plus généralement, au développement durable : durabilité sociale, économique et environnementale.

4

5

6

V. ÉCONOMIE COLLABORATIVE SENSU STRICTO ET MODÈLE COOPÉRATIF

Correspondance entre économie collaborative sensu stricto et modèle coopératif

Il y a, selon nous, des correspondances entre le concept d'économie collaborative dans son sens restreint et la solution entrepreneuriale coopérative. Analysons ces correspondances plus précisément dans le tableau ci-après :

Économie collaborative	Modèle coopératif
Le projet d'économie collaborative entend regrouper **une communauté de personnes individuelles, sans rapport hiérarchique (peer-to-peer).** La relation de **confiance** réciproque est inhérente au concept. Il s'agit donc de relations de type ***intuitu personae***.	La coopérative est une **association entre personnes** qui participent ou se retirent **de manière libre et volontaire** et qui est gérée **démocratiquement**. **L'adhésion est libre et personnelle, *intuitu personae***. Dès lors, si l'associé peut librement démissionner, il ne peut céder sa part à un tiers sans le consentement des autres associés, qui doivent admettre le nouvel associé.
Le projet d'économie collaborative a pour objectif de **satisfaire des besoins par la mutualisation** de biens, d'outils, d'espaces ou de services. Création de *communs*.	La coopérative est une association qui cherche à satisfaire des **besoins communs** par une entreprise dont **la propriété est collective**.
Le projet d'économie collaborative se réalise **par l'intermédiaire d'une plateforme numérique** de mise en relation, outil entrepreneurial nécessaire à la réalisation de ses objectifs.	La coopérative se met au service de ses sociétaires **au moyen d'une entreprise**.

Économie collaborative	Modèle coopératif
Le projet d'économie collaborative mène ses activités dans le but de **faire bénéficier ses participants des avantages du partage, et non de rémunérer des actionnaires**.	Les coopératives mettent en œuvre une **logique de service** et non une logique de profit, en étant **au service de leurs associés** et non d'un capital. Les dispositifs qui **limitent les dividendes** au capital, qui **mutualisent les réserves** et qui prévoient d'éventuelles **ristournes** aux membres sont au cœur de la gouvernance coopérative.
Les participants à un projet d'économie collaborative entendent conserver la **maîtrise de leur projet**.	L'**autonomie** et l'**indépendance** sont un principe essentiel de la gouvernance coopérative.
Le projet d'économie collaborative a **une ambition environnementale** au travers de sa volonté d'organiser le partage des biens plutôt que la production et l'acquisition de bien supplémentaires.	L'Engagement envers la communauté est le 7ème principe coopératif, lequel inclut une volonté de responsabilité sociétale et de **développement durable**.

Écarts entre économie collaborative sensu stricto et modèle coopératif

Cependant, s'il y a de fortes convergences et même des recouvrements entre la démarche collaborative et le modèle coopératif, ces éléments communs ne doivent pas occulter les différences qu'ils présentent, ces différences étant d'ailleurs en partie liées au fait que leurs historiques et leurs modes opératoires sont très différents.

C'est un des intérêts de l'étude consacrée par la Fondazione Unipolis[90] à l'économie collaborative de mettre ces écarts en évidence. Cette mise en perspective des différences permet de mieux gérer, anticiper, les aménagements qu'il conviendra de faire éventuellement au modèle coopératif pour qu'il rencontre parfaitement les besoins de l'économie collaborative. Il s'agira d'ailleurs d'aménagements concernant les modalités d'application des règles et principes coopératifs et non d'une mise en cause de ces règles et principes. Les écarts constatés ne sont en effet pas des oppositions, des contradictions, et sont donc conciliables. L'exercice de comparaison montre en outre ce que l'économie collaborative peut apporter au modèle coopératif.

[90] Op. Cit. : Dalla sharing economy all'economia collaborativa - L'impatto e le opportunita per il mondo cooperativo

Les liens entre les membres et la communauté

Plateforme d'économie collaborative	Coopérative
Communauté d'usagers « *prosumers* », alternant les rôles, transversalité « multistakeholders »	Communauté d'associés de nature homogène ou différentes catégories d'associés de nature homogène
Confiance à construire en permanence (défi)	Confiance *a priori* par l'acte d'adhésion
Création informelle d'une identité partagée	Valeurs partagées et documentées
Participation informelle à la gouvernance selon les procédures d'avis et demandes mises en place	Participation structurée à la gouvernance
Relations uniquement *online*	Contacts et échanges souvent en présence physique
Vocation souvent globale	Vocation souvent territoriale
La croissance peut devenir exponentielle (*the winner takes all*)	L'augmentation de la taille est progressive

Les modes de collaboration

Plateforme d'économie collaborative	Coopérative
Collaboration décentralisée et diffuse	Collaboration centralisée dans l'entreprise
Liens sporadiques, en fonction des besoins, relations ad hoc	Liens durables, structurés entre associés partageant un projet d'entreprise
Pas de relations de travail structurées et stables	Relations de travail juridiquement structurées

Le rôle de la technologie

Plateforme d'économie collaborative	Coopérative
L'innovation technologique comme moteur de connexion permettant d'effectuer les activités de manière décentralisée et rapide	L'innovation technologique est complémentaire dans les process
La technologie numérique est au cœur du business model, l'innovation est constante, elle a un caractère *disruptif*	L'innovation technologique est un défi et est mise en œuvre graduellement

5

6

7

VI. CONCLUSIONS

Pour une économie collaborative *sociale et solidaire*

Un point commun fondamental entre l'économie collaborative sensu stricto et l'économie sociale et solidaire doit être mis en évidence : l'ancrage dans le collectif, même s'il convient de relever que, dans nombre de cas, « les finalités lucratives, les contradictions entre valeurs revendiquées et pratiques observées et la captation de la valeur sans investissement préalable forment autant de signaux d'une économie collaborative capitalistique »[91], en contradiction avec les valeurs de l'économie sociale et solidaire.

Comme nous l'avons dit, la frontière nette entre les initiatives qui relèvent de l'économie collaborative sensu stricto et les entreprises de l'économie collaborative de type capitalistique n'est pas toujours aisée à établir. La réalité du terrain montre que, si certains projets sont très clairement positionnés sur un des deux modèles, beaucoup se situent quelque part entre les deux.

Nous plaidons clairement pour une économie collaborative *sociale et solidaire*.

Apport du modèle coopératif à l'économie collaborative sensu stricto

Nous pensons en outre que les projets d'économie collaborative qui aspirent à appartenir à l'économie

[91] OUISHARE, op. cit., p. 10.

sociale et solidaire devraient adopter la forme coopérative. Celle-ci offre en effet un modèle approprié afin de les maintenir dans une configuration entrepreneuriale alliant les valeurs d'efficacité et de solidarité.

Grâce à ses capacités d'autorégulation, le modèle coopératif propose une solution, sinon totale, au moins partielle à de nombreux problèmes soulevés par les dérives constatées dans certains projets qui prétendent, au moins au départ, relever de l'économie collaborative au sens strict.

En réalité, le modèle coopératif peut nantir la gouvernance des projets d'économie collaborative de la structure qui risque de faire défaut. Le modèle coopératif apporte sa codification longuement mûrie et éprouvée de principes de gouvernance en phase avec les valeurs de l'économie sociale et solidaire. Il apporte les balises et lignes de conduite dont l'économie collaborative sensu stricto a besoin pour se tenir à ses objectifs, sans dévier.[92]

Un projet d'économie collaborative sensu stricto, c'est un projet de construction d'un *commun*. Nous rejoignons donc les auteurs qui soulignent l'apport que l'historique des coopératives et le modèle coopératif peuvent apporter à la réflexion sur la construction et la bonne gestion des

---

[92] Pour une analyse de la rencontre possible entre la forme coopérative en droit belge et l'économie collaborative, dans la mesure où se manifeste « *une volonté de reprise en mains par les stakeholders autres que les actionnaires de la gouvernance et des bénéfices de ce type de plateforme* », on lira avec intérêt l'article de Thierry TILQUIN, *La société coopérative, outil de « disruption »*, in *La société coopérative : nouvelles évolutions*, sous la direction scientifique de Julie-Anne DELCORDE, Larcier, Collection de la Conférence du Jeune Barreau de Bruxelles, 2018. T. TILQUIN fait les observations générales suivantes en introduction :
« *La société coopérative est traditionnellement considérée comme l'instrument d'une démarche que l'on qualifierait sans doute de nos jours de « disruptive »*.
La forme coopérative apparaît en effet comme une réaction à la première révolution industrielle, afin d'en voir répartir plus équitablement le produit (…). Cette révolution est désormais digitale, et pénètre tant les secteurs traditionnels que le domaine délicat qui est celui de l'économie dite « collaborative » ou « de partage », sachant que le fonctionnement capitalistique d'une large partie de ce dernier secteur peut apparaître comme assez ambigu (…).
Un phénomène récent, en un sens inspiré d'une finalité assez similaire à celles des coopératives du XIXème siècle, consiste à chercher à reprendre un certain contrôle de la révolution digitale en lui appliquant une approche coopérative (…).
La volonté de renouer avec une approche coopérative semble à cet égard plus générale et il paraissait utile de faire le point sur cet instrument au regard de l'évolution de l' « économie digitale » et spécialement des plateformes informatiques collaboratives (…), de leur structuration (…), de leur mode de financement (…), de certains aspects de la digitalisation de leur fonctionnement (…), sachant que les principes qui les régissent sont aussi utiles pour les secteurs coopératifs traditionnels (…). »
Nous soulignons.

communs.[93] Jean-François DRAPERI[94] écrit : « Le mouvement coopératif peut apporter une contribution originale à la réflexion sur les communs. Il y a en effet un trait commun entre les deux, qui réside dans une posture théorico-pratique originale. Les communs sont présentés comme une tierce possibilité d'organisation et de gestion de biens, alternatives aux deux grandes institutions de régulation que sont le marché et l'État… Ce qui spécifie le mieux les communs est le fait que des personnes partageant l'usage d'un bien sont également les acteurs de la gouvernance du commun… Or, la détention du pouvoir des acteurs sur la règle est également celle qui caractérise le mieux la coopérative. »[95]

Certes, la forme coopérative est contraignante. Comme le souligne OUISHARE dans le chapitre de son étude consacré aux formes juridiques des entreprises étudiées[96], une coopérative, c'est plus long à mettre en place (« Il faut déjà identifier et recruter ses parties prenantes autour du projet collectif avant de créer l'entreprise »), cela comporte une exigence de gouvernance plus forte (une coopérative « requiert un administratif fort avec une rigueur de transparence, de pédagogie, d'inclusion dans le reporting ») et cela offre « peu de flexibilité dans le partage de la valeur » (« pas de possibilité de plus-value, car une coopérative ne peut pas être cédée ; peu de dividendes accordés en pratique, même si une lucrativité limitée est autorisée »). Mais ces contraintes sont le prix à payer pour bénéficier des avantages du modèle : « le moyen de recruter de nouveaux contributeurs ou utilisateurs, et d'accentuer la confiance entre les communautés d'utilisateurs et l'organisation » ; la mise en place de « garde-fous formels qui préservent à la fois le pouvoir de chacun et le projet collectif » ; « un partage de la valeur qui se fait de façon collective, en réinvestissant la valeur au sein du projet, ce qui évite l'accaparement de la valeur financière ou la revente de l'entreprise » (« le partage de la valeur chez les coopératives répond à des logiques de projet collectif plutôt que de récompense individuelle »).

Ce n'est pas parce que le modèle coopératif est contraignant qu'il faut l'écarter… Les contraintes du modèle coopératif sont précisément celles dont

[93] P. DARDOT et Ch. LAVAL, *Commun, Essai sur la révolution au XXIe siècle*, La Découverte, 2014, pp. 367-403, et plus spécialement pp. 391-398 ; B. CORIAT : *La crise de l'idéologie propriétaire et le retour des communs*, in Contretemps, mai 2010.

[94] J.-F. DRAPERI, *Le mouvement coopératif, une source d'inspiration pour les communs ?* in N. ALIX et alia : *Vers une république des biens communs ?,* op. cit., pp.79-90.

[95] P. 80.

[96] OUISHARE, op. cit., Tableau des avantages & inconvénients des sociétés coopératives, p. 56.

l'économie collaborative sensu stricto a besoin. Il est cependant vrai que le modèle ne doit pas se montrer rigide et doit s'adapter aux particularités de l'économie collaborative, tout en respectant ses règles fondamentales.

Il est un autre apport possible du modèle coopératif à l'économie collaborative sensu stricto. Comme nous l'avons expliqué[97], les externalités de réseau soumettent les nouveaux acteurs de l'économie collaborative à un impératif de croissance rapide et globale. Or, cette contrainte ne peut être assumée par bon nombre de plateformes d'économie collaborative sensu stricto faute de moyens ou par manque d'adhésion à une vision économique agressive. On peut dès lors s'interroger sur la possibilité qu'elles pourraient avoir de se soustraire à cette norme des biens « réseaux ».

Le modèle coopératif recèle à cet égard dans son ADN un avantage concurrentiel qui nous semble hautement profitable dans le défi économique adressé à ces plateformes dans la mesure où il leur laisse entrevoir la possibilité d'une stratégie de croissance plus supportable que celle du « *winner takes all* » classiquement de mise.

Le cadre coopératif génère en effet des relations interpersonnelles bien plus riches que celui de la simple relation digitale (le néologisme « phygital » illustre bien cette capacité à offrir davantage que ce qu'un algorithme d'appariement peut offrir) : communauté de destin, portée plus souvent territoriale, acte d'adhésion et règles de gouvernance davantage formalisées, statut de copropriétaires/cogestionnaires d'une entreprise partagée, ces caractéristiques favorisent effectivement le développement d'une cohésion accrue tant au sein de la communauté des utilisateurs qu'entre ceux-ci et l'entreprise.

Cette cohésion se traduit par un sentiment d'appartenance ainsi que par une fidélité élevée aux services de la coopéra-

[97] Pp. 11-12 et p. 23.

tive de même qu'une plus grande disposition à envisager, en tant que consommateurs (usagers), d'autres logiques que celle du tout au meilleur prix ou de l'exigence d'une offre pléthorique, pour adopter une posture raisonnable au regard des impératifs de rentabilité de l'entreprise et de ses valeurs. Un tel atout permet aux plateformes coopératives de calibrer des stratégies sur de marchés plus restreins (marchés locaux), plus circonscrits (marchés de niche), ou nécessitant un investissement relationnel important et, à l'écart des gros acteurs dominants (par essence non intéressés par ces marchés trop peu profitables et moins bien outillés pour y prospérer), se libérer d'une contrainte à la croissance trop rapide et trop couteuse pour inventer des scénarios économiques qui lui sont propres.

Pour des *plateformes coopératives*

Nous soutenons donc le mouvement de *coopérativisme de plateforme*. « *Le coopérativisme de plateforme insiste sur le fait que nous serons uniquement en mesure de traiter les myriades de fléaux de l'économie de partage, c'est-à-dire du capitalisme de plateforme, en modifiant la propriété, en établissant une gouvernance démocratique et en régénérant la solidarité.*[98]». L'ambition est bien de créer des alternatives : « *les plateformes coopératives sont une nouvelle race de start-up technologiques utilisant l'équité et la responsabilité de la propriété des utilisateurs comme alternative aux modèles commerciaux de la Silicon Valley* »[99].

Dans le document de réflexion dont nous venons d'extraire les deux citations ci-avant, Ed MAYO souligne qu'il « *semblerait que les caractéristiques clés des coopératives de plateforme émergentes soient (sans surprise) de combiner les caractéristiques participatives de l'interaction réseau avec les bases démocratiques du contrôle collectif. Elles :*

- *Sont participatives*
- *Sont liées en réseau*
- *Ont une utilisation finale claire*
- *Fournissent un avantage tangible aux membres*
- *Sont contrôlées démocratiquement*
- *Permettent de créer ou d'échanger de la valeur*

[98] Trebor SCHOLZ cité par Ed MAYO : *La démocratie numérique ? Options de l'Alliance Coopérative Internationale pour promouvoir les plateformes coopératives*, Alliance Coopérative Internationale, Document de réflexion. https://www.uk.coop/sites/default/files/uploads/attachments/annexer_1_-_document_de_reflexion_-_fr.df, p. 7.

[99] Nathan SCNEIDER, cité par Ed MAYO ibid.

Une définition de travail simple pouvant être utilisée par l'ACI pourrait donc être :
une entreprise qui opère principalement par le biais de plateformes numériques pour l'interaction ou l'échange de biens et/ou services et qui est structurée conformément à la Déclaration de l'Alliance coopérative internationale sur l'identité coopérative. »[100]

Le modèle coopératif doit apprendre de l'économie collaborative

Cependant, le modèle coopératif doit s'adapter à ce contexte nouveau, il doit apprendre de cette évolution du projet collectif que représente l'économie collaborative, comme il peut d'ailleurs également apprendre des théories sur la gestion des communs[101].

Le monde du digital

Commençons par un élément technique : l'importance du digital dans l'économie collaborative. Né il y a plus de 150 ans, le modèle coopératif n'a pas nécessairement le digital dans ses gènes… Comme le remarque l'étude de la Fondazione Unipolis[102], l'innovation technologique est en principe complémentaire dans les process d'une coopérative, elle représente un défi et elle est mise en œuvre graduellement. Dans l'économie collaborative, la technologie numérique est au cœur du projet.

Il ne faut pas sous-estimer ce défi pour le monde coopératif traditionnel, défi qui pourrait d'ailleurs conditionner en partie son avenir, dans la mesure où la digitalisation ira croissante dans tous les businesses, comme le souligne Ed MAYO[103] :

« *Tout comme le secteur coopératif est diversifié, la différence culturelle existant entre l'ancien et le nouveau constitue aussi un défi. De manière générale, il est possible de généraliser et de dire que les plus grandes entreprises coopé-*

[100] Pages 25-26.
[101] Voir A. RANVILLE, *Mieux comprendre les facteurs de succès de la coopérative avec la théorie de l'auto-organisation d'Elinor Ostrom*, in Revue internationale de l'économie sociale (RECMA) n° 347, janvier 2018, pp. 93-110.
[102] Op. cit., pp. 52-55
[103] Ed MAYO, cit. p. 27.

ratives du monde entier sont des entreprises anciennes plutôt que jeunes, avec une nature analogique plutôt que numérique et généralement leurs opérations sont effectuées dans un cadre national plutôt que transfrontalier. Il existe de nombreuses exceptions à ce modèle, mais le schéma général n'est pas surprenant, car il tend à refléter la manière dont les personnes se sont organisées démocratiquement au fil du temps par le biais de coopératives, généralement pour répondre à des besoins locaux ou nationaux, et le modèle de croissance des patients, caractéristique d'un accès plus restreint au capital. Il existe donc une distance culturelle avec la communauté des coopératives de plateforme, qui s'insèrent dans les possibilités de technologie évolutive et reproductible et la formation de nouveaux services. Tout comme le capital-risque s'est engagé avec succès dans l'apprentissage des nouvelles technologies et opportunités d'entreprise, malgré les coûts des bulles technologiques et des actions surévaluées, et le taux d'échec élevé des nouvelles entreprises, les personnes concernées par le développement du mouvement coopératif doivent apprendre pour que le secteur ait une chance de rivaliser, en utilisant la différence coopérative comme source d'avantage commercial potentiel, mais surtout pour que le secteur ait même la chance de participer, d'être invité à la table. Un dicton dit que, dans une variante de formulations numériques sur le contenu libre, si vous n'êtes pas assis à la table, alors vous pourriez bien être le déjeuner. »

Quand il s'applique à l'économie collaborative, le modèle coopératif doit donc faire sa révolution numérique.

Gouvernance coopérative et peer-to-peer

Mais revenons à la gouvernance.

Il est nécessaire que le modèle coopératif intègre dans sa gouvernance une volonté réelle de désintermédiation. Certes, la plateforme, même si elle appartient à ses utilisateurs, sera toujours un intermédiaire, comme nous l'avons abondamment souligné.

Une certaine modération, un certain contrôle sont toujours nécessaires. On peut même construire des solutions coopératives qui mettent en œuvre une intermédiation forte, allant jusqu'à sortir du concept d'économie collaborative tel que nous l'avons défini ici. Ainsi en est-il par exemple de la recommandation, qui peut s'avérer une bonne solution dans certains cas, de S. VRIELYNCK et S. BOULANGER qui proposent, au lieu de partager

l'usage de biens qui sont la propriété des *pairs*, de mutualiser la propriété de ces biens via la coopérative, laquelle les met à dispositions des membres de la coopérative moyennant certaines conditions.[104]

Si dans d'autres projets, on ne va pas jusque-là, en demeurant dans une optique très « pair-à-pair », le rôle de la plateforme comme intermédiaire sera essentiellement d'assurer la mise en relations entre les pairs, sans régenter ces relations, mais en assurant un contrôle d'intégrité et de qualité par des procédures appropriées. Celles-ci doivent alors être limitées à ce qui est nécessaire par rapport à l'objectif qui est de veiller aux droits légitimes des parties prenantes internes et externes. Nous dirons qu'elles doivent être ciblées, adéquates et proportionnées. Une telle approche n'est pas dans les habitudes des coopératives qui s'en réfèrent, dans leur fonctionnement, à des mécanismes de contrôle plus classiques.

---

[104] « *Pour parvenir à leurs fins, les plateformes qui tablent sur le modèle coopératif invitent leurs usagers à s'impliquer tant dans le financement que dans la gestion de leur entreprise, et s'assurer ainsi que celle-ci reste bien orientée vers la satisfaction de leurs besoins et de leurs aspirations de nature économique, sociale ou environnementale.*

Comme précédemment souligné, les bénéfices de cette approche sont multiples : contrôle de l'entreprise par les usagers, design et fonctionnalités adaptées à leurs besoins, tarification des services et conditions de travail plus conformes à leurs attentes.

Mais l'approche coopérative se manifeste aussi dans les fondamentaux du modèle économique de ces plateformes, orienté vers la viabilité et le respect de la capacité financière de chacun. Ainsi, là où les plateformes collaboratives organisent le partage de biens appartenant à autrui et s'appuient sur les outils numériques pour entretenir l'illusion d'une relation exclusivement horizontale entre usagers, les plateformes coopératives assument une position d'intermédiaires forts. Une plateforme de partage de biens commencera par exemple par faciliter l'acquisition du bien par un usager ou acquerra elle-même les biens auxquels les usagers souhaitent avoir accès, avant d'en organiser le partage.

Le recours au numérique peut jouer un rôle dans cette mutualisation et augmenter l'efficacité de l'entreprise coopérative, mais il n'est en aucun cas utilisé par l'entreprise pour se désengager de la relation entre tiers.

Cette position d'intermédiaire assumé emporte un bénéfice important : il existe une plus grande corrélation entre les services rendus par la plateforme et le prix demandé en contrepartie. Cette corrélation est favorable à la création d'un lien fort entre l'entreprise et ses usagers, qui s'estiment être dans une relation économique «juste». Il y a là les ferments d'une relation fidèle de longue durée, bénéfique pour la pérennité de l'entreprise. » Cit. pp. 5-6.

Des coopératives multipartites

Le modèle coopératif doit en outre réfléchir à la nécessité d'inclure plusieurs parties prenantes dans sa gouvernance[105]. En effet, la gouvernance devrait au minimum être partagée entre les pairs qui appartiennent plutôt à l'une des faces et ceux qui appartiennent plutôt à l'autre. Historiquement, le modèle coopératif est conçu pour mettre une entreprise au service d'une communauté homogène (les usagers, les consommateurs, les travailleurs, les producteurs, etc.). Il n'y a là évidemment rien d'impossible. Le modèle coopératif est suffisamment souple pour s'adapter à cette exigence nouvelle. Il est d'ailleurs confronté à la même exigence dans d'autres domaines que l'économie collaborative. Ainsi, l'épicerie coopérative du début du XXIème siècle se donne souvent pour objectif de répondre aux besoins d'autres catégories d'usagers que les seuls consommateurs, par exemple des producteurs et des transformateurs qui, en choisissant une filière de distribution coopérative, espèrent obtenir une rémunération plus « équitable » ou « décente » que dans le circuit de distribution classique. Ils s'inscrivent dans une logique contractuelle davantage inspirée par le partenariat que par le rapport de force. Conscients de leur interdépendance, producteurs et consommateurs font le choix de prendre une distance par rapport à leurs intérêts immédiats, potentiellement opposés (le critère du prix principalement), pour permettre la prise en considération d'objectifs sur lesquels au contraire, ils se rejoignent, à savoir la mise en place d'une demande et d'une offre alimentaires pérennes et de qualité. Plus largement encore, la finalité sociétale poursuivie par l'entreprise peut aussi motiver les riverains, le grand public, des associations locales ou encore des pouvoirs publics à soutenir la coopérative. Il convient bien entendu d'intégrer le multipartisme dans un formalisme qui lui est propre au travers de dispositions statutaires.[106] Les avantages du multipartisme vont donc au-delà de ceux d'une bonne gouvernance démocratique. Le multipartisme permet en effet de rencontrer plusieurs des exigences au cœur des fondamentaux coopératifs : partage du pouvoir, mais également élargisse-

[105] « Même chez les coopératives, dont le mécanisme d'inclusion des parties prenantes est le plus structuré, la question de quels contributeurs inclure dans les schémas de pouvoir et de valeur n'est, en pratique, pas une évidence. » OUISHARE, op. cit., p. 18

[106] Le droit français a créé le statut de *société coopérative d'intérêt collectif* (SCIC). C'est une coopérative de production dont le sociétariat doit obligatoirement être multiple. Elle associe des salariés (ou, à défaut, des artisans, producteurs agricoles, etc.), des bénéficiaires (clients, fournisseurs, bénévoles, etc.) et un troisième type d'associés (collectivités, entreprises privées, financeurs, associations, etc.).

ment du nombre et de la qualité des contributeurs (c.à.d. de coopérateurs) au projet, et, *last but not least*, partage équitable de la valeur créée. Et il aide grandement à rencontrer les objectifs du « quatre fois gagnant » que nous décrivons un peu plus loin, en augmentant le nombre des parties prenantes internes au projet. La meilleure manière pour la plateforme de protéger les intérêts de toutes les parties prenantes, c'est de rendre le plus grand nombre de celles-ci parties prenantes internes dans une coopérative multipartite.[107] Par le renforcement de l'implication de plusieurs parties prenantes dans l'entreprise coopérative, le multipartisme peut en outre renforcer la viabilité économique de la plateforme coopérative.

Injecter de l'horizontal dans le pyramidal

Quant aux processus pratiques de fonctionnement démocratique, la démocratie « verticale » (parfois trop purement formelle) qu'organise le modèle coopératif est certes nécessaire, mais ce modèle devra aussi intégrer (et maîtriser) le recours à des formes de participation, de concertation, de cocréation plus horizontales, plus décentralisées : il convient d'*injecter de l'horizontal dans le pyramidal*[108].

Un modèle quatre fois gagnant

Plus fondamentalement encore, la gouvernance doit intégrer dans le modèle les exigences qui permettent de se rapprocher au maximum de la configuration que Michel

[107] C'est également ce que soulignent St. VRIELYNCK ET St. BOULANGER : « *Enfin, nous constatons que les initiatives les plus porteuses sur le plan économique sont celles qui ont une vision large de la notion d'usagers. N'y a-t-il en effet pas intérêt à intégrer, au-delà des bénéficiaires directs de la plateforme, toutes les parties prenantes pouvant trouver une réponse adéquate à leurs besoins ? N'est-ce pas le sens profond de la coopération économique que d'associer dans un même projet entrepreneurial toutes les parties intéressées, même indirectement, par une activité économique donnée ? Ne gagnerait-on pas en sens et en viabilité économique d'inclure dans les plateformes les fournisseurs, les clients, les travailleurs et même des collectivités locales ?* » Cit., p. 6.

[108] Voir plus haut, p. 25.

BAUWENS appelle « quatre fois gagnant ».[109] Dans la transaction entre pairs, les deux parties doivent s'y retrouver, il faut qu'il n'y ait pas un perdant et un gagnant, « on échange des valeurs égales » (deux fois gagnant). Mais des échanges équilibrés – à valeurs égales – peuvent générer, comme on le sait, des externalités négatives. Le plus souvent, le capitalisme se décharge des coûts externes sur la société. Dans un modèle idéal, non seulement les pairs doivent être gagnants dans la transaction qu'ils réalisent ensemble, mais également la communauté des pairs (trois fois gagnant), ainsi que la société dans son ensemble (quatre fois gagnant), en ce compris les exigences de durabilité sociale et environnementale (septième principe coopératif).

Le mouvement coopératif doit poursuivre ses recherches sur les plateformes coopératives et leur apporter son soutien

Comme nous l'annoncions dans l'introduction, il y a sur tous les points évoqués ici, pour l'ancienne économie sociale et solidaire, et plus précisément pour le mouvement coopératif, un formidable champ de recherche et développement, qui consiste à challenger le modèle coopératif pour le faire évoluer, et ce en adéquation avec les nouvelles tendances d'alternatives économiques, qu'elles se situent dans l'orbite de l'économie collaborative ou celle du mouvement des communs, les frontières entre ces tendances n'étant d'ailleurs pas nettes et rigides.[110]

---

[109] M. BAUWENS, op. cit., pp. 32-34. Voir également https://wiki.p2pfoundation.net/Open_Cooperatives où M. BAUWENS donne son opinion sur l'évolution du modèle coopératif : « *Our recommendations for the new era of open cooperativism are :*
1. That coops need to be statutorily (internally) oriented towards the common good
2. That coops need to have governance models including all stakeholders
3. That coops need to actively co-produce the creation of immaterial and material commons
4. That coops need to be organized socially and politically on a global basis, even as they produce locally. »
BAUWENS développe donc l'idée d'une "coopérative ouverte", qui correspond en réalité à une coopérative multipartite. Voir également sa contribution à l'ouvrage collectif B. CORIAT (sous la direction de) : *Le retour des communs. La crise de l'idéologie propriétaire*, Edition Les Liens qui Libèrent, 2015, chapitre 12, *Plan de transition vers les communs : une introduction : « Une coopérative ouverte présente les caractéristiques suivantes :*
- *ses statuts internes sont tournés vers le bien commun ;*
- *elle dispose d'un modèle de propriété et de gouvernance fondé sur une approche multipartenariale.*» (p. 283)

[110] En France, une organisation est née qui a précisément pour objectif de « construire des alliances entre l'Économie Sociale et Solidaire et les Communs » : *La coop des communs* (https://coopdescommuns.org). Cette organisation a initié un groupe de travail dédicacé aux *Plateformes coopératives numériques*.

Il s'agit, comme nous avons essayé de le faire dans cette étude, de réflexions théoriques sur les points de convergence entre modèles différents, mais d'inspiration en partie commune, mais il devrait surtout s'agir de recherches appliquées à des cas concrets, à des projets concrets de plateforme coopérative.

Il s'agit aussi de mettre en place à tous les niveaux – local, régional, national, international – des dispositifs qui aident, pas seulement sur le plan financier, les projets d'économie collaborative authentiquement coopératifs à émerger, se développer et devenir pérennes.

Sur le plan international, on ne peut que soutenir *Platform Cooperative Consortium* qui est, à notre connaissance, la seule initiative internationale qui ait pour vocation de fédérer et soutenir les plateformes coopératives[111].

On doit également se réjouir que l'Alliance Coopérative Internationale (ACI) se soit saisie du sujet, d'abord par une résolution adoptée lors de son assemblée générale annuelle en novembre 2017 appelant les coopératives à explorer le potentiel des plateformes coopératives[112]. Pour donner suite à cette résolution, l'ACI a en 2018 mandaté un petit groupe d'experts internationaux dont les travaux ont abouti au document auquel nous avons déjà fait référence[113]. Ce document a été conçu pour situer les plateformes coopératives à l'intérieur et à l'extérieur du mouvement coopératif ainsi que pour soumettre une proposition quant au rôle de l'ACI dans la définition et le soutien au développement du modèle des plateformes coopératives. Les problèmes les plus pressants à résoudre pour le développement des coopératives de plateforme sont identifiés, et peuvent se résumer en quatre défis[114] : le défi de la gouvernance, le défi de la technologie, le défi de la croissance et le défi des capitaux nécessaires. Dans sa conclusion, le document reconnaît la position unique de l'ACI pour faire participer les plateformes coopératives existantes et il identifie trois niveaux d'actions qui permettraient à l'ACI d'encourager le modèle de

[111] https://platform.coop déjà cité dans notre introduction, p. 3.

[112] « *Une nouvelle génération d'entreprises apparaît en ligne, et nous craignons que l'extraordinaire potentiel des modèles coopératifs, ancrés dans la contribution et l'égalité, ne soit pas atteint en raison d'une concentration étroite dans ces marchés sur les modèles commerciaux basés sur les investisseurs. Nous applaudissons les pionniers d'entreprises démocratiques sur le marché numérique, notamment les modèles de coopératives de plateforme opérant dans le respect des valeurs et principes internationaux fondamentaux. Nous encourageons et saluons les efforts des coopératives qui soutiennent la prise de risque de cette nouvelle génération d'entrepreneurs coopératifs, via le partage d'informations, la promotion et les partenariats commerciaux et financiers appropriés.* »

[113] *La démocratie numérique ? Options de l'Alliance Coopérative Internationale pour promouvoir les plateformes coopératives*, cit.

[114] Pages 27-28.

plateforme coopérative[115]. L'ACI a lancé une consultation auprès de tous ses membres pour qu'ils fassent part de leurs observations et commentaires[116].

Le problème du financement

Enfin, disons un mot sur le problème du financement des plateformes collaboratives coopératives. Ce problème est sans surprise mis en évidence comme un de leurs défis majeurs par le document de réflexion de l'ACI[117]. Il faut des moyens financiers importants pour lancer un site d'économie collaborative qui a une certaine ambition. Cependant, s'il ne faut pas sous-estimer les difficultés de financement dont souffrent les coopératives, il convient de s'inscrire en faux contre l'idée que le manque de capitaux est, pour les coopératives, une fatalité.[118] L'histoire a démontré le contraire par de maints exemples non seulement de coopératives de taille modeste qui ont réussi, mais aussi par de grandes entreprises et même de groupes coopératifs qui se sont développés et installés dans leur environnement de manière pérenne. Il doit être possible de créer des plateformes coopératives ambitieuses, qui ne visent pas uniquement une niche bien définie. Il n'entre pas dans le périmètre de cette étude d'approfondir cette question du financement, mais disons tout de même que la coopération entre coopératives devrait jouer, plus spécialement dans l'optique d'une aide des « vieilles coopératives » aux jeunes pousses coopératives digitales, éventuellement au travers de fonds créés dans cet objectif.

De même, les pouvoirs locaux, municipaux ou régionaux, devraient encourager, y compris sur le plan financier, des initiatives qui vont dans le sens de l'intérêt des citoyens et de leurs aspirations en ce XXIème siècle.

---

[115] Pages 32-33.

[116] Les résultats de cette consultation ne sont toujours pas connus au moment où nous écrivons ces lignes (juin 2020).

[117] « Les coûts de démarrage peuvent être faibles, mais l'évolutivité, à la fois en termes d'acquisition des clients et en termes de répartition des opérations dans l'ensemble des juridictions juridiques et réglementaires, exigent de nombreuses ressources. »

[118] Contrairement à ce qu'affirme Ch. BENAVENT, op. cit., pp. 204-205. BENAVENT souligne « *le reproche, de plus en plus véhément, de l'appropriation par les plateformes et leurs propriétaires de la valeur créée par le travail des utilisateurs.* » Il indique ensuite que « *C'est ce qui motive le mouvement récent du coopérativisme de plateforme, qui envisage des solutions destinées à retrouver la véritable signification du partage et de la coopération. Mais sa faiblesse est celle propre au mouvement coopératif. Ses modalités concrètes lui donnent une très faible capacité d'attraction des capitaux nécessaires pour passer à l'échelle, condamnent les formes authentiques de l'économie collaborative à demeurer des organisations locales et marginales. Le modèle assure à chaque contributeur, chaque travailleur, une prise sur les décisions au titre du principe « un homme, une voix », mais empêche toute possibilité de croissance rapide. Même dans le secteur privé la difficulté majeure des jeunes pousses reste l'accès au capital.* »

8

7

BIBLIOGRAPHIE

Sur l'économie collaborative

Il existe une abondante littérature sur l'économie collaborative. Même relativement longue, la bibliographie ci-après demeure sans doute très partielle. Elle ne comprend que les ouvrages ou articles que nous avons consultés et que nous citons au cours de l'étude, pour la plupart publiés en français. Certains ouvrages n'ont pas pour sujet l'économie collaborative, mais ils éclairent néanmoins notre sujet.

N. ALIX, J.-L. BANCEL, B. CORIAT, F. SULTAN : *Vers une république des biens communs ?*, Edition Les Liens qui Libèrent, 2018.

ALTER ECHOS :

- Dossier Thématique « *Economie collaborative : solidarité ou capitalisme 2.0 ?* », n° 392, 30.10.2014
- Dossier Thématique *Economie collaborative : la raison du plus faible ?*, n° 435-436, 23.12.2016 :

ALTERNATIVES ECONOMIQUES : Dossier *L'économie collaborative : Le nouvel eldorado ?*, Novembre 2015

Gilles BADINET : *Transformation digitale : l'avènement des plateformes*, Le Passeur Editeur, 2016.

M. BAUWENS : *Sauver le monde : vers une économie post-capitaliste avec le peer-to-peer*, avec la collaboration de J. LIEVENS, Les Liens qui libèrent, 2015.

M. BAUWENS et V. KOSTAKIS : *Manifeste pour une véritable économie collaborative – Vers une société des communs*, trad. O. PETITJEAN, Editions Charles Léopold Mayer, 2017.

Chrystèle BAZIN :

- *Les 7 clés de l'économie collaborative - Un mouvement aux dimensions multiples et paradoxales*, culturemobile.net, 30.10.2014
- *La société collaborative entre utopie et dystopie – Cinq revendications aux effets paradoxaux*, culturmobile.net, 09.12.2014

Christophe BENAVENT : *Plateformes, Sites collaboratifs, marketplaces et réseaux sociaux... Comment ils influencent nos choix*, Editions Fyp, 2016.

D. BOLLIER : *La renaissance des communs – Pour une société de cooperation et de partage*, traduit de l'américain par Olivier Petitjean Edition Charles Léopold Mayer, 2014.

R. BOTSMAN and R. ROGERS : *What's mine is yours -The rise of collaborative consumption*, HarperCollins Publishers, New York, 2010.

R. BOTSMAN : Interview - *Le pouvoir aux communautés connectées ?*, culturemobile.net, 07.10.2014.

J.-L. CASSELY : *Ne prenons pas (tous) les scouts numériques de l'économie collaborative pour naïfs altruistes*, http://www.slate.fr/story/90333/economie-collaborative-partage

Ch. CHARLOT : *Ubermize me : l'économie collaborative entre promesses et mensonges*, Racine, 2016.

P. CHARHON (sous la direction de D. STOKKINK) : *Plateformes numériques – Mobilisation collective, innovation et responsabilité sociales*, Pour la solidarité & Up, juin 2018.

CIEP : *L'économie collaborative, une alternative au capitalisme ?*, cahier 19 – Journée d'étude du CIEP, 6 mars 2015

Boyd COHEN : *Post-Capitalist Entrepreneurship*, CRC Press - Taylor & Francis Group, 2018, plus spécialement le chapitre 3 : *From the Platform Deathstars to Technology-Enabled Platform Cooperativism* (pages 33 – 54).

COLLECTIF - EDITED BY T. SCHOLZ AND N. SCHNEIDER : *Ours to hack and to own – The rise of platform cooperativism, a new vision for the future of work and a fairer internet*, OR Books, 2016.

COMMISSION EUROPEENNE (CE) : *Un agenda européen pour l'économie collaborative*, COM(2016) 356.

COOPBURO : *Weg met coöperaties, leve deeleconomie ! Of nee, weg met deeleconomie, leve coöperaties ? Wat kan de meerwarde zijn van het coöperatieve ondernemingsmodel bij deeleconomie ?*, Coopburo Paper, 2016.

B. CORIAT : *La crise de l'idéologie propriétaire et le retour des communs*, in Contretemps, mai 2010.

B. CORIAT (sous la direction de) : *Le retour des communs. La crise de l'idéologie propriétaire*, Edition Les Liens qui Libèrent, 2015.

N. DAMERY : Interview – *Le souffle d'air de la conso collaborative – Comment la crise, Internet et le désir de partage changent notre façon de consommer*, culturemobile.net, 29.10.2014.

P. DARDOT et Ch. LAVAL, *Commun*, *Essai sur la révolution au XXIe siècle*, La Découverte, 2014.

B. DEVOLDER et al., *The Platform Economy – Unravelling the Legal Status of Online Intermediaries*, Intersentia, 2019.

Digital Society Forum : *Consommation collaborative*, Dossier 10.10.2014

Economic Prospective Club (E. de CALLATAY, Ph. DEFEYT, A. de STREEL, O. LEFEBVRE, L. LERUTH, P. PESTIEAU, synthèse et rédaction I. de LAMINNE) : *Pour une bonne gouvernance de l'économie collaborative*, La Libre Belgique, Février 2017.

ESPRIT, Revue international, n° 416, Juillet 2015 : *Le partage, une nouvelle économie ?*

Diana FILIPPOVA (dir.) : *Société collaborative : La fin des hiérarchies*, rue de l'échiquier, Paris, 2015.

K. FRENKEN :

- *Deeleconomie onder één noemer*, Oratie, Universiteit Utrecht, 2016.
- *Political Economies and Environmental - Futures for the Sharing Economy*, Innovation Studies Utrecht (ISU), ISU Working Paper # 17.01.

S. GRACEFFA : *Refaire le Monde du Travail : Une alternative à l'ubérisation de l'économie*, Les Editions REPAS, 2016.

L. JOURDAN, M. LECLERC et A. MILLERAND : *Economie collaborative & Droit* : les clés pour comprendre, Editions FYP, 2016.

N. LALLEMAND, *L'économie collaborative et l'économie de plateforme pour construire une société plus juste*, Institut Emile VANDERVELDE (IEV), Décembre 2016.

M. LAMBRECHT : *L'économie des plateformes collaboratives*, CRISP, Courrier hebdomadaire n° 2311-2312, 2016.

A. LAMINE et C. WATTECAMPS (coord.) : *Quel droit social pour les travailleurs de plateformes ?*, Anthemis, 2020.

M. LIETAERT : *Homo Cooperans 2.0 : Changeons le cap vers l'économie collaborative*, Editions Couleur Livre, 2015.

D. MASSET et E. LUYCKX : *L'économie collaborative : une alternative au modèle de la compétition*, Etopia, mars 2014.

Ed MAYO : *La démocratie numérique ? Options de l'Alliance Coopérative Internationale pour promouvoir les plateformes coopératives*, Alliance Coopérative Internationale, Document de réflexion. https://www.uk.coop/sites/default/files/uploads/attachments/annexer_1_-_document_de_reflexion_-_fr.pdf

P. MUNOZ et B. COHEN : *A compass for Navigation Sharing Economy Business Models*, California Management Review, 2018, vol. 61 (1) 114 – 147.

A.S. NOVEL :

- *Vive la co-révolution : pour une société collaborative*, avec Stéphane Riot, Ed. Alternatives, 2012.
- *La vie share, mode d'emploi : consommation, partage et modes de vie collaboratifs*, Alternatives, 2013.

OUISHARE : *Gouvernances – Partager le pouvoir, la valeur : Comment les plateformes dessinent de nouveaux liens avec les communautés ?* Rapport final, mars 2017.

E. OSTROM : *Governing the Commons. The evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press, 1990; Traduction française *Gouvernance des biens communs. Pour une nouvelle approche des ressources naturelles*, De Boeck, 2010.

PWC (PricewaterhouseCoopers LLP) :

- *The sharing Economy*, Consumer Intelligence Series, 2015.

- *How The sharing economy is reshaping business across Europe*,

https://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/future-of-the-sharing-economy-in-europe-2016.html

A. RANVILLE : *Mieux comprendre les facteurs de succès de la coopérative avec la théorie de l'auto-organisation d'Elinor Ostrom*, in Revue international de l'économie sociale (RECMA) n° 347, janvier 2018, pp. 93-110.

J. RIFKIN :

- *La troisième révolution industrielle : Comment le pouvoir latéral va transformer l'énergie, l'économie et le monde*, trad. F. et P. CHEMLA, Les Liens qui libèrent, 2012 ; Babel, n° 1212.
- *La nouvelle société du coût marginal zéro : L'internet des objets, l'émergence des communaux collaboratifs et l'éclipse du capitalisme*, trad. F. et P. CHEMLA, Les Liens qui libèrent, 2014 ; Babel, n° 1370.

Fondation ROI BAUDOUIN : *L'économie collaborative, une opportunité pour les plus pauvres ? Etude exploratoire*, Décembre 2016.

J.-C. ROCHET et J. TIROLE : *Platform Competition in Two-Sided Markets*, Journal of the European Economic Association, volume 1, n° 4, pp. 990-1029.

T. SCHOLZ:

- *Uberworked and Underpaid : How Workers Are Disrupting the Digital Economy*, Polity Press, 2017.
- *Le Coopérativisme de plateforme - 10 principes contre l'ubérisation et le business de l'économie de partage*, trad. Ph. VION-DURY, Editions Fyp, 2017.

Alain SUPIOT :

- *Homo juridicus, Essai sur la fonction anthropologique du Droit*, Édition du Seuil, 2005
- *La Gouvernance par les nombres*, FAYARD et Institut d'études avancées de Nantes, Poids et mesures du monde, 2015.

Thierry TILQUIN, La société coopérative, outil de « disruption, in La société coopérative : nouvelles évolutions, sous la direction scientifique de Julie-Anne DELCORDE, Larcier, Collection de la Conférence du Jeune Barreau de Bruxelles, 2018

B. TINCQ : *L'économie collaborative, une utopie qui a besoin d'un revenu de base*, L'inconditionnel, n° 1, Décembre 2014.

J. TIROLE : *Economie du bien commun*, chapitre 14, pp. 507-536, *Quand le digital modifie la chaîne de la valeur* et chapitre 15, pp. 537-574, *Economie numérique : les défis sociétaux*.

Fondazione UNIPOLIS : *Dalla sharing economy all'economia collaborativa*, Octobre 2015.

S. VRIELYNCK ET S. BOULANGER : *Les plateformes coopératives, une alternative qui fait son chemin à Bruxelles*, 21.12.2018, https://smartbe.be/wp-content/uploads/2018/12/13-2018-platform_coop.pdf

G. VANLOQUEREN :

Cinquante nuances de partage : Le potentiel transformateur de l'économie collaborative, www.saw-b.be, 2014.

Cinquante nuances de partage : sept enjeux pour l'économie collaborative de demain, www.saw-b.be, 2014.

V. WATHELET : *Et si l'économie collaborative n'existait pas ?*, www.saw-b.be, 2015.

Sur le modèle coopératif

Les études et ouvrages et doctrinaux et historiques sur le modèle coopératif sont évidemment très nombreux. Nous citerons uniquement deux documents essentiels de l'Alliance Coopérative Internationale et deux ouvrages de référence.

ALLIANCE COOPERATIVE INTERNATIONALE :

- *Déclaration sur l'identité coopérative*, 1995, http://www.ired.org/modules/infodoc/files/pdf/francais/doc00109.pdf
- *Notes d'orientation pour les principes coopératifs*, 2015 http://old.ica.coop/fr/notes-dorientation

Henri DESROCHE : *Le projet coopératif. Son utopie et ses pratiques, son appareil et ses réseaux*, Les Editions Ouvrières, 1976.

Paul LAMBERT : *La doctrine coopérative*, troisième édition augmentée, Les propagateurs de la coopération, Bruxelles, 1964.

febecoop