

Économie collaborative Comment encadrer et encourager le pouvoir de la « multitude » ?

Synthèse

Alain Busson,
*économiste, professeur
affilié émérite à HEC-
Paris*

Sélène Coquil,
*consultante en
innovation digitale*

Alice Vasseur,
*consultante en
innovation digitale*

12 mars 2018

Fondée sur le partage, sur la mise en commun d'actifs de toutes sortes et de nouvelles formes d'organisation du travail, l'économie collaborative se développe en remettant en cause les modèles traditionnels.

Cette « nouvelle économie », qui prend appui sur la transformation digitale et les mécanismes de « pair à pair », permet de proposer de façon ergonomique et à moindre coût des services dans de nombreux domaines : transport, hébergement, services à la personne, bricolage... Elle permet d'augmenter l'utilisation d'actifs souvent sous-employés (logement, voiture, outils...) et donne à de nombreuses personnes la possibilité de percevoir des revenus de complément.

Néanmoins, si ses retombées positives sont indéniables, l'économie collaborative présente des aspects plus contestables : précarisation du travail, concurrence déloyale vis-à-vis des acteurs installés, manque à gagner fiscal pour l'État.

Comme dans d'autres domaines gagnés par les outils digitaux et l'économie de plateforme, notre système juridique, construit par et pour une société de type industriel, se révèle souvent inadapté.

Le présent rapport explore des réponses aux principaux problèmes créés par cette « nouvelle économie » et dégage une série de propositions pour permettre à la société de profiter pleinement de ces innovations organisationnelles tout en préservant les droits fondamentaux de celles et ceux qui y contribuent.

Ces initiatives s'inscrivent dans une forme de capitalisme revisité. Ce ne sont pourtant pas les seules à bénéficier des avancées technologiques et des mécanismes contributifs qui les accompagnent. D'autres, dont la logique n'est pas la recherche de profit, contribuent également à redessiner le paysage. Du niveau le plus local aux communs planétaires, dont Wikipédia ou la communauté du logiciel libre sont sans doute les formes les plus abouties, la liste est longue des entreprises qui, sans s'opposer à l'économie de marché, proposent des formes alternatives et complémentaires mieux à même de répondre à certains des grands défis de ce début de siècle.

Le régulateur est ici confronté à des modèles qui ne jouent pas tout à fait le jeu dominant : l'économie collaborative « *non profit* » souffre ainsi d'un manque de reconnaissance et d'entraves de toutes sortes qui la réduisent souvent à des expériences isolées alors qu'elle pourrait représenter un modèle alternatif à un modèle productiviste qui atteint aujourd'hui ses limites, notamment quant à la gestion de ressources naturelles limitées.

La responsabilité des pouvoirs publics est essentielle dans l'encadrement et l'encouragement de ces initiatives, qu'elles soient « *for profit* » ou « *non profit* ». Il est nécessaire de dissiper le flou juridique qui plane sur ce secteur pour éviter l'apparition d'une économie souterraine de grande ampleur, les passagers clandestins et les abus sociaux, tout en laissant l'innovation économique et sociale produire son plein effet et porter les promesses d'un avenir meilleur.

SOMMAIRE

Introduction	4
1. Cadre général de l'étude	5
1.1. Éléments de contexte	5
1.1.1. Disruption, « big data » et plateformes technologiques	5
1.1.2. Le pouvoir de la « multitude »	6
1.1.3. La remise en cause du droit de propriété	7
1.2. Qu'est-ce que l'économie collaborative ?	8
1.2.1. Tentative de définition	9
1.2.2. Essai de catégorisation	10
1.2.3. Poids économique	12
1.2.4. La consommation collaborative	13
1.3. Les problèmes que pose l'économie collaborative : objectifs du rapport	15
2. Les enjeux de l'économie collaborative	17
2.1. Les enjeux des plateformes collaboratives : fiscalité, droit du travail et concurrence	17
2.1.1. Qui a peur de l'économie collaborative ?	17
2.1.2. Nouveaux enjeux, nouvelles réponses	24
2.2. L'Économie collaborative « <i>non profit</i> » – le mouvement des communs	344
2.2.1. La tragédie des communs	344
2.2.2. Les travaux d'Elinor Ostrom	35
2.2.3. La légitimation des « communs »	377
2.2.4. Problèmes	388
2.2.5. Recommandations	40
Conclusion	422
Remerciements	444
Bibliographie	455

INTRODUCTION

Quel est le prochain secteur qui se fera « ubériser » ? Nombreux sont les colloques ou les réunions professionnelles qui agitent de manière récurrente cette question. Elle témoigne des profonds bouleversements qu'apporte la « révolution digitale » à notre économie en faisant émerger des modèles d'affaires innovants portés par des nouveaux entrants à l'ambition souvent planétaire.

L'autre mouvement de fond qui traverse aujourd'hui les sociétés développées a trait aux logiques de « pair à pair » et à la recherche de solutions politiques et économiques qui semblent mieux à même de faire face aux défis qui se posent à l'humanité (crise environnementale, chômage et menaces sur l'emploi, conditions de vie...).

Ces deux tendances prennent largement appui sur les outils technologiques qui sont nés de la révolution digitale. Elles donnent lieu au développement de ce que l'on appelle l'économie collaborative. Elles traduisent cependant, l'une et l'autre, un attachement à des systèmes de valeurs antagonistes. La première est dans la droite ligne de la logique capitaliste, qui cherche à étendre sur des domaines de plus en plus vastes le règne de la marchandise et dont le moteur est la compétition. L'autre est davantage tournée vers le bien-être social et la préservation de l'environnement ; son fonctionnement est plus ouvertement collaboratif.

Dans les deux cas, néanmoins, la puissance des technologies numériques mobilisées pose de redoutables questions au régulateur. D'une part, parce qu'elle permet à des pratiques d'échange entre particuliers, anciennes mais largement minoritaires dans le monde physique (vente d'occasions, petits services entre voisins, prêt de matériels, vide-greniers, brocantes, mutualisation de savoirs et de savoir-faire...), de devenir massives et standardisées. D'autre part, parce que les règles (fiscales et sociales, en particulier) qui régissaient ces activités sont restées le plus souvent inappliquées dans le monde physique et s'avèrent d'une complexité inadaptée aux mutations en cours dans le monde digital.

Le développement de l'économie collaborative impose en conséquence d'imaginer de nouvelles règles pour répondre à toute une série de questions : à partir de quel niveau de

revenu l'État est-il fondé à exiger un impôt sur ces pratiques ? À quelles conditions une activité peut-elle être qualifiée de professionnelle et emporter une affiliation obligatoire à la Sécurité sociale ? À quelles conditions une plateforme peut-elle se voir imposer une forme de responsabilité sociale sur les actifs qui utilisent ses services ? Etc.

Le présent rapport a pour ambition de repérer les opportunités et les menaces que ces nouvelles formes d'organisation représentent pour notre société.

Il s'articule en deux grandes parties :

- la première donne un aperçu général de l'économie collaborative et des questions que pose son développement accéléré ;
- la seconde vise à identifier quelques enjeux majeurs et à y apporter des éléments de réponse ainsi que quelques recommandations susceptibles de guider le décideur public.

1. CADRE GÉNÉRAL DE L'ÉTUDE

1.1. ÉLÉMENTS DE CONTEXTE

Trois phénomènes nous semblent révélateurs des transformations en cours :

- la remise en question des modèles d'affaires et de la chaîne de valeur dans de nombreux secteurs et l'émergence de plateformes technologiques qui s'emparent progressivement de pans entiers de l'économie,
- la montée en puissance de la « multitude¹ » et de formes d'organisation qui s'appuient sur une participation généralisée des utilisateurs,
- la remise en cause du droit de propriété.

1.1.1. Disruption, « big data » et plateformes technologiques

La transition digitale s'étend peu à peu à toute l'économie : tout ce qui, dans le processus de production, peut être dématérialisé et déterritorialisé l'est progressivement. L'accès aux biens et services s'opère de plus en plus par le biais de plateformes numériques automatisées. Cette rupture technologique entraîne un bouleversement de la chaîne de

¹ Pour reprendre la terminologie de Nicolas Colin et Henri Verdier : *L'Âge de la multitude*, Armand Colin, 2^e édition, 2015. On pourrait ainsi opposer la masse « grand nombre d'individus confrontés ensemble à une offre/politique/pratique standardisée » et la multitude « grand nombre d'individus interagissant les uns avec les autres via une infrastructure commune pour produire des biens/services personnalisés ». Francis Pisani et Dominique Piotet parlent aussi de « l'alchimie de la multitude » dans leur ouvrage *Comment le Web change le monde* (2^e édition, Pearson, 2013).

valeur, une remise en cause des intermédiaires traditionnels et une réduction de leur nombre². La transformation qui en résulte se fait, certes, au bénéfice des consommateurs, qui accèdent bien souvent à une offre à moindre coût, mais aussi au bénéfice de grands opérateurs, qui profitent des rendements croissants et des externalités de réseau³ propres à l'économie numérique pour bâtir un leadership à l'échelle planétaire : les « GAFA », imités plus récemment par les « NATU⁴ ».

En quelques années, la « data » est devenue le carburant qui alimente cette économie. Les données recueillies sont essentiellement des traces laissées par les utilisateurs sur les plateformes et les objets connectés, mais également des informations échangées entre machines⁵. L'essentiel passe par les plateformes algorithmiques. Ces plateformes centralisent leurs activités au sein de fermes de serveurs (*cloud computing*), qui leur permettent à la fois de stocker les données et d'effectuer les calculs. Les montants d'investissements technologiques et matériels nécessaires à une telle activité sont tels que seule une poignée d'entreprises réussit à s'imposer sur ce marché hyper-concentré (Amazon, Microsoft, IBM, Google).

1.1.2. Le pouvoir de la « multitude »

Comme le signale Nicolas Colin, « dans l'économie de masse, l'individu trouvait sa place dans deux univers assez précisément cloisonnés, celui de la production et celui de la consommation. Dans l'univers numérique, les frontières entre la production et la consommation se brouillent et finissent par s'estomper⁶ ».

Le mouvement était amorcé depuis un certain temps dans les sociétés développées, mais l'essor du Web 2.0 a permis à l'économie collaborative⁷ de prendre, sous différentes formes, une place significative dans le paysage économique du début du XXI^e siècle :

² Comme le révèlent les conflits entre Uber et les chauffeurs de taxi « traditionnels » ou entre Airbnb et les hôteliers.

³ Rendements croissants : on dit qu'une production se fait à rendements croissants quand le coût moyen de production diminue au fur et à mesure que la quantité produite augmente. Externalité de réseau : l'utilité d'un bien (ou d'un service) augmente avec le nombre de ses utilisateurs.

⁴ GAFA: Google, Apple, Facebook, Amazon. NATU : Netflix, Airbnb, Tesla, Uber.

⁵ Données échangées entre deux appareils connectés grâce à une infrastructure réseau. Ce que l'on appelle les applications « machine to machine » (ou M2M). Le « M2M » désigne l'ensemble des solutions et technologies permettant à des outils, des machines, des automates, des systèmes, de communiquer entre eux de manière automatique.

⁶ Nicolas Colin, *La Richesse des nations après la révolution numérique*, Terra Nova, octobre 2015, p. 23.

⁷ Nous donnerons un peu plus loin une définition de ce concept pour le moins polysémique...

« Dans l'économie numérique, les individus jouent désormais un rôle actif et central dans la création de valeur⁸. » *Crowdsourcing* (production participative), *crowdfunding* (financement participatif) et mouvement des « communs » témoignent d'une implication de plus en plus forte des individus dans la production de biens et services.

« Depuis la crise financière de 2008, les plateformes collaboratives ont pris une place croissante et durable. Elles ont favorisé le recours au travail des particuliers, à leur participation dans le développement de leur propre activité. Les contributions des individus agissent en complément des algorithmes, les nourrissent, les corrigent ou réalisent des actions propres aux humains, comme celles ayant recours à la dimension physique et corporelle, la communication interpersonnelle, mais aussi des micro-tâches qu'il sera moins coûteux de faire réaliser par des humains⁹. »

1.1.3. La remise en cause du droit de propriété

Le capitalisme s'est développé en s'appuyant sur le droit de propriété : droit de propriété du créateur (artiste ou inventeur) sur le produit de sa création, de l'entrepreneur sur l'outil de production et enfin du consommateur sur les biens qu'il achète. Dans un ouvrage très prémonitoire, écrit il y a maintenant une quinzaine d'années, Jeremy Rifkin voyait dans l'économie digitale l'avènement d'un « âge de l'accès » et les signes d'une remise en cause de ce principe fondateur, d'une transformation en profondeur du capitalisme¹⁰.

Quelques années auparavant, les travaux de l'économiste et prix Nobel Elinor Ostrom avaient remis en vogue le phénomène des communs¹¹. Certes, ses travaux portaient alors essentiellement sur de petites communautés, mais la digitalisation de la société a incité ce mouvement de pensée à appliquer l'analyse à certaines plateformes technologiques et services numériques. Le principe en est simple : il s'agit de la mise en commun d'une ressource (matérielle, immatérielle) pour la production d'un bien ou d'un service et l'élaboration de règles de gouvernance démocratiques et participatives qui permettent à la communauté ainsi constituée de fonctionner. Ce mouvement est vu par ses promoteurs

⁸ Nicolas Colin, op. cit. p. 22.

⁹ C. Bazin & A. Bussion, *La Vie, les médias et le reste*, éditions de l'Udecam, 2015, pp. 88 et 89.

¹⁰ J. Rifkin, *L'Âge de l'accès*, La Découverte, 2000.

¹¹ E. Ostrom : *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, 1990.

comme une riposte à l'hyper-concentration observée dans l'économie digitale et comme une alternative aux idées néolibérales qui s'imposent aux économies développées depuis une trentaine d'années.

Ces trois transformations provoquent bien évidemment des frictions, à l'intérieur du système en place comme dans celui qui est en train d'émerger : on aura effectivement noté que certains facteurs de changement sont, à bien des égards, largement antagonistes.

1.2. QU'EST-CE QUE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE ?

Il faut d'abord rappeler que l'économie collaborative n'est pas un phénomène nouveau : don, échange, troc, entraide, vente de biens et/ou de services de personne à personne existent depuis fort longtemps et étaient même largement antérieurs à la révolution industrielle et à l'organisation des marchés tels que nous les connaissons. La poly-activité et l'autoproduction se sont simplement réduites en raison du développement de la société industrielle et la formalisation du travail salarié. Cependant, ces formes d'échange n'ont pas disparu avec l'avènement du capitalisme. Difficilement organisable avec les technologies alors disponibles, elles se sont réfugiées dans l'économie informelle, qui a toujours gardé une place non négligeable, y compris dans les sociétés développées.

L'avènement du digital a néanmoins permis la construction de nouveaux modèles d'affaires autour de ces pratiques. Ce faisant, l'économie collaborative s'est démocratisée et a atteint une ampleur significative, mettant à portée de main un domaine jusque-là inaccessible au capitalisme.

Deux autres éléments ont permis le développement de ces pratiques. Tout d'abord, les grandes tendances socioculturelles qui traversent la société depuis plusieurs décennies (désir d'autonomie, remise en cause des hiérarchies et « horizontalisation » des structures, fonctionnement réticulaire et développement du « pair à pair »...) ont trouvé dans les outils numériques un formidable accélérateur et constituent les bases du système de valeurs qui accompagne ces transformations. Enfin, il faut ajouter, comme facteur d'accélération, un contexte de crise économique persistante et le phénomène de raréfaction des emplois, qui

favorisent la recherche de prix bas, de revenus de complément, voire de revenus tout court¹².

Comme le souligne l'Inspection générale des affaires sociales dans un rapport récent, l'économie collaborative est symptomatique d'une quadruple transition¹³ :

- passage d'une économie de la propriété à une économie de l'usage ;
- passage d'une économie de la consommation à une économie de la coproduction ;
- passage d'une économie de l'offre et de la demande à une économie à la demande (côté customisation, adaptation à la demande et non l'inverse) ;
- passage d'une économie de l'entreprise à une économie sans entreprise (au sens de collectif de travail intégré et hiérarchisé) : nouvelles aspirations des individus (plus de liberté, de souplesse, vision plus soucieuse de l'environnement, obtenir des services de manière moins onéreuse et verticale).

1.2.1. Tentative de définition

Avant de présenter les différents modèles en vigueur et d'en analyser les potentialités et les inconvénients, il convient tout d'abord de définir ce qui relève de l'économie collaborative, mot « valise » qui recouvre en fait des réalités fort différentes.

Le terme trouve son origine aux États-Unis en 1978, sous la plume de Marcus Felson et Joe L. Spaeth, pour qui la consommation collaborative désigne les « événements dans lesquels une ou plusieurs personnes consomment des biens ou des services économiques dans un processus qui consiste à se livrer à des activités communes ».

« *Sharing economy* », économie collaborative, économie contributive, économie du partage, économie circulaire, économie du bien commun : nombreux sont les termes aujourd'hui utilisés pour désigner ce phénomène devenu majeur dans les sociétés développées.

¹² Voir à ce sujet l'article paru dans *Forbes* le 28 novembre 2016 et signé K. Leetaru : « Quelle place pour l'homme dans un avenir aux mains de l'intelligence artificielle ? »

¹³ Inspection générale des affaires sociales, « Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale », mai 2016.

Nous nous alignerons, dans les propos qui vont suivre, sur la définition donnée par Wikipédia, définition suffisamment large pour n'exclure aucune des formes que nous allons étudier et mettant en avant les caractéristiques communes à l'ensemble d'entre elles, à savoir :

- l'économie collaborative favorise l'usage plutôt que la propriété ;
- elle repose sur une relation de pair à pair ;
- elle s'appuie généralement (mais pas exclusivement) sur les technologies Web 2.0.

« L'économie collaborative est une activité humaine qui vise à produire de la valeur en commun et qui repose sur de nouvelles formes d'organisation du travail. Elle s'appuie sur une organisation plus horizontale que verticale, la mutualisation des biens, des espaces et des outils (l'usage plutôt que la possession), l'organisation des citoyens en "réseau" ou en communautés et généralement l'intermédiation par des plateformes Internet¹⁴. »

Quelques autres définitions

Commission européenne : « Écosystème complexe de services à la demande et d'usage temporaire d'actifs fondé sur des échanges par l'intermédiaire de plateformes collaboratives ».

Anna Fellander, Claire Ingram et Robin Teigland : « La location, la revente, le prêt, le don et l'échange d'actifs, tangibles et intangibles, qui sont sous-utilisés soit qu'ils demeurent sans usage soit qu'ils n'aient pas encore été monétisés » (*The Sharing Economy: Embracing Change with Caution*, Entreprenörskapforum, 2015).

Rachel Botsman : « Un modèle économique basé sur l'échange, le partage, la location de biens et services privilégiant l'usage sur la propriété » (« The shared economy lack a shared definition » in <http://www.fastcoexist.com/> 21 novembre 2013).

Pascale Hébel : « Phénomène de mise en lien des consommateurs entre eux pour consommer » (ministère de l'Économie et des Finances, *Cafés économiques de Bercy*, « La consommation collaborative, un phénomène durable ? », 26 décembre 2012).

1.2.2. Essai de catégorisation

Il est difficile de définir des lignes de partage claires entre les différentes formes qui peuvent se revendiquer de l'économie collaborative. Celle qui nous semble la plus pertinente fait référence à la finalité et aux valeurs revendiquées par chaque initiative.

¹⁴ Définition Wikipedia.

La première catégorie regroupe les entreprises qui utilisent le phénomène collaboratif afin de créer de la valeur marchande selon la logique qui est celle de l'économie capitaliste (logique « *for profit* »), ce que Michel Bauwens appelle le « capitalisme distribué¹⁵ ».

Dans cet ensemble protéiforme, dans lequel les contributeurs ont des rôles et des motivations variés, l'élément commun est la plateforme technologique qui permet :

- d'utiliser des actifs (matériels ou immatériels) possédés par des particuliers et sous-employés,
- de capter la contribution de la « multitude »,
- de réduire les coûts de transaction entre l'offre et la demande,
- et de jouer le rôle de tiers de confiance.

Au-delà de cette logique commune, il y a un continuum entre les plateformes qui ne mettent en contact que des particuliers qui souhaitent un revenu de complément (eBay, Leboncoin) ou un partage de frais (Blablacar) et, à l'autre extrémité du spectre, celles qui utilisent des professionnels considérés comme des travailleurs indépendants (Uber). Selon le cabinet Price Waterhouse Cooper (PWC), les secteurs actuellement les plus touchés sont le transport, l'hébergement, la finance collaborative (ou *crowdfunding*), les services à la demande domestiques et les services à la demande professionnels¹⁶.

La seconde catégorie regroupe les initiatives, qu'elles soient portées par des outils technologiques ou non, qui visent à produire une utilité sociale, dans le domaine économique, social ou environnemental (logique « *non profit* »). On peut inclure dans cette catégorie tout le mouvement de l'économie sociale et solidaire (ESS), qui regroupe traditionnellement les coopératives, les mutuelles, les associations et les fondations. Notre ambition ici n'est pas d'analyser cet univers riche et complexe mais de nous intéresser plus particulièrement à l'une de ses composantes, le « mouvement des communs ».

¹⁵ M. Bauwens *Sauver le monde*, Les liens qui libèrent, 2015.

¹⁶ Price Waterhouse Cooper, « Assessing the Size and Presence of the Collaborative Economy in Europe », avril 2016.

Les communs sont des ressources gérées collectivement par une communauté selon une forme de gouvernance qu'elle définit elle-même, en général de façon démocratique et participative¹⁷.

Levons d'abord une ambiguïté : le collectif n'est pas vertueux par nature. Le critère statutaire (*non profit*, gouvernance démocratique et mode de gestion) n'est pas suffisant, et il ne faut retenir ici que les initiatives ayant une finalité relative à l'utilité sociale. Elles recouvrent elles aussi des réalités différentes, parmi lesquelles :

- les communs informationnels (Wikipedia, OpenStreetMap, les logiciels libres...);
- les communs urbains (organismes fonciers solidaires, laboratoires citoyens madrilènes...);
- les coopératives d'activité et d'emploi (espaces de mutualisation de compétences de manière à reconstruire du lien social au tour du travail);
- la gestion d'actifs visant au développement durable (prud'homies de pêche du bassin méditerranéen, par exemple).

Il faut noter que la distinction « *for profit/non profit* » ne recouvre pas la distinction « marchand/non marchand ». Si les plateformes de la première catégorie sont toutes à placer dans l'économie marchande, les motivations de leurs contributeurs peuvent être plus larges que simplement mercantiles et les échanges, non strictement marchands.

De même, les communs ne sont pas systématiquement hors marché. De nombreuses initiatives sont, certes, très largement, quand ce n'est pas exclusivement, financées *via* des fondations et/ou des fonds publics. Mais certaines communautés se situent délibérément dans le champ économique ordinaire, que ce soit pour l'organisation d'activités à caractère professionnel (prud'homies de pêche, Amap) ou dans le cadre de la valorisation du travail et de l'emploi (coopératives d'activité et d'emploi).

1.2.3. Poids économique

Celui-ci est difficile à estimer pour deux raisons :

- l'absence de consensus sur la définition et le périmètre du domaine ;

¹⁷ Définition aimablement empruntée à Valérie Peugeot, membre du collège de la Cnil et du laboratoire Sense d'Orange. Nous reviendrons plus en détail sur cette notion dans la partie 2 du rapport.

– l'absence de données fiables sur de nombreuses activités.

L'économie collaborative « *for profit* »

En France, on recense entre 250 et 300 plateformes collaboratives, et leur chiffre d'affaires total (recettes nettes) serait de l'ordre de 380 millions d'euros en 2015. Les volumes d'affaires opérés sur ces plateformes (recettes brutes) – soit le montant des transactions entre contributeurs et consommateurs – serait de l'ordre de 7 milliards d'euros en 2015 (+ 79 % depuis 2012). Elles seraient à l'origine de 2 500 emplois directs¹⁸.

En Europe, le cabinet PWC estime que le chiffre d'affaires direct des plateformes était de 3,6 milliards d'euros en 2015 et que le montant total des transactions s'élevait à 28 milliards d'euros¹⁹.

Sur les perspectives d'avenir, l'Igas note « un mouvement de "plateformisation" de l'économie qui concerne plus particulièrement les secteurs à forte rente ou ceux ayant recours à des formes de travail flexibles ». L'étude Igas cite les prévisions du cabinet PWC qui estime que, en Europe, le volume des transactions pourrait atteindre 570 milliards d'euros en 2025 (soit 20 fois plus qu'en 2015)²⁰.

L'économie collaborative « *non profit* » (économie sociale et solidaire)

Le poids de l'économie sociale et solidaire est difficile à évaluer. Plusieurs études économiques citées par le rapport Frémeaux arrivent à une estimation comparable, autour de 6 % à 7 % du PIB, l'ensemble étant divisé en deux parts à peu près égales : les associations et les fondations d'un côté, les coopératives et les mutuelles de l'autre²¹. La place qu'occupe le mouvement des communs dans le domaine est encore plus difficile à évaluer.

1.2.4. La consommation collaborative

Le moins que l'on puisse dire, c'est que la consommation collaborative a le vent en poupe, comme en témoigne l'enquête TNS-Sofres et Nomadéis, dont les résultats sont rapportés

¹⁸ Tous les chiffres concernant la France sont issus du rapport de l'Inspection générale des affaires Sociales (Igas) : « Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale », mai 2016.

¹⁹ Source PWC, op. cit.

²⁰ À titre de comparaison, le PIB de la France en 2015 était de 2 181 milliards d'euros.

²¹ Source : Philippe Frémeaux, « L'évaluation de l'apport de l'économie sociale et solidaire », septembre 2013.

dans l'étude du Pôle interministériel de prospective et d'anticipation des mutations économiques (Pipame)²² : en 2013, 89 % des Français avaient déjà pratiqué au moins une fois une activité de consommation collaborative. Et les domaines les plus prisés sont, sans surprise, la vente de biens d'occasion, l'échange de services, le transport et le logement. La pratique est en augmentation constante et touche plus particulièrement les étudiants, les familles et les personnes qui exercent une activité bénévole.

Cette enquête révèle également que les motivations basées sur le côté « entraide », « convivial », « collaboratif », « écoresponsable », si elles ont été assez fortes au départ, ont toujours été côtoyées par des motivations plus consuméristes, qui se sont renforcées avec le temps : « En 2013, 77 % des individus voyaient d'abord l'économie collaborative comme un moyen de dépenser moins ou d'augmenter leurs revenus, et seuls 36 % étaient motivés par la volonté de recréer du lien social, d'aider son prochain ou de participer à la sauvegarde de l'environnement. En France, 63 % des consommateurs recouraient à la consommation collaborative pour "payer moins cher" et 55 % pour "trouver de bonnes affaires"²³ ».

Constat effectué également par les chercheurs du laboratoire Sense d'Orange : « Bien loin de la figure du consommateur engagé aspirant à la frugalité, la motivation première du consommateur collaboratif est d'abord financière. Un constat sur lequel s'accordent plateformes et utilisateurs et qui est confirmé par les enquêtes quantitatives²⁴. » La consommation est avant tout une consommation « normale » tendue vers la recherche du meilleur service au meilleur prix. La posture idéologique (écologique, par exemple) est minoritaire. Et quand elle est avancée, c'est toujours pour être questionnée.

Sensibles à cette évolution, les plateformes cadrent fortement l'échange pour que cela ressemble au plus près à un échange marchand. Les offres sont normalisées, et les offreurs sont fortement guidés : « Au fur et à mesure que leur base d'utilisateurs s'élargit, qu'elles pénètrent un large segment de la population, les plateformes tendent à automatiser

²² Pipame, « Enjeux et perspectives de la consommation collaborative », juin 2015.

²³ Ibid., p. 17.

²⁴ V. Peugeot, J.-S. Beuscart, A.-S. Pharabod, M. Trespeuch : « Partager pour mieux consommer ? Enquête sur la consommation collaborative », *Esprit*, juillet 2015.

les processus²⁵. » Et un peu plus loin : « Ces procédures, globalement bien perçues par les utilisateurs parce qu'elles simplifient et sécurisent les transactions, ont pour conséquence de gommer en partie ce qui fait la spécificité d'un échange marchand entre deux particuliers, de le rabattre sur une transaction marchande classique²⁶. »

En ce qui concerne les dispositifs de confiance, les dispositifs impersonnels – la réputation des plateformes, la publicité, les assurances proposées – ont aujourd'hui autant d'importance que la notation ou la prescription privée. Quant aux offreurs, ils sont de plus en plus intéressés par ce type de pratique pour en tirer un complément de revenu, voire en faire une source de revenu majoritaire. L'étude Pipame estime ainsi que 5,2 % de la population française tire plus de 50 % de son revenu de la consommation collaborative.

La consommation collaborative est ainsi à la croisée de trois phénomènes qui traversent les sociétés développées :

- ce que l'on appelle le consumer empowerment ;
- ce brouillage des frontières entre offreurs et demandeurs ;
- le contexte de crise qui pousse les acheteurs à chercher des économies, et les particuliers à augmenter leurs revenus.

1.3. LES PROBLÈMES QUE POSE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE : OBJECTIFS DU RAPPORT

Les nouvelles offres et formes d'organisation capitalistes sont sous de nombreux aspects socialement bénéfiques :

- offre plus flexible et plus ergonomique, profilage, baisse de prix,
- démantèlement de rentes sous-efficientes,
- démocratisation de certaines activités et services,
- revenus de complément.

Elles ont, par contre, dans un certain nombre de cas, des caractéristiques nettement moins positives :

²⁵ Ibid., p. 28.

²⁶ *Esprit*, article cité, p. 28.

- concurrence déloyale vis-à-vis des acteurs installés et pratiques à la limite, voire en marge de la légalité (protection sociale, fiscalité) ;
- précarisation du travail ;
- le fait que, de manière paradoxale, le leadership exercé par certaines entreprises, souvent au niveau mondial, est très rarement générateur de rentabilité²⁷.

Ces dysfonctionnements ont conduit les autorités de certains pays ou de certaines métropoles à des réactions réglementaires coercitives ou très contraignantes²⁸. Par ailleurs, les initiatives liées au mouvement des communs semblent souvent difficiles à inscrire dans le cadre de règles institutionnelles ordinaires, même si certains progrès ont été faits dans ce sens en France depuis plusieurs mois.

Notre position se veut cependant délibérément positive et constructive. En effet, le digital offre des outils à la fois de coordination et de coopération qui peuvent profondément transformer la société. Bien mobilisés, ces outils pourront accélérer l'atteinte d'objectifs souhaitables pour le progrès social, économique et environnemental. C'est ce qui peut fonder une économie collaborative, c'est-à-dire une économie où une meilleure coordination réduit drastiquement les gaspillages et les rentes, et démocratise l'accès à certains services. Mais cette économie doit également être le siège d'une réelle coopération pour réinventer la protection sociale et garantir que le travail associé soit décent et reste réellement vecteur d'émancipation. Ces conditions supposent des propositions opérationnelles mobilisables par les décideurs publics mais aussi par la société civile et les acteurs privés qui construisent cette nouvelle économie.

De ce point de vue, l'objectif qui anime Terra Nova s'inscrit dans la quête d'une démocratisation toujours plus large de la société. Le processus de désintermédiation (et de remédiation) est en marche, et il serait vain de vouloir s'y opposer. Il est porteur d'aspects positifs non négligeables en même temps qu'il propose, dans certaines de ses formes actuelles, des modes d'organisation plus que contestables. D'où notre ambition : comment

²⁷ En 2016, Airbnb a engrangé des bénéfices pour la première fois de son histoire. Parmi les « licornes », (les start-up valorisées à plus d'un milliard de dollars), c'est encore une exception.

²⁸ Deux exemples parmi d'autres : à Berlin, une loi interdisant de transformer les appartements en logements de vacances pour touristes est entrée en vigueur en 2016 ; Londres a retiré le 30 septembre 2017 à Uber sa licence d'exploitation de chauffeurs privés.

orienter ce processus (cette transition collaborative) vers une société plus démocratique (plus coopérative) ?

Plus concrètement, nous tenterons de répondre aux questions suivantes :

- Comment encourager les initiatives liées à l'économie collaborative tout en les encadrant ?
- Quelles réponses apporter en termes de législation du travail, de sécurité sociale et de fonctionnement du marché de l'emploi ?

2. LES ENJEUX DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE

2.1. LES ENJEUX DES PLATEFORMES COLLABORATIVES : FISCALITÉ, DROIT DU TRAVAIL ET CONCURRENCE

2.1.1. Qui a peur de l'économie collaborative ?

La baisse des coûts de transaction et la peur de disparaître

En 1937, le prix Nobel d'économie Ronald Coase publie son célèbre article « The Nature of Firm », où il s'attache à répondre à la question suivante : pourquoi les entreprises existent-elles ? Cet essai jette les bases de la définition des coûts de transaction. En effet, dans un système d'information imparfaite, le recours au système néoclassique des prix a un coût, et ce coût explique la formation de structures collectives et hiérarchiques comme les administrations et les entreprises, qui contribuent à la réduction de ces coûts de transaction. Ces coûts de transaction incluent les coûts de recherche et d'information, les coûts de négociation et les coûts de contrôle et d'exécution²⁹.

Les coûts de recherche et d'information correspondent au temps que passe le consommateur à rechercher un bien, un service ou une information relative à un bien sur le marché. Plus le consommateur passe du temps à rechercher un bien, un service ou une information, plus les coûts de recherche et d'information seront élevés. Les coûts de négociation sont les coûts imputés à la rédaction d'un contrat et au fait de trouver un accord entre les deux parties de la transaction. Enfin, les coûts de contrôle et d'exécution

²⁹ Ronald Coase, « The Nature of Firm », *Economica* (New Series), vol. 4, n° 16, pp. 386-405, novembre 1937.

comprennent les coûts qui vont permettre de s'assurer que l'autre partie respecte le contrat et de couvrir la procédure juridique en cas de non-respect de ce contrat.

Ainsi, plus les coûts de recherche, d'information, de négociation, de contrôle et d'exécution sont faibles, moins les coûts de transaction sont élevés.

L'économie numérique, qui permet la mise en contact directe et en temps réel de l'offre et de la demande, fait automatiquement baisser les coûts de transaction. Ces coûts baissant, le pouvoir de négociation des acheteurs augmente et oblige les vendeurs à baisser leurs prix, créant une concurrence directe avec les entreprises du secteur. On assiste ainsi au passage d'une économie centralisée et pyramidale à une économie décentralisée et horizontale. Notre génération vit peut-être le début de la fin d'une ère caractérisée par la centralisation des outils de production, de prescription et de distribution.

L'économie collaborative fait donc peur aux entreprises de secteurs dont le modèle transactionnel est challengé par des *pure players* : l'hôtellerie, les transports, la restauration, l'apprentissage et les services à la personne.

L'effet de concentration et la destruction créatrice

En 1942, dans son livre *Capitalisme, Socialisme, Démocratie*, l'économiste autrichien Joseph Schumpeter écrit : « Le nouveau ne sort pas de l'ancien, mais apparaît à côté de l'ancien, lui fait concurrence jusqu'à le ruiner³⁰. » Cette vision de l'innovation comme destruction créatrice agit comme une prophétie, qui est aujourd'hui (à nouveau) en train de se réaliser.

Le phénomène s'applique, entre autres, à des marchés historiques à forte concentration, comme le transport et l'hébergement. En effet, dans le domaine de l'hôtellerie, presque une chambre sur deux (47 %) appartient à une grande chaîne, et, depuis 2010, on compte 7 % de plus d'hôtels comptant plus de 100 chambres. Cette concentration a déclenché une augmentation des prix assumés par le consommateur. En effet, le prix des nuits a augmenté globalement de 15 % entre 2004 et 2013. Certaines villes européennes

³⁰ Joseph Schumpeter, *Capitalisme, Socialisme, Démocratie*, 1942, traduction française 1951, rééd. Payot, coll. « Bibliothèque historique », 1998.

enregistrent parfois des hausses spectaculaires : entre 2013 et 2014, le prix de la nuit a augmenté de 5 % à Paris, de 10 % à Amsterdam et de 30 % à Ibiza³¹. Cette hyperconcentration et cette saturation du secteur peuvent s'expliquer par un modèle reposant sur une double saisonnalité, composée d'une clientèle d'affaires et touristique, avec une haute saison surcompensant la perte de la clientèle d'affaires.

Dans le domaine des transports individuels de personnes, les taxis ont disposé d'un monopole jusqu'à ce que le décret d'Hervé Novelli introduise en 2010 le principe des voitures de tourisme avec chauffeur (VTC)³². Avant cette date, il existait très peu de concurrence et le marché manifestait un fort degré de concentration puisque Taxi G7 possédait à lui seul 85 % du parc parisien, et l'ensemble de l'écosystème favorisait le maintien des licences de taxi, ce qui a eu pour effet d'augmenter drastiquement le prix de la licence de plus de 2 000 % depuis 1990, celle-ci se négociant autour de 250 000 euros en 2012³³ et allant parfois jusqu'à 300 000 euros dans certaines villes comme Nice³⁴.

On a donc constaté une pénurie de l'offre avec 20 % à 40 % de demandes insatisfaites du consommateur aux heures de pointe ainsi qu'une hausse de 22 % des prix entre 2008 et 2015, excédant largement l'inflation³⁵. La concurrence s'étant ouverte avec des entreprises comme Uber ou Chauffeurs privés ; de nombreux utilisateurs préfèrent payer leur course moins cher pour un service plus disponible. Cette nouvelle offre a fluidifié le marché et permis de toucher une clientèle qui n'utilisait auparavant jamais un service de taxi³⁶.

³¹ Source : X. Pavie, « Pourquoi l'économie collaborative va toucher tous les secteurs », *Harvard Business Review France*, 6 juillet 2016.

³² Arrêté du 19 mars 2010 modifiant l'arrêté du 2 décembre 1986 relatif aux mesures de publicité des prix applicables dans certains secteurs professionnels

³³ Source : X. Pavie, article cité. Pour une analyse détaillée de la question, voir le rapport publié par Terra Nova le 17 mars 2016 : « Indemniser les taxis pour révolutionner le transport en France », consultable à l'adresse : <http://tnova.fr/etudes/indemniser-les-taxis-pour-revolutionner-le-transport-des-personnes-en-france>.

³⁴ LCI, « Licences de taxi : pourquoi coûtent-elles si cher ? », 5 avril 2011, <https://www.lci.fr/societe/licences-de-taxi-pourquoi-cootent-elles-si-cher-1507612.html>

³⁵ X. Pavie, article cité.

³⁶ Le cabinet de conseil 6T a réalisé entre juillet 2014 et juillet 2015 une étude sur les clients d'Uber et en conclut : « Uber crée un marché et une nouvelle demande ». Pour plus de précision, voir l'article publié le 21 septembre 2015 par *Le Monde* : <http://transports.blog.lemonde.fr/2015/09/21/les-chiffres-qui-expliquent-pourquoi-uber-cartonne/>

La peur de se faire « ubériser »

« L'ubérisation », néologisme issu du nom de l'entreprise Uber et popularisé par Maurice Lévy après un entretien accordé au *Financial Times* en décembre 2014³⁷, est un phénomène qui consiste à mettre directement en relation offreurs et demandeurs en désintermédiant les acteurs traditionnels *via* une plateforme qui assure un appariement optimal et quasi immédiat de l'offre et de la demande *via* des outils technologiques (généralisation du haut débit, de l'Internet mobile, de la pénétration des smartphones et de la géolocalisation).

D'après Pierre Pichère³⁸, le fonctionnement d'un service « ubérisé » comprend généralement plusieurs éléments cumulatifs :

- une plateforme numérique de mise en relation entre client et prestataire ;
- une réactivité maximisée par la mise en relation immédiate du client et du prestataire, par proximité géographique ;
- le paiement du client *via* la plateforme qui prélève une commission ;
- le paiement du prestataire par la plateforme ;
- l'évaluation croisée du service (le client évalue le service reçu et le prestataire évalue le client).

Au regard des cas examinés dans cette étude comme dans d'autres, on peut déduire que le risque d'ubérisation est d'autant plus fort :

- que l'actif immatériel (le savoir-faire) nécessaire à la constitution de l'offre est à faible valeur ajoutée et/ou largement répandu ;
- que l'actif matériel est à la fois onéreux, disponible chez une part importante de la population, et sous-utilisé.

Pour être chauffeur Uber Pop ou Heetch, il suffisait de posséder un permis de conduire et une voiture. Par ailleurs, un chauffeur de taxi devait auparavant connaître parfaitement la ville. Le GPS a fait tomber cette barrière de compétence.

Pour être offreur sur Airbnb, pas besoin de sortir de l'école hôtelière : il suffit d'avoir un appartement, de savoir l'entretenir et de savoir accueillir ses hôtes.

« L'ubérisation » fait peur car elle sonne, pour certains, le glas de la société salariale : on redoute un monde où les employés seraient à terme remplacés par des travailleurs indépendants rémunérés à la tâche. La question est controversée : en effet, même si l'on

³⁷ A. Thomson, « Maurice Lévy tries to pick up Publicis after failed deal with Omnicom », *Financial Times*, 14 décembre 2014.

³⁸ P. Pichère, « Les artisans face au choc de l'ubérisation », *Le Monde*, 29 avril 2016, p. 12-15.

assiste à une diversification des formes juridiques d'emploi, les travailleurs indépendants restent très minoritaires dans la population active, aussi bien en France qu'aux États-Unis.

Ce qui est moins contestable, c'est que nous assistons à une vague de flexibilisation et d'individualisation qui touche l'ensemble des emplois. Aujourd'hui, le temps partiel concerne 4 millions de salariés, la part des horaires à la carte est supérieure à 10 % et le télétravail touche 17 % des actifs. De même, l'individualisation de l'activité³⁹ concerne plus de 2,3 millions d'actifs, et un tiers des autoentrepreneurs le sont en complément d'un emploi salarié⁴⁰. Beaucoup de facteurs sont à l'origine de cette flexibilisation du travail : la crise, la financiarisation et la mondialisation de l'économie, l'essor du secteur tertiaire, le chômage de masse, l'aspiration à davantage d'autonomie dans le travail et de la gestion de son temps. Il semble que « l'ubérisation » soit bien davantage une conséquence de ces facteurs que leur cause. Elle ne survient en tout cas que bien après eux et n'a qu'un effet très relatif par rapport à eux...

« L'ubérisation » propose des avantages non négligeables pour les entreprises comme pour les travailleurs mais comporte aussi des risques : précarité accrue, déplacement du partage du risque de la plateforme vers le travailleur, peu de chances d'accéder à la formation, perte de ressources pour les assurances sociales et application difficile de la législation du travail.

La pomme de discorde

Aujourd'hui, nous observons un certain nombre d'éléments qui posent problème.

- *Le risque de concurrence déloyale*

Uber et Airbnb reçoivent depuis des années les foudres des syndicats des secteurs du transport et de l'hébergement mais le phénomène ne se limite pas à ces deux secteurs : pléthore d'entreprises voient apparaître en effet un fourmillement de start-up concurrentes qui souhaitent éliminer les coûts de transaction. De plus en plus de particuliers se sont mis à proposer leurs services à la demande *via* des plateformes telles que Comuneat, Parkshare, Drivy, Experiencio ou Lulu dans ma rue, qui deviennent des concurrents de

³⁹ L'individualisation de l'activité se manifeste par la pluriactivité : avoir plusieurs emplois salariés, ou un emploi salarié et un autre indépendant.

⁴⁰ Source : M.-C. Carrère-Gée, présidente du Conseil d'orientation pour l'emploi, in « L'«Ubérisation» de l'emploi est déjà partout ! », *Le Monde Économie*, 5 novembre 2015.

taille pour les restaurants, les mairies, les agences de location de voiture, les entreprises de services à la personne, etc. Ces nouvelles plateformes « entrantes » tendent à proposer des services identiques à ceux d'entreprises déjà présentes sur le marché en enjambant les barrières à l'entrée, comme la licence pour les taxis, des coûts fixes d'investissement en infrastructure et coûts variables en communication et marketing pour le secteur de l'hôtellerie, etc. Les entreprises des secteurs « ubérisés » se trouvent dans une situation de concurrence qu'elles qualifient de déloyale et qui les fragilisent.

- *Le risque d'abus des particuliers*

Les « travailleurs collaboratifs » sont des particuliers qui cherchent avant tout des revenus de complément pour arrondir leurs fins de mois. On observe par exemple que les étudiants ont une propension plus importante que la moyenne à effectuer des achats de biens entre particuliers (42 %), et 83 % d'entre eux ont l'habitude de proposer ou de solliciter des services entre particuliers⁴¹. De par leur fragilité économique due à une absence de revenus fixes, cette catégorie sociale est friande d'activités collaboratives qui lui permettent de joindre les deux bouts. Seulement, l'aspect pervers de ces plateformes est qu'elles autorisent ou facilitent certaines dérives et abus. L'activité collaborative peut devenir pour certains une activité principale, alors qu'elle n'est pas soumise au régime normal du paiement de cotisation et qu'elle bénéficie d'une fiscalité allégée.

- *Le risque de développement du travail précaire*

Certaines plateformes nient l'existence d'un lien de subordination avec les personnes qui les utilisent pour offrir leurs services, alors qu'elles leur imposent de nombreuses conditions contractuelles (tarif horaire minimum, calibrage du véhicule, exigence d'un taux de réponse minimum) et sont souvent leur principal, voire leur unique « client ». Se refusant à être considérées comme des employeurs, les plateformes se soustraient également au paiement des cotisations. Le statut de ces travailleurs devient alors un hybride de salariat, d'auto-entrepreneuriat et d'indépendance, qui, s'il n'est pas encadré, risque de dériver vers la création d'emplois précaires toujours plus nombreux.

L'État et les administrations publiques

Face à l'augmentation des revenus issus de l'économie collaborative et aux abus potentiels (non déclaration des revenus issus des activités collaboratives), le risque pour l'État est de

⁴¹ Étude Pipame, « Enjeux et perspectives de la consommation collaborative », juin 2015.

voir diminuer ses recettes fiscales, et ce de deux façons : 1° non-versement des cotisations sociales (salariales et patronales), 2° absence de paiement de l'impôt.

Alors qu'aujourd'hui 77 % de la protection sociale est financée par les prélèvements sur le revenu du travail⁴², que les activités issues de l'économie collaborative représentent une part grandissante des activités des ménages et que les grandes entreprises étrangères comme Uber rechignent à payer leurs taxes, l'absence de régulation adaptée de l'économie collaborative peut entraîner une forme d'économie souterraine non encadrée et un marché de l'emploi biaisé par l'existence de micro-emplois non déclarés.

D'autre part, l'État devra se conformer aux orientations données par l'Europe sur l'encadrement de l'économie collaborative tout en adaptant ses recommandations aux spécificités du droit national. Le droit européen prévalant sur le droit national, l'État doit se préparer à corriger son système réglementaire conformément aux directives imposées par l'Union.

L'Europe

À mesure que croît l'économie collaborative et qu'elle s'implante dans l'Union européenne, les autorités locales interviennent en adoptant un panel de mesures réglementaires différentes. Cette approche fragmentée des nouveaux modèles économiques fait naître des incertitudes à la fois chez les opérateurs traditionnels, les nouveaux prestataires de services et les consommateurs, et peut entraver l'innovation, la création d'emplois et la croissance à l'échelle européenne, même si, pour M. Jyrki Katainen, vice-président de la Commission européenne chargé de l'emploi, de la croissance, de l'investissement et de la compétitivité, « la prochaine "licorne" européenne pourrait naître de l'économie collaborative⁴³ ».

La commissaire Elżbieta Bieńkowska, chargée du marché intérieur, de l'industrie, de l'entrepreneuriat et des PME, s'est d'ailleurs exprimée en ces termes : « Si nous laissons

⁴² J.-C. Chanut, « La protection sociale est financée aux trois-quarts par les revenus d'activité », *La Tribune*, 2 novembre 2012, <https://www.latribune.fr/actualites/economie/france/20121102trib000728649/la-protection-sociale-est-financee-aux-trois-quarts-par-les-revenus-d-activite.html>

⁴³ Commission européenne – Communiqué de presse, « Un agenda européen pour l'économie collaborative », Bruxelles, 2 juin 2016, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2001_fr.htm

notre marché unique se fragmenter au niveau national voire au niveau local, l'Europe tout entière risque d'être perdante. Nous publions aujourd'hui des orientations juridiques à l'intention des pouvoirs publics et des opérateurs du marché afin d'assurer le développement équilibré et durable de ces nouveaux modèles économiques. Nous invitons les États membres à réexaminer leur réglementation sur la base de ces orientations, et nous sommes disposés à les aider dans ce processus⁴⁴. »

L'Europe doit donc indiquer des lignes directrices permettant d'adapter le droit de l'Union à ce secteur en mutation rapide, en clarifiant les problèmes clés auxquels les acteurs du marché comme les pouvoirs publics sont confrontés.

2.1.2. Nouveaux enjeux, nouvelles réponses

Aujourd'hui nous constatons que les plateformes issues de l'économie collaborative dans son acception mercantile posent des enjeux différents selon le domaine d'activité.

- Pour les plateformes qui font appel à des particuliers (Airbnb, Drivy, Leboncoin...), ces enjeux relèvent principalement de la fiscalité.
- Concernant les plateformes qui font du service à la demande et qui font appel à des professionnels (Uber, Deliveroo, Foodora...), ces enjeux relèvent notamment du droit du travail.

Airbnb, un cas hybride

Airbnb met à la fois en relation des particuliers mais également des professionnels. La plateforme se professionnalise d'autant plus qu'elle tend à proposer des chambres d'hôtel et des expériences sur mesure à ses clients. Les particuliers faisant appel à cette plateforme pour générer des compléments de revenus seraient exonérés en dessous du seuil de 3 000 € et n'auraient pas à souscrire au régime de micro-entrepreneur. Quant aux professionnels faisant appel à Airbnb uniquement pour offrir plus de visibilité à leur offre, aucun seuil d'exonération ne serait applicable puisque les bénéfices perçus sont réalisés dans le cadre de leur activité professionnelle.

La fiscalité : quelle imposition des revenus issus de l'économie collaborative ?

Les plateformes collaboratives brouillent les frontières entre professionnel et particulier. À quel moment un particulier qui vend des biens de seconde main ou loue son appartement sur une plateforme est-il considéré comme un professionnel et doit donc s'immatriculer et déclarer son activité ? Le droit du travail étant régi essentiellement par les États membres,

⁴⁴ Commission européenne – Communiqué de presse, « Un agenda européen pour l'économie collaborative », op. cit.

l'Union européenne définit un cadre, que chacun des États adapte à sa situation. La Commission européenne⁴⁵ différencie ainsi les professionnels des particuliers selon la combinaison des trois facteurs suivants : la fréquence des services, le chiffre d'affaires et la recherche du profit. Un particulier devient donc un professionnel à partir du moment où son activité est récurrente, à but lucratif et qu'elle permet de générer un chiffre d'affaires. Ce cadre réglementaire permet d'exclure de la catégorie des professionnels : les bénévoles, les particuliers qui échangent des biens ou des compétences, ceux qui font du partage de frais (co-consommation, covoiturage, co-avionnage...) sans chercher à réaliser un profit. Mais ces critères ne sont pas suffisamment précis et souvent inadaptés à l'économie numérique.

En effet, si le chiffre d'affaires et le caractère lucratif d'une activité peuvent être quantifiés, la notion de régularité ou d'habitude de l'activité est peu adaptée dans un écosystème numérique. Par exemple, en France, un particulier ne peut participer en tant que vendeur à une brocante que deux fois par an maximum⁴⁶. Au-delà, il est considéré comme un commerçant. Cette législation s'applique bien au monde physique mais ne permet pas d'encadrer un particulier qui vendrait ponctuellement ces mêmes biens de seconde main sur une plateforme comme Leboncoin ou Ebay. Notons cependant que d'autres secteurs sont mieux pris en compte par le régulateur. Par exemple, pour la location courte durée de type Airbnb, au-delà de 23 000 € annuels de revenu, cette activité non salariée est considérée comme professionnelle, et l'utilisateur doit s'acquitter de charges sociales⁴⁷.

Par ailleurs, il est compliqué de cerner les activités qui sont de l'ordre de la co-consommation ou du partage de frais, c'est-à-dire où l'activité génère un revenu mais n'est pas à but lucratif, car ce revenu couvre seulement les frais engagés. En effet, il est difficile de définir les paliers à partir desquels une activité devient lucrative car ces paliers varient selon les secteurs (co-avionnage, covoiturage, co-cooking...) et au sein même d'un secteur (par exemple, le partage de frais d'une voiture dépend du modèle, de la consommation de

⁴⁵ Ibid.

⁴⁶ Article L 310-2 du Code de commerce : « Les particuliers non inscrits au registre du commerce et des sociétés sont autorisés à participer aux ventes au déballage en vue de vendre exclusivement des objets personnels et usagés deux fois par an au plus. »

⁴⁷ Pour plus d'information voir la fiche récapitulative du ministère de l'Économie et des Finances : « Dois-je payer des cotisations sociales pour mon activité de location meublée », <http://www.securite-sociale.fr/IMG/pdf/eco-social-logement-meuble.pdf>

carburant...). En outre, ces activités sont particulièrement difficiles à encadrer car leur régulation repose en grande partie sur la bonne foi des particuliers. En effet, comment vérifier que le co-cooker va effectivement cuisiner avec les particuliers et pas simplement déposer le repas et s'en aller ?

Enfin, ce flou entre particulier et professionnel fait porter le risque sur les particuliers, qui sont responsables de déclarer le changement de statut, tandis que les plateformes collaboratives n'ont pas d'obligation. Le cadre juridique se doit dès lors d'évoluer pour mieux encadrer les revenus des particuliers et surtout les informer sur l'évolution potentielle de leur statut et la fiscalité qui en découle. Il nous paraît donc important de fixer des seuils, d'une part pour différencier le statut de professionnel de celui de particulier, et d'autre part dans le but de protéger les compléments de revenus des particuliers issus de ces plateformes collaboratives.

Proposition 1 : Protéger les petits compléments de revenus de l'économie collaborative en créant un partage de frais universel pour les plateformes de l'économie collaborative. Expliciter le partage de frais dans les secteurs concernés et en simplifier l'application.

Afin d'encourager les initiatives collaboratives, de protéger les petits compléments de revenus issus des plateformes et de simplifier la fiscalité afférente, nous proposons de mettre en place un abattement forfaitaire des revenus issus des plateformes collaboratives. Ce seuil permet d'exonérer les revenus occasionnels des particuliers. Nous appuyons la proposition de loi du Sénat suggérant un abattement fiscal, proposition issue des travaux de la Commission des finances du Sénat en mars 2017 et votée à nouveau par le Sénat lors de la loi de finances 2018. En Belgique, une proposition similaire est entrée en vigueur l'année dernière avant d'être élargie cette année à l'ensemble des revenus issus des plateformes (revenus mobiliers inclus). Au Danemark le montant proposé est de 6 000 €. En France, le montant de cette exonération pourrait être compris entre 3 000 € et 6 000 €.

En France, la définition actuelle du partage de frais est très restrictive, comme l'a rappelé la Direction générale des finances publiques le 30 août 2016⁴⁸. Rentrent dans cette définition le covoiturage, la co-navigation, le co-cooking.

Pour pouvoir bénéficier d'une absence de fiscalisation, la co-consommation doit impliquer deux conditions. D'une part, les revenus sont perçus dans le cadre d'une « co-consommation » entre particuliers. D'autre part, les revenus perçus ne doivent pas excéder le coût de la prestation totale, et la personne qui offre le service doit inclure sa quote-part dans le partage de frais. Si le revenu perçu remplit ces deux conditions, il relève du partage de frais et n'est donc pas imposable. Dans ce cas, ce revenu n'a pas à être déclaré à l'administration fiscale.

Un élargissement de la définition du partage de frais semble donc nécessaire au vu de la variété des activités collaboratives. Il semble notamment nécessaire et justifié d'inclure les revenus issus du partage de logement dans la limite où ceux-ci équivalent à un partage de frais (charges, loyer, etc.).

Cette mesure devrait être mise en place rapidement, au plus tard en 2020, date à partir de laquelle les plateformes devront transmettre les données de transaction à l'administration fiscale. Afin d'encourager la loyauté des plateformes tout en soutenant le pouvoir d'achat, nous proposons que cet abattement s'applique uniquement aux revenus issus des plateformes responsables, c'est-à-dire qui transmettent les informations à l'administration fiscale.

Enfin, nous sommes favorables au maintien des différents dispositifs comme par exemple le BIC et le BNC (statuts permettant de déclarer des bénéfices industriels et commerciaux ou des bénéfices non-commerciaux) pour éviter les effets de seuil.

Proposition 2 : Créer un simulateur d'imposition pour les particuliers pour plus de lisibilité et de sécurité juridique.

⁴⁸ Bulletin officiel des Finances publiques-impôts, II § 40 à 150 du BOI-IR-BASE-10-10-10-10, 30 août 2016.

Un baromètre BVA sur l'économie collaborative de mai 2014 nous apprend que seuls 15 % des Français adeptes des plateformes collaboratives et du e-commerce ont déclaré ou comptent déclarer aux impôts leurs revenus issus de cette nouvelle économie⁴⁹. Cette statistique reflète en effet l'inadaptation du système fiscal à cette nouvelle vague collaborative. Pour y remédier, l'amendement au projet de loi de finances rectificative 2016 datant du 23 novembre stipule que les plateformes collaboratives seront désormais dans l'obligation de déclarer automatiquement au fisc les revenus de leurs utilisateurs à l'administration fiscale à partir du 1^{er} janvier 2019⁵⁰. Cette initiative va permettre à la fois aux utilisateurs percevant des revenus issus des plateformes collaboratives de déclarer plus facilement ces revenus et à l'État de recouvrer des recettes fiscales.

Cependant, il est nécessaire de fournir aux citoyens des outils digitaux de simulation leur permettant de calculer le montant des prélèvements imposés sur leurs revenus issus de ces activités collaboratives, afin de lever le voile sur ce flou fiscal. En effet, en renseignant le type d'activité collaborative (location de biens immobiliers, covoiturage, co-avionnage, co-cooking, services, vente de biens matériels), le montant des revenus perçus pour l'ensemble de ces activités sur l'année, l'utilisateur aurait accès au montant de son impôt sur le revenu, pourvu que le simulateur ait connaissance des autres informations nécessaires à ce calcul (nombre de parts, reste du revenu imposable, etc.).

L'initiative de création d'un simulateur à titre informatif par le groupe de travail sur les modalités de recouvrement de l'impôt à l'heure de l'économie numérique du Sénat datant du 29 mars 2017 va d'ailleurs dans ce sens⁵¹.

Le droit du travail

Les plateformes collaboratives interrogent sur la différence entre salarié et travailleur indépendant. En effet, les plateformes qui proposent du « travail à la demande » ou des « services à la demande » engagent des actifs qui réalisent une prestation de service : les livreurs, les coursiers, les chauffeurs de VTC... Ces derniers sont le plus souvent des

⁴⁹ Sénat, Rapport d'information n° 690, « L'économie collaborative : proposition pour une fiscalité simple, juste et efficace », 17 septembre 2015.

⁵⁰ http://www.assemblee-nationale.fr/14/amendements/4235/CION_FIN/CF3.asp

⁵¹ Rapport d'information fait au nom de la commission des finances relatif à l'adaptation de la fiscalité à l'économie collaborative, 29 mars 2017, <http://www.senat.fr/notice-rapport/2016/r16-481-notice.html>

indépendants, enregistrés en tant qu'entreprise individuelle, autoentrepreneurs ou encore comme des SARL qui ont un contrat de prestation de services avec la plateforme.

Du côté des actifs, ce modèle présente des avantages : la possibilité de trouver facilement du travail car il y a peu de barrières à l'entrée (un statut, un smartphone et un véhicule ou un vélo, par exemple), la flexibilité des horaires et de l'emploi du temps et par conséquent la capacité à avoir des revenus à hauteur du travail accompli sans limite horaire.

Mais ce statut d'indépendant cache souvent une forte dépendance économique vis-à-vis des plateformes : dépendance de la plateforme pour trouver du travail, incapacité à négocier les tarifs fixés par elle ou encore pouvoir de sanction de la plateforme (malus ou exclusion de la plateforme lorsque le travailleur n'a pas respecté ses engagements horaires ou si sa notation est trop basse). Alors qu'ils ne bénéficient visiblement pas pleinement des avantages du travail indépendant, ces travailleurs ne jouissent pas non plus des avantages des salariés (salaire minimum, congés payés, convention collective, droit aux allocations chômage, heures supplémentaires, remboursement des frais, droit syndical...). C'est dans ce contexte que se multiplient les poursuites en justice des plateformes afin d'obtenir la requalification de ces travailleurs en salariés. En France, l'Urssaf d'Ile-de-France a ainsi engagé deux procédures à l'encontre d'Uber en 2015, pour requalifier les chauffeurs d'Uber en salariés, en s'appuyant sur la caractérisation d'un lien de subordination. Aux États-Unis, il y a également plusieurs recours en nom collectif (*class action*) contre des plateformes : Uber⁵² et Lyft⁵³ dans le domaine du transport, ou Instacart⁵⁴ dans le secteur de la livraison à domicile. Mais ni Lyft ni Uber n'ont pour l'instant reconnu le statut de salarié à leurs chauffeurs et ont préféré s'arranger avec des accords à l'amiable. En effet, c'est sur ce modèle où la production de services est externalisée à une masse de travailleurs à la demande et à moindre coût (puisqu'elles ne versent pas de cotisations salariales) que ces plateformes fondent leurs *business model* et peuvent proposer des services peu onéreux. Le fait d'accorder le statut de salarié aux travailleurs collaboratifs risque de freiner le développement des plateformes collaboratives, en particulier les plus petites et les plus récentes, qui n'auraient pas la capacité de passer à l'échelle, et risque donc de renforcer les monopoles des plateformes leaders.

⁵² Johnston v. Uber <https://www.documentcloud.org/documents/2857850-1-Main.html>

⁵³ Thornton v. Lyft, <https://www.documentcloud.org/documents/2858075-Thornton.html>

⁵⁴ Husting v. Maplebear dba Instacart, <https://www.documentcloud.org/documents/3229331-Instacart.html>

Face à ce flou juridique, comment peut-on encourager le développement de l'économie collaborative tout en proposant une protection sociale et des conditions de travail plus justes pour ces travailleurs ?

Depuis des années, de nombreux ouvrages et rapports étudient cette « zone grise » entre salariat et indépendance, que l'économie collaborative remet sur le devant de la scène. Nombreux sont ceux qui s'interrogent sur la pertinence d'un statut spécifique de travailleur qui rendrait compte de la subordination économique. Déjà en 2008, dans le rapport sur le travail économiquement dépendant⁵⁵, Paul-Henri Antonmattéi et Jean-Christophe Sciberras proposaient de créer un nouveau statut de « travailleur économiquement dépendant » selon cinq critères : l'appartenance aux travailleurs indépendants, le fait de travailler seul, le chiffre d'affaires (au moins 50 % des revenus proviennent d'un seul donneur d'ordre), la durée de la relation contractuelle (durée minimale de deux mois) et la dépendance de l'organisation productive du travailleur à l'activité de son donneur d'ordre (par exemple le travailleur spécialise son activité pour répondre aux contraintes spécifiques du client, et son offre n'est plus en phase avec le reste du marché).

Cependant, la création d'un tel statut intermédiaire entre salarié et indépendant ajouterait de la complexité. Ce statut trop spécifique ne permet pas de prendre en compte le travail collaboratif dans toute sa diversité (pluriactivité, micro-travail...) et serait inadapté au reste des travailleurs et aux évolutions technologiques amenées à impacter le travail à l'avenir. Enfin, on peut craindre que ce statut ne cannibalise une partie de l'emploi salarié : les employeurs pourraient être plus enclins à proposer ce statut que celui de salarié à leurs travailleurs.

De manière générale, il serait souhaitable de dépasser la dichotomie entre salarié et travailleur indépendant, et penser le droit du travail et le droit social au-delà des droits des salariés.

⁵⁵ P.-H. Antonmattéi & J.-C. Sciberras : « Le travailleur économiquement dépendant : quelle protection ? », rapport à M. le ministre du Travail, des Relations sociales, de la Famille et de la Solidarité, novembre 2008.

Si le droit du travail a longtemps été pensé en rapport au droit des salariés, il est nécessaire de réfléchir à présent à un droit commun du travail en distinguant des droits fondamentaux du travail et des droits spécifiques aux différentes formes de travail⁵⁶. Afin de protéger les travailleurs collaboratifs, les droits fondamentaux applicables à toutes les relations de travail doivent être ainsi réaffirmés. Il s'agit des droits de l'homme au travail et de tout ce qui touche à un ordre public social, qui trouve ses racines dans le droit naturel. Pour être indépendants ou autoentrepreneurs, les actifs de l'économie collaborative n'en sont pas moins des travailleurs qui, de ce fait, sont légitimes à se voir reconnaître des droits aussi inaliénables que le droit à la santé, le droit à la représentation et à la défense de leurs intérêts ou le droit à des conditions de travail et à une rémunération « équitables et satisfaisantes », pour reprendre les termes de la Déclaration universelle des droits de l'homme.

Proposition 3 : Imposer une responsabilité sociale des plateformes collaboratives.

Ces droits fondamentaux du travail doivent être déclinés correctement dans le domaine de l'économie collaborative et se traduire notamment par des obligations à la charge des plateformes. Des premières pistes ont ainsi été intégrées dans la loi Travail⁵⁷ autour de la responsabilité sociale des plateformes collaboratives. Les plateformes concernées par cette loi sont celles définies par l'article 242 bis du Code général des impôts : il s'agit des plateformes qui fixent le prix et les caractéristiques du service rendu par les travailleurs indépendants qui les utilisent. La loi Travail impose à ces plateformes de reconnaître à leurs travailleurs indépendants la liberté syndicale et le droit d'action collective, et enfin de contribuer à la formation professionnelle et aux frais de parcours de validation des acquis de l'expérience.

La loi impose également aux plateformes de souscrire un contrat collectif d'assurance pour la couverture des accidents du travail ou le remboursement de la cotisation payée par les travailleurs qui sont assurés individuellement le cas échéant, sous couvert que le travailleur ait réalisé un chiffre d'affaires supérieur ou égal à 5 099,64 € pour 2017 (soit 13 % du

⁵⁶ J. Barthélémy, G. Cette, *Travailler au XXI^e siècle. L'Ubérisation de l'économie ?*, Odile Jacob-Terra Nova, 2017.

⁵⁷ Article 60 de la loi n° 2016-1088 du 8 août 2016 relative au travail, à la modernisation du dialogue social et à la sécurisation des parcours professionnels.

plafond annuel de la Sécurité sociale). Certaines plateformes comme Deliveroo et Uber proposent une assurance couvrant les risques d'accident du travail gratuite et sans condition de chiffre d'affaires. Néanmoins, l'assurance proposée par Uber ne couvre pas les accidents pouvant survenir entre deux courses.

Les initiatives pour clarifier le statut des travailleurs collaboratifs semblent aller dans le bon sens. Le législateur et les plateformes doivent travailler de concert afin d'identifier les travailleurs économiquement dépendants des plateformes et d'accorder à ces travailleurs une requalification de leur statut et des avantages sociaux qui leur sont dus, notamment l'assurance chômage. En effet, suite à un accord signé par les partenaires sociaux au printemps 2017, la réforme de l'assurance chômage prévoit un nouveau système de chômage universel qui permettrait aux travailleurs indépendants et aux entrepreneurs de bénéficier du régime d'assurance chômage et donc de faire face à une éventuelle baisse structurelle de leur activité. D'après un calendrier gouvernemental rendu public le 6 juin 2017, la réforme de l'assurance chômage – qui figurait parmi les engagements de campagne d'Emmanuel Macron – devrait être mise en œuvre au cours de l'été 2018.

Proposition 4 : Une protection sociale attachée à la personne.

En ce qui concerne la protection sociale, une solution est de proposer une protection sociale attachée à la personne plutôt qu'à son statut d'emploi (de salarié ou de travailleur indépendant). Chaque individu bénéficierait donc d'un compte unique, indépendamment de son statut (salarié, indépendant, chômeur, retraité...) ou du nombre de ses activités (emploi, micro-travail, pluriactivité, engagement citoyen...), qui centraliserait tous ses droits sociaux et l'accompagnerait tout au long de sa vie. Ainsi, le CPA (compte personnel d'activité) introduit par la loi Travail et effectif en 2017, qui avait vocation à rassembler le compte personnel de formation, le compte personnel de prévention de la pénibilité et un compte engagement citoyen, est une première initiative pour agréger les droits personnels de l'individu tout au long de son parcours professionnel. Notre recommandation serait d'aller plus loin et d'agréger à terme l'ensemble des droits dans un CSPU (compte social personnel universel) : « les droits garantis (santé, famille), les droits en dotation (droit à formation tout au long de la vie professionnelle, congés sabbatique, rendez-vous d'orientation...), les droits spécifiques (parent isolé, handicap, aidant, etc.) et les droits

accumulés (pénibilité, logement, retraite, RTT, compte épargne temps, épargne salariale...)»⁵⁸ ».

Un tel dispositif permettrait de prendre en compte à la fois la diversité des formes d'activité, notamment celles pratiquées avec l'appui de certaines plateformes mais aussi les événements individuels (échec scolaire, maternité, maladie, handicap...) et donc de mieux accompagner les individus tout au long de leur vie. La volonté de l'actuel gouvernement de tendre vers une assurance-chômage universelle va clairement dans ce sens.

Concurrence et régulation des secteurs touchés par l'ubérisation

La question de la concurrence est au cœur de l'économie collaborative. Pour rappel, Blablacar et le covoiturage ont pu se développer en France face à une réglementation qui leur était hostile, puisque, avant 2015, le Code des transports interdisait la pratique du covoiturage. Pour autant, l'entreprise n'a pas été inquiétée, n'ayant pas ou peu de concurrence sur ce secteur. Blablacar est aujourd'hui un fleuron de l'économie collaborative, qui se développe à l'international et qui est jugée vertueuse selon les canons français. En revanche, en Espagne où Blablacar compte 2,5 millions d'utilisateurs, l'entreprise est perçue comme un concurrent face aux sociétés d'autocars qui exerçaient jusqu'alors un monopole au sein du pays. Donc la concurrence, plus que l'aspect réglementaire, est bien au cœur des enjeux de l'économie collaborative.

Concernant l'hébergement, Airbnb s'est implanté en France dans un secteur qui connaît peu de barrières réglementaires : la location d'appartements meublés ou non meublés est soumise à des codes fiscaux mais n'est pas aussi réglementée que pouvait l'être le transport des personnes. Ainsi, contrairement au transport, qui est un secteur peu concurrentiel mais fortement réglementé, l'hébergement est fortement concurrentiel mais peu réglementé, d'où l'implantation de grandes entreprises américaines type Airbnb sur le territoire français.

Il existe aujourd'hui un risque de rétractation des pouvoirs publics faisant obstacle au développement de l'économie collaborative non pour des raisons réglementaires mais pour

⁵⁸ Terra Nova, « Le bel avenir du Compte personnel d'activité », 16 février 2016.

des raisons liées à l'existence de corporatismes exerçant un lobbying asymétrique par rapport à ces nouveaux acteurs de l'économie collaborative, qui n'ont pas toujours les moyens de lutter face à des groupes implantés de longue date sur le marché et disposant de réseaux d'influence particulièrement bien organisés.

2.2. L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE « *NON PROFIT* » – LE MOUVEMENT DES COMMUNS

2.2.1. La tragédie des communs

Au Moyen Âge, en Angleterre, les terres communales étaient un bien commun accessible aux éleveurs et aux habitants d'une commune sans contrepartie. Le mouvement des « *enclosures* » (XVI^e siècle), qui a consisté à privatiser ces terres pour les réserver à l'élevage des moutons, marque, pour de nombreux historiens⁵⁹, le début du capitalisme.

La révolution industrielle et le triomphe de l'économie de marché ont fait tomber les communs en désuétude. Le droit des communs est ainsi resté longtemps ignoré et relevait principalement d'un droit coutumier. L'article publié en 1968 par Garrett Hardin sur la tragédie des communs semble donner au concept le coup de grâce⁶⁰. Pour Hardin, en effet, une exploitation en commun d'une ressource limitée et accessible gratuitement conduit inéluctablement à l'épuisement de la ressource. La raison en est simple : chaque membre de la communauté, supposé rationnel, est incité à surexploiter la ressource car le bénéfice privé qu'il en retire est supérieur au coût de la surexploitation qui, lui, est collectif⁶¹. Constat résumé par la formule : « La ruine est la destination vers laquelle tous les hommes se ruent, chacun poursuivant son meilleur intérêt dans une société qui croit en la liberté des biens communs⁶². »

Ce texte prolonge les résultats des travaux de Mancur Olson et de plusieurs théoriciens du choix public qui concluaient à l'inefficacité du « collectif », en démontrant qu'il était irrationnel de participer à une action collective dans la mesure où il est plus efficace de

⁵⁹ Voir par exemple Karl Polanyi, *La Grande transformation*, Paris, Gallimard, 2009.

⁶⁰ Garrett Hardin, « The Tragedy of the Commons », *Science*, 13 décembre 1968, vol. 162, n° 3859, pp. 1243-1248.

⁶¹ Situation modélisée par « le dilemme du prisonnier » et la théorie des jeux.

⁶² G. Hardin. op. cit., p. 1244.

laisser les autres se mobiliser tout en profitant des résultats de leur action (attitude dite du « passager clandestin »)⁶³.

L'analyse économique avait pourtant mis peu à peu en évidence l'existence de biens aux propriétés particulières, échappant aux mécanismes de marché analysés par la théorie néoclassique : les biens publics (ou biens collectifs)⁶⁴.

Pour les tenants de la théorie néoclassique, il existe deux solutions pour gérer cette particularité : la privatisation, censée réintroduire de la rationalité dans la gestion de la ressource, ou bien le recours au Léviathan, à l'État.

Biens publics

Un bien (ou un service) est considéré comme un bien public s'il possède les deux propriétés :

- non exclusion (tous les agents ont librement accès au bien) ;
- non rivalité (la consommation du bien par un agent n'empêche pas sa consommation par un autre).

Exemples : les routes, l'éclairage public, les fréquences radioélectriques (émissions de radio ou de télévision). On peut réintroduire de l'exclusion en faisant payer l'utilisateur (péage des autoroutes, cryptage du signal qui permet de proposer des chaînes payantes en télévision).

Certains biens publics peuvent courir le risque d'une exploitation abusive ou d'une surexploitation (risque qui réintroduit le critère de rivalité) : la biodiversité, les ressources halieutiques... Les exemples examinés par Elinor Ostrom sont tous dans ce cas.

2.2.2. Les travaux d'Elinor Ostrom

Il faudra attendre les travaux de l'économiste Elinor Ostrom pour que la notion de bien commun soit réhabilitée et qu'une troisième voie soit envisagée. Elinor Ostrom, qui reçut le prix Nobel pour ses travaux en 2009, ne critique pas les deux modèles précédents (privatisation et étatisation) mais le fait qu'ils soient les seuls modèles possibles.

Préférant une approche inductive et basant ses conclusions sur l'analyse de nombreux exemples de terrain, elle conclut sur le fait qu'il existe des modes de gestion stables et

⁶³ Mancur Olson, *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press, 1965.

⁶⁴ Notion mise en évidence par Paul Samuelson : « The pure theory of public expenditure », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 36, n° 4, novembre 1954 p. 387-389.

efficaces de biens communs⁶⁵. Ce faisant, elle met en évidence huit conditions pour qu'une gestion efficace des communs soit possible⁶⁶.

Sans entrer dans le détail, nous pouvons faire ressortir deux éléments qui nous semblent primordiaux :

- dans un système qui se base sur l'horizontalité des relations de pouvoir et utilise les principes de l'autogestion, la mise en place de structures verticales assurant le respect de l'intérêt général est une nécessité⁶⁷ ;
- des telles institutions ne peuvent raisonnablement exister dans la durée si elles ne sont pas reconnues et leurs règles de fonctionnement tolérées (voire approuvées) par les autorités extérieures.

Adoptant ensuite une vision dynamique, E. Ostrom pointe trois défis que doivent relever ces communautés pour voir le jour et fonctionner de façon pérenne.

- Le défi de la mise en place : qu'est-ce qui peut inciter les individus à mettre en place un tel système ?
- Le défi de l'engagement : dans quelles conditions le fait de suivre les règles est plus efficace que de les enfreindre ?
- Le défi de la surveillance mutuelle : comment le groupe peut-il s'engager à se surveiller ?

E. Ostrom conclut que ces communautés se créent plus facilement et qu'elles perdurent lorsque les changements qu'elles supposent se produisent de façon séquentielle et incrémentale.

⁶⁵ E. Ostrom, *Gouvernance des biens communs, pour une nouvelle approche des ressources naturelles*, De Boeck, 2010 (l'édition originale en anglais date de 1990).

⁶⁶ Pour une présentation détaillée, se reporter au livre d'E. Ostrom précité ou à l'article publié par Chrystèle Bazin « Dessine-moi un commun », *Culture mobile*, 7 janvier 2016.

⁶⁷ Pour une analyse de ces modes de fonctionnement, on pourra se référer utilement à l'ouvrage de Frédéric Lordon : *Imperium. Structures et affects des corps politiques*, Paris, éditions La Fabrique 2015. Il déclare en particulier (p. 89) : « C'est la faiblesse caractéristique de la pensée horizontaliste de systématiquement oublier que les libres associations... ne sauraient entièrement se soutenir elles-mêmes ». Et un peu plus loin : « Le monde sans État n'est pas le monde des associations, il est le monde des "bandes". » F. Lordon examine ce qu'il appelle les « corps politiques », mais ses conclusions peuvent s'adapter sans problème à des communautés ayant des finalités d'une autre nature.

2.2.3. La légitimation des « communs »

Deux facteurs vont accélérer la prise de conscience du phénomène des communs et le faire sortir de sa relative confidentialité.

Tout d'abord la prise de conscience de l'insuffisance des indicateurs purement économiques pour assurer le bien-être des populations. En second lieu, la prise de conscience de l'inefficacité des gouvernements et des marchés pour la résolution de certains problèmes qui se posent à l'humanité.

Les problèmes environnementaux et la nécessité de préserver les ressources, par nature limitées, de la planète font peu à peu émerger la notion de « commun universel ».

« Lorsque l'Organisation des nations unies (ONU), en 1990, jette les premières bases de son indice de développement humain (IDH) dans le premier rapport du Programme des Nations unies pour le développement (PNUD), sous l'impulsion de l'économiste pakistanais Mahbub ul Haq et de l'Indien Amartya Sen, elle fait un pas vers une conception du développement qui s'écarte de manière significative de la seule croissance économique pour inclure des éléments relevant d'une amélioration du bien-être. »

J.-M. Harribey, « Le bien commun est une construction sociale », *L'Économie politique*, n° 49, janvier 2011

« Je pense que de plus en plus de gens se rendent compte que les gouvernements et les marchés ne peuvent pas, et ne veulent pas, résoudre leurs problèmes. Tous deux sont structurellement limités dans leurs capacités. Les gouvernements sont souvent bureaucratiques et corruptibles, tandis que les marchés ont une optique prédatrice et impersonnelle. Les communs séduisent de nombreuses personnes parce qu'ils leur fournissent les moyens de définir collectivement leurs propres règles et de concevoir leurs propres solutions pratiques. Le sens fondamental des communs est précisément celui-là : agir et coopérer avec ses pairs, de manière auto-organisée, pour satisfaire ses besoins essentiels. »

David Bollier in <http://www.bastamag.net/> 14 avril 2014

Ce mouvement fut amplifié par l'émergence d'Internet et des réseaux numériques, qui va permettre aux communs de surmonter une de ses difficultés originelles : le passage à l'échelle. Les cas étudiés par E. Ostrom se situent en effet tous à l'échelle locale, et elle fait même de la localité une des conditions de la réussite et de la pérennité des initiatives.

Non que les modes de gouvernance locaux aient perdu de leur pertinence, mais le passage à l'échelle donne une visibilité et une légitimité que les expériences fondées sur des communautés de petite taille ne pouvaient pas fournir. Les logiciels libres et tout le

mouvement « open » – Wikipedia, OpenstreetMap... – constituent autant d'exemples emblématiques d'un partage de savoirs et de savoir-faire organisé à l'échelle de la planète.

2.2.4. Problèmes

Les communs entre le marché et l'État

Les communs constituent une troisième voie entre la privatisation et la gestion publique par l'État. Cette position les met en porte-à-faux entre deux modèles qui sont, chacun à leur manière, porteur d'une vision productiviste de la société.

Les différents mouvements de communs courent toujours le risque d'être accusés d'entrave au principe de concurrence « libre et non faussée » qui fait de la compétition le moteur exclusif de la vie économique. À l'autre bout, leur fonctionnement décentralisé adapté aux conditions locales se heurte au principe d'égalité devant la loi qui est celui de l'État républicain.

La difficulté se pose pour les projets de grande échelle, comme le projet FLOK (*Free, Libre, Open Knowledge*) porté par Michel Bauwens en Équateur, ou à petite échelle, comme en témoignent les problèmes rencontrés par les prud'homies de pêche du bassin méditerranéen⁶⁸.

Le projet FLOK Society⁶⁹ visait à faire sortir l'Équateur de sa dépendance extractive agricole et pétrolière avec une valeur ajoutée faible pour s'orienter vers une économie qui dépende des ressources abondantes de la connaissance et dégager ainsi une plus grande valeur ajoutée. Outre des difficultés inhérentes au pays (pays majoritairement agricole, très peu de diplômés, pas de budget réellement alloué au projet), le gouvernement équatorien a subi la pression des États-Unis, de l'Union européenne et de plusieurs multinationales pour faire échouer le projet.

⁶⁸ Les prud'homies de pêche, ces communautés de patrons pêcheurs qui élisent en leur sein des prud'hommes chargés de réguler l'activité de pêche sur leur territoire, afin d'en assurer la pérennité et l'égalité d'accès aux ressources. Pour une présentation détaillée de cette initiative, voir <http://www.l-encre-de-mer.fr/2013-10-04-les-prudhomies-de-peche-de-mediterranee/>

⁶⁹ Pour plus de détails, voir http://wiki.p2pfoundation.net/FLOK_Society_Project

Une des conditions formulées par E. Ostrom pour assurer la pérennité des initiatives est leur reconnaissance par les autorités extérieures. Or les prud'homies de pêche du bassin méditerranéen fournissent un bon exemple de la difficulté de mise en œuvre de ce principe. Les pêcheurs ont longtemps été confrontés à un désaveu de l'État français et de la Commission européenne. Alors que leur objet social est de plus en plus en phase avec les préoccupations écologiques du moment, ils subissent le poids d'une réglementation toujours plus contraignante et des lobbies industriels.

Le problème de la propriété intellectuelle

La logique des communs est régulièrement combattue par les industries culturelles et les sociétés d'auteurs. Elles se sont en effet opposées, lors de la discussion sur le projet de loi pour une République numérique en France, à faire entrer les communs dans le droit, en particulier aux dispositions visant à protéger les pratiques de domaine public volontaire et la définition positive d'un domaine commun informationnel⁷⁰.

Logiciels libres et licences « *creative commons* » sont certes des exceptions au droit de propriété intellectuelle tel qu'il est mis en œuvre dans les pays développés. Elles permettent néanmoins aux entreprises de développer une activité économique et « font la démonstration d'une compatibilité entre les droits du public à la réutilisation et la rémunération des créateurs⁷¹ ».

Le passage à l'échelle

On trouvera dans le film *Demain* réalisé en 2015 par Cyril Dion et Mélanie Laurent des initiatives variées telles que les monnaies locales (en Grande-Bretagne ou le WIR en Suisse), l'agriculture urbaine (Détroit, Todmorden) et bien d'autres encore. À l'exception des communs informationnels, toutes ces initiatives sont locales et les ressources à gérer sont des ressources communes à petite échelle (elles doivent permettre la communication et l'échange). Même lorsque le commun est à grande échelle (par exemple, assurer

⁷⁰ Loi votée le 20 juillet 2016 par l'Assemblée nationale. Pour une présentation détaillée et une discussion critique, voir V. Peugeot, « Facilitatrice, protectrice, instituante, contributrice : la loi et les communs », communication au colloque de Cerisy *Vers une république des biens communs*, septembre 2016.

⁷¹ V. Peugeot, op. cit., p. 15.

l'équilibre écologique de la planète), les actions ne peuvent être menées concrètement et efficacement qu'au niveau local.

La question est alors : comment faire en sorte que ces initiatives ne restent pas isolées, qu'elles puissent servir de base à la constitution d'un écosystème beaucoup plus large, et, sans remettre en cause l'économie de marché, qu'elles donnent à la société un mode de gouvernance plus responsable et plus efficace ?

Un élément de réponse peut être trouvé dans le mouvement Business Alliance for Local, Living Economies (BALLE)⁷², réseau mondial d'économies locales interconnectées. C'est la même philosophie qu'a retenue la loi sur la Transition énergétique pour la croissance verte (TECV) votée le 17 août 2015 par le Parlement français et l'ordonnance du 27 juillet 2016 relative à l'autoconsommation d'électricité. Ces deux textes encouragent la constitution de communs locaux de l'énergie mettant en avant des formes distribuées de production et de consommation de l'énergie. Comme le souligne Valérie Peugeot, « la construction d'une gouvernamentalité en "mille feuilles", reposant sur des initiatives allant de l'habitant au gouvernant en passant par des collectifs agissant sur des territoires petits ou grands, émerge comme un début de réponse face à l'impuissance supranationale⁷³ ».

2.2.5. Recommandations

C'est une approche incrémentale qui rendra les initiatives possibles et pérennes. Pour cela nous formulerons trois recommandations.

Proposition 5 : Favoriser la reconnaissance juridique.

Plusieurs dispositions dans des textes législatifs récents participent de cette reconnaissance. La loi Alur adoptée en 2014 a posé le premier cadre juridique pour le développement des Organismes fonciers solidaires avec l'objectif de lutter contre la flambée des prix dans l'immobilier, entérinant le principe d'une propriété non exclusive. La loi Hamon du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire encourage le développement des Scop et la création de coopératives d'activité et d'emploi. Enfin, la loi

⁷² <https://bealocalist.org/>

⁷³ V. Peugeot, op. cit., p. 9.

pour la République numérique déjà citée fait des avancées, certes jugées timides par les « commoneurs », mais réelles pour promouvoir un régime juridique fiable pour les communs.

Proposition 6 : Encourager les expérimentations.

C'est grâce à la multiplication des initiatives locales et de leur interconnexion qu'un changement positif pourra s'opérer dans la société française.

À ce titre, le projet « Territoire apprenant numérique » lancé conjointement par Ars Industrialis⁷⁴ et le président de l'agglomération Plaine Commune de Seine-Saint-Denis⁷⁵, avec l'appui scientifique de la Maison des sciences de l'Homme de Paris Nord, constitue une première tentative sur une échelle significative qui sera riche d'enseignements.

Proposition 7 : Conforter l'adoption par les institutions publiques de solutions non propriétaires.

Certes, la loi française, par exemple, ne peut rendre obligatoires les logiciels libres et l'*open source* pour les administrations. Une telle disposition entraînerait une modification du Code des marchés publics et introduirait une forme de discrimination dans les appels d'offres publics favorisant les développeurs de logiciels libres au détriment d'éditeurs de logiciels propriétaires. Mais elle peut fortement en recommander l'usage, comme le fait la loi de 2016 pour une République numérique. Les résistances sont nombreuses et les intérêts en jeu importants (la plupart des éditeurs français ont choisi des systèmes propriétaires)⁷⁶. La transition ne pourra se faire que progressivement mais le cap doit être maintenu.

⁷⁴ Au printemps 2015, Patrick Braouezec, président de l'agglomération Plaine Commune et Bernard Stiegler, philosophe, directeur de l'Institut de recherche et d'innovation du Centre Pompidou, président d'Ars Industrialis, ont lancé la démarche de « Territoire apprenant numérique » dans le but d'anticiper les transformations liées aux nouvelles technologies sur les questions relatives à l'avenir du travail, de l'économie contributive, de l'urbanisation, de l'éducation et de la recherche. Pour plus d'informations :

<http://francestrategie1727.fr/wp-content/uploads/2016/02/projet-plaine-commune-10.03-bernard-stiegler.pdf>

⁷⁵ Plaine Commune regroupe les municipalités d'Aubervilliers, Épinay-sur-Seine, l'Île-Saint-Denis, La Courneuve, Pierrefitte, Saint-Ouen, Saint-Denis et Villetaneuse.

⁷⁶ Le marché est estimé à 50 milliards d'euros par an en France.

Le mouvement des communs n'est pas appelé à transformer brutalement le système dans lequel nous vivons. Il se situe plutôt en complément. Il ne renonce pas à l'économie de marché, à la condition que la finalité en soit modifiée et le fonctionnement mieux régulé.

CONCLUSION

L'économie collaborative recouvre des réalités fort différentes.

Les plateformes collaboratives permettant des transactions intéressées de personne à personne présentent de nombreux avantages pour l'utilisateur (création d'emplois, partage de frais ou revenus de complément, horaires de travail flexibles...) comme pour la plateforme (optimisation des coûts de transaction, peu ou pas de responsabilités envers les utilisateurs).

Leurs *business models* posent d'épineuses questions en termes de fiscalité, de droit du travail et de concurrence. Ce rapport a proposé plusieurs pistes de solutions : fixer différents paliers d'imposition en fonction du revenu et des activités des particuliers tributaires de l'économie collaborative ; introduire davantage de lisibilité et de communication grâce à des outils digitaux pour que les particuliers puissent calculer plus facilement les seuils pour chacune de leurs activités ; fixer des règles de partage de frais et de plafonds d'exonération par secteur (covoiturage, co-avionnage, co-navigation) ; généraliser les mécanismes d'alerte des particuliers lorsqu'ils franchissent les seuils de partage ; imposer une responsabilité sociale des plateformes collaboratives ; mettre en place une protection sociale attachée à la personne et alléger les régulations pesant sur les secteurs d'activité mentionnés pour permettre au tissu des entreprises collaboratives innovante de se (ré)générer.

À l'inverse, l'économie collaborative « *non profit* » souffre plutôt d'une non-reconnaissance et d'entraves de toutes sortes, qui la réduisent souvent à des expériences isolées alors qu'elle pourrait représenter un modèle alternatif au modèle industriel productiviste qui atteint aujourd'hui ses limites, notamment quant à la gestion de ressources naturelles limitées. Le point bloquant de ces initiatives reste en partie le passage à une échelle plus large. Nous recommandons donc de favoriser la reconnaissance juridique de ces initiatives,

de nourrir le terreau des communs en encourageant les expérimentations à grande échelle et de conforter l'adoption par les pouvoirs publics de solutions non propriétaires.

La responsabilité des pouvoirs publics est essentielle dans l'encadrement et l'encouragement de ces initiatives. Il est nécessaire de dissiper le flou juridique planant sur ce secteur pour éviter l'apparition d'une économie souterraine de grande ampleur, les passagers clandestins et les abus sociaux, tout en laissant l'innovation économique et sociale produire son plein effet et porter les promesses d'un avenir meilleur.

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier ici chaleureusement tous les personnes rencontrées à l'occasion de ce travail, professionnels du secteur ou experts, en particulier :

Chrystèle Bazin, journaliste et consultante ;

Jean-Samuel Beuscart, sociologue, Orange (laboratoire Sense) ;

Marine Cassagnes, chargée des opérations, Supermano ;

Marc-David Choukroun, cofondateur de la Ruche qui dit Oui ! ;

Mathis Cohen, Terra Nova ;

Godefroy Dang Nguyen, directeur scientifique adjoint de Telecom Bretagne ;

Christophe Gauthier, Secafi ;

Olivier Landau, président de l'Institut de recherche et d'innovation, membre du conseil d'administration de Ars Industrialis ;

Pierre Musseau, conseiller urbanisme / ville intelligente et durable, Mairie de Paris ;

Teddy Pellerin, cofondateur de Heetch ;

Valérie Peugeot, Orange (laboratoire Sense), membre du collège de la Cnil ;

Philippe Portier, avocat associé du cabinet Jeantet.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

- Barthélémy J., G., *Cette Travailler au XXI^e siècle. L'ubérisation de l'économie ?* Odile Jacob, 2017.
- Bauwens M., *Sauver le monde*, Les Liens qui libèrent, 2015.
- Bazin C., A. Busson, *La Vie, les médias et le reste*, éditions de l'Udecam, janvier 2015.
- Bollier D., *Renaissance des communs*, éditions Charles Léopold Mayer, 2014.
- Colin N., *La Richesse des nations après la révolution numérique*, Terra Nova, octobre 2015.
- Colin N., H. Verdier, *L'Âge de la multitude*, Amand Colin, 2^e édition 2014.
- Dardot P., C. Laval, *Commun, essai sur la révolution au XXI^e siècle*, La Découverte, 2014.
- Jourdain L., M. Leclerc, A. Millerand, *Économie collaborative et droit*, FYP Éditions, 2016.
- Morozov E., *Pour tout résoudre, cliquez ici*, FYP Éditions, 2014.
- Pisani F., D. Piotet, *Comment le Web change le monde*, 2^e édition, Pearson, 2013.
- Rifkin J., *L'Âge de l'accès*, La Découverte, 2000.
- Sadin E., *La Siliconisation du monde*, L'Échappée, 2016.
- Schumpeter J., *Capitalisme, Socialisme, Démocratie*, 1942, traduction française 1951, rééd. Payot, coll. « Bibliothèque historique », 1998.

ARTICLES ET RAPPORTS

- Anderson C., « The end of the theory. Will data deluge make the scientific method obsolete » *The Edge*, 30 juin 2008.
- Antonmattei P.-H., Sciberras J.-C., « Le travailleur économiquement dépendant : quelle protection ? », rapport à M. le ministre du Travail, des Relations sociales, de la Famille et de la Solidarité, novembre 2008.
- Bazin C., « Dessine-moi un commun », *Culture mobile*, 7 janvier 2016.
- Carrère-Gée M.-C., « L'«Ubérisation» de l'emploi est déjà partout ! », *Le Monde Économie*, 5 novembre 2015.
- Chanut J.-C., « La protection sociale est financée aux trois-quarts par les revenus d'activité », *La Tribune*, 2 novembre 2012.

Coase R., « The Nature of Firm », *Economica (New Series)*, vol. 4, n° 16, novembre 1937, pp. 386-405.

Colporterre, « Quelle définitions de la consommation collaborative ? » <http://www.eco-sol-brest.net/> 29 juin 2014.

Commission européenne – communiqué de presse, « Un agenda européen pour l'économie collaborative », Bruxelles, 2 juin 2016.

Conseil national du numérique, « Les nouvelles trajectoires », janvier 2016.

Felländer A., Ingram C., Teigland R., « Sharing Economy, Embracing change with caution », 2015.

Frémeaux P., « L'évaluation de l'apport de l'économie sociale et solidaire », rapport remis au ministre délégué en charge de l'Économie sociale et solidaire et de la Consommation, septembre 2013.

Guillaud H., « Vers des plateformes réellement coopératives », *InternetActu*, janvier 2016.

Harribey J.-M. « Le bien commun est une construction sociale – Apports et limites d'Elinor Ostrom », *L'Économie politique*, n° 49, janvier 2011.

Inaglobal, « Le digital labor, une question de société », 21 janvier 2016.

Inspection générale des affaires sociales, « Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale », mai 2016.

LCl, « Licences de taxi : pourquoi coûtent-elles si cher ? », 5 avril 2016.

Leetaru K. « Quelle place pour l'homme dans un avenir aux mains de l'intelligence artificielle ? », *Forbes*, 28 novembre 2016.

Licata D., « La route de l'appli de transport Heetch passe par le tribunal », *Le Parisien*, 21 juin 2016.

Morozov E., « La prise de pouvoir des données et la mort du politique », publié dans *The Observer*, le 20 juillet 2014. Traduction disponible sur le blog <http://www.pauljorion.com/>

Musseau P., « Les communs pour comprendre l'économie collaborative » <https://medium.com/>, 27 juillet 2015.

Musseau P., « Vers une économie de l'optimisation », <https://medium.com/>, 24 septembre 2015.

Pavie X., « Pourquoi l'économie collaborative va toucher tous les secteurs », *Harvard Business Review France*, 6 juillet 2016.

Petitjean O. « Les biens communs nous offrent davantage de liberté et de pouvoir que l'État et le marché », www.bastamag.net, 23 avril 2014.

Peugeot V. « Facilitatrice, protectrice, instituante, contributrice : la loi et les communs », communication au colloque de Cerisy *Vers une république des biens communs*, septembre 2016.

Peugeot V., Beuscart J.-S., Pharabod A.-S., Trespeuch M., « Partager pour mieux consommer ? Enquête sur la consommation collaborative », *Esprit*, juillet 2015.

Pichere P., « Les artisans face au choc de l'ubérisation », *Le Moniteur*, 29 avril 2016, p. 12-15.

Pôle interministériel de prospective et d'anticipation des mutations économiques, « Enjeux et perspectives de la consommation collaborative », juin 2015.

Price Waterhouse Cooper, « Assessing the Size and Presence of the Collaborative Economy in Europe », avril 2016.

Sénat, rapport d'information n° 690, « L'économie collaborative : proposition pour une fiscalité simple, juste et efficace », 17 septembre 2015.

Stiegler B., « Manifeste et manifestation pour une troisième époque du web et des technologies numériques », *Penser improviser*, 2015.

Supiot A., « Les nouveaux visages de la subordination », *Droit Social*, 2000, pp. 131-145.

Terrasse P., « Rapport au Premier ministre sur l'économie collaborative », février 2016.

Terra Nova, « Le bel avenir du Compte personnel d'activité », 16 février 2016.

Thomson A., « Maurice Lévy tries to pick up Publicis after failed deal with Omnicom », *Financial Times*, 14 décembre 2014.