



HAL
open science

Communs et Economie Collaborative. Jalons pour une définition.

Bruno Carballa Smichowski, Benjamin Coriat

► **To cite this version:**

Bruno Carballa Smichowski, Benjamin Coriat. Communs et Economie Collaborative. Jalons pour une définition.. 2017. hal-03407514

HAL Id: hal-03407514

<https://hal.science/hal-03407514>

Preprint submitted on 28 Oct 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - ShareAlike 4.0 International License



Projet de recherche EnCommun

**Bruno Carballa Smichowski
Benjamin Coriat**

CEPN, Université Paris 13, Sorbonne Paris Cité

*Communs et Economie Collaborative
Jalons pour une définition*

**WP 05
Janvier 2017**

Communs et Economie Collaborative Jalons pour une définition*

Bruno Carballa Smichowski (bcarballa@gmail.com)

Benjamin Coriat (coriat@club-internet.fr)

CEPN, Université Paris 13, Sorbonne Paris Cité

Avertissement : Objet du présent texte

Le texte se propose de fixer un ensemble de premiers jalons permettant d'établir les relations entre les deux notions de « Communs » et « d'Economie Collaborative ». Un tel objet n'est possible et ne prend son sens que sur la base d'une notion d'Economie Collaborative précisément définie et séparée de l'acception qui est généralement en est donnée et qui en fait une nébuleuse ou coexistent des entités aussi dissemblables – et opposées - que la firme UBER ou un journal scientifique disponible sur internet en accès libre

Le texte se propose donc tout d'abord de procéder à une revue critique des contenus donnés à la notion d'économie collaborative, pour, sur cette base proposer une définition précise (et restrictive car dépendante de critères strictement fixés) de cette notion. A partir de là les relations entre communs et économie collaborative sont l'objet d'une première exploration. Tout particulièrement sont définies, distinguées et opposées les notions de *plateformes collaboratives* – analysées comme extensions de différentes formes de communs dans le monde entrepreneurial - d'avec celles « *d'entreprises plateformes* » qui elles représentent des créations qui relèvent monde des relations marchandes et capitalistes conçues pour tirer partie de la révolution numérique.

Les éléments de définitions proposées constituent des premiers repères et jalons qui appellent à des travaux et analyses plus approfondies, nécessaires pour parvenir à une intelligence plus complète des phénomènes étudiés

* Sous le titre « Economie Collaborative », une version ultérieure et de ce texte a été publiée dans le Dictionnaire des Biens Communs, PUF, 2017, coordonné par M. Cornu, F. Orsi, J. Rochfled

La notion d'« *économie collaborative* », prise dans une acception très large, est aujourd'hui utilisée pour désigner un ensemble d'agencements particuliers (souvent mais non nécessairement basés sur des plateformes numériques) qui relient entre eux des acteurs rendus capables de procéder à des échanges de biens et services, monétisés ou non. D'autres expressions sont aussi souvent employées comme synonymes ou équivalents : on parle ainsi « d'*économie du partage* », « d'*économie pair à pair* », « d'*économie à la demande* » ou encore de « *gig economy* » (« *économie des petits boulots* »). Cependant, toutes les plateformes où s'effectuent des transactions n'obéissent pas à la même logique, et ne sont pas basées sur les mêmes principes. Il est donc essentiel de définir plus précisément ces termes, et en particulier celui donné à la notion générique d'économie collaborative. Nous nous appuyons sur un ensemble de définitions disponibles dans la littérature sur le sujet, avant de proposer notre définition et nos propres distinctions.

Premières approches

Au sein des définitions, complémentaires ou rivales, proposées de la notion d'économie collaborative on peut distinguer deux grandes approches. Une première famille de définitions caractérise l'économie collaborative *par l'idée d'un primat de l'accès* (et de l'usage) sur la propriété*. Sont alors qualifiées de collaboratifs les agencements qui visent à mettre à disposition (contre argent ou non) des biens ou services pour des durées limitées sans que la propriété au sens strict (le droit d'aliéner le bien) soit objet de la transaction. C'est ainsi que Novel et Riot définissent l'économie collaborative comme une économie « basée sur la mise en pool de ressources appartenant à des personnes privées, et destinées à des usages partagés ». (Novel and Riot, 2012). Gansky considère de son côté « qu'en somme il s'agit ... d'un monde ... où l'accès l'emporte sur la propriété » (Silicon Maniacs, 2011). Selon Jeremy Rifkin, l'économie collaborative est caractérisée par « un espace numérique où offreurs et demandeurs partagent des biens et services ». Rachel Botsman, enfin définit l'économie collaborative comme un ensemble de modèles d'échanges ou de production basés sur la partage ou la mise en communs de ressources tangibles ou intangibles « sous utilisées » et auxquels sont associés des bénéfices monétaires ou non monétaires. Avec cette précision – importante, nous y reviendrons – que « s'il s'agit pour l'heure principalement de relations de type P2P (particulier à particulier), de nombreuses possibilités existent aussi dans les modèles de type B2C » (entreprises à particuliers) » (Botsman, 2014)

Au total relèveraient ainsi de l'économie collaborative aussi bien des arrangements entre voisins pour partager l'usage d'un véhicule acheté en commun, qu'une transaction marchande effectuée (par l'entremise d'un site géré) entre deux particuliers, l'un s'engageant contre rémunération à fournir à l'autre une prestation basée sur un actif ou une compétence dont il dispose et dont il conservera la propriété. Ainsi par exemple en sera-t-il d'une prestation de co-voiturage : un chauffeur propriétaire d'un véhicule assure occasionnellement un service de transport en véhiculant d'un point à un autre un particulier avec lequel un accord a été passé. Le propre de ces transactions est alors qu'elles s'effectuent *entre deux particuliers*, à titre occasionnel et non professionnel. Cependant comme le note R. Botsman dans sa caractérisation, l'économie collaborative peut aussi être déployée *entre professionnels et particuliers* ou le passage par une entreprise est donc possible (cf. plus bas le cas des AMAP).

Une seconde famille de caractérisation va plus loin dans le sens d'inclure l'activité marchande comme telle dans la définition de l'économie collaborative. Cette approche, distincte de la précédente, présente alors l'économie collaborative comme constituée de marchés bi ou multiface, basés sur des plateformes qui constituent des espaces où se rencontrent offreurs et demandeurs et où s'effectuent les transactions. La condition d'existence de tels marchés bifaces suppose que soient réunies trois conditions : i) présence de *plusieurs catégories d'utilisateurs* que la plateforme met en contact (ceux par exemple qui ont besoin d'un transport entre deux localités et ceux qui peuvent l'offrir et l'assurer) ; ii) intervention d'une ou plusieurs « tierces parties » (en général sur les plateformes numériques : des annonceurs) qui tiennent une place plus ou moins grande dans la formation du prix des transactions (dans l'exemple précédent les sommes versées

par les annonceurs pour faire figurer leurs messages sur la plateforme couvrent tout ou partie du prix des transactions nouées entre agents) ; iii) une dernière caractéristique est constituée par l'existence d'externalités positives entre les différents groupes d'acteurs qui fréquentent la plateforme (Rysman, 2009, Rochet and Tirole, 2006). Par là il faut entendre que plus est nombreuse la population de gens capable d'offrir un service ou un produit (une pièce dans un logement par exemple, ce qui constitue première face de la plateforme), plus il devient utile pour les personnes cherchant une pièce où loger de s'adresser à cette plateforme (deuxième face de la plateforme) et plus celle-ci est attractive pour les annonceurs (« la tierce partie ») qui cherchent les espaces les plus visités pour faire paraître leurs publicités.

Notons que la littérature sur les marchés bi ou multiface, le terme « plateforme » ne se réfère pas nécessairement à des plateformes numériques. Ainsi un centre de rencontre pour mise en contact rapide (*speed dating*) entre offreurs et demandeurs d'un service donné, peut être considéré comme une plateforme qui ne requiert pas le passage par le numérique. Mais il est incontestable que l'économie « collaborative » - de quelque manière qu'on la définisse – a connu avec internet une forte impulsion.

Définir l'économie collaborative

Si la première approche caractérisant l'économie collaborative comme recouvrant des transactions *entre particuliers* et centrées sur *l'usage partagée*, ne pose pas de problèmes particulier en ce qu'elle désigne un *type d'économie très spécifique*, les caractérisations qui incluent dans l'économie collaborative l'intervention d'acteurs professionnels et d'entreprises est plus problématique. Car dans ce dernier cas, se pose la question de savoir ce qui distingue l'économie collaborative et les transactions qu'elle abrite, du monde de l'économie marchande classique

Afin de répondre aux interrogations que soulèvent l'ubiquité et les difficultés que présentent certaines des définitions proposées et pour distinguer nettement le champ de l'économie collaborative d'autres champs, proches ou connexes, deux séries de critères paraissent devoir jouer un rôle discriminant.

1. *Le premier a trait aux modalités de la gouvernance qui préside aux échanges, c'est à dire encore à la nature de la coordination qui se noue entre les acteurs à l'occasion de la transaction.* Si l'on admet qu'il ne s'agit pas d'une transaction classique telle qu'elle s'opère sur un marché, la question pertinente est alors celle du rôle joué par le *gestionnaire de la plateforme*, ou si l'on préfère *de l'intermédiaire qui assure la mise en contact des offreurs et demandeurs et la bonne exécution de la transaction.* Celui-ci peut : i) soit être cantonné à un rôle de simple mise en relation des acteurs (par exemple en les hébergeant sur un site), les laissant définir la nature et les caractéristiques de la transaction qui va s'effectuer ; on parlera alors de coordination horizontale entre « pairs » ; ii) soit au contraire « l'hébergeur » *intervient dans la nature de la transaction en fixant les règles d'admission et/ou les règles relatives au contenu de la transaction elle-même* (qualité et prix du produit) ; dans le second cas, marqué par l'intervention sur coordonnateur sur la qualité et le prix de la transaction, on parlera de coordination verticale ou hiérarchique

2. Le second est relatif à *l'identité des acteurs participant à la transaction* et notamment des offreurs de produits ou services. Ceux-ci peuvent opérer : i) soit comme particuliers, on est alors dans le cas de la mise à disposition par les particuliers de ressources, d'actifs ou de compétences dont ils disposent et qui sont « sous utilisées » ou « sous employées » ; ii) soit comme offreurs professionnels de produits ou services dédiés et spécifiques conçus et produits pour l'échange (cas évoqué plus haut du B2C)

Plusieurs situations, qui résultent de la combinaison et de l'association des différentes hypothèses présentées, sont alors possibles. Afin de distinguer nettement la sphère relevant de l'économie collaborative de celle qui relève du monde marchand classique, on posera qu'il n'est légitime de parler d'économie collaborative que si sont réunies les conditions suivantes :

- la coordination entre acteurs est de type « *pair à pair* », ou si l'on préfère de nature *horizontale* ; ce qui signifie que ce sont les participants à la transaction qui fixent les règles qui président à leurs interactions, le gestionnaire de la plateforme sert de simple intermédiaire, il ne pèse aucunement sur la nature des transactions et ne prélève aucun profit sur celles ci ; dans d'autres situations ce sont les acteurs de l'échange qui sont eux mêmes « propriétaires » de la plateforme et assurent le contrôle des transactions qui s'y effectuent, conformément aux règles dont ils sont eux mêmes convenus
- ces transactions de « pair à pair » concernent *des transactions entre particuliers et portent en général sur des actifs ou des ressources non complètement consommées ou employées* par au moins l'un des participants à l'échange; les transactions auxquelles les produits ou services donnent lieu peuvent être monétisées ou non (suivant l'accord passé entre les acteurs) ;
- enfin dans le cas où l'on a affaire à une relation de type B2C, dans laquelle opère un acteur professionnel qui délivre un produit dédié, *il est alors impératif que la transaction ne s'effectue pas suivant les protocoles classiques de l'échange marchand* ; ce qui implique en particulier que le « prix » auquel la transaction donne lieu (si la transaction est monétisée), n'est pas un « prix de marché », mais un prix « à forfait » débattu et fixé par accord entre les participants à l'échange. Ceci implique qu'en général, est aussi fixé de un commun accord la qualité de prestation ou de l'actif objet de la transaction. Le cas des échanges qui s'opèrent dans le cadre des AMAP (Association pour le maintien d'une agriculture paysanne) illustre cette situation particulière. Les arrangements qui président aux échanges sont construits pour mettre en relation des paysans et des communautés de consommateurs. Ces derniers *s'engagent à l'avance sur des prix et acceptent d'assumer une partie des risques et des aléas inhérents à la production agricole* (ils s'engagent en particulier à accepter des paniers de produits – légumes et fruits- dont le contenu n'est pas connu à l'avance, car fonction des aléas de la production). Les producteurs de leur côté s'engagent sur la qualité des produits qui sont délivrés sous forme de « paniers de bien » à échéance régulière. La transaction obéit ainsi à un ensemble de protocoles complexes dont une grande partie est codifiée dans des chartes. Toutes particularités qui font que ces transactions se distinguent nettement de celles qui s'effectuent dans le cadre des circuits de distribution classiques

A contrario, on posera que dans tous les cas *où la transaction est dominée par une entreprise qui fixe les règles et prélève une rente ou un profit* (qu'il s'agisse de relations entre particuliers ou de relations de types B2C), *on est hors du cadre de l'économie collaborative*. On a alors affaire à *des entreprises plateformes* opérant comme des entreprises du monde marchand. Des modèles d'affaire multiples peuvent dans ce cadre être mis en œuvre.

Le tableau suivant récapitule les éléments essentiels présentés dans cette analyse

| | Coordination Verticale | Coordination Horizontale |
|---|---|--|
| | Le coordinateur domine et fixe les règles de l'échange | Transactions de types « Pair à Pair » : le coordinateur ne fixe pas les règles de l'échange |
| Echange entre particuliers (P2P) | Echanges entre particuliers dans une transaction gérée et façonnée par une entreprise tierce (Airbnb, Blablacar, ...) | Economie collaborative de type 1 (particulier à particulier dans une relation de « pair à pair ») (Couchsurfing, ... Jardins partagés ...) |
| L'un des échangistes opère comme « professionnel » (B2C) | Le gestionnaire de plateforme fixe les règles qui président à la transaction, et exerce son contrôle sur elle (Uber, TaskRabbit, ...) | Economie Collaborative de type 2 Echange entre particulier et offreur professionnel – indépendant ou entreprise – pour des transactions de type « à forfait » (AMAP...) |

Comme le tableau l'indique, on peut distinguer deux types d'économie collaborative suivant que l'on a affaire à des transactions de type P2P ou B2C. De même dans le monde des entreprises plateformes on peut distinguer deux situations. Celle dans laquelle l'entreprise plateforme opère comme simple intermédiaire entre particuliers. Celle dans laquelle outre son rôle dans la médiation l'entreprise plateforme exerce une relation d'autorité sur les offreurs et contribue ainsi de manière décisive à la façonner

Pour poursuivre : « entreprises plateformes » et « plateformes coopératives »

Les distinctions et catégorisations proposées peuvent être précisées et approfondies. Notamment pour ce qui est de la distinction entre ce qu'il convient de désigner comme des « entreprises plateformes » d'un côté, et les « plateformes coopératives » de l'autre

Comme nous l'avons suggéré tout tient ici dans la *manière dont la gouvernance de la plateformes est assurée*, car comme nous le soutiendrons la nature de la gouvernance influe largement sur et souvent détermine les *conditions dans lesquelles les « offres » de services ou d'actifs sont conçues et proposées*. En nous centrant sur le cas des plateformes numériques (qui aujourd'hui constituent l'essentiel des plateformes coopératives), nous nous proposons de préciser le contenu de la distinction entre les deux types de plateforme. Pour simplifier l'argument, nous nous baserons ici sur le cas des seules plateformes numériques, qui aujourd'hui constituent l'essentiel des arrangements proposés

Dans le cas considéré (celui des plateformes numériques) trois types d'actifs intangibles sont susceptibles d'être protégés par des régimes de propriété intellectuelle : les algorithmes et les « applications » qui en sont le prolongement, les bases de données qui alimentent les algorithmes et la marque (le cas échéant les droits acquis en matière de « dessin et modèle », nom de domaine, etc. La « propriété » de la plateforme implique donc la disposition d'un ensemble de droits sur les trois types d'actifs qui la compose (ou sur une partie d'entre eux). De tels droits ouvrent alors à la possibilité d'exercer de nouveaux types de des droits, qui portent cette fois sur les ressources (monétaires et non monétaires) que la plateforme est à même de générer.

On comprend dès lors que la manière dont ces droits sont alloués et distribués au sein des différents acteurs qui concourent au fonctionnement de la plateforme tient un rôle décisif pour définir la nature de la plateforme. Si ces droits sont la propriété exclusive d'un ou plusieurs propriétaires (cas de société par actions) et qu'ils sont utilisés directement ou par délégation (à travers des managers spécialisés) pour contrôler la nature des transactions qui s'effectuent sur la plateforme dans l'objectif de dégager des profits, nous avons affaire à une « entreprise plateforme » relevant comme les entreprises ordinaires (ie « non numériques ») du monde de l'économie marchande et capitaliste.

Si au contraire la propriété des actifs de la plateforme est « partagée », et distribuée dans un faisceau de droits entre les participants à la plateforme, qui définissent en commun les règles qui doivent présider aux échanges comme celles qui on trait au partage de la valeur créée (lorsque c'est le cas) on a affaire à une plateforme qui relève clairement du monde l'économie coopérative, et l'on parlera alors de « plateformes coopératives »

Parvenu à ce point, il convient de s'arrêter sur la manière dont la nature de la gouvernance exercée (verticale vs horizontale) va profondément marquer les conditions dans lesquelles la production et/ou d'échange de biens et services s'effectuent. Nous visons ici le fait, souvent débattu de la manière certaines plateformes déterminent et fixent dans le détail la nature et le contenu des transactions. Ainsi chauffeurs enrôlé dans la plateforme UBER, qui quoique réputés « travailleurs indépendants » (conditions posée par Uber pour les enrôler sur sa plateforme) sont de fait sans une relation de subordination vis à vis des gestionnaires de la plateforme, celle ci fixant non seulement le prix des transaction et le taux de prélèvement qu'elle exerce sur chaque transaction pour sa propre rémunération, mais aussi un nombre considérables de règles de travail, tout en se dispensant de ses obligations comme employeur.

La comparaison des cas de TaskRabbit et Loconomics, deux plateformes qui offrent des services domestiques analogues (électricité, plomberie, peinture, voire simple travaux de ménage...), permettra de nettement d'illustrer comment des services de même nature peuvent être offerts dans des conditions très différentes et le rôle que tient la nature de la gouvernance exercée sur la plateforme pour expliquer ces différences.

Dans le cas de la plateforme TaskRabbit, détenue de manière privée et exclusive, la gestion des transactions obéit aux règles à quelques règles de bases. Pour des tâches à accomplir chez des particuliers et qui ne nécessitent pas d'être exécutées le jour même où elles ont été demandées, *la plateforme présélectionne des offrants potentiels*, lesquels fixent le taux de leur rémunération horaire pour la tâche à exécuter. Le demandeur de service peut alors choisir celui – parmi les offreurs sélectionnés et proposés par la plateforme - à qui il confiera l'exécution de la tâche. Pour

des tâches à exécuter le jour même de la demande, le demandeur ne choisit pas celui qui la réalisera ; c'est la plateforme qui effectue ce choix parmi les offreurs disponibles ; c'est elle aussi qui fixe aussi le tarif horaire de la transaction à effectuer. Lorsque les travailleurs sont payés au taux horaire qu'ils ont choisi de proposer, la plateforme prélève une commission de 37,5% sur le prix final (auparavant, ce taux variait entre 12% et 30% ; Tsotsis, 2011), sauf dans le cas où le demandeur embauche directement un travailleur auquel dans le passé il avait déjà effectué une transaction. Le commission de la plateforme est alors de 22,5% (TaskRabbit, 2016). Dans tous les cas, l'offrant désigné peut refuser la tâche, mais ce refus est inscrit dans son parcours et vient ternir sa « réputation », limitant la probabilité que lui soit confiée des travaux dans le futur. Comme dans le cas de Uber les offreurs de service doivent relever du statut de travailleurs « indépendants », ce qui comme dans le cas de Uber rend possible que l'entreprise TaskRabbit échappe à toutes les obligations qui pèseraient sur elle en matière de prestations sociales si les fournisseurs de services étaient salariés

Loconomics est, au contraire, une coopérative détenue par un ensemble d'acteurs. C'est ainsi que les particuliers offrant des tâches sur la plateforme (qui constituent la majorité des propriétaires), les employés de Loconomics, les coopératives de travailleurs qui contribuent à l'offre de service les travailleurs indépendants qui offrent régulièrement des services ... , ont tous vocation à détenir des parts de la coopérative et à ce titre de participer à sa gouvernance. Cette distribution des droits à laquelle correspond un mode de gouvernance « horizontal » relève donc du monde de l'économie collaborative. Ceci est attesté la nature des règles qui président aux transactions. Aucune commission sur les transactions n'est prélevée par la plateforme. En lieu et place, le choix a été fait que les offreurs de services régulièrement inscrits paient une cotisation sur une base annuelle. Les excédents d'exploitation, lorsqu'il y en a sont réinvestis dans la plateforme ou distribués entre ses membres en fonction des heures travaillées. Les travailleurs élisent un conseil d'administration de la plateforme et par ce biais disposent d'un pouvoir de décision en ce qui concerne la fixation des règles de travail et de passation des transactions. Contrairement au cas de TaskRabbit, les travailleurs de Loconomics peuvent toujours planifier à l'avance leurs tâches et explorer librement les annonces de demande de travail. Aux Etats Unis, pays dans lequel Loconomics a pris racine, et grâce à un partenariat avec *Freelancers Union* (« *Syndicat des Travailleurs Indépendants* »), les travailleurs de Loconomics bénéficient d'assurances maladie, contre les accidents du travail et en cas de handicap, ainsi que d'une retraite.

Les cas polaires TaskRabbit et Loconomics illustrent ainsi nettement l'opposition qui peut être tracée entre le fonctionnement des « entreprises plateformes » d'une part, les « plateformes collaboratives de l'autre. Ces cas illustrent aussi la manière dont dans les différences constatées reposent en dernière analyse sur la nature de la distributions des droits en ce qui concerne les actifs propres de la plateforme et les modes de gouvernance qui en résultent.

Références bibliographiques

- Botsman, R. (2014). "The sharing economy lacks a shared definition". Available at: <http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>
- Novel, A.S. and Riot, S. (2012). *Vive la co-révolution! : Pour une société collaborative*. Paris: Alternatives.

- Rifkin, J. (2014). "Uber and the Zero Marginal Cost Revolution". *The Huffington Post*. Available at : http://www.huffingtonpost.com/jeremy-rifkin/uber-german-court_b_5758422.html
- Rochet J.C., Tirolle J. «two-sided markets: a progress report», *the rand journal of economics*, 2006, vol. 37, n 3, pp. 645-667
- Rysman, M. (2009). "The Economics of Two-Sided Markets". *Journal of Economic Perspectives*, no. 3, 125, pp. 125-143
- TaskRabbit « How do I pay my tasker? ». Consulté le 2/11/2016. Disponible sur <https://support.taskrabbit.com/hc/en-us/articles/204411560-How-Do-I-Pay-My-Tasker->
- Tsottis A. « TaskRabbit turns grunt work into a game », paru dans *Wired* le 15/07/2011. Disponible sur https://www.wired.com/2011/07/mf_taskrabbit/
- Scholtz, T. (2016), "Platform Cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy". Rosa Luxemburg Stiftung New York Office. Available at: www.rosalux-nyc.org/wp-content/files_mf/scholz_platformcooperativism_2016.pdf