

L'ÉCONOMIE DU PARTAGE POUR PARTAGER L'ÉCONOMIE



Fondation Jean Jaurès



L'ÉCONOMIE DU PARTAGE POUR PARTAGER L'ÉCONOMIE

ARTHUR DE GRAVE
CATHERINE JOLY
ROBERT ZARADER

FOUNDATION FOR EUROPEAN
PROGRESSIVE STUDIES
FONDATION EUROPÉENNE
D'ÉTUDES PROGRESSISTES



Fondation
Jean Jaurès

**L'ÉCONOMIE DU PARTAGE
POUR PARTAGER L'ÉCONOMIE**

**ARTHUR DE GRAVE
CATHERINE JOLY
ROBERT ZARADER**

Cet ouvrage est issu de la réflexion et des échanges d'un groupe de travail animé à la Fondation Jean-Jaurès par **Robert Zarader**, économiste, président d'Equancy & Co. Ce groupe de travail réunit :

- **Catherine Joly**, haut fonctionnaire, membre de cabinets ministériels, en charge de l'économie sociale et solidaire (2012-2015),
- **Arthur De Grave**, cofondateur de OuiShare,
- **Arnaud Chneiweiss**, délégué général d'une fédération professionnelle,
- **Ziad Gebran**, consultant en communication, animateur du groupe de travail « Citoyenneté numérique » de la Fondation Jean-Jaurès,
- **Christian Oyarbide**, cadre mutualiste,
- **Stéphane Tisserand**, responsable des affaires publiques au Groupe MAIF.

Des acteurs du mutualisme, de l'économie solidaire et de l'économie collaborative, ainsi que des experts ont été auditionnés durant plusieurs mois :

- **Étienne Caniard**, ancien président de la Mutualité française,
- **Marc-David Choukroun**, cofondateur de La Ruche qui dit Oui !,
- **Julien Dourgnon**, économiste, auteur de *Revenu universel. Pourquoi ? Comment ?* (Les Petits Matins, 2017),
- **Timothée Duverger**, chercheur en histoire contemporaine (Centre d'études des mondes moderne et contemporain, université Bordeaux-Montaigne) et expert en innovation sociale,
- **Geneviève Féron**, spécialiste de la responsabilité sociale des entreprises (RSE), coresponsable du mastère spécialisé en écologie industrielle à CentraleSupélec,
- **Juliette Langlais**, directrice des affaires publiques d'Airbnb France,
- **Philippe Moati**, économiste, cofondateur de l'observatoire Société et consommation (ObSoCo),
- **Yann Moulrier Boutang**, économiste, auteur de *L'Abeille et l'Économiste* (Carnets Nord, 2010),
- **Claudia Senik**, économiste, auteur de *L'Économie du bonheur* (Seuil, 2014).

Une partie des propos de ces auteurs et experts est présentée dans ce livre sous la forme d'extraits d'audition. Ils ont alimenté et inspiré la réflexion qui a donné lieu à cet essai à de multiples égards. Nous les en remercions.

INTRODUCTION

Penser l'économie, c'est être à l'affût des mutations, qui sont source d'innovation, mais aussi de bouleversement des repères économiques. À cet égard, les évolutions induites par le numérique et l'apparition de nouveaux entrepreneurs interpellent la gauche sur son logiciel d'analyse.

L'économie collaborative n'est qu'une des facettes des multiples évolutions en cours. Économie du partage, économie sociale et solidaire, économie de la fonctionnalité, capitalisme coopératif, capitalisme de plate-forme... sont autant de concepts, nouveaux pour certains, anciens pour d'autres, qui dopent l'entrepreneuriat du XXI^e siècle, ouvrant un chapitre inédit de notre histoire économique. Pour certains, ce chapitre inédit est celui d'une économie postindustrielle. Pour d'autres, il permet de renouveler le système. Qu'en est-il ?

Le foisonnement des concepts rend difficile la lecture des évolutions à l'œuvre, mais renforce une intuition : ces changements bousculent le fonctionnement habituel du capitalisme et constituent une remise en cause de certains de ses fondements. Il existe un exemple historique de contestation du capitalisme : c'est la naissance de l'économie sociale et solidaire au XIX^e siècle. À la lumière des conditions d'apparition de ce secteur de l'économie, qui représente 12,7 % des emplois en France en 2015¹, il est possible aujourd'hui de cerner les points communs,

mais aussi les différences entre l'économie sociale et solidaire et les nouveaux modèles d'entreprises rendus possibles par le numérique.

Le mutualisme est une grille d'analyse pertinente pour plusieurs raisons :

- il s'est bâti sur l'idée de démocratie et d'adhésion individuelle, tous les adhérents votant à parts égales pour élire des organes de décision ;
- il s'est construit autour de la défense de l'intérêt mutuel orienté vers le long terme, et non vers la seule plus-value de court terme ;
- il s'est développé autour de la notion de « société de personnes à but non lucratif » où le « capital social » est une propriété partagée entre tous les sociétaires.

Le mutualisme représente toujours un contre-modèle de l'entreprise capitaliste classique en raison de ces trois éléments fondamentaux, et peut servir de source d'inspiration pour les formes d'entrepreneuriat hybrides. Nous avons donc fait le choix de lire les apports de ces nouvelles formes d'entreprendre à la lumière de l'économie sociale et solidaire, et surtout du mutualisme en cherchant les points de continuité entre les modèles, mais aussi de divergence. L'économie sociale et solidaire a accompagné au XIX^e siècle la transition vers le capitalisme industriel en posant la question de la démocratie au sein de l'entreprise et en entretenant l'idée d'un entrepreneuriat différent aux objectifs de long terme. Ces nouvelles formes d'entreprendre interviennent à un moment où le système économique doit faire face à plusieurs transitions simultanées : transition démographique, transition environnementale, transition digitale, aspiration à une gouvernance plus participative, modification de la frontière entre travail et activité.

Penser l'économie, c'est aussi s'interroger sur les nouvelles formes de régulation. Le développement de ces nouvelles formes d'entreprendre suscite interrogations et craintes à cause des déséquilibres (entre activités régulées et activités « sauvages ») ou des angles morts de la réglementation. L'économie du partage bouleverse les repères traditionnels entre intérêt général et intérêt individuel et fait naître un espace pour un intérêt mutuel et pour les communs, biens ou ressources naturelles ou humaines dont l'usage est accessible à tous.

La gauche est interpellée par les contradictions de ces mutations. Elle doit trouver une réponse politique qui encourage l'économie du partage en poursuivant les objectifs qui sont les siens : préserver l'environnement, protéger les travailleurs, soutenir le développement de l'emploi, encourager la démocratisation de la société. En filigrane, on retrouve deux éléments fondamentaux pour la gauche : son rapport au libéralisme économique, qui pour elle n'est pas une fin en soi mais un outil à encadrer et à réguler, et la place de l'intervention de l'État.

Il s'agit donc, à travers cet essai, d'apporter une réponse sociale-démocrate aux évolutions économiques en cours. Ces dernières représentent aussi une opportunité pour la gauche de transformer l'économie et l'entrepreneuriat pour les affranchir du « capitalisme à tout prix » et trouver les voies d'une réconciliation : entre l'économie et l'environnement, entre l'économie et la réduction des inégalités, entre l'économie et la démocratisation de la société. Plutôt que de pleurer un monde ancien, accompagnons les évolutions pour inventer un nouveau modèle économique.

Quels ponts entre mutualisme et économie collaborative² ?

Extrait d'audition d'Étienne Caniard, ancien président de la Mutualité française

Aujourd'hui, l'image des valeurs du mutualisme reste bonne, mais celle de la mutualité comme institution s'est dégradée. On constate un écart de perception entre l'institution et sa finalité. La concurrence exacerbée sur les prix contribue à la perte de crédit des institutions. Ce type de question ne se pose pas encore au sein de l'économie collaborative. Pour le moment, les aspects « innovation », « liberté » l'emportent.

L'assurance, c'est la quintessence du vivre-ensemble, le partage du risque. Or, dans la pratique, on assiste à une logique d'entre-soi, et la mutualité subit de plein fouet ce paradoxe de l'assurance. Aujourd'hui, elle se trouve dans une contradiction. On souhaiterait que l'assureur soit riche et solide et, dans le même temps, on critique l'existence de réserves. L'opinion publique perçoit bien la différence entre organisme à but lucratif et organisme à but non lucratif. Mais s'il n'y a pas d'actionnaires, où va l'argent ?

Sur la question des statuts, comment des ponts peuvent-ils se créer entre économie collaborative et mutualité dans l'utilisation, notamment, de nouveaux services ? Je ne suis pas de ceux qui opposent l'économie sociale et solidaire, qui serait vertueuse, et les odieux entrepreneurs privés qui veulent gagner de l'argent.

La réalité est bien plus complexe. L'économie collaborative bouscule un certain nombre de règles. Mais un des seuls sujets qui doivent demeurer

à notre esprit en matière de statuts, et qui renvoie à une crainte connue dans notre secteur, c'est celui de considérer l'économie sociale et solidaire comme une économie de la réparation, qui entre ensuite dans l'économie marchande traditionnelle. Un des intérêts du statut mutualiste, c'est d'éviter la réappropriation par le privé au moment où l'on est parvenu à un fonctionnement économique satisfaisant.

Quand on parle de statut de l'entreprise, il faut distinguer deux enjeux : la pérennité (éviter la démutualisation) et la participation réelle des usagers. Ces questions ne doivent pas être abordées de façon dogmatique, mais de manière extrêmement pratique, concrète. L'essentiel réside-t-il dans la fidélité aux institutions ? Dans le fond, comment l'économie collaborative peut-elle bousculer les pratiques dans le domaine de la mutualité ? Cette dernière peine parfois à intégrer des outils participatifs, en raison de l'idée qu'elle est par nature ouverte aux adhérents – il ne serait donc pas nécessaire d'en faire davantage. Et il est vrai que, si de nombreuses initiatives se développent, c'est moins dans l'assurance elle-même que dans les services rendus autour de l'assurance.

2. Pour étayer son propos, le groupe de travail à l'origine de cet essai a mené plusieurs entretiens avec des spécialistes des questions abordées. Le lecteur en trouvera des extraits sous forme d'encadrés.

ENTRE DÉPASSEMENT DU CAPITALISME ET CHEVAL DE TROIE DE LA SOCIÉTÉ MARCHANDE : LES PARADOXES DE L'ÉCONOMIE DE PLATE-FORME

La généralisation des technologies de l'information, de la communication et du numérique continue de faire vaciller les modèles d'entreprises issus de l'ère industrielle. Économies collaboratives, du partage ou de plate-forme, quels que soient les noms qu'on leur donne, les derniers avatars de cette transformation de longue durée ont beaucoup fait parler d'eux ces dernières années. En un temps record, l'économie collaborative est ainsi passée du statut de fossoyeur annoncé d'un capitalisme moribond à celui de destructeur d'un modèle social acquis de haute lutte. Les craintes suscitées aujourd'hui sont à la hauteur des espoirs parfois excessifs d'hier.

La gauche, dans sa critique du capitalisme, s'est toujours intéressée aux modèles économiques alternatifs. La contestation du capitalisme est inhérente à sa naissance au XIX^e siècle, que cette contestation soit frontale, avec les mouvements ouvriers et la naissance du socialisme, ou plus subtile avec la construction des modèles économiques coopératifs, mutualistes et associatifs de l'économie sociale. C'est bien la question de la capacité bien connue du modèle capitaliste à absorber les marges pour se maintenir à flot qui est aujourd'hui posée par l'explosion de l'économie collaborative.

Économie sociale et solidaire et économie collaborative

Extrait d'audition de Timothée Duverger, chercheur en histoire contemporaine (Centre d'études des mondes moderne et contemporain, université Bordeaux-Montaigne) et expert en innovation sociale

La première idée qu'il faut rappeler est la différence entre l'économie sociale et solidaire et l'économie collaborative. Si l'économie collaborative consiste en la mise en relation d'offreurs et de demandeurs de services et de biens par le biais de plates-formes numériques, l'économie sociale est un mouvement qui, à l'origine, au XIX^e siècle, n'a rien à voir avec le numérique. Elle plonge ses racines dans deux siècles de mouvements sociaux : mouvement coopératif, mouvement mutualiste et l'ensemble des associations qui se sont fondées autour de quelques règles marquant leur différence avec le capitalisme et ses entreprises classiques.

L'économie sociale renvoie à des groupements de personnes, et non à des groupements de capitaux. Le but n'est donc pas nécessairement la rentabilité. La finalité est le service rendu aux membres de l'organisation. Cela vaut dans la coopération et dans la mutualité. Les sociétaires sont les bénéficiaires. Il s'agit donc d'être au service des membres. Cela a deux conséquences sur les principes et les règles de l'organisation : le but non lucratif (absence de lucrativité ou lucrativité limitée) qui se traduit par la mise en réserve des excédents et par une gestion démocratique (une personne égale une voix). Cela a pris plusieurs formes statutaires : la coopération, dont la première reconnaissance juridique date de 1867 ; les mutuelles à partir du Second Empire – même si les grands principes de la mutualité ont été définis en 1898 avec la charte de la mutualité ; et les associations avec la loi de 1901. Ensuite, on observe des aménagements

et une multiplication des statuts en fonction de la structure. L'économie sociale, formule officialisée dans les années 1960, correspond donc à des organisations qui se donnent un certain nombre de règles.

Il existe un second courant qui ne se pose pas la question du « comment fait-on ? », c'est-à-dire celle portant sur les règles d'organisation, mais la question des finalités, du « pourquoi ? », celle du sens de l'action de l'organisation. À la fin des années 1960, on a expérimenté des principes autogestionnaires, de nouveaux modes de vie. C'était également le retour de la question sociale, avec le chômage de masse, la précarité, l'érosion du lien social. Cela a conduit à l'émergence de nouveaux secteurs comme l'insertion ou le développement social. Un second défi est apparu à la fin des années 1970 : la question écologique, avec les nouveaux modes de vie et l'apparition de coopératives de consommateurs dans le domaine de l'alimentation biologique. La fédération Biocoop date de 1986. S'est posée également la question des énergies renouvelables : on avait d'un côté un mouvement de contestation antinucléaire dans les années 1970 (bataille contre le réacteur Superphénix à Creys-Malville), et de l'autre les expérimentations en matière d'énergie solaire, qui pouvaient être portées par des formes émergentes d'économie sociale. Au début, il était question d'« économie alternative ». Puis, progressivement, on a parlé d'« économie solidaire ». Et c'est avec l'alliance de ces deux principes, autour des années 2000 sous le gouvernement Jospin, qu'est née l'« économie sociale et solidaire », qui pose les deux questions des statuts et de la finalité : comment fait-on ? Et pourquoi ?

Qu'en est-il de l'émergence de ces nouveaux modes d'entreprendre au XXI^e siècle ? S'il n'est pas possible, contrairement au cas de l'économie sociale et solidaire, de déterminer des règles d'organisation qui les distinguent absolument, on peut noter des convergences entre certains de ces modèles et l'économie sociale et solidaire, donnant naissance à une nouvelle forme de critique du modèle capitaliste dominant, et ce, par trois aspects majeurs :

- une approche horizontale : la désintermédiation généralisée bouscule la verticalité de l'organisation traditionnelle du travail dans l'économie et dans l'entreprise. Elle exprime aussi l'aspiration démocratique nouvelle à une participation accrue ;
- la poursuite de buts nouveaux : la démarche entrepreneuriale, aujourd'hui, traduit souvent des aspirations qui dépassent la simple logique de la maximisation du profit et enrichit la notion de plus-value (sociale, environnementale, etc.) ;
- une vision différente de la croissance grâce au développement local et au numérique : ce nouvel entrepreneuriat contribue à la croissance tout en s'éloignant du productivisme.

L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE, UNE ÉCONOMIE TRAVERSÉE DE CONTRADICTIONS

Le concept même d'économie collaborative est à bien des égards problématique. Riche, mais également vague, il doit être considéré d'un œil critique. Il désigne à l'origine différentes pratiques émergentes – en lesquelles certains prospectivistes, à l'instar de l'Américain Jeremy Rifkin, n'hésitent pas à voir les premières briques d'un système économique de substitution. Commençons par les évoquer.

La plupart des modèles collaboratifs reposent sur l'agrégation d'une masse d'individus connectés par le biais d'une plate-forme (la forme dominante, en l'état actuel des technologies). La première application, et la plus généralisée aujourd'hui, concerne les modes de consommation : des particuliers vont se louer (dans la grande majorité des cas) les uns aux autres appartements, voitures, biens de consommation courante. L'échange, la mutualisation et le prêt existent mais restent minoritaires. Tout aussi développé que la consommation collaborative, le financement participatif (dont les fers de lance, en France, sont les plates-formes KissKissBankBank et Ulule) permet aux particuliers de financer collectivement des projets qui bien souvent ne peuvent pas accéder aux formes traditionnelles de financement. Au départ cantonné aux dons avec contreparties en nature, le secteur s'est par la suite élargi au prêt rémunéré et à l'*equity crowdfunding*³ à la faveur d'évolutions du cadre réglementaire. Plus émergent mais également largement médiatisé, le phénomène de la production distribuée (mouvements des *makers*, fablabs et ateliers de fabrication numérique) se pose comme une alternative au modèle de la production de masse. Citons également le partage de savoirs libres (Wikipedia, les licences libres comme Creative Commons, etc.) ainsi que les systèmes de gouvernance alternatifs (modes de gouvernance horizontale, organisations en réseau, etc.). Le traitement médiatique de l'économie collaborative au cours des dernières années a fini par peu ou prou réduire cette dernière à ses deux premières composantes (consommation et financement). À la rigueur, aux yeux du grand public, l'économie collaborative se résumerait à quelques entreprises emblématiques : Airbnb, BlaBlaCar, Uber. Il est en tous les cas douteux que les différents courants évoqués

3. *Equity crowdfunding*, *crowdfunding* en capital ou financement participatif de PME, permet à des particuliers de se regrouper pour investir *via* internet dans des start-up et en devenir actionnaires. Le *crowdfunding* permet ainsi de mobiliser.

précédemment fassent effectivement système et préfigurent un paradigme économique entièrement neuf.

L'économie collaborative n'est pas un phénomène cohérent. En effet, alors que l'économie sociale et solidaire est issue de mouvements sociaux par définition collectifs (les mouvements coopératifs, mutualistes et associatifs), les nouveaux modèles collaboratifs se caractérisent par une extrême décentralisation dans leur émergence et une forte individualisation de la création d'activité, profitant ainsi de la désintermédiation rendue possible par le numérique. Cette désintermédiation permet l'éclosion d'une économie en apparence faiblement capitalistique et modifie les frontières classiques entre les acteurs économiques. Si l'économie collaborative n'est évidemment pas vierge de tout arrière-plan idéologique, elle n'est en revanche pas le fruit d'une démarche politique cohérente.

Une économie tiraillée entre grands acteurs et initiatives décentralisées

Les modèles collaboratifs ont parfois été présentés comme des formes d'initiatives décentralisées, reprenant ainsi le récit libertaire ou autogestionnaire d'une partie de la gauche, notamment de la deuxième gauche. Les plates-formes elles-mêmes ne se sont d'ailleurs pas privées d'axer leurs stratégies de communication autour des idées d'autonomie et d'*empowerment*⁴.

Dans ses jeunes années, qui correspondent à l'immédiate après-crise de 2008, l'économie collaborative se présente volontiers comme

4. L'*empowerment* correspond à l'octroi d'un surcroît de pouvoir accordé aux individus ou aux groupes pour leur permettre d'agir sur les conditions sociales, économiques, politiques ou écologiques auxquelles ils sont confrontés.

une sorte de contrepoint à l'économie industrielle pyramidale à forte dimension capitalistique. Elle ne se conçoit pas comme une économie de la compensation censée rester cantonnée dans les marges, mais prétend au contraire changer d'échelle pour bouleverser les équilibres concurrentiels en place. Au début des années 2010, ces nouveaux modèles économiques collaboratifs sont en règle générale présentés sous un jour très favorable. Dans un contexte de stagnation du pouvoir d'achat, la possibilité pour les particuliers de maintenir leur niveau de consommation en mutualisant certains de leurs biens est perçue positivement par le grand public. Les discours – très excessifs – sur la démocratisation de l'entrepreneuriat et le dépassement du modèle salarial font mouche. « Désintermédiation » semble rimer avec « développement économique local ». Le mantra bien connu de « l'usage qui remplace la possession » annoncerait presque la mise à mort du modèle consumériste, sinon du capitalisme lui-même. Car ne s'agit-il pas d'une économie sans capital et sans salariés ? C'est la principale provocation des nouveaux poids lourds de cette économie. Pour une entreprise valorisée à 1,6 milliard de dollars en 2017, BlaBlaCar n'a que 500 salariés pour ses 40 millions d'utilisateurs. De la même manière, Airbnb est l'un des plus gros acteurs de l'hébergement au monde sans aucun actif immobilisé, devant AccorHotels qui compte 12 milliards d'actifs immobilisés⁵.

Ces initiatives économiques sont difficiles à appréhender pour les géants issus de l'ère industrielle. Elles permettent de lancer des activités de cheveu-léger avec très peu de capital et un nombre très restreint de salariés, de multiplier les initiatives dans les territoires, mais également de s'en abstraire grâce au numérique et de mettre en relation des

5. Rapport financier du groupe, 31 décembre 2016.

inconnus vivant en des points opposés de la planète. Nous assistons donc à une relativisation profonde de l'entreprise telle qu'elle a été conçue depuis le XIX^e siècle autour du triptyque biens à vendre / outils pour produire / financements à obtenir. Le problème est que le développement hypertrophié de certaines plates-formes dopées par les fonds de capital-risque a durement fragilisé les discours quelque peu angéliques sur la désintermédiation et la décentralisation.

Une course vers une protection moindre des travailleurs ?

Au cours des trois dernières années, le discours dominant sur les modèles d'entreprises collaboratifs s'est pour ainsi dire inversé. Ce qui hier suscitait un enthousiasme sans doute quelque peu béat provoque aujourd'hui des inquiétudes probablement exagérées. Il est en effet assez improbable – du moins dans un futur proche – que l'alliance de la finance participative et des monnaies alternatives porte un coup fatal aux géants du système bancaire, bel et bien remis du choc de 2008. De même, annoncer la fin du capitalisme au prétexte que l'actif immobilisé chez Airbnb et consorts semblait inexistant était sans doute prématuré : à l'ère numérique, dans un monde dominé par les GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon), il est probable que la capacité à connecter les individus entre eux et à maximiser leurs interactions soit la forme même que prend le capital. Ajoutons que, dans leur course à la taille – légitime dans la mesure où la masse critique d'utilisateurs est la première des conditions de viabilité d'une plate-forme –, les entreprises collaboratives doivent en général recourir aux fonds de capital-risque et aux divers professionnels de l'investissement, ce qui garantit le maintien de la logique d'extraction capitaliste et une bonne intégration des nouveaux modèles dans le système économique dominant.

Parallèlement, le fait pour un particulier de louer, revendre ou mutualiser ses possessions n'est plus unanimement perçu comme le premier pas vers une forme de néocommunisme bon enfant. Il est considéré au contraire comme une pénétration insidieuse de la logique marchande au sein même de la sphère intime, qui échappait jusqu'alors tant bien que mal à la domination sans partage de l'économie de marché. Les soupçons concernant les « effets rebond⁶ » – qu'un consommateur revende des objets sur leboncoin pour augmenter son niveau de consommation, qu'un voyageur délaisse le train pour multiplier les déplacements en covoiturage, etc. – mettent fortement à mal les thèses sur le dépassement du consumérisme.

Il est cependant une peur qui l'emporte sur toutes celles qui viennent d'être évoquées : la précarisation du travail et, à terme, la destruction du modèle social. Les modèles collaboratifs tendent à brouiller les limites entre travailleurs et usagers, entre salariés et indépendants. La société Uber s'est ainsi retrouvée contrainte d'assumer le rôle de symbole d'une course effrénée vers une protection moindre des travailleurs. Une certaine catégorie de plates-formes – celles qui se rattachent aux « services à la demande » – recourt à une main-d'œuvre majoritairement non salariée. C'est un fait : les travailleurs indépendants, qu'ils le soient par choix ou par nécessité, sont aujourd'hui pénalisés par une protection sociale pour le moins limitée. L'autonomie laissée aux travailleurs des plates-formes tient souvent de la donnée toute relative (systèmes d'évaluation, fixation unilatérale des prix, etc.). Ce type de modèle pose en outre le problème du transfert de charges de l'entreprise vers son « collaborateur » : un chauffeur Uber

6. Le concept d'« effet rebond » décrit le regain de consommation d'une ressource donnée que peut dans certains cas provoquer un gain d'efficacité. À ce sujet, voir les résultats du projet « Pionniers du collaboratif » (PICO).

possède ou loue son véhicule ; un loueur passant par Airbnb entretient lui-même le bien qu'il loue, l'assure, etc. Nous sommes donc confrontés à de nouvelles formes d'activité économique à très faibles coûts apparents, pour la simple raison que le risque (y compris financier) est transféré aux « collaborateurs ».

Une économie à réinstaller dans le champ politique

Entre défenseurs du partage pour tous et critiques de l'« ubérisation », qui a raison ? Il est difficile de trancher cette question, tant la plupart des effets que nous venons de décrire jouent simultanément et dans des sens *a priori* opposés : désintermédiation et plateformesisation à tendance monopolistique, mutualisation et marchandisation de la sphère privée, émancipation et désalarisation, etc. Certaines des critiques couramment formulées à l'encontre des modèles collaboratifs doivent probablement être tempérées : le modèle social n'a pas attendu l'arrivée d'Uber pour se fissurer. De surcroît, la société Uber, qui s'est retrouvée au centre de l'attention médiatique et législative, constitue plutôt l'exception que la règle dans le paysage collaboratif, dans la mesure où la plupart des plates-formes ne permettent à leurs usagers que de générer un revenu complémentaire.

Les réussites capitalistiques éclatantes d'un petit nombre de plates-formes – Airbnb, Uber, BlaBlaCar, Drivy, etc. – ont parfois motivé des réflexions sur une « vraie » économie collaborative, réactivant au passage la rhétorique ancienne des petits contre les gros. Ces réflexions se sont avérées assez largement vaines : la promesse des modèles collaboratifs n'a jamais été d'inventer des pratiques nouvelles – le logement chez l'habitant, le covoiturage ou même la finance participative existent de longue date. Elle est de faciliter et de massifier

des pratiques anciennes, mais jusqu'alors restées marginales ou cantonnées au cercle de la famille. Pour cette raison, la course à la croissance et, en dernière instance, la dimension capitaliste ont toujours été inscrites dans le code génétique des nouveaux modèles collaboratifs. De ce point de vue, le recours massif au capital-risque ne constitue pas un dévoiement, mais bien un prolongement naturel. Sous leur forme actuelle – financées par le capital-risque et reposant sur le travail non salarié –, les plates-formes sont fréquemment accusées de maximiser les profits. C'est oublier que certaines initiatives – peu nombreuses, il est vrai – s'efforcent de construire des modèles hybrides, à l'instar de La Ruche qui dit Oui ! ou de la société de VTC new-yorkaise Juno, à mi-chemin entre start-up et coopérative.

Les modèles d'entreprises collaboratifs ne peuvent-ils donc rimer qu'avec régression sociale ? Loin de là. Tout d'abord parce qu'un point de vue aussi univoque, comme on l'a vu, ne recoupe la réalité que de façon très partielle et partielle. Ensuite, parce que le concept d'économie collaborative, s'il n'est pas le fruit d'une démarche politique cohérente, à l'instar de l'économie sociale et solidaire, n'est pas neutre sur le plan idéologique. Les modèles de plate-forme sont nés outre-Atlantique. La culture de la rentabilité, qui a servi de terreau idéologique à un nombre incalculable de start-up à travers le monde, se répercute dans la forme même des technologies qu'elles produisent. À l'inverse, des hybridations avec d'autres traditions – coopérativisme, mutualisme – permettraient d'orienter les modèles de plate-forme dans une autre direction, compatible avec les aspirations sociales contemporaines. Il y a là, pour la gauche, un vaste champ à explorer, tant les thématiques ravivées par les modèles collaboratifs sont celles qui ont toujours composé sa colonne vertébrale : justice sociale, *empowerment*, partage de la valeur et émancipation du travailleur. Il faut, pour cela, reconnaître et assumer

pleinement la dimension politique qu'appellent et exigent les nouveaux modèles collaboratifs.

À NOUVELLES ASPIRATIONS, NOUVELLE DÉMARCHE ENTREPRENEURIALE

Depuis les années 1970, le capitalisme souffre d'une crise de légitimité croissante. Le progrès économique n'est plus synonyme de progrès social dès lors que la création de richesses ne réduit pas automatiquement les inégalités et peut même advenir au détriment de l'emploi. Les nouveaux modèles d'entreprises collaboratifs, s'ils sont bâtis sur un certain nombre de principes simples, peuvent répondre à des aspirations nouvelles, changer tant le but de l'entreprise que son rapport au travail et garantir un meilleur service aux consommateurs.

Le profit n'a pas à être le seul but de l'entreprise

Au-delà de la recherche du seul profit, les nouveaux modèles d'entreprises collaboratifs revendiquent des principes tels que la collaboration, la confiance, le partage de la valeur. C'est le cas du mouvement du coopérativisme des plates-formes, né à New York et prônant la création d'un « Internet coopératif », ou encore de la communauté des B Corp. Ce label « B Corp », qui concerne aujourd'hui plus de 2 000 entreprises dans le monde, ambitionne de rééquilibrer la balance entre mesure de l'impact social et maximisation du profit. En France, le collectif OuiShare met en avant les mêmes règles.

Pour saisir la nouveauté de ce type de revendications, il faut revenir à la définition d'une société commerciale selon l'article 1832 du code civil. Elle « est instituée par deux ou plusieurs personnes qui conviennent par un contrat d'affecter à une entreprise commune des biens ou leur industrie en vue de partager le bénéfice ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter ». C'est tout l'enjeu à l'origine de l'économie sociale au XIX^e siècle que de modifier cette vision de la société commerciale. Ainsi, les mutuelles sont des sociétés de personnes à but non lucratif, et les associations sont, aux termes de l'article 1^{er} de la loi du 1^{er} juillet 1901, « la convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun, d'une façon permanente, leurs connaissances ou leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices ». Dans les coopératives, quel que soit le nombre de parts détenues dans le capital, le coopérateur ne dispose que d'une voix dans la gouvernance de l'entreprise (une personne égale une voix).

La question posée par les nouveaux modèles d'entreprises se situe quant à elle dans une zone grise de « lucrativité limitée » et du partage de la valeur créée. La souplesse de l'objet social de l'entreprise est au cœur des nouvelles formes d'entrepreneuriat : entrepreneuriat social, développement économique local en faisant appel à des producteurs économiques locaux, protection de l'environnement... Entreprendre peut aussi contribuer à changer le monde économique, et pas seulement à maximiser ses profits. Faut-il y voir l'émergence d'un intérêt mutuel entre les intérêts privés et l'intérêt général, qui rassemble des personnes se reconnaissant dans des valeurs communes ? Avec le dépassement de la logique stricte du profit, on retrouve ici le fil rouge de l'économie sociale et solidaire. La différence majeure réside dans la défense de valeurs qui s'inscrivent dans le champ de l'individu et de la maximisation de son bien-être, et plus nécessairement dans le champ du collectif.

Pour autant, élargir son objet social et ne pas « seulement » faire du profit posent de sérieuses difficultés pour les entreprises. Comment valoriser cette démarche auprès des financeurs si cela ne se traduit pas par une croissance de la valeur ajoutée produite par l'entreprise, croissance qui permet la rémunération des investisseurs ? Le développement des plates-formes contribue par ailleurs à modifier les pratiques économiques et de consommation : elles véhiculent en elles-mêmes des valeurs qui vont au-delà de la simple valeur marchande du bien. On fait des économies mais on protège aussi l'environnement ; on consomme moins mais mieux ; on possède moins mais on achète des prestations (un voyage en voiture, une robe pour un soir, etc.).

Ces évolutions posent des questions de fond : peut-on rémunérer des actionnaires en contribuant à un intérêt mutuel ? Comment valoriser ces buts poursuivis devant ses financeurs ? Cette problématique se retrouve au cœur de la démarche B Corp, prolongée dans certains États américains et quelques autres pays (dont l'Italie) par un véritable statut juridique de *benefit corporation*. Celui-ci crée des garde-fous protégeant dans une certaine mesure le dirigeant qui inscrit l'objectif social au cœur de l'action de son entreprise contre les recours éventuels de ses actionnaires. Le dirigeant doit dans ce cas rendre des comptes à l'ensemble des *stakeholders* de l'entreprise, et non plus aux seuls *shareholders*.

Le travail n'est pas qu'une contrainte

Le monde du travail connaît des évolutions contrastées, entre accroissement de la pression sur les salariés et autonomie accrue accordée à certaines fonctions. Ces évolutions contradictoires peuvent trouver dans les nouvelles formes d'économie un débouché à de nouvelles aspirations.

Travailler où l'on souhaite ?

L'entreprise n'a plus nécessairement de lieu physique identifié. Ces dernières années, le télétravail s'est développé et l'on ne compte plus les travailleurs nomades (travail durant le temps de transport), les travailleurs à domicile, les travailleurs hors domicile (lieux de *coworking*, lieux non professionnels). En 2015, 17 % des salariés de l'Union européenne disposaient d'un contrat permettant le télétravail⁷. Mais le travail, c'est aussi assurer l'augmentation de la productivité. On reconnaît que la généralisation des *open spaces* et l'influence du numérique ont des effets pervers pénalisants pour la productivité : difficulté de concentration, difficulté à prendre du recul, surcharge cognitive. Le télétravail implique ainsi un nouveau modèle managérial fondé sur la confiance et l'autonomie, dynamisant la créativité et l'innovation des collaborateurs, et exige des managers des capacités de motivation et d'animation de leurs équipes.

Si le télétravail est souvent souhaité pour des raisons de qualité de vie (conciliation entre vie professionnelle et vie familiale et suppression des temps de transport), il concerne principalement les diplômés de l'enseignement supérieur. Contemporain de l'*empowerment*, le télétravail permet une autonomie accrue. Toutefois, il faut noter que cette dématérialisation relative du lieu de travail est aussi le symptôme de la crise du marché du travail. De nombreux emplois nomades sont liés à des fonctions accomplies en free-lance.

7. Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail, Organisation internationale du travail, *Working anytime, anywhere : the effects of the world of work*, Luxembourg, Office des publications de l'Union européenne, 2017.

Donner un sens à son travail pour éviter les nouveaux maux du travail : burn-out, contrôle excessif, bore-out

Le sens du travail est un enjeu crucial de notre époque. Nous assistons à la conjonction entre des classes d'âge fortement diplômées, un très fort taux de chômage chez les jeunes et une difficulté croissante des entreprises à combler les aspirations de leurs salariés. Si ce problème se retrouve chez les travailleurs non qualifiés, la qualification ne permet plus d'échapper à ces phénomènes. Trois tendances sont à l'œuvre dans le monde du travail, qui contribuent à une perte de sens.

- L'extrême contrôle des faits et gestes des salariés dans les ateliers (badgeage, pauses scrutées, taylorisation à l'extrême, etc.) accroît la pénibilité du travail et la perte de sens. Travailler revient souvent à ne plus utiliser son intelligence et à ne plus bénéficier d'aucune marge de liberté, dans un contexte de robotisation accrue depuis trente ans. Si l'on ajoute la stagnation des salaires et le phénomène des travailleurs pauvres, travailler perd tout son sens.
- Le syndrome d'épuisement professionnel, ou *burn-out*, combine une fatigue profonde, un désinvestissement de l'activité professionnelle et un sentiment d'échec et d'incompétence dans le travail. Le syndrome d'épuisement professionnel est considéré comme le résultat d'un stress professionnel chronique, lié à une surcharge de travail et à un contrôle permanent. Le salarié, ne parvenant plus à satisfaire aux exigences de son environnement professionnel, voit son énergie, sa motivation et son estime de soi décliner. Sont principalement concernés, selon toutes les études, les salariés qui se caractérisent par un engagement relationnel important dans leur travail, comme les travailleurs sociaux, les personnels médicaux ou les enseignants, ainsi que les cadres supérieurs soumis à une pression extrême, et dont la reconnaissance sociale et professionnelle n'est pas toujours assurée.
- Plus nouvellement apparu, le *bore-out* pose de nouvelles interrogations

sur le sens du travail. Il se caractérise par une routinisation des tâches, la nécessité de remplir des tableaux de bord de suivi de l'activité, l'impossibilité d'approfondir les dossiers si l'on veut atteindre les objectifs de rentabilité. Le travail devient source de désillusion. Mis en évidence en 2007 par une étude de Philippe Rothlin et Peter R. Werder, deux consultants suisses, dans *Diagnose Boreout*⁸ ou dans l'article de l'anthropologue David Graeber sur les *bullshit jobs* en 2013⁹, le *bore-out* n'a pas encore été bien cerné sur le plan quantitatif. S'ensuivent démotivation, ennui, dépression au travail et sentiment d'inutilité.

Face à cet effacement du travail comme source d'émancipation, les nouvelles formes d'entreprendre apparaissent comme des fenêtres ouvertes sur un monde nouveau : valorisation de l'initiative, de l'autonomie, augmentation des revenus sans contrainte sur le corps et le temps libre, valorisation de l'humain et du relationnel, lutte contre la routine.

La confiance n'est pas un luxe dont peuvent se passer les échanges économiques

La posture critique à l'égard du monde de l'entreprise est de plus en plus palpable. En lien avec les moyens de communication et d'information, la défiance à l'égard des institutions touche aussi les entreprises. Les conditions de fabrication des produits sont à l'origine de ce doute généralisé. Il devient nécessaire d'informer le consommateur, dont l'acte

8. Philippe Rothlin avec la contribution de Peter Werder, *Unterfordert : Diagnose Boreout. Wenn Langeweile krank macht*, Munich, Redline, juillet 2014.

9. Article résumé par Jean-Laurent Cassely dans « L'invasion des "métiers à la con", une fatalité économique ? », Slate, 26 mars 2013.

d'achat est de plus en plus réfléchi. À l'arbitrage lié au prix s'ajoutent en effet désormais des questionnements sur le mode de fabrication (où ? par qui ?), la composition des produits (quels additifs ? quels perturbateurs endocriniens ?), leur durabilité (crainte de l'obsolescence programmée), etc. S'ensuivent des modifications profondes dans les actes de consommation et d'achat.

Le scandale de la viande de cheval en 2013 est à ce titre emblématique. La dissimulation de la composition réelle des minerais de viande utilisés dans la fabrication des plats cuisinés n'était que la partie émergée d'une industrie dépassant les frontières : la viande provenait de Roumanie, pays d'abattage des chevaux, était achetée par un intermédiaire commercial chypriote, sous-traitant d'une entreprise néerlandaise, et vendue à des entreprises de conserverie et de transformation alimentaire de toutes nationalités, qui les revendaient notamment à des sous-traitants en France, les étiquettes étant falsifiées au moment de la revente. Au-delà de la tromperie qu'elle révèle, cette affaire alimente les questionnements sur les chaînes de production transnationales, multipliant les intermédiaires, consommatrices par ailleurs de moyens de transport polluants et génératrices de surcoûts du produit à chaque étape. Le parallèle avec les marchés financiers saute aux yeux : on ne sait plus qui fait quoi dans la chaîne de transformation et d'où vient la viande frauduleusement vendue sous l'appellation « bœuf ».

C'est pourquoi économie collaborative et économie du partage répondent à une préoccupation essentielle : la recherche croissante d'une utilité transactionnelle par les citoyens dans l'acte de consommation. Acheter doit servir à quelque chose : ne pas appauvrir le producteur, ne pas dégrader l'environnement, nourrir correctement

sa famille, ne pas exploiter des salariés au bout du monde, etc. Ce qui est recherché n'est donc pas la simple acquisition d'un bien. On passe d'une transaction simple – achat d'un bien – à une relation qui peut aller jusqu'à la coproduction. C'est l'exemple des magasins Biocoop, dans lesquels tant le consommateur que le salarié peuvent être coopérateurs, et ainsi associés à la gouvernance du magasin.

Consommer mieux ?

Extrait d'audition de Philippe Moati, économiste, cofondateur de l'observatoire Société et consommation (ObSoCo)

Le capitalisme vit une crise de légitimité. Depuis les années 1970, le doute sur l'équation selon laquelle progrès économique égale progrès social grandit. L'opinion est marquée par le pessimisme, la défiance généralisée, portant notamment sur les institutions et sur le « système ». La consommation n'échappe pas à cette défiance. On voit s'installer une posture critique à son égard. Les intellectuels reprennent la parole sur la consommation, dont la critique est renouvelée à la faveur de la crise écologique. L'expression de cette prise de distance se retrouve dans la réflexivité de certains consommateurs, favorisée par la crise. On se pose la question de savoir si la consommation tient ses promesses, on effectue des arbitrages, on remet en cause des habitudes.

À cette évolution s'ajoute une charge déceptive de la consommation. La majorité des Français considèrent que les produits se sont dégradés, sont convaincus de l'obsolescence programmée. Cela nourrit une volonté de consommer mieux. Un Français sur deux exprime cette aspiration. Un quart d'entre eux seraient prêts à consommer moins pour consommer mieux.

Face à cette évolution dans la consommation, les entreprises ont été obligées de réagir :

- par le développement de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) et de l'utilité transactionnelle¹⁰ pour susciter le désir d'acheter « utile » ;
- par la surenchère promotionnelle : on ne vend plus un produit mais un rabais, une « affaire », car le consommateur doute massivement de la justesse des prix.

Pour autant, ces nouvelles demandes placent les entreprises en porte-à-faux. La finalité d'une entreprise capitaliste est en effet de faire avant tout de l'argent. Elles peinent donc à comprendre ce que signifie « consommer mieux » pour les consommateurs. Est-ce donner du sens à sa consommation (un geste pour « quelque chose ») ? Tirer le maximum de son pouvoir d'achat ? Ne prendre aucun risque en consommant ?

La consommation devient une forme d'*empowerment* pour reprendre le contrôle de soi-même. Elle est affectée par le défi à l'égard des institutions et par le désir d'horizontalité : tout ce qui paraît petit, proche, suscite de la confiance (commerçant, artisan, petite entreprise...). Cela peut-il créer un élan vers une autre économie ? Une étude sur la banque/assurance a montré que les consommateurs choisissent une banque mutualiste ou une mutuelle pour leur complémentaire pour trois raisons : par habitude, en raison de la proximité, à cause des tarifs. Par ailleurs, 36 % des sondés pensent que les mutuelles proposent des tarifs préférentiels et offrent un meilleur service (42 % des clients, 28 % des non-clients).

Les modes de consommation « alternatifs » deviennent de plus en plus importants : 60 % des Français sont déjà impliqués dans de nouvelles formes de consommation. Évidemment, cette évolution est ambiguë : les modèles alternatifs peuvent aussi être les habits neufs de l'hyperconsommation. Les plus engagés dans ces formes sont souvent les plus grands consommateurs. On peut y voir une quête de sens, mais c'est

10. L'utilité transactionnelle est le bénéfice retiré par le consommateur à la fois du produit acheté (utilité) et de la transaction elle-même (plaisir, sentiment d'avoir fait une bonne affaire, etc.).

toujours au second plan. Pour autant, tout cela est favorable au développement d'un autre modèle de développement. Cela amène à considérer qu'il existe d'autres manières de produire et de consommer. On n'est pas obligé d'acheter un produit pour obtenir quelque chose, on peut avoir les avantages sans acheter un produit. C'est un pas vers l'économie « servicielle », modèle peut-être plus pertinent.

UNE AUTRE CROISSANCE, LOCALE ET NUMÉRIQUE

L'économie collaborative est tout sauf immatérielle et globale. Elle contribue dans bien des cas à la relocalisation de l'économie au niveau local et à la redynamisation des territoires.

Les territoires, nouveaux piliers de la croissance

La territorialisation de l'économie collaborative génère de fortes externalités, positives comme négatives¹¹. Du côté des externalités positives, on constate une dynamique de l'économie de proximité avec par exemple le développement de circuits courts. Manger local, investir localement, faire travailler l'artisan du bout de la rue, etc., sont autant de préoccupations qui s'articulent autour de la même idée : favoriser le développement économique local. C'est tout le paradoxe de l'évolution en cours : je peux louer l'appartement de quelqu'un à Sidney *via* Airbnb et encourager les cultures maraîchères locales en adhérant à La Ruche qui dit Oui ! Dans tous les cas, les distances sont réduites, soit

11. Les économistes désignent par « externalité » ou « effet externe » le fait que l'activité de production ou de consommation d'un agent affecte le bien-être d'un autre sans qu'aucun des deux ne reçoive ou ne paye une compensation pour cet effet.

virtuellement (discuter avec un ami à l'autre bout du monde sans dépenser d'argent et savoir en temps réel, par exemple, ce qu'il lit), soit physiquement (j'achète des fruits offrant le bilan carbone le plus faible). On constate la même évolution dans les réseaux de banques coopératives qui mettent en avant leur qualité d'investisseurs locaux. Le développement des circuits courts correspond à une nouvelle projection dans l'espace-temps des acteurs économiques, mais aussi à une maximisation de l'efficacité du marché : l'offre et la demande se rencontrent au bout de la rue et l'offre peut correspondre exactement à la demande.

Le développement de l'économie circulaire¹², autre exemple, favorise une meilleure utilisation des ressources. Cette recherche d'efficacité a pour effet de limiter les déchets en aval pour recycler les produits, mais aussi de favoriser en amont la production de biens dont la durée de vie augmente (meilleures réparabilité et maintenance, meilleure réutilisation de leur conception). On aboutit aussi à des logiques nouvelles, d'usage et non de propriété, source de consommation modérée : on n'achète plus une voiture à tout prix si l'on en a un besoin limité. Les habitants des grandes villes ont préfiguré cette évolution dans les années 1990, privilégiant la location par rapport à la propriété. On s'efforce donc de s'affranchir des logiques d'hyper-consommation pour aller vers la fonctionnalité et l'utilité. À quoi bon investir dans des vêtements pour un nouveau-né qui ne les portera que quelques semaines ?

L'activité des plates-formes génère des externalités en série, positives comme négatives, difficiles à anticiper. Le modèle économique

12. Selon la définition qu'en donne la fondation Ellen-MacArthur, l'économie circulaire est « un cycle de développement positif continu qui préserve et développe le capital naturel, optimise le rendement des ressources et minimise les risques systémiques par la gestion des stocks et des flux de ressources. Ce système demeure efficace quelle que soit l'échelle ».

d'une plate-forme diffère en effet d'un modèle d'entreprise classique : l'objectif est de maximiser les interactions entre des tiers et d'extraire une partie de la valeur engendrée par externalité. À titre d'exemple, une plate-forme comme Airbnb communique largement sur la possibilité offerte aux touristes de « vivre comme des locaux », sur les conséquences positives pour le commerce local¹³, etc. Dans certains cas, le succès du modèle a pu occasionner de véritables retournements de la mécanique bien huilée des externalités en transformant certains quartiers – du moins, à en croire les habitants et les pouvoirs publics locaux – en hôtels à ciel ouvert, comme en témoigne le conflit qui a opposé la mairie de Barcelone à Airbnb¹⁴. Dans le même temps, Uber semble aujourd'hui rompre en partie avec sa stratégie d'implantation locale agressive. En janvier 2017, le géant du VTC a en effet lancé Uber Movement, une plate-forme de partage des données GPS anonymisées issues des trajets effectués par ses flottes de véhicules. Ces données constituent une manne essentielle pour la plate-forme, manne dont elle se réservait jusqu'alors la jouissance. Le signal envoyé aujourd'hui suggère une volonté de faire bénéficier en partie les municipalités des externalités générées par la plate-forme.

Le bien-être, la nouvelle richesse des nations ?

En économie, la croissance est une source d'étude et d'interrogation constantes. Les nouvelles formes d'entreprendre nous incitent à dépasser le productivisme pour envisager cette croissance sous un angle

13. Voir l'extrait d'audition de Juliette Langlais, directrice des affaires publiques d'Arbnb France, pp. 80-82.

14. Face au mécontentement croissant des habitants de Barcelone, la maire Ada Colau, issue de la mouvance Podemos, a entamé un bras de fer avec la plate-forme qui a abouti à un net durcissement de la réglementation relative à l'hébergement entre particuliers.

nouveau. Elle devient alors de plus en plus difficile à cerner et peut pour partie s'évaluer à l'aune du bonheur des individus.

Le bonheur, une donnée économique ?

*Extrait d'audition de Claudia Senik, économiste, auteur du livre L'Économie du bonheur*¹⁵

Le bonheur se définit par la consommation – tout ce qui relève de l'agréable – et le loisir – tout ce qui concerne le temps de non-travail. La question qui se pose alors est celle-ci : est-il vrai que plus je consomme, plus je suis heureux ? Richard Easterlin, professeur à l'université de Caroline du Sud aux États-Unis, a observé que la consommation entre 1945 et 1972 augmentait, mais que la tendance du bonheur moyen ne changeait pas. C'est ce que l'on appelle le paradoxe d'Easterlin¹⁶.

Deux facteurs sont à prendre en considération : la relativité – ce qui me rend heureux est-il de m'enrichir plus que mon voisin ? – et l'adaptation – je veux toujours plus, donc si la satisfaction dépend de l'écart entre ce que je veux et ce que j'ai, alors ce que je veux augmente avec ce que j'ai. Un débat important porte sur la valeur des déclarations individuelles. Une partie de la recherche passe par la comparaison. L'individu se compare à des groupes de référence : les collègues, les voisins. En fonction du groupe de référence, on n'aboutit pas aux mêmes phénomènes. Une autre partie de la recherche passe par la perception des inégalités et le rapport au bonheur. Les individus se représentent-ils l'inégalité comme une voie ouverte vers d'autres possibles ? Ces questions sont très difficiles à cerner dans le milieu de l'entreprise. Ainsi, les salariés préfèrent travailler au sein

15. Claudia Senik, *L'Économie du bonheur*, Paris, Seuil, 2014.

16. Richard Easterlin, *Does Economic Growth Improve the Human Lot?*, Éditions Nations and Households, 1974.

d'une entreprise distribuant de gros salaires, même si eux-mêmes touchent un salaire modeste.

Qu'est-ce qui, dans la vie économique, explique le bonheur ? Les facteurs sont nombreux : la santé, le capital social, etc. Le capital social, par exemple, compte énormément, de même que la religion. Sur ces sujets, les entreprises ont des données qu'elles ne partagent pas. Ainsi, on a pu mesurer que les individus préfèrent les unités de petite taille et les perspectives de progression qu'elles offrent. L'économie du bonheur donne donc de nombreuses indications.

Cette réflexion doit inciter les pouvoirs publics à se servir des indicateurs de l'économie du bonheur, qui informent sur les inégalités, sur le rapport emploi/salaire ou encore sur les perspectives de progression individuelle.

Croissance et partage

La fin de la propriété à tout prix et la montée en puissance du partage posent la question de la création de valeur économique. Comment quantifier la valeur créée par le covoiturage ? Je rends un service, que je fais payer, donc je m'enrichis. Le covoituré paie un service, l'usage d'une voiture. Peut-on parler de production de valeur effective, ou s'agit-il de la simple consommation de l'existant ? J'ai augmenté la productivité de ma voiture. Est-ce quantifiable dans le PIB sachant que j'aurais effectué ce trajet seul de toutes les façons ? De la même manière, lorsque quelqu'un conduit une voiture pour Uber en plus de son travail, il procède à un arbitrage sur son temps libre : s'il n'a rien de prévu sur son temps de loisirs, si les courses qu'il encaisse sont bénéficiaires au regard du coût d'utilisation de son véhicule, alors il y a augmentation de la productivité de ces facteurs de production.

Ces exemples montrent que la quantification de la valeur ajoutée réellement créée, notamment par l'économie collaborative, est difficile.

Le partage des biens relève fréquemment du service et non d'une production, et intègre le plus souvent l'amortissement du bien dans son utilisation. Il n'y a donc pas d'augmentation de l'apport en capital, mais augmentation de sa productivité. Ma chambre d'ami est là quoi qu'il arrive mais si je la loue, elle est plus productive que si je la laisse vide. La question est la même s'agissant du recyclage et de sa comptabilisation dans l'économie nationale. Par ailleurs, plus j'utilise un bien, plus il s'use et moins il est rentable sur le plan économique.

On le voit : les nouvelles formes d'entreprendre posent des difficultés réelles dans l'appréhension de leurs effets concrets en termes de création de richesses et d'emplois. En théorie, dès lors que j'augmente la productivité des biens en leur donnant plusieurs vies ou en maximisant le nombre de leurs utilisateurs, je me situe aux antipodes d'une activité économique prédatrice qui détruit pour consommer (si tant est que le bien en question ait été pensé pour être partagé et que je n'utilise pas les revenus que j'en tire pour consommer davantage). C'est tout l'enjeu de la quantification des apports de ces nouveaux modèles d'entreprise à la croissance. Pour mieux appréhender ces apports, il faut en effet trouver le moyen de mesurer les externalités positives sur l'environnement et sur le lien social et territorial. Ces questions rebondissent depuis des années dans le débat autour de la croissance inclusive.

Une croissance plus inclusive articulée autour de la notion de bien-être

Ce qui n'est pas encore « mesuré » dans l'économie du partage est le bien-être. Cette tâche mobilise pourtant nombre d'économistes et d'organisations internationales. La croissance vue sous un angle inclusif et favorisant le bien-être de la population constitue une considération

croissante depuis les années 2000. Cette approche diffère de l'économie de la décroissance, puisqu'elle vise une croissance soutenable et bénéfique pour l'ensemble de la population. On enrichit le contenu de la croissance en s'interrogeant sur ses retombées économiques, environnementales et sociales.

On ne compte plus les définitions de la croissance inclusive par les organisations internationales.

- Pour la Banque mondiale, une croissance inclusive, si elle est durable, doit aboutir à la réduction de la pauvreté absolue, mais aussi de celle de larges pans et secteurs de la société par le développement de l'emploi productif. La Banque mondiale favorise une perspective de long terme avec une croissance qui permette l'égalité des chances dans l'accès aux marchés et aux ressources.
- Pour la Banque asiatique de développement, la croissance inclusive offre de nouvelles possibilités économiques en assurant l'égalité d'accès pour tous ; la participation de chacun à la croissance et la réduction des inégalités en sont la condition.
- Le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD), qui a rebaptisé son Centre international pour l'action en faveur des pauvres à Brasilia en Centre international de politiques pour la croissance inclusive, promeut l'idée selon laquelle des sociétés plus égalitaires obtiennent de meilleurs résultats en termes de développement. Il met l'accent sur la participation de chacun comme acteur de la croissance et sur le partage équitable des avantages de la croissance.
- La notion de croissance inclusive était au cœur de la stratégie « Europe 2020¹⁷ », afin de « favoriser l'autonomie des citoyens grâce

17. La stratégie « Europe 2020 » est le plan stratégique décennal de l'Union européenne pour la croissance et l'emploi.

à un taux d'emploi élevé, d'investir dans les compétences, de lutter contre la pauvreté, de moderniser les marchés du travail et les systèmes de formation et de protection sociale pour aider tout un chacun à anticiper et à gérer les changements, et de renforcer la cohésion sociale » et territoriale¹⁸.

- L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), quant à elle, a listé onze critères définissant la croissance inclusive en s'inspirant du rapport de la commission Stiglitz-Sen-Fitoussi de 2009¹⁹.

Enrichir la croissance en emplois et réduire les inégalités, tel est l'enjeu de nos sociétés à l'heure de la remise en cause des indicateurs traditionnels de croissance²⁰, et tel est l'apport de ces nouvelles formes d'entreprendre qui bousculent nos économies fondées sur le productivisme.

Vers une économie des immatériels

L'économie numérique connaît sa seconde phase. Après l'automatisation des activités et des tâches routinières, nous entrons aujourd'hui dans l'ère de la *data-driven economy* – l'économie où la donnée devient la ressource première – et de l'automatisation de fonctions complexes que nous pensions il y a peu encore l'apanage du cerveau humain. Les données constituent la ressource centrale de cette nouvelle économie, au même titre que le charbon au temps de la première révolution

18. Commission européenne, « Europe 2020. Une stratégie pour une croissance intelligente, durable et inclusive », 2010.

19. Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen, Jean-Paul Fitoussi, *Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social*, La Documentation française, ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, 2009.

20. Voir p. 52.

industrielle ou l'électricité lors de la deuxième. Les plates-formes de l'économie numérique ne sont rien d'autre que de vastes usines de traitement qui se livrent une concurrence sans merci pour maximiser les interactions entre leurs usagers, accéder aux *pools* de ressources en données et tirer de ces dernières une valeur économique au moyen d'algorithmes toujours plus sophistiqués. L'économie collaborative, en tant que sous-catégorie de l'économie numérique, n'échappe pas à ce développement général. La capacité à produire et à traiter de la donnée est absolument centrale dans les modèles d'affaires des plates-formes. De ce point de vue, un chauffeur Uber travaille pour la plate-forme même lorsqu'il ne transporte aucun passager. Il en est d'ailleurs de même pour ce dernier, via notamment son activité régulière de notation.

Un changement de nature du capital ?

L'exemple de la prise de contrôle du constructeur de moteurs d'avions Pratt & Whitney par IBM montre l'évolution profonde du capitalisme à l'heure du numérique. La valeur du produit se calculant sur le cycle de vie de l'objet – l'aéronautique constituant à cet égard un cas extrême de cette tendance –, Pratt & Whitney a résolu la question cruciale de la maintenance en truffant les moteurs de capteurs générant constamment de la donnée. Cette dernière est analysée en continu par le constructeur, ce qui permet de prévenir les pannes. La maintenance via les données ainsi collectées représente une part déterminante du bien à construire et il est nécessaire de disposer de *data analysts* et d'algorithmes performants pour décoder les messages envoyés par ces capteurs. L'acquisition de Pratt & Whitney par IBM est un cas emblématique dans la mesure où il s'inscrit dans une perspective industrielle : les données ne constituent manifestement pas la clé de voûte de la rentabilité pour les seules entreprises du numérique.

Cet état de fait correspond à l'hypothèse du « capitalisme cognitif » formulée par l'économiste Yann Moulier Boutang²¹. À la différence de ce qui se passe pour le capitalisme industriel traditionnel, les chaînes de valeur de l'ère numérique fonctionneraient largement sur la base de mécanismes d'externalité, une part croissante de la valeur économique produite dans le monde étant le fruit des interactions humaines en ligne, un phénomène baptisé « pollinisation humaine ». Il en résulte une transformation profonde de la nature du capital : la détention directe des moyens de production revêt une moindre importance que la capacité à mettre en relation les différents points du réseau²².

Le digital labor : l'exploitation numérique généralisée ?

Les données constituent la ressource centrale de l'économie numérique. Or, leur production et une partie de leur traitement sont le fait des internautes aussi bien que de nouveaux types de travailleurs. Si les algorithmes sont la machinerie de la grande usine numérique, les utilisateurs constituent une part substantielle de sa main-d'œuvre. Cet état de fait a donné naissance au concept de *digital labor* ou « travail numérique » : tout utilisateur de Facebook, Instagram ou Google laisse en permanence des traces qui peuvent générer une valeur économique. Son activité en ligne nourrit et améliore en permanence les algorithmes de traitement déployés par les géants de l'économie numérique. Il s'agit d'une part involontaire, peu visible, du travail numérique. Au-delà, certaines activités routinières sont effectuées par des travailleurs bien identifiés – *digital workers*, travailleurs du clic, etc. – actifs sur des plates-formes de microtravail du type Amazon Mechanical Turk (qui mobilise des travailleurs du clic pour exécuter des microtâches faiblement rémunérées). Les tâches en question sont en effet encore

21. Yann Moulier Boutang, *L'Abeille et l'Économiste*, Paris, Carnets Nord, 2010.

22. Lire également l'extrait d'audition de Yann Moulier Boutang, pp. 42-44.

imparfaitement exécutées par l'intelligence artificielle (reconnaissance d'image, classement ou, tout simplement, accroissement de la popularité d'une page sur les réseaux sociaux). La valeur des plates-formes d'économie dite collaborative n'est pas uniquement liée au service qu'elles fournissent, mais également à leur capacité à générer et traiter la donnée produite aussi bien par leurs travailleurs et/ou contributeurs que par leurs usagers – quand il est possible d'établir une telle distinction. Alors même que le salariat reste le modèle dominant dans l'absolu, l'explosion des différentes formes de *digital labor* pourrait-elle annoncer sa marginalisation dans la part de la valeur économique effectivement produite ?

Importance des immatériels

Selon Yann Moulier Boutang, l'automatisation croissante des tâches routinières ainsi que la codification progressive d'une partie des activités humaines dans le numérique donnent par contre-coup une importance inédite aux nouveaux « immatériels ». Ces derniers diffèrent de ceux plus traditionnels (brevets, droits de propriété intellectuelle, etc.) en ce qu'ils se révèlent irréductibles à toute forme de codification stricte. Capacité à donner confiance, à animer et mobiliser un réseau, adaptation aux situations singulières, compétences entrepreneuriales, etc. : ce type de capital immatériel se transpose difficilement en droits de propriété classiques. Détenu par les travailleurs, il ne peut être approprié par l'entreprise, ce qui mine la répartition traditionnelle capital/travail, et donc le rapport salarial de l'intérieur. Les plates-formes collaboratives peuvent être vues comme des tentatives de mettre sur pied un modèle organisationnel répondant de façon adéquate à cette dimension particulière du capitalisme cognitif.

Humain et machine : collaboration ou compétition ?

Extrait d'audition de Yann Moulier Boutang, économiste

L'économie collaborative sur des plates-formes numériques se développe partout et bouleverse l'économie sociale et solidaire, mais aussi l'économie dans son ensemble. Elle est un aspect de l'économie tirée par les *data* (*data-driven economy*). La croissance vertigineuse des *data* (vitesse, variété, volume et caractère continu) crée un âge d'or pour le traitement automatique par algorithmes de ces données. La révolution numérique a en effet été divisée en deux périodes. Lors du premier âge (1975-2005), les fonctions analytiques, discursives assurées par l'hémisphère gauche du cerveau ont été prises en charge par des logiciels. Si la révolution industrielle a été celle de la puissance musculaire animale et humaine, cette mécanisation cérébrale a joué puissamment sur les localisations industrielles de la fabrication.

Ce processus s'est poursuivi dans une seconde phase à partir de 2005. La mémoire croissante des ordinateurs et le Web 2.0, qui a favorisé l'expression interactive des multitudes sur des plates-formes (blogs, tags, moteurs de recherche, réseaux sociaux), ont donné naissance au *big data*, à son analyse statistique et à des algorithmes pilotant des machines apprenantes. Les tâches correspondant aux activités mobilisant le cerveau droit (attention, soin, créativité, intelligence émotionnelle, perception du complexe, faculté de synthèse), pourvu qu'elles soient routinières, ont commencé à être prises en charge. L'automation intellectuelle est devenue beaucoup plus efficace. Les robots, de leur côté, ont accompli des progrès surprenants dans l'imitation de mouvements humains en situation non prédéterminée. Quelques résultats récents sont spectaculaires : la victoire d'un robot contre le champion du monde de go en 2016 ; la rédaction de milliers d'articles de journaux par des automates ; une deuxième place pour

un prix littéraire au Japon accordée à un livre écrit par un robot, également en 2016 ; la victoire du robot Watson vainqueur au jeu télévisé américain « Jeopardy ! » en 2012 ; l'automatisation des analyses financières remplaçant bien des traders dans les salles de marché. Pour tout ce qui est « routinisable », le *machine learning* donne des résultats plus performants que ceux obtenus par des hommes.

Le pilotage de l'intelligence artificielle s'effectue en corrigeant les algorithmes à partir de *data* s'alimentant depuis des plates-formes numériques, en particulier celles qui concernent les jugements humains. L'intelligence artificielle bouleverse ainsi la médecine, mais il ne s'agit pas du triomphe du robot sur l'homme ; c'est celui des équipes collectivement équipées d'ordinateurs et d'algorithmes apprenants sur des hommes dépourvus de ces équipements.

Quelle place est laissée au travail humain collaboratif, interactif dans l'entreprise privée, les services publics ? Pour que les robots intellectuels traitent efficacement des situations complexes, les algorithmes ne sont efficaces que s'ils sont tagués par des humains interagissant avec de l'information. Toutes les plates-formes sont les bienvenues pour l'économie sociale et solidaire, pour l'innovation, pour l'intra-entreprise, pour les relations interentreprises. J'ai employé dans mon livre *L'Abeille et l'Économiste* (2010) la métaphore de la pollinisation des abeilles. En butinant les fleurs, les abeilles permettent la pollinisation des plantes, ce qui représente en valeur économique entre 250 fois et 550 fois la valeur de l'*output* marchand qu'elles produisent : le miel²³. Pour la pollinisation humaine qui concerne les activités non marchandes, la socialisation linguistique, la vie sociale, l'ensemble des interrelations et des coopérations dans la noosphère (la culture) s'effectue comme pour les abeilles, spontanément et parfois même à l'insu des acteurs. Le système du *machine learning* s'intéresse particulièrement à l'apprentissage neuronal chez les jeunes enfants et les animaux, qui s'effectue par imitation, collaboration,

23. Chiffres du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC).

apprentissage collectif par induction sans chaîne discursive. Les algorithmes imitent ce moment particulier de l'intelligence humaine.

L'intelligence artificielle commence à agir sur la production, la logistique, la conception, le mode d'opérer des services, révélant un pouvoir de rupture très puissant dont Uber est devenu le symbole²⁴. Le plus frappant est que cette « ubérisation » touche également le cœur de l'industrie, à travers la place croissante du cycle de vie du produit dans sa valeur ajoutée.

La vente primaire d'un produit industriel destiné de plus en plus à durer représente bien moins que la valeur dépensée pour son entretien (pièces et services). La phase clé dans la chaîne de valeur se déplace en aval. L'installation de capteurs émettant en temps réel des informations sur l'état de fonctionnement d'un produit permet d'optimiser l'organisation de la maintenance. Les fabricants doivent donc incorporer dans la vente de leurs produits un service d'entretien qui fait appel au *big data*, mais aussi et surtout à l'analyse de ces données. Et, comme il s'agit de volumes de données considérables, les *data analysts* seront remplacés par des machines apprenantes.

DE NOUVELLES RÉGULATIONS PAR LA PUISSANCE PUBLIQUE

Les nouvelles formes d'entreprendre se sont souvent développées dans les failles de la régulation. Il est temps pour la puissance publique de créer un espace de régulation pour garantir l'intérêt mutuel et pour adapter les politiques à la révolution du partage. La problématique des rôles respectifs du marché et de la puissance publique n'est pas nouvelle. C'est une question de fond que la gauche ne cesse d'interroger. Elle s'inscrit aussi dans un environnement international mouvant où l'on s'interroge différemment sur les limites à apporter au libéralisme économique, en expansion depuis les années 1980. Si l'idée n'est pas de brider le développement de ces formes d'entreprendre, il est nécessaire de resituer l'action de la puissance publique au regard de quatre catégories phares : les salariés, l'économie dans son ensemble, les citoyens, les acteurs eux-mêmes.

PROTÉGER LE SALARIÉ

Le véritable danger est celui de l'ubérisation du salariat. L'emploi s'est construit autour du contrat de travail, avec la traduction dans le code du travail de la signification de cette relation contractuelle particulière en termes de droits et obligations de chacune des parties. Le contrat protège le salarié. Or, nombre de ces nouvelles formes d'activité se

24. Voir Bruno Teboul et Thierry Picard, *Ubérisation, économie déchirée*, La Grange Bluffy, Éditions Kawa, 2016.

développent en dehors du contrat de travail classique, qui n'est pas adapté aux nouvelles formes d'activité. Il s'agit donc de ne pas laisser certaines de ces activités se développer davantage au détriment des droits des salariés, et de modifier la protection des salariés en cessant de la limiter au contrat de travail.

Développer et consolider le compte personnel d'activité

Concilier parcours professionnel non linéaire et nécessité de faire évoluer ses compétences tout au long de sa vie professionnelle est impératif. Il n'est pas souhaitable de faire reposer la vie professionnelle des salariés sur des compétences acquises dans leur plus jeune âge, de même qu'il n'est pas souhaitable de freiner la mobilité des salariés dans leur projet professionnel. Par ailleurs, le système scolaire ne produit pas que des diplômés : il laisse de nombreuses personnes sur le bord de la route. L'évolution des parcours et des métiers pousse à une formation plus importante tout au long de la vie pour s'adapter à l'évolution des métiers. L'idée du compte personnel d'activité (CPA) a émergé face au développement de carrières hachées chez les salariés. La logique du CPA correspond à la logique d'individualisation des parcours professionnels. Elle permet de passer d'une individualisation subie à une individualisation maîtrisée par la personne, de sécuriser les parcours professionnels et d'encourager une mobilité sans risque.

L'idée est de promouvoir un compte ouvert pour chaque personne qui débute sa vie professionnelle, sur lequel elle accumule des droits et décide de leur utilisation (formation, accompagnement dans un projet de création d'entreprise, bilan de compétences, passage à temps partiel ou départ anticipé à la retraite pour ceux qui ont occupé des emplois pénibles). Ce compte personnel d'activité doit tendre à terme

vers un compte universel : intégrer les salariés, les fonctionnaires, les travailleurs indépendants, les demandeurs d'emploi, et prévoir des droits attachés à la personne, et non plus à son statut. Il s'agit de favoriser la portabilité des droits sociaux de l'individu, quel que soit son statut. Le CPA doit, à terme, devenir une sorte de carte Vitale professionnelle donnant droit à un suivi personnalisé par un service public de l'emploi renouvelé dans ses fonctions d'accompagnement, et à un meilleur accès à la formation professionnelle. Il doit également concerner tous les actifs, et non plus les seuls salariés.

Sur ce sujet, la loi du 8 août 2016 relative au travail, à la modernisation du dialogue social et à la sécurisation des parcours professionnels est une première pierre à l'édifice. Il faudra en effet aller plus loin dans le contenu de ce CPA. À l'instar de ce que propose la CFDT, il faudra y intégrer dans un premier temps le compte épargne-temps des salariés. Par ailleurs, le CPA ne sera rien sans une réflexion sur la fongibilité des droits, c'est-à-dire la possibilité de mobiliser les droits acquis à un titre pour un autre usage. Les personnes doivent pouvoir convertir des RTT en temps de formation, par exemple. Et tout droit nouveau accordé aux personnes doit être intégré au CPA et adapté à chaque statut (salarié, demandeur d'emploi, indépendant). Il s'agit bien de permettre une convergence des statuts et des droits vers le haut, pour recréer du collectif entre les actifs quel que soit leur statut.

La question de l'accompagnement doit également être posée. Il faut doter le service public de l'emploi de réels moyens, réfléchir à une meilleure interconnexion des services qui accompagnent demandeurs d'emploi, salariés, créateurs d'entreprises, et sécuriser les financements de ces accompagnateurs. De ce point de vue, il est nécessaire de réfléchir à la monétisation de certains droits et à la création de nouvelles

sources de financement mutualisées. La boussole du CPA doit toutefois clairement être le maintien de la mutualisation des financements et des droits. L'individualisation des parcours professionnels ne peut conduire à une réduction du champ de la solidarité.

Prolonger le CPA par le revenu universel

Avec l'importance du non-recours aux droits qui explose (10 milliards d'euros) et la complexité liée aux différents filets de sécurité sociaux existants se pose la question du revenu universel. Le contrat de travail comme source d'activité recule ou est attaqué. En parallèle de la création du CPA, il faut réfléchir sur le salariat et sur l'exclusivité du lien emploi-revenu qu'il pose. À l'universalité du CPA pourrait ainsi répondre l'universalité d'un revenu de base qui ne consisterait pas en une allocation, serait inconditionnel, cumulable avec d'autres revenus, et aurait donc une image sociale neutre. Nous nous trouvons dans une situation de chômage de masse, de précarité croissante du travail et de mutation profonde de la relation de travail. Outre le CPA, le revenu universel offre aux personnes à faible bagage de qualification la possibilité de prendre des « risques sécurisés » dans leur parcours professionnel, et rend cette mutation moins préoccupante pour elles. Il ne s'agit pas de donner raison à la vision néolibérale d'un revenu de solidarité « pour solde de tout compte » remplaçant toutes les allocations et financé par l'impôt en faisant fi de la gestion paritaire associant les partenaires sociaux. Il s'agit de nous interroger sur les avantages d'un revenu universel de base découplant revenu et emploi et accordant une plus grande liberté au salarié.

Le revenu universel pourrait ainsi avoir de multiples effets positifs :

- lutter contre le non-recours aux prestations sociales ;

- permettre une redistribution des richesses tout en incitant au développement d'activités non rémunérées mais à forte valeur ajoutée sociale ;
- constituer un filet de sécurité pour inciter à la mobilité professionnelle.

Le revenu universel répond aussi au fait que le découpage actuel des moments de la vie (apprentissage pendant vingt ans, vie active et travail, inactivité et retraite) ne coïncide pas avec la « distribution des désirs individuels », pour reprendre l'expression de Julien Dourgnon²⁵. Or, la quête de l'*empowerment* et de l'émancipation individuelle doit pousser à l'intégration dans les politiques sociales de mécanismes permettant l'expression du désir de l'individu : désir de formation, désir de nouvelle création d'activité, désir de mobilité géographique, etc.

Par ailleurs, la nouvelle division internationale du travail, qui se traduit aujourd'hui par une nouvelle décomposition internationale du processus productif²⁶, et l'innovation apportée par le numérique ne nous permettent pas de connaître les emplois de demain. On ne peut donc former aujourd'hui aux emplois à venir : il faut permettre aux salariés des allers et retours entre vie active et formation pour pouvoir embrasser l'évolution des métiers et des fonctions. À l'opposé, on constate une dégradation de la vie au travail : rythmes cadencés étroitement surveillés grâce aux « capteurs » numériques, *burn-out*, *bore-out*, etc. Le travail

25. Voir l'extrait d'audition de Julien Dourgnon, pp. 78-80.

26. L'abaissement des droits de douane et la réduction considérable des frais de transport ces cinquante dernières années ont facilité la décomposition des produits en diverses pièces produites dans des pays différents en fonction de leur avantage compétitif. Ce phénomène a donné naissance à un commerce international de pièces et de composants et à des réexportations de produits finis après montage, ces échanges se réalisant de plus en plus entre filiales de firmes multinationales ou dans le cadre d'une sous-traitance ou d'accords interfirmes.

manque sa fonction intégratrice quand il n'offre pas une activité dans laquelle le salarié peut se réaliser. Le revenu universel couplé à la réflexion sur le temps de travail pourrait permettre à la gauche de renouer avec l'idée de progrès social pour tous.

Cette réflexion n'est pas encore aboutie mais se trouve à la croisée de différentes questions, pas seulement économiques, qui interpellent la gauche :

- sur l'inconditionnalité de ce droit : quel périmètre de solidarité viser ? Cette solidarité doit-elle concerner les nationaux, les ressortissants européens, les résidents ? Cette question rebondit sur les sujets posés par le Brexit et par la crise des migrants. Faut-il des contreparties ? Existe-t-il un moment où l'on acquiert un droit à ce revenu – après des cotisations, à un certain âge, à un certain niveau de revenu ?
- sur le financement : faut-il mettre en place un financement par l'impôt ou faire progressivement évoluer toutes les prestations sociales et adosser le revenu universel sur la protection sociale ? Pour reprendre les réflexions que nous avons développées un peu plus haut, on pourrait conditionner le revenu universel à la création d'un CPA.
- sur le niveau de ce revenu : faut-il viser un revenu symbolique ou opter pour un revenu d'efficiences ?

La disparition du monopole du salariat sur le revenu est une des voies possibles pour lutter contre le phénomène de segmentation du marché du travail entre insiders et outsiders. Enfin, la question du revenu universel est indissociable de celle des politiques publiques en matière d'enseignement, de formation et de lutte contre les inégalités.

INTÉGRER LES NOUVELLES FORMES D'ENTREPRENDRE DANS L'ÉCONOMIE NATIONALE

L'intégration de ces activités à la mesure de la croissance doit être prise en compte car ce sont des vecteurs de création de richesses. En contrepartie, il est nécessaire d'adapter la fiscalité pour taxer justement cette richesse. Il ne s'agit pas de brider ces initiatives, mais de les intégrer à leur juste valeur dans l'économie nationale.

Réformer l'appareil statistique de l'État pour prendre en compte l'importance de ces nouvelles formes d'entrepreneuriat

Une des revendications historiques de l'économie sociale et solidaire est que soit appréhendé l'ensemble de ses activités pour quantifier son impact sur l'économie. Notamment, la question de savoir comment mesurer l'impact social et environnemental doit être abordée pour trouver des indicateurs. Le même défi se présente pour les nouvelles formes d'entreprendre. Comment mesurer la valeur ajoutée, au sens économique, d'un échange entre particuliers ? Comment la prendre en compte dans l'économie nationale ?

Le débat sur nos indicateurs économiques est brûlant au regard des questions de développement économique, de réduction des inégalités et de soutenabilité de la croissance. Or, les économistes ne cessent de mettre en lumière leur pauvreté au vu de l'évolution de nos sociétés. Partant de la courbe de popularité de Barack Obama sur la période 2008-2013, Éloi Laurent, dans son livre rédigé avec Jacques Le Cacheux, *Un nouveau monde économique*, montre que cette popularité

est indexée non pas sur la production, donc la croissance au sens PIB, mais sur les revenus. Il plaide pour la mise en place de nouveaux indicateurs de croissance qui prennent en compte toutes les dimensions du capital d'un pays : son capital naturel, son capital produit, son capital humain, son capital social et son capital de connaissances – sachant que, pour lui, ce sont les indicateurs d'inégalités sociales et territoriales qui sont les plus parlants pour refléter le bien-être d'un pays²⁷.

Éloi Laurent critique également la mesure du PIB, qui n'intègre pas aujourd'hui la consommation des ressources naturelles ou l'impact de nos économies sur l'avenir en termes d'écologie. Sans en donner une définition uniforme pour tous les pays, les deux économistes estiment par ailleurs qu'il est souhaitable et possible de quantifier le bonheur en combinant des données objectives avec des données subjectives. L'objectif reste de cerner une croissance soutenable en termes de développement durable. Ils soulignent l'importance d'associer les acteurs dans les processus de quantification de la résilience et de la soutenabilité des politiques économiques²⁸. Ainsi, un décret en Californie oblige les collectivités à réduire leur consommation d'eau en fonction des efforts qu'elles ont déjà accomplis. À Paris, c'est l'indicateur du niveau de particules fines qui fait partie des objectifs de la ville.

Adapter la fiscalité et le financement de la protection sociale

La création de valeur de ce nouvel entrepreneuriat doit profiter à tous. Il est donc nécessaire de taxer la richesse créée par ces activités,

27. Éloi Laurent et Jacques Le Cacheux, *Un nouveau monde économique. Mesurer le bien-être et la soutenabilité économique du XXI^e siècle*, Paris, Odile Jacob, 2015.

28. *Ibid.*

d'autant plus qu'elles se sont souvent développées dans les interstices de la fiscalité et de la protection sociale. Cela va dans le sens, par ailleurs, d'une valorisation de ces formes d'entreprendre dans le système économique. Il ne faudrait pas en effet que celles-ci se développent dans une zone grise de non-fiscalité ou fondent leur modèle économique sur l'optimisation fiscale et sociale. Il en va de la cohésion du système économique en lui-même et du respect d'une concurrence loyale entre les acteurs économiques.

Il est donc nécessaire de refiscaliser des revenus engendrés par les nouvelles formes d'entreprendre en agissant aux deux extrémités de la chaîne : les hébergeurs (plates-formes, notamment) et les collaborateurs. Les hébergeurs posent la question plus vaste de la relocalisation fiscale des grandes entreprises qui ont négocié au fil des années des accords d'« immunité fiscale » ou de moindre fiscalité en faisant jouer la concurrence entre les États. C'est une question qui s'est trouvée au cœur de la campagne électorale américaine, et une des principales préoccupations auxquelles doit se colleter l'Europe.

S'agissant des collaborateurs, trois sujets doivent trouver une réponse rapide.

Quels revenus ? Quel seuil ?

La question se pose avec acuité pour les plates-formes d'échange faisant intervenir les particuliers. Le débat n'est pas nouveau. Il a notamment été abordé dans le rapport public annuel du Conseil national du numérique (CNNum). Ce dernier proposait trois pistes : imposer les prestations entre pairs à titre onéreux (type Airbnb) au premier euro ; imposer les revenus des prestations entre pairs à partir d'un certain seuil (le CNNum proposait le chiffre de 2 000 euros sur une période de trois

mois consécutifs) ; imposer la vente de valeur d'usage lorsque le prix de vente dépasse le coût d'usage (cas du covoiturage quand le prix demandé dépasse l'indemnité kilométrique fiscale). En tout état de cause, il s'agit bien de réfléchir à un système qui puisse faire entrer ces échanges dans un minimum de formalisme. On pourrait ainsi imaginer l'édition par chaque site d'une fiche annuelle récapitulative des sommes à déclarer pour les particuliers et prévoir sur la déclaration de revenus une case dédiée à cette déclaration.

L'épineux problème de la TVA

Un bon nombre de transactions dans ces nouvelles formes d'économie échappent à la TVA. Il existe donc de fait une distorsion de concurrence entre les activités redevables de la TVA et celles qui ne le sont pas. La mise en place d'une TVA spécifique suppose la traçabilité des échanges et leur déclaration. On est donc à rebours du caractère informel de certaines de ces activités économiques. Des systèmes de franchise de TVA existent pour les micro-entrepreneurs : il est donc envisageable de transposer ces seuils à ces activités.

La question de la protection sociale

Raccrocher ces nouvelles entreprises au système de protection sociale est un enjeu de société pour les années à venir : il n'est pas envisageable de laisser se développer des emplois sans protection sociale, sachant que les « travailleurs » du collaboratif et de ces nouvelles entreprises ne sont, la plupart du temps, pas salariés. Les entreprises recourant à ces travailleurs doivent verser une taxe qui correspond au gain représenté par le non-recours à un salarié dès lors qu'elles ne versent ni salaires ni cotisations sociales. Il conviendrait certainement de créer une taxation spécifique à l'activité de ces entreprises en l'indexant sur le nombre de personnes tierces participant à leur activité, créer en quelque sorte une

« CSG entreprises ». Du côté des travailleurs, il serait nécessaire de réfléchir à la création d'un statut du travailleur collaboratif. Celui-ci, qui pourrait s'inspirer de celui d'autoentrepreneur en termes de seuils de franchise de TVA et de cotisations sociales, pourrait s'articuler avec le compte personnel d'activité en créant au sein du CPA un volet « activité entrepreneuriale ».

GARANTIR LES RÈGLES DU JEU DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

Le numérique et l'économie des plates-formes offrent un nouveau champ d'action à la puissance publique pour s'assurer du respect des bonnes pratiques commerciales afin de garantir une concurrence loyale, pour protéger les libertés individuelles et pour encourager la transparence des acteurs.

Assurer le respect des bonnes pratiques commerciales

Finalement, le développement des plates-formes peut constituer une étape de définition de nouveaux droits pour le consommateur. La question fondamentale dans ces nouvelles formes d'économie est la confiance. C'est parfois par défiance que le consommateur modifie ses habitudes et profite des opportunités offertes par ces nouvelles formes d'entreprendre. Cette demande de confiance doit être garantie et satisfaite, sous peine d'engendrer une nouvelle vague de défiance chez les consommateurs. À cette fin, plusieurs propositions sont possibles et ont été introduites dans la loi n° 2016-1321 du 7 octobre 2016 pour une République numérique. Ainsi, le consommateur peut exiger de

recupérer et de transférer ses données lorsqu'elles se trouvent dans un cloud et qu'il souhaite changer de prestataire.

De la même manière, cette loi va mieux assurer la loyauté des plates-formes en unifiant les conditions générales d'utilisation, ainsi que les modalités de classement et de référencement des offres en ligne. Chaque acteur sera obligé de respecter ces règles et de les rendre transparentes, la puissance publique se chargeant de divulguer les noms des plates-formes ne respectant pas ces règles. Cette fiabilisation des offres en ligne est déterminante pour assurer la confiance du consommateur. Enfin, la loi pour une République numérique prévoit une régulation des avis en ligne afin là aussi de les fiabiliser et d'éviter les faux avis.

Protéger les libertés individuelles

Si les données sont fondamentales dans la *data-driven economy*, elles posent deux problèmes s'agissant de la protection des libertés individuelles.

La question de l'archivage des données

Qui est propriétaire des données archivées par Google, par exemple ? Est-ce celui qui les stocke ? À l'inverse, Pierre Mounier estime que, Google se nourrissant de nos vies, de nos données, de nos actions, de nos recherches, ces données nous appartiennent et constituent un bien commun²⁹. Le débat se posera vite et les premières réponses apportées par la loi pour une République numérique devront être rapidement

complétées par des réglementations vraisemblablement supranationales. Sur ce point, individus et industriels peuvent s'accorder car les industries dépendent elles aussi des données.

La question de la maîtrise des données individuelles

Il est nécessaire de garantir aux usagers des plates-formes la maîtrise des données les concernant. L'interdiction des cases précochées dans les sites de vente en ligne va dans le sens de l'exigence d'un consentement préalable de l'individu. De la même manière, une fois le consentement recueilli, il faut assurer une périodicité dans le renouvellement de ce consentement, qui ne peut être « à durée indéterminée ». En outre, chaque opérateur devra informer les utilisateurs sur les autres usages que les entreprises pourraient faire de leurs données.

Au fond, la grande question pour la puissance publique sera certainement de définir des zones de secret, de les garantir et de les combiner avec les exigences de la transparence. Certains secrets doivent rester du domaine de l'absolu (secret médical, secret de l'instruction, secret de l'isolement), d'autres appartenir au domaine du relatif (secret bancaire, secret professionnel). Enfin, certains secrets doivent être maîtrisés par la puissance publique : secret fiscal notamment, dévoilable en cas de procédure judiciaire. Le secret de l'isolement, donc du vote, connaîtra une actualité majeure avec le développement du vote en ligne.

Imposer une transparence aux entreprises

Le numérique représente aujourd'hui une source d'innovation massive. Pour autant, il a été nécessaire d'assurer la transparence et la loyauté

29. Pierre Mounier est ingénieur de recherche à l'EHESS, où il anime un séminaire consacré aux humanités numériques. Il a également fondé le portail homo-numericus.net

du secteur par différentes mesures, avec la loi pour une République numérique. Les exemples suivants montrent quelles peuvent être les lignes de l'action de la puissance publique :

- détermination de règles communes par la puissance publique : cela est indispensable au moment où les GAFAs revendiquent de maîtriser eux-mêmes une part importante des certifications ;
- généralisation de la transparence pour assurer le contrôle souple des acteurs, notamment par l'élaboration de règles de bonne gouvernance.

Il faudra certainement aller plus loin dans la transparence et prévoir, au-delà des bilans RSE (responsabilité sociale des entreprises), des bilans sur les plans environnemental, financier, social et managérial.

ENCOURAGER LA BIODIVERSITÉ ÉCONOMIQUE DES ENTREPRISES

Assurer la non-discrimination des modèles économiques

Le rôle fondamental de la puissance publique est de garantir que ces nouvelles formes d'entreprendre continueront à exister sans être phagocytées par les entreprises classiques. Le gage d'innovation que renferment ces nouvelles formes d'entreprendre est lié à la diversité de leurs acteurs. La puissance publique a donc un rôle à jouer, non pour faire entrer ces entreprises dans un moule unique, mais afin de veiller au respect de règles communes. À cet égard, la loi du 31 juillet 2014 sur l'économie sociale et solidaire montre l'exemple de l'intégration dans le champ de l'économie sociale et solidaire d'entreprises qui n'en ont

pas forcément les statuts mais en respectent les principes. Il ne s'agit pas d'avoir telle ou telle forme sociale (mutuelle, coopérative, association ou fondation), mais de respecter des règles communes fondées sur la démocratie, le principe de lucrativité limitée (ou l'objet social élargi, c'est-à-dire allant au-delà de la maximisation des profits) et les principes de prudence dans la gestion. Le même raisonnement doit s'appliquer à ces nouvelles formes d'entreprises qui, de l'avis de tous les acteurs auditionnés dans le cadre de nos travaux, sont protéiformes mais se caractérisent par des valeurs communes : objet social élargi, participation accrue des parties prenantes.

Soutenir l'hybridation des formes économiques

Ainsi, une des innovations de la loi sur l'économie sociale et solidaire est la coopérative d'activité et d'emploi. Rassemblant des coopérateurs d'activité divers qui bénéficient du statut mixte d'« entrepreneur salarié », elle permet la mise en commun des fonctions de base de toute entreprise, le développement des activités de chacun des coopérateurs et la gestion démocratique de l'ensemble ainsi créé. Le rapport de Pascal Terrasse sur l'économie collaborative en 2016 a mis en lumière la nécessité de mieux reconnaître les « entrepreneurs salariés » et de développer les droits sociaux pour les non-salariés, notamment le droit au recours collectif et à la représentation syndicale³⁰. La multiplication de ces hybridations doit permettre de concilier initiative économique et protection. De même, l'entrepreneuriat social, largement reconnu aujourd'hui, doit être encouragé dans son développement.

30. Pascal Terrasse, *Rapport au Premier ministre sur l'économie collaborative*, février 2016.

En toile de fond, la puissance publique doit s'engager pour que toutes ces nouvelles formes d'activité trouvent des financeurs. Car c'est bien le financement des nouvelles entreprises qui aujourd'hui souffre de « trous dans la raquette ». Développer des fonds d'amorçage, des fonds de garantie pour assurer les financeurs privés de leur retour sur investissement : telles sont les voies que doit emprunter la puissance publique via ses financeurs que sont la Caisse des dépôts et Bpifrance.

Dépasser le discours sur la compétitivité

Le discours économique en direction des entreprises est très marqué par la nécessité de garantir leur compétitivité, qu'il s'agisse de la compétitivité prix ou de la compétitivité hors prix. La compétitivité prix est fonction du coût de revient du bien et inclut notamment le coût du travail. La compétitivité hors prix renvoie à des avantages compétitifs autres que le prix de vente, fondés sur l'innovation, la productivité ou la qualité. On voit bien que le discours économique fondé sur la compétitivité ne répond pas aux enjeux de ces nouveaux types d'entreprises. Pour doper leur activité, elles ne réfléchissent pas en termes de coûts ou d'avantages compétitifs. Elles sont orientées vers la prise de risque, le développement de leurs activités, la sécurisation de leurs échanges, l'innovation, etc.

Il s'agit donc de réfléchir aux conditions nécessaires au développement de ces activités, qui sont notamment l'accès à des financements adaptés (de court ou de long terme, de fonds propres ou de quasi-fonds propres, etc.) ; au développement d'outils spécifiques (crédits d'impôt, statut de jeune entreprise innovante, etc.). Il s'agit également d'élargir le socle des bénéficiaires de ces outils en les ouvrant à toutes ces nouvelles formes d'entreprendre, indépendamment du

statut des entreprises ou du type d'activité, pour encourager l'entrepreneuriat sous toutes ses formes (associatives, coopératives, mutuelles, sociétés commerciales, entrepreneurs indépendants, etc.).

LES HABITS NEUFS DE L'ÉCONOMIE DU PARTAGE : SIX PISTES POUR PARTAGER L'ÉCONOMIE

La crise de confiance à l'égard des organisations et des institutions est désormais un fait établi. Elle s'est muée en défiance durable à l'encontre des modèles sociaux et économiques traditionnels. En parallèle, une somme de transitions traverse notre société, dont évidemment la transition numérique. La généralisation de l'utilisation des technologies dans nos vies quotidiennes, tant personnelles que professionnelles, a acté la fin d'un temps dans les domaines des savoirs, du travail, de la consommation, du commerce. Citons également la transition écologique, qui fait de la responsabilité environnementale une priorité des acteurs ou, à tout le moins, les contraint. Évoquons encore la transition démographique, qui place certaines générations en situation de pivot dans le marché du travail. Dans ce contexte mouvant, le monde se transforme avec une instabilité certaine. C'est à chacun d'entre nous de se mettre en mouvement et d'agir individuellement et collectivement pour dessiner le monde de demain. Les entreprises sont à cet égard en première ligne. Elles doivent repenser leur rapport à leur écosystème et trouver comment (re)créer les conditions de la croissance.

Certains ont déjà intégré cette problématique dans leurs modèles. Avec l'émergence de l'économie collaborative, devenue en peu d'années un secteur économique majeur, et dont certaines figures bouleversent des géants installés depuis longtemps, naissent de nouveaux modèles.

Une forte majorité de Français a une vision favorable de cette nouvelle économie, même s'ils n'y recourent pas encore : 80 % d'entre eux pensent que ces nouveaux services vont leur faciliter la vie³¹. Pourtant, ces nouvelles frontières entre nouveau et ancien monde sont floues et restent à préciser. Le caractère social ou solidaire, attribué à tort à des start-up dont le principal objectif reste le profit et rien d'autre – ce qui en soi est normal dans l'économie de marché –, complique la perception de nouvelles dynamiques et de nouvelles formes d'organisation économique.

Partant d'une analyse du modèle mutualiste, nous avons cherché à identifier ce qui bouscule aujourd'hui l'économie de marché traditionnelle – en bref, le capitalisme classique. Il s'agit d'abord du non-lucratif. La valeur ajoutée de certaines activités réside davantage dans la plus-value sociale ou environnementale, entre autres, qu'elles peuvent apporter. Nos modes de production et de consommation ont considérablement changé, le sens prévalant ici et là sur le prix. L'engagement à mieux vivre n'est plus l'apanage d'une classe sociale privilégiée. Ensuite, l'horizontalité devient, sinon dominante, du moins recherchée partout ou presque. C'est une caractéristique que l'on retrouve aussi bien dans les mutuelles que dans les formes variées de cette nouvelle économie du partage. Les initiatives de démocratie interne se multipliant, certains voient venir le moment où la coconstruction serait privilégiée par rapport au dirigisme vertical. Enfin, nous nous inscrivons dans un temps long. Face à la dictature de l'urgence et l'accélération soudaine des modes de vie, une tendance apparaît, une volonté de dépasser la volatilité des cotations financières et des profits immédiats. À partir de ces caractéristiques, un fil peut être tiré du mutualisme, ce mouvement qui, au début du XIX^e siècle, à l'instar de l'économie collaborative d'aujourd'hui, s'est imposé comme une forme novatrice.

31. Ecoscope, OpinionWay, « Les Français et l'économie collaborative », juillet 2015.

Ce basculement d'une organisation à dominante verticale vers une société horizontale structurée en microsystèmes, en « contrats » différents, s'est effectué dans et avec la dynamique d'économie du partage et a été facilité par les progrès du numérique. Mais soyons clairs : la numérisation n'est qu'un moyen et non une fin ; un moyen nécessaire et singulier, mais ni suffisant ni unique. L'économie de plateforme (Airbnb, GAFA et autres sociétés) est digitale, mais c'est aussi sémantiquement une économie des « formes plates », de l'horizontalité.

En partant de cette analyse, une notion fédératrice permet de formaliser ce lien entre ces approches ancienne et nouvelle, pourtant toutes deux actuelles. Le vrai modèle émergent est moins le collaboratif que l'économie du partage. En effet, à la différence des plates-formes qui font la une des journaux, à plus ou moins juste titre, mais se contentent de mettre en relation acheteurs et vendeurs, l'économie du partage permet de s'organiser en communautés, ou de pair à pair. En l'occurrence, les individus cherchent à produire du « bien commun ». C'est le covoiturage plutôt que le taxi réinventé ; c'est la gestion collective d'immobilier plutôt que la simple location d'appartements ; c'est l'achat groupé de produits alimentaires auprès de producteurs locaux plutôt que l'utilisation de places de marché agricole. On voit dans ces nouveaux modes de production et de consommation l'émergence d'un « nouveau » citoyen-consommateur solidaire qui interagit, dans un univers numérisé, avec des entreprises ou des associations autour de nouvelles formes de fraternité et de convivialité, de coalition ou de collaboration, d'horizontalité et d'écosystèmes globaux...

Au regard des transformations en cours, des formes anciennes et nouvelles de mutualisme, de la croissance forte des champs couverts par l'économie sociale et solidaire, aux côtés des normes classiques

(entreprises, salariés, consommation, production, etc.) de l'économie de marché, s'organise une économie différente ou autre : cette économie collaborative, cette économie du partage. L'économie du partage est une notion qui nous paraît recouvrir mieux ou plus ces nouveaux modèles, dès lors qu'elle n'est pas limitée – comme c'est souvent le cas – au seul partage de la consommation ou de la valeur d'usage. Dans la réalité sociétale, ce sont toutes les formes de partage que l'on doit considérer. Dans le même mouvement, réduire idéologiquement l'économie du partage aux seuls Uber, BlaBlaCar ou leboncoin serait tout aussi simplificateur, voire simpliste.

La vraie question posée par l'usage du terme « partage » porte avant tout, justement, sur ce que l'on partage. De la valeur ? Des valeurs ? Une offre ? Une demande ? Des consommateurs ? Des producteurs ? Du capital ? Du travail ? Des titres de propriété ? Des actions ? Des profits ? Des coûts ? De la liberté ou de la précarité ? Du pouvoir ? De la gouvernance ? L'inventaire des formes de partage pourrait être plus long encore. Historiquement, l'économie de marché permet depuis longtemps de conjuguer une grande variété de formes de partage. Les mutuelles, les coopératives, les secteurs non marchands ou non lucratifs en sont des illustrations anciennes et fortes. Au demeurant, ils structurent une part importante de l'économie sociale et solidaire.

La pluralité de l'économie de marché lui permet ainsi de participer au développement d'une économie de partage très éloignée de l'économie sociale et solidaire. Au sens moral (ou idéologique), l'économie du partage serait-elle dès lors dévoyée ? Loin de là. Force est de constater que l'économie du partage recouvre des réalités différentes. Airbnb et La Ruche qui dit Oui ! sont deux entreprises avec des actionnaires, mais ne sont pas mobilisées par les mêmes objectifs.

Ici et là, le principe « un homme, une voix » coexiste avec celui d'« une action, une voix ». Des clients cohabitent avec des adhérents mutualistes. Ces illustrations des réalités de l'économie du partage ne sont pas une somme de paradoxes ou d'oxymores. Elles sont simplement la confirmation que l'économie du partage est durable et protéiforme.

L'économie du partage est tout à la fois un prolongement et une alternative à l'économie de marché dans ses formes de concrétisation. En tant qu'alternative, comment se matérialise cette économie du partage qui préfigure ce que pourrait être un nouveau modèle économique ? Sans doute, cela impose de penser autrement le modèle économique et social, d'inventer de nouvelles régulations et *a minima* d'adapter ou de réformer l'organisation institutionnelle. Or, le retard dans les changements institutionnels nécessaires (création d'autorités de régulation, définition des droits et devoirs des parties prenantes, etc.)³² est patent, sans parler de l'incompréhension des enjeux. La difficulté du politique réside dans le fait d'aborder ces transitions non comme des turbulences de l'économie du monde ancien, mais comme l'entrée dans un monde nouveau, horizontal, numérique avec, sans doute, l'avènement d'une économie mieux partagée.

Une telle démarche pourrait se développer autour de six grands partages :

- le partage de la *valeur* entre l'ensemble des contributeurs à la production de ces biens collectifs, qui supportent chacun les coûts inhérents à toute activité, mais aussi les bénéfices qui en résultent ;
- le partage d'une *nouvelle forme d'intérêt* : entre l'intérêt particulier et l'intérêt collectif se construit un intérêt mutuel, qui peut concerner

32. Voir à ce sujet le rapport de Nicolas Colin et Pierre Collin, « Mission d'expertise sur la fiscalité numérique », janvier 2013.

- l'ensemble des parties prenantes réunies autour d'un même dessein ;
- le partage du *pouvoir* ou de la gouvernance, des formes innovantes de décision publique (État, coopératives, gouvernement ouvert...) ou de décision privée (relations entre salariés et actionnaires) : il fait appel à des modes d'expression de démocratie directe (coconstruction, codécision, etc.) ;
 - le partage des *bénéfices* d'un écosystème ou d'une filière de production, à travers de nouvelles relations entre producteurs, distributeurs, consommateurs ou l'émergence de circuits courts... ;
 - le partage de *revenus* (individuels ou collectifs) par l'encadrement des salaires (économie sociale et solidaire, coopérative) ou la création d'un revenu universel ;
 - le partage d'un *patrimoine* propre (habitat, automobile...) avec l'appropriation de nouveaux biens communs à partir de biens privés (individuels) et la création de revenus afférents (augmentation du pouvoir d'achat et effet redistributif).

Analyser l'impact du déploiement de l'économie du partage dans ses dimensions protéiformes impose, de façon presque schématique, d'interroger le modèle d'analyse de l'échange sur un marché concurrentiel. S'y exerce une combinaison de variables : des droits de propriété marquant l'appartenance du bien, mais également des relations de pouvoir, des coûts de transaction (distribution, consommation, etc.) et d'information (processus de production, coûts de production, coût des *inputs*...).

Partage des décisions et du pouvoir doit impliquer, pour n'être pas artificiel, une remise en cause de l'exercice classique du droit de propriété. « Un homme, une voix », décision démocratique participative, gouvernance collective, etc. : les formes de cette évolution varient, mais

elles doivent exister pour donner réalité à ces modèles alternatifs. Partage de la valeur, des résultats, des revenus : là, les droits de propriété et les formes de la rémunération des facteurs (travail, investissement, innovations...) sont déterminants. Des règles « hors marché classique » sont définies au sein même d'une organisation (répartition *a priori*, salaires encadrés, dividendes partagés également, etc.) ou, plus largement, tout au long du processus production-distribution-consommation, afin de ne pas laisser la répartition entre ces trois sphères aux seules lois du marché et au pouvoir de négociation.

La structuration de circuits courts révèle la même mutation des processus et traduit, dans la sphère de l'échange, de la production et de la consommation, des rapports d'influence et de négociation équilibrés et plus équitables. Ce que l'on qualifie de façon symbolique de « partage de patrimoines » (habitat, véhicule, bien de consommation, etc.) opère si et seulement si les coûts d'information, de transaction et la rémunération du droit de propriété sont engagés dans le partage. De BlaBlaCar à Uber en passant par Airbnb, les plates-formes digitales y jouent un rôle essentiel, dans la mesure où elles conditionnent largement la réduction des coûts de transaction et d'information au bénéfice d'une meilleure rémunération des usages conjoints du bien concerné. Celle-ci participe d'une forme de redistribution complémentaire, très prise en période de faible croissance des revenus.

Au-delà des choix effectués, des incitations économiques ponctuelles peuvent donc doter l'économie du partage d'une attractivité supplémentaire. Récupération capitaliste ou alternative sociale et solidaire ? Les deux sans aucun doute, au gré du temps, des secteurs et des organisations ! Mais, au-delà de cette interrogation qui demeure et demeurera, des invariants persistent toujours : de l'innovation (numérique,

organisationnelle, humaine...) et un l'intérêt pour le changement d'au moins deux acteurs (producteur, consommateur, distributeur...).

Voyons à présent de manière concrète et emblématique, à travers plusieurs extraits d'auditions, à quelles différentes formes renvoie cette économie du partage et à quelles problématiques elle peut être confrontée.

Partager la valeur avec l'ensemble des producteurs

Extrait d'audition de Marc-David Choukroun, cofondateur de La Ruche qui dit Oui !

Le projet de La Ruche qui dit Oui ! est conçu en 2009 et lancé en 2011. L'idée de départ est de trouver une nouvelle façon d'aborder les circuits courts en utilisant le numérique. Pour proposer ce système sur toute la France, nous avons développé un système qui s'appuie sur des communautés locales. Une personne fait localement la demande d'ouvrir une Ruche et nous acceptons ou pas son projet. Si c'est le cas, elle devient responsable d'une Ruche et doit trouver des agriculteurs ou artisans dans un rayon maximum de 250 kilomètres, ainsi que des consommateurs.

Une fois la communauté organisée, cette personne se poste une fois par semaine à la même heure dans un lieu de distribution qui reste toujours le même. Il n'y a pas d'obligation d'achat. La Ruche qui dit Oui ! est souvent comparée aux AMAP (associations pour le maintien d'une agriculture paysanne). Or, ces dernières reposent sur un modèle différent, celui du contrat solidaire. La Ruche qui dit Oui ! ne demande pas d'engagement aux consommateurs, ce qui lui permet d'en attirer toujours davantage. Il existe une autre différence : La Ruche qui dit Oui ! ne dépend pas du bénévolat. Le responsable de Ruche est rémunéré. Il s'agit souvent d'une activité

complémentaire qui représente une dizaine d'heures par semaine. Il reçoit une commission de la part des producteurs, qui fixent librement leur prix. La commission de service est double : une partie revient au responsable de la Ruche (8,35 % du chiffre d'affaires du producteur), le même pourcentage revient à La Ruche qui dit Oui !

Au sein de l'entreprise, plus de trente personnes travaillent sur la plateforme et les outils. Des équipes de cinq personnes réparties entre Paris, Toulouse, Lyon, Nantes et Lille s'occupent de coordonner le développement des Ruches sur l'ensemble du territoire. Elles sont là pour soutenir les responsables de Ruches et les producteurs, pour assurer la formation des responsables, pour jouer le rôle de « tiers de confiance ».

L'outil informatique aide à accomplir de nombreuses tâches, comme le regroupement des commandes et des factures. La première Ruche date de 2011. Entre 600 et 700 communautés sont aujourd'hui en activité en France. Depuis 2013, La Ruche qui dit Oui ! se développe en Belgique, et depuis 2014 en Allemagne, au Royaume-Uni, en Italie et en Espagne. Il faut adapter le projet localement mais, grâce aux responsables de Ruches, c'est assez facile. Ils ont une structure juridique (ils facturent aux producteurs). 60 % d'entre eux ont le statut d'autoentrepreneur. On compte également des entreprises commerciales plus traditionnelles et 20 % de projets associatifs. Pour des structures comme Emmaüs, le Secours populaire, L'Arche, c'est un moyen de créer un lien avec le voisinage.

Les lieux peuvent être privés ou publics (restaurants, lieux associatifs, salles des fêtes, écoles, etc.) La Ruche qui dit Oui ! est une société par actions simplifiée (SAS), ce qui est assez classique pour une entreprise du numérique. En 2010, on se posait peu la question du statut, l'idée de la forme coopérative est venue ensuite.

Partager un intérêt mutuel : la question des communs

Extrait d'audition de Timothée Duverger, chercheur en histoire contemporaine (Centre d'études des mondes moderne et contemporain, université Bordeaux-Montaigne) et expert en innovation sociale

L'économie sociale et solidaire vient des communs. Au XIX^e siècle, dans le courant socialiste, un certain nombre d'utopies ont été développées : l'icarie d'Étienne Cabet, le phalanstère de Charles Fourier ; Saint-Simon voulait créer un nouveau christianisme. Henri Desroche, théoricien de l'économie sociale et sociologue des religions, a montré que les premières utopies socialistes n'étaient qu'une forme de néochristianisme. Il s'agissait, parce qu'on a tué le roi, et par là même Dieu, et que le paradis n'existe plus, de recréer un paradis sur Terre, le communisme étant une actualisation du christianisme. Les premières formes coopératives en France datent des années 1830. Philippe Buchez, qui était saint-simonien, estimait que les coopératives de production et de consommation correspondaient à des applications des préceptes du christianisme. La valeur accordée au travail renvoyait à une valeur rattachée au christianisme.

Les communautés utopiques se sont transformées en formes précoopératives dans les années 1830 avec les associations ouvrières. Ces dernières ont débouché sur le printemps de la fraternité en 1848. Elles ont abouti, à partir des années 1850-1960, à ce que l'on a appelé la coopération. Les coopératives étaient d'abord des associations qui remontaient aux premières communautés, aux communs qui visaient à restaurer une forme d'unité originelle. La coopération est une forme réduite, et réductrice, de communs. Cette dimension de communs est toujours présente dans une entreprise sociale et solidaire, notamment à travers les principes de non-lucrativité et de gouvernance démocratique.

Aujourd'hui, on voit que l'économie sociale et solidaire, pour sauver son identité menacée par des phénomènes de banalisation, est en train de se

projeter de nouveau dans l'idée des communs. À cet égard, l'économie collaborative peut servir de véhicule dans cette transition pour sortir de l'économie sociale et solidaire et aller vers un nouveau grand récit, plus englobant. À travers le numérique, l'économie collaborative pose la question des communs.

Partager le pouvoir : la gouvernance d'entreprise

Extrait d'audition de Geneviève Féron, spécialiste de la responsabilité sociale des entreprises (RSE), coresponsable du mastère spécialisé en écologie industrielle à CentraleSupélec

L'économie collaborative prend place aujourd'hui dans un contexte flou, mouvant, où sont juxtaposées plusieurs notions. On parle d'économie collaborative, d'économie du partage, d'économie circulaire et d'écologie industrielle. Ces différentes formes d'économie procèdent d'une même idée forte : nous ne sommes plus dans une société « descendante », très industrielle. Nous sommes entrés dans une société « ascendante » dans laquelle les logiques classiques sont mises à mal. Internet, qui n'est qu'un outil et non une fin, permet l'émergence de nouvelles formes de collaboration, notamment économiques. Ces nouvelles formes renvoient à plusieurs philosophies. On a la présence très forte du récit libertaire, avec les logiques d'horizontalité et de partage. Un autre récit, qui tient plutôt du processus totalitaire, peut cependant émerger : celui de la captation de toutes les richesses créées, de la même manière que sont captées les ressources fossiles du sous-sol. On extrait des informations qui créent des pouvoirs, on crée un algorithme et on le garde pour soi. La tentation de faire de l'humain, de l'usager l'ultime produit existe. La relation au travail devient alors extrêmement précaire. Dans tous ces récits, la question sous-jacente est toujours celle du rapport au travail en général, et au salariat en

particulier. C'est celle du lien social à travers le salariat. On ignore encore si les nouvelles formes de travail induites par ces économies sont choisies ou subies. Elles sont subies par les moins bien formés, tandis que les plus qualifiés peuvent jouer de cette transformation.

L'enjeu le plus important est celui de la définition des règles du jeu. Dans le cadre de l'économie collaborative, l'entreprise peut-elle être lucrative ? Comment la propriété privée s'articule-t-elle avec le droit d'usage ? Il est intéressant de voir que l'État, parce qu'il peine à se projeter, a tendance à protéger les acquis plutôt qu'à réguler les nouvelles formes d'économie. L'enjeu est de donner plus de souplesse à l'objet social : l'entreprise peut-elle être lucrative tout en poursuivant un autre but ? Puis-je rémunérer mes actionnaires et contribuer à l'intérêt général ? Comment considérer les biens communs comme l'eau, la terre, la connaissance ? À quelles catégories correspondent-ils ? Les notions sont flottantes puisqu'aucun cadre juridique ne vient les préciser. La question primordiale est aussi celle de l'échelle de l'économie collaborative. Comment peut-on articuler les différentes échelles, de l'entreprise à la société ?

L'économie collaborative peut-elle avoir la peau du capitalisme ? Le capitalisme a une plasticité très forte. Par exemple, la notion d'« investissement socialement responsable » pourrait être intégrée, transformée et adaptée facilement. La question est de savoir si les nouvelles formes vont se faire avaler par le capitalisme. Faut-il normer et jusqu'où ? La question des droits d'usage est à éclaircir. La question de l'objet social probablement aussi : but lucratif ou non ? On peut se pencher sur l'utilité sociale des entreprises avec l'exemple des *flexible purpose corporations* américaines, les entreprises à objet flexible : réfléchir à la possibilité pour les entreprises de mener une activité tout en poursuivant un but lucratif.

Il existe peut-être une autre voie que la voie juridique : le combat de la gouvernance. À cet égard, l'investissement socialement responsable est un exemple intéressant. Aux États-Unis, une coalition d'investisseurs socialement responsables a investi dans la société pétrolière et gazière Exxon et demandé que soit nommé un administrateur environnemental. Elle a eu

gain de cause. Mais la demande ultérieure de cette même coalition de nommer un administrateur climat n'a pas été satisfaite. L'investissement socialement responsable sans droit de vote n'a pas de sens. Le simple fait de débattre est important. Il faut se méfier de l'approche éthique de l'investissement socialement responsable car la logique d'investissement responsable doit avoir une logique de risque. Les fonds éthiques américains, par exemple, ne souhaitent pas investir dans des secteurs qui ne respectent pas leurs valeurs. Mais la recherche et développement menée dans le secteur de l'armement peut être utile à la défense des civils ou aux hôpitaux, par exemple. Ces questions stratégiques doivent être discutées en assemblée générale.

On voit par ailleurs se développer l'investissement à impact social. Ce dernier est intéressant mais il faut veiller à éviter que l'État se dédouane de ses responsabilités, et donc mettre en place de meilleures évaluations. La transparence est essentielle, c'est une vertu qui peut être appliquée par tous. Faire du profit en économie collaborative n'est pas un problème. Il suffit de savoir à qui il va être distribué. Il faut aussi placer au centre du débat la question de la forme d'entreprendre ainsi que celle du partage du profit. Il existe d'autres formes de capitalisme : on peut parler d'initiative privée sans profit.

Existe-t-il un risque que le capitalisme dévore le collaboratif ? Il met en scène sa responsabilité sociale au moment où l'on s'interroge sur la question des communs. Il faut réfléchir à la manière dont on produit et à la manière dont on partage. Cela suppose de penser l'économie collaborative et ses statuts juridiques. Peut-on être une société anonyme tout en faisant du collaboratif ? Peut-être, mais il est difficile de résister à l'appel du profit. La notion d'objet social élargi est à cet égard très intéressante. On peut aussi intégrer la question de la rareté. Si elle diminue, la propriété privée devient obsolète ! Dans les logiques de partage d'information, de mise à disposition, dans l'économie de la fonctionnalité, on sort d'une consommation de masse et l'on se dirige vers une mise en commun.

Un modèle est à cet égard intéressant : celui de la fondation actionnaire. On en trouve beaucoup au Danemark, où 50 % de la capitalisation boursière

est détenue par ces fondations. Le principe est simple. Un propriétaire cède ses actifs à une fondation qui s'engage à gérer l'entreprise et à réaliser des profits et investissements, tout en investissant dans une cause particulière. Elle peut mener de la recherche et développement et déposer des brevets ouverts à tous. C'est une approche intéressante du bien commun.

Partager les bénéfices

Extrait d'audition de Marc-David Choukroun, cofondateur de La Ruche qui dit Oui !

Si La Ruche qui dit Oui ! veut se développer, il va falloir lever 5, 10, 15 millions d'euros. Si nous ne faisons rien, c'est la grande distribution qui va réinvestir le champ. Comment réconcilier le capital et le travail ? Nous ne sommes pas économistes, nous n'avons pas toutes les compétences mais nous menons de nombreuses discussions et recevons nombre de conseils. Existe-t-il un moyen d'avoir un système hybride qui bénéficie du capital mais développe une dynamique de partage de la valeur ? Rapidement, on réalise qu'il va être difficile de se développer dans l'économie collaborative (où il n'existe pas de dynamique de plus-value). Mais que faire dans l'entreprise traditionnelle ? Des mécanismes existent. Mais le réseau rassemble tous les milieux sociaux, nous ne pouvons pas demander aux usagers d'investir dans l'entreprise. Il faudrait par exemple que les personnes soient récompensées en fonction non pas de leur capacité à investir, mais peut-être de leur ancienneté.

Nous sommes partis à la recherche de nouveaux fonds avec le souci d'être honnêtes face aux investisseurs. Notre ambition n'est pas d'être cotés en Bourse, mais de garder notre indépendance. La contradiction apparente est assumée. Il faut trouver des mécanismes d'intéressement. Certains adhèrent à notre vision des choses car ils ont la volonté de changer de regard

sur le partage de la valeur. Un fonds d'investissement aux États-Unis se distingue : Union Square Ventures. Il a saisi l'intérêt de partager la valeur avec le réseau, les responsables locaux. Ses investisseurs s'intéressent à toutes les nouvelles dynamiques de marché (centralisé, décentralisé). Ce fonds est une référence importante sur le marché. Son existence permet d'amener plus facilement les autres partenaires à adhérer à la dynamique que propose La Ruche. Mais La Ruche ne sera pas une entreprise que les investisseurs pourront vendre facilement. En 2015, nous avons levé 8 millions d'euros.

À ce moment-là, on écarte l'idée de partager la valeur avec le réseau. On se heurte à des murs partout. Une solution serait envisageable : séparer les structures. C'est ce que font la plupart des grands groupes, mêmes mutualistes. Il s'agit de séparer l'entité technologique et celle qui génère les revenus. Nous tentons de faire passer une idée : celle d'étendre le système des stock-options aux parties prenantes, aux membres d'un réseau collaboratif, d'une plate-forme par des bons de souscription. C'est une première pierre pour faire avancer l'idée que les entreprises de l'économie collaborative pourraient mettre en place un mécanisme dont bénéficierait leur réseau d'indépendants. La force du réseau, c'est la volonté d'être indépendant. Personne ne veut être salarié. Les responsables de Ruches s'organisent comme ils le veulent, c'est pour eux une liberté. Certains ont développé l'activité à temps plein, et 50 % d'entre eux souhaitent le faire, mais ils peuvent partir quand ils le veulent. Les Ruches sont des entités commerciales, des épiceries locales.

De nombreux responsables de Ruches deviennent salariés pour animer une région, pour faire du « support client ». Quand nous cherchons quelqu'un pour assurer ces fonctions, c'est eux que nous privilégions. C'est un avantage pour l'entreprise car nous savons qu'ils ont envie de soutenir le projet. L'idée est de reprendre le pouvoir, de développer des plates-formes beaucoup plus collaboratives. Mais aucun réseau n'a réussi économiquement grâce à ce système. Il existe plusieurs solutions mais nous militons surtout pour les mécanismes de partage de la valeur avec le réseau.

Partager les revenus : la piste du revenu universel

*Extrait d'audition de Julien Dourgnon, économiste, auteur du livre Revenu universel. Pourquoi ? Comment ?*³³

Je suis convaincu par l'idée du revenu universel, même si elle comporte des zones d'ombre. Il existe des effets positifs et des effets de bord négatifs. Mon premier questionnement concernait le découpage de la vie : apprentissage pendant vingt ans, vie active et travail, inactivité et retraite. Il ne correspond pas à la distribution des désirs individuels. Quand j'enseignais, je voyais des élèves qui, à quinze ans, étaient incapables d'apprendre quoi que ce soit. Aujourd'hui, ils sont lancés, formés. Des personnes de quarante ans se mettent à apprendre les mathématiques. Quand on cherche l'émancipation individuelle, on est en quête d'un système qui intègre les désirs.

De plus, j'appartiens à la génération du chômage de masse. Quand on échoue face à l'objectif de plein-emploi, cela signifie que, soit on est mauvais, soit on s'est trompé d'objectif. Et quand, au bout d'un demi-siècle, cela ne marche toujours pas, on se pose des questions. La violence dans les lycées, l'insécurité sociale font partie de l'échec du plein-emploi. Quel objectif social nous fixons-nous, si ce n'est le plein-emploi ?

Certains pensent que nous pouvons encore y revenir, ce serait une question de patience ou de meilleure politique. D'autres, dont je fais partie, n'y croient pas. Puis la contrainte écologique est arrivée. Nous ne savons pas sur quel sentier de croissance nous allons nous trouver. Nous avons une nouvelle division internationale du travail. L'Inde et la Chine sont entrés dans le jeu. Les prochains emplois ne seront pas créés sur le territoire français. Alors, que faire ? Qu'est-ce qui assure le bien-être des individus ? En un

33. *Op. cit.*

sens, l'emploi est intégrateur. Mais, fondamentalement, c'est le standard salarial qui impose l'intégration par l'emploi. Ce qui est porteur pour l'individu, c'est l'activité ; c'est elle qui est intégratrice. Progressivement, nous devrions avoir pour la société un objectif d'activité, et non d'emploi. Quand un individu passe au mi-temps, se place hors de l'emploi, ce n'est un problème ni pour la société, ni pour lui. Il en est de même pour celui qui décide de faire le tour du monde durant un an. J'en suis arrivé à la conclusion qu'il fallait normaliser le sous-emploi. Il correspond à des activités individuelles choisies. Il faut ensuite trouver les outils d'inclusion. Il faut donc réfléchir à la Sécurité sociale. Le problème n'est pas celui de la fiscalité, mais de la Sécurité sociale.

Le chômage n'est pas un problème individuel. Il faut ajuster la fiscalité et les incitations. Mais, tant qu'on fait du chômage un problème d'arbitrage entre le travail et le loisir, on crée un problème funeste pour la gauche. Le chômage n'est pas un problème d'incitation individuelle. Ce n'est pas un problème majeur. C'est un problème collectif : les individus ne peuvent supporter seuls le poids et la responsabilité de leur propre situation.

Il faut donc réfléchir au salariat. Il se caractérise par l'exclusivité du lien emploi-revenu. Pour avoir un revenu primaire, il faut passer par le salariat. Mais si l'on sort de ce système, il faut trouver une universalité de revenu. Ce n'est pas une compensation ni une allocation. Ce revenu est destiné à tous. Les allocations, comme le RSA, sont définies par rapport à l'emploi. Ce n'est pas le cas du revenu universel. C'est un revenu inconditionnel, quelle que soit la situation d'emploi, qui est versé aux pauvres comme aux riches. Un individu aura deux canaux de revenus : un revenu de base (revenu d'inclusion versé à tous, qui ne renvoie à aucune image sociale, qui reste neutre) et un revenu d'activité, de l'emploi, indépendant.

C'est une pente naturelle de la société. Nous percevons la baisse du temps de travail. C'est une pente séculaire. Le revenu de base n'est pas une projection utopique, nous y viendrons à plus ou moins long terme. À l'instar de la baisse du temps de travail, le revenu de base est une pente. Il est le fruit du paradoxe du capitalisme : plus ce dernier s'étend, plus il nous oblige

à inventer des choses qui ne lui ressemblent pas, comme un revenu socialisé.

Deux scénarios sont possibles : le Grand Soir, comme dans le cas de la Finlande³⁴, ou un glissement progressif vers le revenu universel. On peut décider de réduire les allocations chômage, mais les prolonger dans le temps crée de la sécurité. On peut automatiser l'accès au RSA comme socle. Peu à peu, on se rapproche des effets d'un revenu de base. J'ai examiné la réforme de la prime d'activité. L'administration elle-même a du mal à prévoir ses effets sur le financement. Face à la complexité fiscale, je pense qu'il existe des outils efficaces pour procéder à des simulations. Des pistes sont envisageables. Ainsi, il ne faut pas toucher à la protection sociale. Je pense que nous devons conditionner le revenu de base à la Sécurité sociale. Il s'agirait d'un nouveau pilier de la Sécurité sociale, d'un droit, conforme à la justice sociale. Ce ne serait pas une compensation. C'est comme le principe d'universalité d'accès à la santé. Ensuite, on ferait en sorte que le financement opère une justice redistributive. Mais l'accès au droit lui-même serait égal, universel. Il en va de même pour le revenu de base. Ensuite, le degré de redistribution dépend des choix politiques.

Partager un patrimoine personnel

Extrait d'audition de Juliette Langlais, directrice des affaires publiques d'Airbnb France

Les offres Airbnb, d'abord largement concentrées à Paris, sont désormais réparties sur l'ensemble du territoire (Paris ne représentant plus que 20 % de l'ensemble) : elles sont de plus en plus présentes dans les espaces ruraux

34. Pour en savoir plus, voir par exemple Antoine Jacob, « La Finlande commence à tester le revenu universel », *Les Échos*, 11 janvier 2017.

et à la périphérie des grandes villes, comme dans le cas d'Aubervilliers près de Paris. 44 % des hôtes Airbnb ont un revenu inférieur au revenu médian : la plate-forme est donc utilisée comme une source de revenu de complément. Elle concerne aussi de plus en plus les seniors : alors qu'ils ne représentaient que 13 % des utilisateurs en 2015, cette part a déjà augmenté jusqu'à 15 % en 2016. Selon nos études, l'hôte Airbnb a en moyenne autour de 40 ans, et son revenu annuel généré via la plate-forme atteint près de 3 600 euros.

Les externalités liées à Airbnb sont diverses : la plate-forme peut servir de mécanisme de redistribution des ressources entre particuliers, elle permet de créer du tourisme dans des zones peu dotées d'infrastructures hôtelières et peut assurer un lien social entre des hôtes vivant parfois dans des espaces isolés et des voyageurs.

Airbnb a permis l'apparition de nouvelles activités, comme les services de conciergerie que proposent certains magasins de location d'équipements de sports d'hiver pour les logements Airbnb à proximité. Outre les voyages à but touristique, Airbnb est de plus en plus utilisé pour les voyages d'affaires, pour lesquels une offre de logement spécifique se développe. Des offres de logement transitoire sont également de plus en plus proposées pour les étudiants à la recherche d'un appartement en début d'année universitaire, par exemple, ou pour des fonctionnaires européens faisant la navette entre Bruxelles et Strasbourg. Ces constats sont valables pour tout le territoire français, mais aussi pour l'ensemble des pays où Airbnb est implanté.

Les moyens de contrôle dont dispose l'entreprise sont limités. Les hôtes fixent leurs tarifs en toute autonomie. Ce qui reste compliqué, c'est le contrôle de la qualité des logements proposés – aucun n'est effectué par l'entreprise, tout passe par les avis laissés par les utilisateurs d'Airbnb –, ainsi que la volonté de concilier l'esprit « de particulier à particulier » dont se prévaut Airbnb et l'intérêt de l'entreprise à proposer un service le plus professionnel possible.

L'économie de plates-formes comme Airbnb produit toutefois des externalités négatives.

- L'explosion de l'offre de logements entretient des phénomènes de tourisme de masse, notamment dans des villes comme Amsterdam ou Barcelone, même si proposer des logements à la périphérie permet dans certains cas de désengorger le centre-ville.
- La question de la spéculation locative sur les logements inoccupés existe, mais nous ne disposons d'aucun chiffre. Il faut noter toutefois que la majorité des hôtes Airbnb mettent à disposition leur résidence principale et que cette approche de particulier à particulier est privilégiée par l'entreprise.
- La concurrence avec l'hôtellerie classique est réelle mais différente selon le type d'hôtel concerné. Les grands groupes hôteliers s'adaptent, en développant leurs outils numériques et en personnalisant davantage les chambres d'hôtel, auparavant largement standardisées. Les hôtels indépendants, situés hors zone touristique et disposant d'une capacité d'adaptation plus réduite, ont plus de difficultés à faire face à la concurrence d'Airbnb. Il est toutefois notable que 15 % des offres Airbnb se situent dans des lieux dépourvus de formes alternatives de logement.

La question de la fiscalité reste le grand sujet. Si, initialement, les hôtes devaient collecter eux-mêmes la taxe de séjour, depuis la loi de finances de 2015, c'est désormais à l'entreprise de le faire. Actuellement, cette taxe est collectée dans les vingt premières destinations Airbnb. Nous considérons en effet que les hôtes Airbnb proposant la location d'un meublé de tourisme doivent le déclarer.

CONCLUSION

Sans être exhaustifs, nous avons passé en revue de façon concrète de nombreuses formes de l'économie du partage. Pourtant, pour bien des acteurs, placer le partage au centre des modèles économiques n'est pas chose aisée. Il s'agit de revoir l'ensemble des façons de produire et d'être dans son organisation. Mais il faut aussi disposer des moyens d'évaluer ce passage d'un paradigme à l'autre. Il faut donc des référentiels de mesure communs, des indicateurs qui diffèrent de ceux que l'on utilisait jusqu'à présent puisque, dès lors que l'on pense l'existence d'une alternative, on ne se situe plus sur le même terrain.

À l'instar des modes d'organisation qui ont caractérisé les formes de l'économie capitaliste, avec des caractéristiques propres qui ont structuré le taylorisme, le fordisme et le néofordisme, aujourd'hui, les mutations en cours, largement incarnées par cette économie du partage, marquent une transformation nouvelle et conjointe des modes de production (circuits courts, mutualisation de moyens, horizontalité...) et des modes de consommation (consommation responsable, de proximité, etc.). Dans le même temps, le rapport au travail et son organisation (diversité, horizontalité, intermittence, digitalisation, etc.) et les formes de revenus (universel, encadré...) complètent cette caractérisation typique d'un nouveau mode d'organisation du système.

De fait, la question se pose : est-on toujours face à un système univoque, « naturellement » capitaliste ? Voit-on se mettre en place

un système complémentaire à ce régime capitaliste, qui en modifierait certains aspects sans remettre en cause la logique générale ? Ou vit-on les prémices d'un système réellement alternatif, appelé à terme à remplacer un capitalisme usé jusqu'à la corde ? On peut penser qu'aujourd'hui ces différents modèles se superposent et peut-être pour longtemps encore. En effet, durant une période plus ou moins longue, taylorisme et fordisme ont coexisté, voire se sont superposés en fonction des secteurs, des organisations, des marchés.

Dans une économie de marché dominante, il faut repenser la place de l'économie sociale et solidaire, de l'économie collaborative et de l'économie du partage. Les multiples exemples que nous venons d'évoquer le montrent déjà : l'économie du partage peut conduire à un nouveau partage de l'économie.

POSTFACE

Thierry Beaudet
et Diana Filippova

L'un des objectifs de cet ouvrage était de tracer une ligne entre le mutualisme et les nouvelles formes d'économie. Toujours dans cette perspective, et pour clore notre propos, nous avons demandé à Thierry Beaudet, président de la Mutualité française, et Diana Filippova, *connector* au collectif OuiShare, de répondre à quatre questions centrales concernant l'évolution possible de notre paradigme économique.

Quel regard portez-vous sur notre modèle économique actuel, et particulièrement sur ses insuffisances ?

Diana Filippova : Parler d'insuffisances est à mon sens lui faire trop d'honneur et passer à côté de deux aspects fondamentaux : le voir comme la résultante d'une idéologie politique et s'interroger sur la pertinence de cette idéologie. Depuis les années 1980, c'est-à-dire depuis que le système socio-économique et politique révèle de nouvelles failles, le discours dominant – celui de ses artisans – a été de n'y voir que des imperfections de circonstance souvent dues au « trop d'État ». C'est ainsi que l'on a justifié les politiques de dérégulation et le désengagement de l'État dans la redistribution, qui sont aujourd'hui manifestement à l'origine de la crise où nous nous

trouvons collectivement englués. Prenons l'exemple du travail. On peut bien parler des fissures que subissent salariat et plein-emploi. Il suffirait d'une politique économique d'ajustements appropriés (baisse des charges, ou, à l'inverse, limitation des licenciements et hausse du salaire minimum) pour remettre la société sur les rails du plein-emploi. En réalité, c'est l'organisation du travail dans sa totalité qui est remise en cause, tant par les technologies que par les injonctions contradictoires du modèle salarial contemporain. Formuler ainsi les choses, c'est envisager les futures politiques de façon radicalement différente. En la matière, un peu de radicalité politique et intellectuelle ne nous ferait pas de mal.

Thierry Beaudet : Je pense que l'État fait insuffisamment le pari des acteurs. Le cadre actuel ne permet pas, à l'évidence, de mieux organiser le système de santé, par exemple, de mieux penser les relations entre financeurs, professionnels de santé, élus locaux et patients, de rechercher l'efficacité de la dépense, publique comme privée. On sait pourtant depuis longtemps que vouloir lier qualité de soin, efficacité économique et performance globale oblige à mieux prévenir, mieux soigner et mieux prendre soin, le tout pour toujours mieux dépenser. Et ce qui ne fonctionne pas aujourd'hui n'a aucune raison de fonctionner demain.

Dans le domaine de la santé comme ailleurs, l'enjeu est bien la mutation d'un État omniprésent à un État stratège, d'une réglementation tatillonne à un cadre de régulation qui mobilise l'ensemble des parties prenantes au lieu de les dresser les unes contre les autres. En santé comme ailleurs, c'est bien l'absence de confiance dans les acteurs, de vision stratégique de l'État, qui est en question.

Vous incarnez des concepts et des pratiques alternatifs. Comment cela se traduit-il dans votre action quotidienne ?

D. F. : Je crois que l'urgence de la situation actuelle rend nécessaire une action simultanée sur tous les fronts, et plus particulièrement sur deux d'entre eux : d'un côté, la construction d'un nouveau système de pensée ; de l'autre, une action pédagogique et politique pour faire infuser ce dernier dans la société. J'essaie de m'investir sur plusieurs terrains : celui de l'activisme avec OuiShare, celui de l'innovation et des start-up dans le cadre de mes activités chez Microsoft et, sur le plan intellectuel, dans le cadre de mes activités de recherche.

Ces dernières années ont permis à OuiShare et à la communauté de l'innovation de comprendre ce qui marchait et se révélait, de ce fait, de première importance, et ce qui l'était moins. D'abord, il est essentiel de cultiver une communauté de valeurs, d'actions et d'intérêts. C'est un travail ingrat, de long cours, bien plus compliqué que la rédaction de notes académiques dans son coin ! Ensuite – et c'est le deuxième pilier d'une action réussie –, on ne peut s'allier une communauté sur le long terme sans avoir élaboré le début d'une pensée construite. Enfin, il ne faut surtout pas négliger l'aspect politique au sens le plus traditionnel du terme. Les communautés et mouvements les plus progressistes sombrent en effet généralement dans l'oubli quand ils refusent trop longtemps de se confronter au difficile exercice de la campagne électorale. Refaire de la politique, au sens noble – expliquer, emmener, convaincre – est indispensable.

T. B. : Notre différence tient d'abord à la diversité de nos métiers : l'assurance, qui concerne 38 millions de personnes protégées ; une large offre de soins, à travers 2 600 établissements présents sur tous les territoires, y compris ceux qualifiés de périphériques ; la prévention, l'action sociale également, avec plus de 100 millions d'euros investis,

7 300 actions et des initiatives innovantes. Cette diversité nous a permis de structurer un véritable écosystème, tout entier tourné vers le bien-être et le mieux-vivre. Elle fait également écho à notre objet social, qui est de contribuer au développement culturel, moral, intellectuel et physique de nos membres et à l'amélioration de leurs conditions de vie.

Le mutualisme est aussi une affaire de militants : plus qu'un acteur économique de premier rang, c'est un mouvement social, fort de 15 000 militants de la solidarité, de la proximité, pour la majorité bénévoles. Autant de raisons pour nous de vouloir proposer et porter un modèle de société, au-delà d'une ambition pour la santé et la protection sociale.

Quelles réflexions et/ou réalisations vous semblent aujourd'hui les plus porteuses dans le domaine économique ?

D. F. : La question qui à mon sens mérite aujourd'hui le plus d'efforts de réflexion est l'organisation du travail. Le salariat à vie et les carrières linéaires semblent appartenir au passé. Il est temps d'adapter notre protection sociale à cette nouvelle donne, qui correspond dans une large mesure aux aspirations individuelles et collectives. Le compte personnel d'activité constitue en ce sens une avancée. Encore faut-il en déterminer les modalités de mise en œuvre, l'esprit général et, surtout, lui donner un véritable contenu.

Je suis très heureuse qu'un véritable débat soit enfin mené autour du revenu d'existence. Si, à titre personnel, je ne suis pas convaincue qu'il s'agisse de la solution à tous nos problèmes, cette question a le mérite de remettre en perspective la question du chômage. Et si le travail n'était pas tout ? Qu'est-ce qui nous réunit en tant que citoyens et acteurs de la collectivité ? Il est dommage que les débats politiques se réduisent souvent au pour ou contre et aux questions de financement.

T. B. : Face à des parcours professionnels et personnels moins linéaires, plus incertains, plus complexes et au développement de nouvelles formes d'emploi, une exigence particulièrement forte s'impose. Une protection sociale davantage personnalisée pour mieux accompagner les parcours ; la continuité des droits sociaux par la dissociation de la protection sociale des statuts et des métiers ; ou encore la portabilité des droits : tous ces sujets méritent d'être approfondis. Attacher les droits aux personnes, et non plus au contrat ou au statut, peut apparaître comme une réponse à expertiser.

Dans ce cadre, existe-t-il une idée centrale que vous voudriez promouvoir ?

D. F. : Je vais répondre par une réponse oblique, mais il ne s'agit pas de simple rhétorique. Je ne pense pas qu'une idée centrale puisse être simplement économique ou opérationnelle. Ce n'est pas une question de mesures. Non, nous ne sortirons pas de la crise en proposant une indemnité chômage pour les démissionnaires, ni en relevant le montant du Smic, ni en instaurant un revenu universel, quel qu'en soit le montant.

Parce que notre crise est une crise totale, nous avons besoin d'un mouvement politique qui porte une vision du monde nouvelle et nous sorte des ornières que sont les idéologies néolibérale et étatique. Il nous faut élaborer une vision qui permette de répondre tant à la détresse des ouvriers des régions désindustrialisées qu'aux demandes d'autonomie des cadres ou au besoin de protection des indépendants. Pour ce faire, il faut s'affranchir de cette tendance à tout réduire à l'économie, qui n'a créé que de la résignation.

T. B. : Notre société n'est pas en crise, elle est en mutation. Demain ne sera plus jamais comme hier. La question pour les mutualistes est

L'économie du partage pour partager l'économie

de savoir si nous serons acteurs de ces transformations ou simplement spectateurs. En tant que leader du mouvement mutualiste, je crois que nous devons nous interroger sur le modèle de société que nous voulons, que nous souhaitons défendre, afin d'en proposer des déclinaisons conformes à nos convictions, à nos idéaux. Nous devons être les acteurs d'une transition mutualiste.

En d'autres termes, il nous faut comprendre les besoins nouveaux, les défis du vieillissement et de la révolution numérique, et y répondre. Il nous faut inventer les modèles économiques de demain en termes de service et d'accompagnement. Il nous faut capitaliser sur notre expertise, nos savoir-faire et nous ouvrir aux autres, coopérer pour étendre notre action à d'autres pans de l'économie. Il nous faut réinventer, retisser le lien entre l'individu et le collectif.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	5
Entre dépassement du capitalisme et cheval de Troie de la société marchande : les paradoxes de l'économie de plate-forme	11
L'économie collaborative, une économie traversée de contradictions ...	14
À nouvelles aspirations, nouvelle démarche entrepreneuriale	22
Une autre croissance, locale et numérique	31
De nouvelles régulations par la puissance publique	45
Protéger le salarié	45
Intégrer les nouvelles formes d'entreprendre dans l'économie nationale	51
Garantir les règles du jeu de l'économie numérique	55
Encourager la biodiversité économique des entreprises	58
Les habits neufs de l'économie du partage : six pistes pour partager l'économie	63
Partager la valeur avec l'ensemble des producteurs	70
Partager un intérêt mutuel : la question des communs	72
Partager le pouvoir : la gouvernance d'entreprise	73
Partager les bénéfices	76
Partager les revenus : la piste du revenu universel	78
Partager un patrimoine personnel	80
Conclusion	83
Postface - <i>Thierry Beaudet et Diana Filippova</i>	85

COLLECTION DIRIGÉE PAR GILLES FINCHELSTEIN
ET LAURENT COHEN

ISBN : 978-2-36244-111-0

© ÉDITIONS FONDATION JEAN-JAURÈS
12, CITÉ MALESHERBES - 75009 PARIS

© FEPS - FONDATION EUROPÉENNE D'ÉTUDES PROGRESSISTES
40, RUE MONTOYER - 1000 BRUXELLES

Une publication conjointe de la Fondation Jean-Jaurès
et de la Fondation européenne d'études progressistes,
avec le soutien du Parlement européen



Réalisation : REFLETS GRAPHICS
Imprimé en France par l'imprimerie BURELOR

JUILLET 2017

**ARTHUR DE GRAVE
CATHERINE JOLY
ROBERT ZARADER**

L'ÉCONOMIE DU PARTAGE POUR PARTAGER L'ÉCONOMIE

Partage, plates-formes, collaboratif... : assistons-nous à l'émergence de nouveaux modèles économiques en opposition à une économie de marché dominante ? Ou s'agit-il simplement d'ajustements marginaux des formes d'entreprises classiques dans un monde plus numérisé, mais aussi plus individualiste et précaire ?

Si la réponse n'est ni simple ni univoque, cet essai apporte un cadre d'analyse et une mise en perspective politique. Il décrypte les nouvelles menaces que représentent ces nouvelles formes d'entreprendre, mais met également en évidence les solutions innovantes et les opportunités qu'elles offrent.

Arthur De Grave est cofondateur de OuiShare.

Catherine Joly est haut fonctionnaire, membre de cabinets ministériels.

Robert Zarader est économiste, président d'Equancy & Co.

www.jean-jaures.org



ISBN : 978-2-36244-111-0
6 €

FOUNDATION FOR EUROPEAN
PROGRESSIVE STUDIES
FONDATION EUROPÉENNE
D'ÉTUDES PROGRÉSSISTES



Fondation
Jean Jaurès