

<https://larcenciel.be/spip.php?article910>



L'économie du partage : une définition à clarifier

- UNE SEULE PLANETE - ROUAGES -

Date de mise en ligne : samedi 17 décembre 2016

Copyright © LARCENCIEL - site de Michel Simonis - Tous droits réservés

Uber et Airbnb sont les deux initiatives qui sont le plus souvent associées au terme d'"économie du partage". Mais il n'y est absolument pas question de partage, et c'est paradoxal. Il s'agit d'une pure activité commerciale qui est exécutée en vue de générer un revenu pour le fournisseur. Lorsqu'un chauffeur Uber transporte un passager, on pourrait penser qu'il partage un trajet avec ce dernier, alors qu'il exécute en fait un service pour le passager, moyennant paiement. Dans ce cas, parler d'économie collaborative crée une certaine confusion, qui est peut-être délibérément entretenue.

Sommaire

- [Économie collaborative](#)

Voici un article du Soir qui me semble bien clarifier les choses, explicitant les différents concepts qui se mélangent et entraînent bien des confusions.

[Je vous renvoie pour l'essentiel à l'article](#), dont voici les différents aspects : je reprend ce qui me paraît essentiel et Je m'étends davantage sur les différences entre les activités commerciales et les "véritables" initiatives collaboratives.

– Évolution de l'économie du partage

L'économie du partage semble connaître une forte progression. Le terme en lui-même est de plus en plus établi en Belgique.

– L'économie du partage : double sens.

- Il y a des systèmes dans lesquels les consommateurs peuvent utiliser les biens et services dans un **esprit de réciprocité**. Il n'est nullement question ici d'appât du gain ; la réciprocité vient au premier plan.
- D'autre part, de nombreuses personnes associent le terme d'économie collaborative à l'**émergence de plates-formes virtuelles** (par exemple Uber et Airbnb, qui sont le plus souvent associées au terme d'"économie du partage" mais où il n'y est absolument pas question de partage.). Il s'agit d'une pure activité commerciale qui est exécutée en vue de générer un revenu pour le fournisseur.

– D'économie du partage à économie de plate-forme

– Initiatives centralisées : Villo et Cambio

– Initiatives décentralisées : un rôle d'intermédiaire

Au sein de ce groupe, nous faisons encore la distinction entre les activités commerciales et les "véritables" initiatives collaboratives.

Tout dépend de la présence ou de l'absence d'un but lucratif. La philosophie essentielle du partage reste l'utilisation en commun d'un bien ou service. Elle est supplantée dès qu'un bénéfice peut être réalisé.

– Plates-formes commerciales : Uber, Airbnb, TaskRabbit et Listminut'

Dans le cadre des plates-formes commerciales, un bien est loué ou un service est rendu moyennant paiement. Ceci permettant au fournisseur de réaliser un bénéfice.

- **Le but lucratif : un rôle primordial**

Nous ne considérons pas ces activités comme relevant de l'économie du partage, parce que le but lucratif y joue un rôle primordial.

- **Toutefois innovantes**

Le fait que les plates-formes commerciales ne relèvent pas de l'économie collaborative ne signifie pas qu'elles ne peuvent pas être particulièrement innovantes. La valeur ajoutée de l'économie de plate-forme réside dans l'évincement massif de toutes sortes d'obstacles qui empêchent des transactions, sur le plan de la recherche, de la disponibilité des informations, de la communication et de l'évaluation de la qualité. Quelques clics de souris ou "swipes" suffisent pour sélectionner, commander et payer un produit ou service.

Ceci est un développement intéressant, car il met en cause la nature même de l'entreprise. Ronald Coase, lauréat du prix Nobel d'économie, a mis en avant le fait que les entreprises ont émergé afin de réduire les coûts de transaction en internalisant les transactions au sein de l'entreprise. L'économie de plate-forme, cependant, parvient à effectuer des transactions à un prix moindre en dehors d'une structure d'entreprise traditionnelle.

- **Des concurrents importants**

Les plates-formes commerciales comme Uber et Airbnb sont devenues en un rien de temps des concurrents importants de l'offre "traditionnelle". Une partie du succès a trait au vide réglementaire dans lequel elles opèrent. Ce vide est cependant peu à peu rempli. Ainsi, Airbnb s'est mise à lever une taxe de séjour en octobre 2015 pour la reverser à la ville de Paris, sa destination principale. Mais dans une situation de règles équitables aussi, certaines plates-formes pourraient engager la concurrence avec des acteurs classiques. Ce qui ne pourrait que profiter aux consommateurs. UberPOP a été interdite l'année passée à Bruxelles, mais le concept d'une appli de commande avec géolocalisation a été repris avec empressement par des entreprises de taxi existantes.

Économie collaborative

Par "véritable" économie collaborative, nous nous référons à toutes les activités dans le cadre desquelles **des particuliers mettent leurs biens ou leur travail à disposition d'autres particuliers sans but lucratif**, de sorte qu'ils puissent en profiter ensemble. Il s'agit invariablement d'une capacité sous-exploitée : le fournisseur n'a pas constamment besoin de sa perceuse ou de sa voiture, ce qui lui permet de prêter l'objet à quelqu'un d'autre. Il y a là une différence importante avec les activités commerciales.

Dans ce dernier cas, un bénéfice peut être réalisé. L'activité ne se limite donc plus purement à une meilleure utilisation de la capacité existante, mais est bien une incitation à investir dans des capacités supplémentaires. Le meilleur exemple concerne la location ou l'achat d'un appartement dans le seul but de le relouer via Airbnb.

Réciprocité : Peerby et Couchsurfing

L'absence d'appât du gain au sein de la véritable économie collaborative ne veut toutefois pas dire qu'il n'y a rien en contrepartie. Les activités sont généralement basées sur la réciprocité : en échange d'une participation, les fournisseurs peuvent aussi profiter ultérieurement des services proposés par le réseau. Peerby, un réseau collaboratif pour des affaires, et Couchsurfing, où les membres peuvent séjourner gratuitement chez d'autres membres, en sont de bons exemples.

Frais partagés : Blablacar, Tapazz et Caramigo

Il existe en outre des initiatives collaboratives où les frais du service sont partagés. Ces initiatives se trouvent dans une zone grise : la possibilité de faire payer les consommateurs peut introduire le but lucratif. Chez Blablacar, par exemple, les passagers paient une partie des frais du conducteur. Le site internet impose toutefois que le prix demandé pour un trajet n'excède jamais les frais effectués. Le conducteur peut donc uniquement réduire les frais d'un trajet, mais il ne peut jamais en tirer profit. Faute de quoi Blablacar pourrait se transformer en une sorte d'Uber, et tomber ainsi en dehors de l'économie collaborative dans notre typologie. Blablacar exploite simplement la capacité inutilisée d'un trajet qui serait de toute façon effectué, mais n'attire pas de conducteurs qui sont purement à la recherche d'un bénéfice. Il en va de même pour Tapazz et Caramigo, des plates-formes virtuelles sur lesquelles des personnes peuvent louer leur voiture privée à des intéressés. Le prix de la location n'est jamais si élevé qu'il permettrait de récupérer le prix de revient total du véhicule. Seuls les propriétaires qui utilisent aussi leur voiture de temps en temps, participent.

Airbnb, un exemple à part

Dans certains cas, les bailleurs utilisent Airbnb pour pouvoir payer leur propre loyer (ce qui a été considéré il y a peu par un magistrat de Bruges comme une sous-location et nécessite donc l'accord du propriétaire). Dans ce cas, on s'éloigne aussi de l'activité commerciale pour aller dans le sens de l'économie collaborative. Ce dernier exemple montre qu'il n'est pas toujours si facile de classer ou non des plates-formes virtuelles dans leur intégralité dans l'économie collaborative. Il faut parfois descendre jusqu'au niveau des activités proposées pour pouvoir faire la distinction.

[LIRE TOUT L'ARTICLE](#)