

Comprendre l'économie collaborative et ses promesses à travers ses fondements théoriques

David Massé (ESCP Europe & CRG École polytechnique), Simon Borel (Laboratoire Sophiapol – Paris Ouest Nanterre La Défense & Paris Sud), Damien Demailly (Iddri)

L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE : UN CONCEPT ÉMERGENT PORTEUR DE PROMESSES DE DURABILITÉ

Airbnb, blablacar, eBay... Ces plateformes qui transforment nos économies sont le sommet du vaste iceberg appelé « économie collaborative ». Ce concept encore flou est porté par un ensemble d'acteurs constitué d'essayistes à succès, de militants associatifs et d'entrepreneurs du web. À ce concept sont associées de nombreuses promesses : les pratiques collaboratives seraient une réponse à la crise du modèle de croissance, à la crise environnementale, et un moyen de refonder le lien social et les solidarités collectives.

RETOUR AUX FONDEMENTS THÉORIQUES

L'étude des fondements théoriques de l'économie collaborative permet de comprendre et d'analyser les promesses dont elle est porteuse. Nous identifions et discutons ici trois champs théoriques centraux mobilisés par les promoteurs de l'économie collaborative : *la mouvance du libre* irrigue la réflexion sur l'économie collaborative en soulignant et promouvant un changement de posture du consommateur passif vers un « consomm'acteur » de cette économie, ce passage se matérialisant par un accès distribué et universel aux connaissances, aux compétences et aux ressources matérielles ; *l'économie de la fonctionnalité* éclaire ce qui est au cœur de l'économie collaborative : le passage d'une logique de propriété à une logique d'usage, qui ouvre la voie à nombre de promesses environnementales ; *l'économie du don* illustre la rupture avec l'hégémonie de l'échange marchand, en y réintégrant la dimension de l'échange symbolique basé sur le donner, recevoir et rendre.

UNE POSTURE CRITIQUE VIS-À-VIS DE CES PROMESSES RESTE NÉCESSAIRE

La diversité des approches théoriques mobilisées permet d'expliquer la pluralité des définitions de l'économie collaborative, mais aussi la diversité des promesses dont elle est porteuse. Si ces dernières doivent être prises au sérieux, elles suscitent également et à juste titre de nombreuses réserves. Les acteurs de l'économie collaborative qui veulent les concrétiser ne peuvent donc se passer d'une analyse critique, tout comme les décideurs publics qui souhaitent accompagner la diffusion des pratiques collaboratives. Les champs théoriques identifiés ici peuvent être mobilisés à cette fin.

Copyright © 2015 Iddri

En tant que fondation reconnue d'utilité publique, l'Iddri encourage, sous réserve de citation (référence bibliographique et/ou URL correspondante), la reproduction et la communication de ses contenus, à des fins personnelles, dans le cadre de recherches ou à des fins pédagogiques. Toute utilisation commerciale (en version imprimée ou électronique) est toutefois interdite.

Sauf mention contraire, les opinions, interprétations et conclusions exprimées sont celles de leurs auteurs, et n'engagent pas nécessairement l'Iddri en tant qu'institution ni les individus ou les organisations consultés dans le cadre de cette étude.

Citation : Massé, D., Borel, S., Demailly, D. (2015). Comprendre l'économie collaborative et ses promesses à travers ses fondements théoriques, *Working Papers* N°04/15, Iddri, Paris, France, 14 p.



Ce travail a bénéficié d'une aide de l'État gérée par l'Agence nationale de la recherche au titre du programme « Investissements d'avenir » portant la référence ANR-10-LABX-01.



Note : cet article est à paraître dans l'édition 2015 du rapport moral sur l'argent dans le monde publié par l'Association d'économie financière (AEF).



Pour toute question sur cette publication, merci de contacter :
David Massé – david.masse@polytechnique.edu
Simon Borel – simonborel@orange.fr
Damien Demailly – damien.demailly@iddri.org

ISSN 2258-7535

Partenaires du projet
Pionniers du Collaboratif (PICO) :



assureur militant



Comprendre l'économie collaborative et ses promesses à travers ses fondements théoriques

David Massé (ESCP Europe & CRG École polytechnique),
Simon Borel (Laboratoire Sophiapol – Paris Ouest Nanterre
La Défense & Paris Sud), Damien Demailly (Iddri)

1. INTRODUCTION	5
2. L'ÉCONOMIE DU LIBRE ET DU « PEER TO PEER » : DU CONSOMMATEUR PASSIF AU CONSOMM'ACTEUR	6
3. L'ÉCONOMIE DU DON : LA VALEUR DE LIEN DES BIENS ÉCHANGÉS	8
4. L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ ET CIRCULAIRE : LE PASSAGE DE LA PROPRIÉTÉ À L'USAGE	9
5. CONCLUSION	10
BIBLIOGRAPHIE	12

Cet article est le premier publié par les partenaires du projet Pionniers du Collaboratif (PICO), projet soutenu par le programme Movida du ministère de l'Écologie et par la MAIF, coordonné par l'Iddri, et qui étudie les impacts environnementaux et sociaux des pratiques collaboratives sur les biens matériels et les marges de manœuvre des décideurs publics pour mettre ces pratiques au service d'un développement plus durable.

« Le déplacement majestueux de l'iceberg est dû au fait qu'un neuvième seulement se laisse voir à la surface de l'eau. »

Ernest Hemingway

1. INTRODUCTION

Les yeux rivés sur le succès et la croissance exponentielle de plateformes comme Airbnb, blablacar ou eBay, il nous est difficile de dégager les mouvements structurants de ces nouvelles pratiques en perpétuelle reconfiguration. Ces plateformes se dessinent aujourd'hui comme le sommet d'un vaste iceberg appelé « économie collaborative ». Le concept recouvre lui aussi une réalité immergée et méconnue, mais dont les mouvements impliquent de profondes transformations pour nos économies traditionnelles.

L'économie collaborative est un concept porté par des essayistes à succès comme J. Rifkin, R. Botsman ou F. Turner, des militants comme M. Bauwens, des médias comme Shareable aux États-Unis, des *think tanks* et *do tanks* comme OuiShare en France, ou encore par certains entrepreneurs et dirigeants de start-up, voire de plus en plus de grandes entreprises. L'objectif de cet article est d'identifier les champs théoriques centraux mobilisés par cette communauté d'acteurs et mobilisables pour penser les pratiques que le concept recouvre.

Cette approche épistémologique est utile pour mieux comprendre et analyser l'origine des promesses économiques, sociales et environnementales liées à l'économie collaborative. En effet, pour cette communauté, les pratiques collaboratives apparaissent de plus en plus comme une alternative socioéconomique à la crise du modèle de croissance et industriel classiques

(Rifkin, 2012). Elle serait aussi selon ces acteurs une des réponses possibles à la crise écologique et environnementale (Demailly & Novel, 2014) et s'avèrerait un moyen de refonder le lien social, les solidarités collectives et la convivialité dans des sociétés occidentales (Caillé, 2013) en proie à la fragmentation et aux cloisonnements sociaux. Si ces promesses et attentes très fortes émanant de ces différents acteurs doivent être prises au sérieux, elles suscitent à juste titre de nombreuses réserves voire de critiques. Un certain nombre de penseurs s'attachent en effet à penser les limites de l'économie collaborative en termes de ré-intermédiation (rentes de monopoles des grandes start-up du collaboratif), de mise au travail et d'exploitation du travail précaire des producteurs-usagers du collaboratif, d'effets pervers et rebonds pouvant mener à de l'hyperconsommation, d'instrumentalisation et de faiblesse des liens sociaux réels des pratiques collaboratives, d'extension du domaine marchand et de l'utilitarisme sous prétexte de partage (Belk, 2013), etc.

L'économie collaborative est aujourd'hui un concept polysémique et flou qui fait l'objet de multiples tentatives de définition. Ainsi Botsman (2013) désigne-t-il cette économie comme « (...) un modèle économique basé sur des réseaux distribués d'individus et de communautés connectés, par opposition aux institutions centralisées, et qui transforment nos façon de produire, consommer, financer et apprendre ». Ces tentatives font l'objet de discussions et reflètent les clefs de lecture et les influences théoriques de chacun des auteurs. Certains insisteront sur l'importance sur le passage de l'usage à la propriété, d'autres sur la mise en rapport des individus via des dispositifs plus « horizontaux » et des échanges dés-intermédiés ou ré-intermédiés, d'autres encore sur les communautés d'échange constituées, des communautés constituées en réseaux avec le soutien clé des nouvelles technologies de communication, etc.

Parallèlement à cette profusion de définitions de l'économie collaborative, des essais de typologie émergent pour clarifier ce nouvel objet d'étude. Ainsi, pour Botsman et Rogers (2011), l'économie collaborative regroupe quatre grands domaines de pratiques :

- **La consommation collaborative, avec :**
 - a. l'organisation des échanges et de la consommation online et offline (achats groupés, conciergeries, consignes, location P2P [*peer-to-peer*], revente et don d'objets, troc, systèmes d'échanges locaux, monnaies complémentaires, etc.) ;
 - b. le logement (habitat partagé, colocation, auto-construction, échanges de logements) ;
 - c. l'énergie (coopération dans la production énergie, achat groupé, etc.) ;
 - d. la mobilité (auto-partage, co-voiturage) ;
 - e. l'alimentation et l'agriculture (autoproduction alimentaire, circuits courts, coopératives de consommateurs, etc.).
- **La réparation et la fabrication d'objets** (hackerspaces, Fab Labs, TechShop, repair café, etc.) ;
- **Le financement de projets** (crowdfunding, investissements citoyens, finance solidaire, etc.) ;
- **L'éducation et le savoir** (partage de contenus numériques, MOOC [*massive open online course*], encyclopédies contributives).

La typologie de Botsman et Rogers nous révèle un périmètre très large des pratiques liées au concept d'économie collaborative, quand d'autres retiennent des périmètres beaucoup plus restreints. Si cette typologie apporte un éclairage sur les activités impactées par l'économie collaborative (consommation, production, financement, éducation), celles retenues par d'autres acteurs révèlent des différences fondamentales d'autres natures dans les pratiques dites collaboratives. Ces typologies insistent sur les différences dans la nature des biens et services échangés, la présence ou non de monétarisation, l'animation online et/ou offline, l'ancrage territorial, etc.

L'économie collaborative ne fait pas encore l'objet d'un courant de littérature bien défini, car il s'agit d'un objet d'étude émergent dans les sciences sociales. Il prend donc racine à la frontière de plusieurs champs théoriques qui contribuent à le porter et à le penser. Ces différents courants semblent néanmoins se recouper sans pour autant se recouvrir totalement, ce qui favorise l'émergence d'une grande richesse d'approches mobilisées par les acteurs de cette « nouvelle » économie. Face à ce foisonnement, l'objectif de cet article est de présenter les différentes réflexions théoriques mobilisées par les acteurs de l'économie collaborative,

et qui sont mobilisables pour mieux comprendre ce nouvel objet d'étude. Pour ce faire, nous avons recensé les influences théoriques revendiquées par ces acteurs : l'économie du libre et du *peer to peer*, l'économie du don, ainsi que l'économie de la fonctionnalité et circulaire. L'exploration de ces différents courants montre l'insistance et l'éclairage qu'ils projettent sur tel ou tel aspect de l'économie collaborative.

2. L'ÉCONOMIE DU LIBRE ET DU « PEER TO PEER » : DU CONSOMMATEUR PASSIF AU CONSOMM'ACTEUR

La *Peer Production*, ou production collaborative par et entre les pairs, est au croisement des mouvements du libre et du P2P. Le premier est un modèle socioéconomique fortement influencé par l'éthique « hacker » (autonomie dans le travail, créativité technique et libre circulation de l'information) et le mouvement du logiciel libre (Aigrain, 2005; Raymond, 2001; Stallman, Williams, & Masutti, 2011), basé sur l'accès libre, gratuit et ouvert à l'information, à la copie, à la duplication des codes sources, programmes et œuvres, et permettant la modification et la distribution de l'information et des connaissances. Le libre se caractérise en effet par le passage d'une logique propriétaire fondée sur les droits de propriété et d'auteur exclusifs et excluants à une logique de libre accès gratuit et universel pour les utilisateurs *via* des systèmes ouverts/distribués. Initialement cantonné au monde du software et de l'immatériel, le modèle du libre dépasse aujourd'hui le monde du logiciel libre (Broca, 2013) et de la culture pour s'ouvrir et venir influencer le monde du hardware. À l'intersection du software et du hardware existe en effet un modèle de production collaborative basé sur l'usage massif des technologies *open source* permettant de réaliser une fusion entre production et consommation, les clients pouvant prendre part à la création de produits qu'ils utilisent d'une manière active et continue (Tapscott & Williams, 2007a).

Au-delà, de même qu'un logiciel libre suppose une liberté d'accès, de copie, de modification et de distribution, est en train de monter en puissance le « matériel libre » permettant de « saisir, modifier et fabriquer » (Anderson, 2012) des objets manufacturés. En effet, avec le partage ouvert (code source, connaissance, etc.), le mode *peer production* s'ouvre aux biens matériels où l'on partage non plus des codes, mais des fiches numériques qui permettent de reproduire un objet à l'identique. Il s'agit d'une

hybridation créatrice entre l'*open source* et l'*open hardware*. Sur cette base, certains penseurs et activistes parlent de *peer production* pour caractériser cette possibilité nouvelle d'un dépassement de l'économie marchande¹ qu'offrirait selon eux l'alliance du p2p et du matériel libre. Selon son principal penseur, théoricien et activiste Michel Bauwens(2005), il se caractérise par l'émergence d'un « troisième mode de production », dans lequel la valeur d'usage est produite *via* la coopération libre entre producteurs ayant accès au capital distribué et dont le produit n'est pas marchandisable ; un « troisième modèle de gouvernance » dans lequel la communauté des producteurs conduit ses affaires directement, sans hiérarchie ni intermédiaires centraux publics ou marchands ; et un « troisième mode de propriété », dans lequel la valeur d'usage produite est librement et universellement accessible à travers un nouveau régime de propriété commune distinct de la propriété privée comme publique (étatique). Selon ses défenseurs, la *common-peer based production*(Benkler & Nissenbaum, 2006) pourrait dans un futur proche à la fois coexister avec les autres modes de production, de propriété et de gouvernance, et contribuer à les changer en profondeur(Bauwens, 2005) en revigorant puissamment la sphère de la réciprocité (économie du don) autour notamment des monnaies complémentaires et de l'économie du partage. Elle pourrait également permettre de réformer la sphère marchande en vue d'un dépassement de l'externalisation systématique des coûts sociaux et environnementaux de la production et de la consommation (*via* la production collaborative). Elle ambitionnerait enfin de réformer l'État qui perdrait de sa centralité au profit de multiples acteurs, et qui tendrait vers un rôle d'arbitre régulateur en justice entre les communs, le marché et l'économie du don.

Outre les bouleversements du rapport économie et société et des infrastructures, cette *common-peer based revolution* implique également la libre participation des personnes à la production de ressources communes (à chacun selon ses moyens et besoins) et le dépassement de la division entre producteur et consommateur (Bauwens & Sussan, 2005). Le P2P se comprend ainsi dans une forme politique « holoptique » qui, à la différence du panoptique, autorise les participants à avoir accès librement à toutes les informations concernant le projet et les contributions des autres participants.

Ce modèle vise en effet à accroître au maximum la plus grande capacité et l'équipotentialité de participation (sans filtre et pré-sélection à la participation autre que la compétence reconnue par les pairs). La production collaborative fondée sur les communs matériels et immatériels se caractérise en effet par la collaboration entre des groupes d'individus connectés entre eux à distance ou regroupés dans des lieux physiques de production qui coopèrent pour partager de l'information, du savoir et des biens culturels, et/ou produire, sans passer par un quelconque prix de marché ou des hiérarchies managériales pour coordonner leur entreprise commune (Benkler & Nissenbaum, 2006).

Les points de recoupement du libre et de la *peer-based production* avec l'économie collaborative résident dans : le passage d'une logique propriétaire restrictive à un accès distribué, libre et universel aux biens immatériels et matériels ; les possibilités décuplées d'échanges et de production en pair à pair² ; et le changement de posture de l'individu-usager, du consommateur passif au consommateur et coproducteur. Concrètement, ces recoupements se retrouvent d'une part dans la sphère de la production collaborative, au sein des hackerspaces et des Fab Labs, ateliers contributifs et collaboratifs dotés de nouveaux outils de conception paramétrique et des outils de fabrication numériques (imprimantes 3D, découpeuses laser, fraiseuses à commande numérique, etc.) où les utilisateurs peuvent passer d'un prototype numérique à un coût modeste à une production fonctionnelle en petite série. Cette production collaborative ne marche en outre que par les effets de réseau liés à la production/fabrication distribuée permettant de concevoir local et de fabriquer global en agaçant les rôles du designer et du fabricant local *via* des plateformes physiques. D'autre part, le libre et la *peer-based production* ont une influence importante sur les plateformes d'échanges P2P (location et vente directes en P2P, *P2P lending*, etc.) ainsi que les formes collaboratives et ouvertes d'éducation (licences libres, MOOC, partage de contenus numériques, encyclopédies contributives) où circulent (échange/partage/mutualisation) des biens, des informations, des connaissances et des savoirs.

1. Ce qui n'est pas forcément le cas du libre qui est « est hostile à l'appropriation privative du code, non aux entreprises et au marché », ne créant « pas une sphère d'activités totalement indépendante des logiques marchandes et commerciales »(Broca, 2013, p. 225).

2. La réalité de l'économie collaborative est bien sûr ici plus contrastée au regard des réappropriations marchandes à l'œuvre chez les géants du numériques et les grandes plateformes de l'économie collaborative en termes de rentes de monopole, de ré-intermédiation et de restriction d'accès.

3. L'ÉCONOMIE DU DON : LA VALEUR DE LIEN DES BIENS ÉCHANGÉS

Pour comprendre les influences qui ont nourri l'économie collaborative, il nous semble important de prendre en compte un autre courant de pensée émanant des sciences humaines et sociales et d'un pan de l'économie sociale et solidaire : l'économie du don.

L'économie du don ne concerne pas seulement les formes d'échange non monétaires, mais irrigue une partie de la production, de l'éducation et de la consommation collaboratives. En sous-basement théorique, le paradigme (anthropologique) du don (Caillé, 2000) s'oppose au postulat utilitariste selon lequel les individus seraient des êtres intéressés, calculateurs et maximisateurs et la société un nœud de contrats (marchands, sociaux) et de règles juridiques visant à l'harmonisation (naturelle ou artificielle) des intérêts entre individus mutuellement indifférents et séparés. Il lui oppose un paradigme alternatif anti-utilitariste (Chagnial, 2008) basé sur la reconnaissance et le don. Les individus sont avant tout des êtres sociaux et politiques qui aspirent à être reconnus (identifiés, valorisés dans leur dignité et leur créativité) comme des donateurs³, et la société s'organise autour de la triple obligation de donner, recevoir et rendre (Mauss, 2012). Les individus sont en effet interdépendants et reliés par les biens qui circulent entre eux (Godbout, 2009) et qui symbolisent plus que ce qu'ils représentent, une partie de l'esprit du donateur venant se loger à l'intérieur des objets donnés.

Le courant principal et majeur de l'économie du don (Cheal, 1988), anti-utilitariste, recouvre plus précisément les modes d'échange où les biens et services en circulation ne sont pas vendus et considérés en première instance pour leur valeur d'échange dans des rapports contractuels emprunts de rareté, mais donnés, sans accord explicite sur un retour/rendu immédiat ou futur, pour la valeur de lien qu'ils procurent. Dès lors, l'économie de la

réciprocité peut apparaître comme un tiers secteur (qui s'étend bien au-delà de la seule économie domestique) des formes d'échange, de production, de distribution et de consommation encastrées dans les sphères sociales et politiques (Polanyi, 2009) en parallèle de l'économie marchande (mise en concurrence des producteurs par les prix sur le marché des biens et services, accumulation et valorisation monétaire des biens et services échangés) et de la redistribution publique (prélèvements par l'impôt et taxes des ressources et redistributions sous forme de revenus et/ou services publics universels). Le site de revente d'objets LeBoincoin est par exemple situé « entre don et marché » (Garcia-Bardidia, 2014). On fixe les prix, on fait un travail de valorisation marchande des objets, mais il s'agit également et surtout de conclure la transaction avec de la confiance, de choisir les acheteurs, de définir les moments, les lieux et les conditions de la transaction, choses qui excèdent le contrat marchand et les échanges monétaires.

Un autre courant important de l'économie du don est l'« économie du don high-tech » (Barbrook, 2000) qui s'est développée dans le sillage du logiciel libre, du partage de fichiers (textes/musique/œuvres) en ligne, des encyclopédies contributives et des communs de la connaissance. Elle se caractérise, en lien avec la *peer production*, par la coopération libre entre producteurs-consommateurs associés sans attente de contrepartie monétaire *via* un « travail en tant que don » où sont reconnus les talents et les mérites des uns et des autres de façon égalitaire *via* une reconnaissance *entre/par* (les) pairs. Ainsi, à l'opposé de la rareté marchande et des droits propriétaires, « le travail intellectuel libéré s'épanche continuellement sous forme de don » (Barbrook, 2001). De fait, les pratiques du logiciel libre comptent sur le don comme une façon d'obtenir de nouvelles idées et des prototypes à faire circuler. On peut comprendre cette culture comme une sorte d'amalgame de collectivisme et d'individualisme : si une chaîne de dons vertueuse existe entre les utilisateurs visant à améliorer sans cesse le logiciel en question, certains individus peuvent se démarquer et devenir des héros aux yeux des autres, impliquant de fait une asymétrie des relations de pouvoir. Car l'engagement, le talent et les dons faits par certains ne peuvent parfois en aucune manière être rendus par les autres (Bergquist & Ljungberg, 2001). Enfin, un dernier courant de l'économie du don, la gratuité pure, définit un type de dons faits sans contreparties ni réciprocité. L'exemple des magasins gratuits, des Givebox et des dons d'objets peuvent néanmoins être interprétés comme impliquant une réciprocité élargie entre étrangers (A donne à B, qui donne à C, etc.) sur des échelles plus ou

3. La conception du don ici considérée n'est pas irénique et synonyme de gratuité et d'altruisme. Si l'intention du don en première instance est inconditionnelle – l'individu fait le pari de la relation sans aucune assurance/garantie de retour –, elle est, en seconde instance, conditionnelle – il y a bien, une fois le don accepté, une attente de retour futur (un délai court du rendu d'un don étant manifeste d'une volonté de liquider la dette), en regardant ce que l'autre va rendre, plus tard, comment et dans quelle mesure (Caillé, 2000). Outre cet équilibre (précaire) entre intérêt pour soi et intérêt pour autrui, le don implique tout autant de la liberté (dans l'acte de donner/recevoir/rendre ou prendre/refuser/garder) que de l'obligation (la chose donnée contient un peu de l'esprit du donateur qui crée de l'obligation et de la dette pour le donataire).

moins grandes (hyperlocales, locales, nationales, transnationales).

Les points de recoupement centraux entre l'économie du don et l'économie collaborative s'articulent autour de la primauté (mais pas l'hégémonie) des relations interpersonnelles et de la valeur de liens sur les rapports instrumentaux, fonctionnels et la valeur de bien ; également autour de la conception de la propriété comme un réseau de relations sociales fixant l'usage des choses (*gift circles*) avant d'être une possession individuelle exclusive. Dans la pratique, l'économie du don influence la production collaborative (activité de travail comme plaisir de faire avec les autres), la consommation collaborative (don et prêt d'objet entre particuliers sur des plateformes Internet, magasins gratuits, etc.), les coopératives de production et de consommation locales (donner, recevoir et rendre entre proches et/ou étrangers dans un équilibre entre producteurs et consommateurs), le partage de temps, de savoirs, de connaissances et de compétences en ligne et hors ligne (on donne de son temps et de ses savoirs pratiques dans les *repair cafés* par exemple), le prêt sans intérêt (autre que les gratifications symboliques) dans la finance collaborative.

4. L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ ET CIRCULAIRE : LE PASSAGE DE LA PROPRIÉTÉ À L'USAGE

L'économie de la fonctionnalité est définie par Stahel (1986, p. n.d.) comme l'économie qui « (...) vise à optimiser l'utilisation – ou la fonction – des biens et services, se concentre sur la gestion des richesses existantes, sous la forme de produits, de connaissances ou encore de capital naturel. L'objectif économique en est de créer une valeur d'usage la plus élevée possible pendant le plus longtemps possible, tout en consommant le moins de ressources matérielles et d'énergie possible (...) » (traduction des auteurs). L'idée que supporte ce courant est que la valeur d'un produit ne réside plus dans le bien en lui-même (ou dans sa possession) mais dans les bénéfices de son utilisation. Cette observation s'accompagne aussi d'externalités positives en matière de développement durable tant pour le consommateur que le producteur et qui se matérialisent principalement à travers des réductions de consommation de ressources. Ainsi, pour bon nombre d'économistes (Béraud & Cormerais, 2011; Du Tertre, 2008; Zacklad, 2006), l'économie de la fonctionnalité apparaît comme une alternative au capitalisme traditionnel laissant place à de nouveaux modes d'organisation de la consommation et de la production. On retrouve deux

approches de l'économie de la fonctionnalité qui renvoient à deux modèles d'application plus ou moins avancés du concept.

D'une part, le modèle d'une offre de service centrée sur l'usage qui renvoie à « une économie de services dans laquelle le bien au sens physique du terme est considéré comme une immobilisation et non plus comme une 'consommable' » (Lauriol, 2008, p. 33). Cette approche a été popularisée par l'essayiste américain Jeremy Rifkin (2012), qui voit dans cette évolution une forme de révolution qui nous pousse à repenser les rapports de propriété sur un certain nombre de marchés (Rifkin, 2012). L'exemple emblématique de cette approche est l'entreprise Xerox (Chesbrough & Rosenbloom, 2002), qui rencontrait des difficultés à faire adopter les innovations techniques à ses clients en raison du prix élevé des photocopieurs. L'entreprise décide alors de ne plus vendre ses photocopieurs, mais de les mettre à disposition des clients et de facturer l'usage de la machine. L'avantage pour l'entreprise est qu'elle reste propriétaire des machines qu'elle peut récupérer et réparer, et peut donc améliorer ses produits de manière continue. Il en découle d'importantes économies en raison de la récupération des composants d'occasion (70 à 90 % des composants des nouvelles machines sont issus d'anciennes machines).

La seconde approche déplace l'attention vers les externalités de l'économie de fonctionnalité qui influencent à leur tour le design de solutions intégrées. En pratique, ces nouveaux modèles d'organisation supposent le remplacement de la vente d'un bien par la vente « d'une solution adossée à une performance contractualisée et fondée sur l'usage d'un ensemble intégré de biens et services » (Gaglio, Lauriol, & Du Tertre, 2011). Ce passage du « bien » à la « solution » permet ainsi à l'entreprise de mieux répondre aux besoins de ses clients grâce des réponses personnalisées et de favoriser les externalités positives liées à ce modèle. Par exemple, la société néerlandaise Koppert spécialisée dans la protection agricole propose de vendre une solution intégrée de protection des cultures qui repose sur une tarification proportionnelle à la surface protégée (Sempels & Hoffmann, 2013). Le fait de ne plus vendre uniquement des pesticides en volume a permis à l'entreprise de proposer à ses clients des solutions alternatives adaptées notamment à base d'insectes. Le positionnement à travers la vente d'une solution a donc permis à l'entreprise d'innover de manière importante sur des modes de protection naturels qui s'avèrent plus écologiques et durables pour les cultures et les exploitants.

Sur l'aspect production et cycle de vie des produits, cette approche se rapporte aussi au courant de l'économie circulaire apparue en 1990 dans un

livre intitulé *Economics of Natural Resources and the Environment* de Pearce et Turner (1990). Ce n'est cependant qu'à partir des années 2000 que ce concept va prendre un nouvel essor, à travers notamment la théorie « du berceau au berceau » de McDonough et Braungart (2008), qui développent une éthique de la production industrielle intégrant l'ensemble des éléments du cycle de vie du produit allant de la conception au recyclage et dont l'objectif ultime est une pollution nulle et un taux de recyclage de 100 %. En pratique, le concept d'économie circulaire s'inspire et entretient des liens étroits avec l'économie de la fonctionnalité, mais la notion s'avère cependant beaucoup plus large et se compose selon l'ADEME⁴ de trois grands domaines d'action qui regroupent 7 piliers caractéristiques de cette économie : (1) gestion des déchets (recyclage) ; (2) offre économique (approvisionnement durable, écoconception, écologie industrielle et territoriale, économie de la fonctionnalité) ; (3) consommation du citoyen (allongement de la durée d'usage, consommation responsable).

L'économie de la fonctionnalité est un champ théorique souvent mobilisé dans le cadre de la consommation collaborative. C'est principalement Botsman et Rogers (2011) qui utilisent et popularisent la notion de *product-service system* (PSS) pour définir un des trois grands ensembles de la consommation collaborative. Sa définition fait cependant écho à une conception restreinte du concept d'économie de la fonctionnalité qui fait principalement référence aux plateformes de location de biens qui fournissent un accès et un usage d'une ressource physique à un moment donné. Il s'agit néanmoins d'une conception répandue que l'on retrouve dans une majorité de définitions de l'économie collaborative, car elle recouvre d'un point de vue empirique des exemples de plateformes à succès (Airbnb, blablacar) ou en devenir (Peerby, Zilok) devenues emblématiques de l'économie collaborative. Enfin, l'économie circulaire s'avère être un champ mobilisé pour penser les pratiques de production et de consommation collaboratives. L'apport de ce courant touche ainsi principalement à l'impact de cette économie dans l'allongement et la redéfinition du cycle de vie des produits, les pratiques collaboratives comme le don, la revente, la location, le prêt, la réparation, le réemploi participant à l'allongement de la durée de vie des biens de consommation.

4. Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie.

5. CONCLUSION

Le concept d'économie collaborative est porté par une véritable catégorie socioéconomique d'acteurs constituée « d'évangélistes », de militants et d'entrepreneurs à succès. Nous avons effectué dans cet article une revue des champs théoriques qui sont mobilisés par les acteurs de cette économie pour porter et penser les pratiques dites collaboratives. À l'issue de ce travail, nous avons identifié trois champs théoriques centraux.

Premièrement, la mouvance du libre et du *peer to peer* (P2P) irrigue la réflexion sur l'économie collaborative en soulignant et en promouvant un changement de posture du consommateur passif vers un consomm'acteur de cette économie. Ce passage se matérialise par un accès distribué, libre et universel aux connaissances, aux compétences et aux ressources matérielles.

Deuxièmement, les réflexions autour de l'économie du don permettent de rompre (tant au niveau des représentations que de la pratique) avec l'hégémonie de l'échange marchand (où prime la valeur de bien) en y réintégrant la dimension de l'échange symbolique basé sur le donner, recevoir et rendre (où prime la valeur de liens).

Troisièmement, les travaux sur l'économie de la fonctionnalité permettent d'analyser le passage d'une logique de propriété à une logique d'usage. Cette bifurcation ouvre la voie à un certain nombre de promesses économiques, sociales et environnementales issues des externalités de ces logiques d'usages.

À noter qu'en marge de ces apports théoriques centraux, il existe des apports théoriques secondaires intéressants à prendre en compte. Ainsi, le mouvement et la théorie des communs ont des points de recouvrement avec le libre et le P2P, et les pensées de l'économie sociale et solidaire et de la décroissance peuvent innover les dynamiques les plus hors ligne et hyperlocales de l'économie collaborative, en lien avec l'économie du don.

Compte tenu de la diversité des approches théoriques mobilisées – certaines étant au moins autant normatives que descriptives –, il n'est pas étonnant d'observer une pluralité des définitions du concept, et une diversité des promesses émanant de ces acteurs, qu'il s'agisse du renforcement du lien social, du pouvoir des individus ou de la contribution à une économie plus respectueuse des limites de la planète, etc. Ces champs théoriques peuvent par ailleurs être mobilisés pour analyser ces promesses : l'économie du don pour le lien social, l'économie du libre pour l'organisation des échanges, l'économie circulaire et de la fonctionnalité pour l'impact environnemental.

Analyser ces promesses est une nécessité pour la société et les décideurs publics. D'une part au niveau des types de mesures d'accompagnement et d'incitation des/aux pratiques collaboratives à mettre en œuvre après en avoir intégré les limites, les freins et les effets de levier potentiels. D'autre part, il s'agit pour les pouvoirs publics d'appréhender les revendications (au changement comme à la conservation) qui émergent autour des cadres réglementaires et fiscaux que les pratiques collaboratives déstabilisent et appellent au moins à adapter sinon à changer.

L'analyse empirique de ces nouvelles pratiques met en lumière des limites qui viennent nuancer les promesses de l'économie collaborative comme le montrent Demailly et Novel

(Demailly & Novel, 2014) pour le bilan environnemental des pratiques collaboratives ou Bardhi et Eckhardt (2012), qui mettent en exergue la faiblesse des liens communautaires dans un système d'échange de voitures comme Zipcar. De plus, l'exploitation du travail (quasi) gratuit par de grandes plateformes marchandes du collaboratif nuance aussi les attentes de ces nouvelles formes d'organisation de travail comme le soulignent des auteurs comme Casilli (2015), Schor (2014) ou Schneider (s. d.). Pour affronter ces nouveaux défis sociaux et environnementaux, les acteurs de l'économie collaborative devront se renouveler, offrir de nouvelles solutions, et mobiliser de nouveaux champs théoriques pour penser une société en perpétuelle évolution. ■

Tableau 1. Contributions des trois champs théoriques à l'économie collaborative

		Approches théoriques		
		Économie du Libre et du « peer to peer »	Économie du don	Économie de la fonctionnalité et circulaire
		(Raymond 1999, Agrain, 2005; Broca, 2013; Bauwens & Sussan, 2005 ; Bauwens, 2012)	(Mauss, 1924 ; Caillé, 2000 ; Chanial, 2008 ; Godbout, 2009 ; Cheal, 1988; Barbrook, 2000, 2001)	(Stahel, 1986 ; Zacklad, 2007 ; Du Tertre, 2008; Beraud & Cormerais, 2011 ; Rifkin, 2012)
Types de pratiques collaboratives (Botsman & Rogers, 2010)	Production	FabLabs / makerspaces / hackerspaces	Hackerspaces Coopérative de production	Communauté de réparation
	Consommation		Plateforme de dons et prêts entre particulier Système d'échange locaux (AMAP, monnaies locales complémentaires...) Coopérative de consommation	Mutualisation et redistribution Plateforme de location entre particuliers (<i>Product-Service Systems</i>)
	Éducation	Mise à disposition en libre accès de connaissances (Licences libres, MOOC, partage de contenus numériques, encyclopédies contributives)	Partages de savoir, compétences et de connaissances (Cours gratuits, partage de contenus numériques, encyclopédies contributives ...)	
	Finance	Plateforme de financement participatif et assurance	Prêts sans intérêt entre particuliers	
Contributions des approches théoriques à l'économie collaborative		Passage d'une logique propriétaire restrictive à un accès distribué, libre et universel Changement de posture de l'individu : du consommateur passif au consommateur acteur	Passage d'une logique d'échange marchand (valeur de bien) à une logique d'échange symbolique (valeur de liens)	Passage d'une logique de propriété à une logique d'usage Insistance sur la finalité (économique, sociale et environnementale) des pratiques

BIBLIOGRAPHIE

- Aigrain, P. (2005). *Cause commune: l'information entre bien commun et propriété*. Fayard.
- Anderson, C. (2012). *Makers: The New Industrial Revolution*. Random House.
- Barbrook, R. (2000). L'économie du don high tech. *Hors collection*, 141-162.
- Barbrook, R. (2001). Le cyber-communisme ou le dépassement du capitalisme dans le Cyberspace. *Multitudes*, 5(2), 186-199. Consulté à l'adresse http://www.cairn.info/article.php?ID_ARTICLE=MULT_005_0186
- Bardhi, F., & Eckhardt, G. M. (2012). Access-Based Consumption: The Case of Car Sharing. *Journal of Consumer Research*, 39(4), 881-898.
- Bauwens (dir), M. (2012). *Synthetic overview on collaborative economy*. Peer to Peer Foundation et Orange. Consulté à l'adresse <http://p2p.coop/files/reports/collaborative-economy-2012.pdf>
- Bauwens, M. (2005). The Political Economy of Peer Production. *C Theory*.
- Bauwens, M., & Sussan, R. (2005). Le peer to peer : nouvelle formation sociale, nouveau modèle civilisationnel. *Revue du MAUSS*, 26(2), 193-210.
- Belk, R. (2013). Sharing versus pseudo-sharing in Web 2.0. *The Anthropologist*, 4(2). Consulté à l'adresse <http://www.krepublishers.com/02-Journals/T-Anth/Anth-18-0-000-14-Web/Anth-18-1-000-14-Abst-PDF/T-ANTH-18-1-007-14-1106-Belk-Russ/T-ANTH-18-1-007-14-1106-Belk-Russ-Tx%5B2%5D.pdf>
- Benkler, Y., & Nissenbaum, H. (2006). Commons-based peer production and virtue. *The Journal of Political Philosophy*, 14(4), 394-419. Consulté à l'adresse http://www.interaction-design.org/books/the_social_design_of_technical_systems/polite_computing.html
- Béraud, P., & Cormerais, F. (2011). Economie de la contribution et innovation sociétale. *Cahiers d'Economie de l'Innovation*, (34).
- Bergquist, M., & Ljungberg, J. (2001). The power of gifts: organizing social relationships in open source communities. *Information Systems Journal*, 11(4), 305-320.
- Botsman, R. (2013). The sharing economy lacks a share definition. *Fast Compagny*.
- Botsman, R., & Rogers, R. (2011). *What's Mine Is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*. HarperCollins UK.
- Broca, S. (2013). *Utopie du logiciel libre. Du bricolage informatique à la réinvention sociale*. Paris: Le passager clandestin.
- Caillé, A. (2000). *Anthropologie du don: le tiers paradigme*. Desclée de Brouwer.
- Caillé, A. (2013, janvier 5). C'est devenu un outil pour reconstruire du lien. *Le Monde.fr*. Consulté à l'adresse http://www.lemonde.fr/vous/article/2013/01/05/c-est-devenu-un-outil-pour-reconstruire-du-lien_1812888_3238.html
- Casilli, A. (2015). « L'Uberisme est un thatcherisme ». *Kaléidoscope le mag*.
- Chanial, P. (2008). *La société vue du don: manuel de sociologie anti-utilitariste appliquée*. La Découverte.
- Cheal, D. J. (1988). *The Gift Economy*. Routledge.
- Chesbrough, H., & Rosenbloom, R. S. (2002). The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies. *Industrial and Corporate Change*, 11(3), 529-555.
- Demailly, D., & Novel, A.-S. (2014). *Economie du partage : enjeux et opportunités pour la transition écologique*. Institut du Développement Durable et des Relations Internationales.
- Du tertre Christian. (2008). Modèles économiques d'entreprise, dynamique macroéconomique et développement durable. Présenté à L'économie de la fonctionnalité une voie pour articuler dynamique économique et développement durable : enjeux et débats, Club « Economie de la fonctionnalité et développement durable » ATEMIS.
- Felson, M., & Spaeth, J. L. (1978). Community structure and collaborative consumption: A routine activity approach. *American Behavioral Scientist*, 21(4), 614-624. Consulté à l'adresse <http://abs.sagepub.com/content/21/4/614.short>
- Gaglio, G., Lauriol, J., & Du Tertre, C. (2011). *L'économie de la fonctionnalité : une voie nouvelle vers un développement durable ?*. Paris: Octarès.
- Garcia-Bardidia, R. (2014). Se débarrasser d'objets sur leboncoin.fr. Une pratique entre don et marché ? *Revue du MAUSS*, 44(2), 271. <http://doi.org/10.3917/rdm.044.0271>
- Godbout, J. T. (2009). *Ce qui circule entre nous: Donner, recevoir, rendre*. Seuil.
- Lauriol, J. (2008). Développement durable et économie de la fonctionnalité : une stratégie renouvelée pour de nouveaux enjeux. In *L'économie de la fonctionnalité une voie pour articuler dynamique économique et développement durable : enjeux et débats*.
- Mauss, M. (2012). *Essai sur le don* (Édition : 2). Paris: PUF.
- McDonough, W., & Braungart, M. (2002). *Cradle to cradle remaking the way we make things*. Tantor Media.
- Pearce, D. W. (1990). *Economics of natural resources and the environment*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Polanyi, K. (2009). *La Grande transformation: Aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris: Gallimard.
- Raymond, E. S. (2001). *The Cathedral & the Bazaar: Musings on Linux and Open Source by an Accidental Revolutionary*. O'Reilly Media, Inc.
- Rifkin, J. (2012). *La troisième révolution industrielle comment le pouvoir latéral va transformer l'énergie, l'économie et le monde*. Paris: Les liens qui libèrent.
- Schneider, N. (2014). Owing Is the New Sharing. Consulté 23 février 2015, à l'adresse <http://www.shareable.net/blog/owning-is-the-new-sharing>

Schor, J. (2014). Debating the Sharing Economy. *Great Transition Initiative*. Consulté à l'adresse http://www.geo.coop/sites/default/files/schor_debating_the_sharing_economy.pdf

Sempels, C., & Hoffmann, J. (2013). *Les business models du futur: créer de la valeur dans un monde aux ressources limitées*. Paris: Pearson.

Stahel, W. R. (1986). The Functional Economy: Cultural and Organizational Change. *Science & Public Policy*, 13(4).

Stallman, R. M., Williams, S., & Masutti, C. (2011). *Richard Stallman et la révolution du logiciel libre: Une biographie autorisée - Une initiative Framasoft*. Eyrolles.

Tapscott, D., & Williams, A. D. (2007a). *Wikinomics: Wikipédia, Linux, YouTube... Comment l'intelligence collaborative bouleverse l'économie*. Pearson Village Mondial.

Tapscott, D., & Williams, A. D. (2007b). *Wikinomics: Wikipédia, Linux, You Tube-- : comment l'intelligence collaborative bouleverse l'économie*. Paris: Pearson/Village mondial.

Zacklad, M. (2006). L'économie de fonctionnalité encastrée dans la socio-économie des transactions coopératives : dynamique servicielle et fidélisation soutenable. In *L'économie des services pour un développement durable*. Cerisy.

Comprendre l'économie collaborative et ses promesses à travers ses fondements théoriques

David Massé (ESCP Europe & CRG École polytechnique),
Simon Borel (Laboratoire Sophiapol – Paris Ouest Nanterre
La Défense & Paris Sud), Damien Demailly (Iddri)

IDDRI



SciencesPo.

PUBLICATIONS DE L'IDDRI

- Demailly, D., Novel, A.-S. (2014). Économie du partage : enjeux et opportunités pour la transition écologique, Iddri, *Studies* n°03/14.
- Grosclaude, J.-Y., Tubiana, L., Pachauri, R. (dir.) (2014). *Regards sur la Terre : les promesses de l'innovation durable*, Armand Colin.
- Demailly, D., Chancel, L., Waisman, H. (2014). Une société post-croissance pour le XXI^e siècle, Iddri, *Policy Briefs* n°01/14.
- Poize, N., Rüdinger, A. (2014). Projets citoyens pour la production d'énergie renouvelable : une comparaison France-Allemagne, Iddri, *Working Papers* n°01/14.

Publications disponibles en ligne sur : www.iddri.org

Institut de recherche sur les politiques, l'Institut du développement durable et des relations internationales (Iddri) a pour objectif d'élaborer et de partager des clés d'analyse et de compréhension des enjeux stratégiques du développement durable dans une perspective mondiale. Basé à Paris, l'Iddri accompagne les différents acteurs dans la réflexion sur la gouvernance mondiale des grands problèmes collectifs que sont la lutte contre le changement climatique, la protection de la biodiversité, la sécurité alimentaire ou l'urbanisation et participe aux travaux sur la redéfinition des trajectoires de développement.

L'Iddri porte une attention toute particulière au développement de réseaux et de partenariats avec les pays émergents et les pays les plus exposés aux risques, de façon à mieux appréhender et partager différentes visions du développement durable et de la gouvernance. Afin de mener à bien son action, l'Iddri s'insère dans un réseau de partenaires issus des secteurs privé, académique, associatif ou public, en France, en Europe et dans le monde.

Institut indépendant, l'Iddri mobilise les moyens et les compétences pour diffuser les idées et les recherches scientifiques les plus pertinentes en amont des négociations et des décisions.

Ses travaux sont structurés transversalement autour de sept programmes thématiques : Gouvernance, Climat, Biodiversité, Océans et zones côtières, Fabrique urbaine, Agriculture et Nouvelle Prospérité.

Dans le cadre de son partenariat avec Sciences Po, de nombreux chercheurs de l'Iddri participent aux enseignements ainsi qu'au développement de programmes de recherche.

Fondation de recherche reconnue d'utilité publique, l'Iddri met à la disposition de tous, via son site Internet, ses différentes analyses et propositions.

L'Iddri organise sa politique de publications autour de collections propres, d'ouvrages en partenariat (comme *Regards sur la Terre*, fruit d'une collaboration avec l'Agence française de développement et d'un partenariat éditorial avec Armand Colin), et de publications dans des revues scientifiques. L'Iddri publie également les études menées dans le cadre du Club d'ingénierie prospective énergie et environnement [CLIP] : *Les Cahiers du CLIP*. Les collections de l'Iddri sont constituées de textes courts (*Issue Briefs* et *Policy Briefs*), de documents de travail (*Working Papers*) et d'études ou rapports (*Studies*).

Pour en savoir plus sur les activités et les publications de l'Iddri, visitez www.iddri.org

www.iddri.org