

Sommaire :

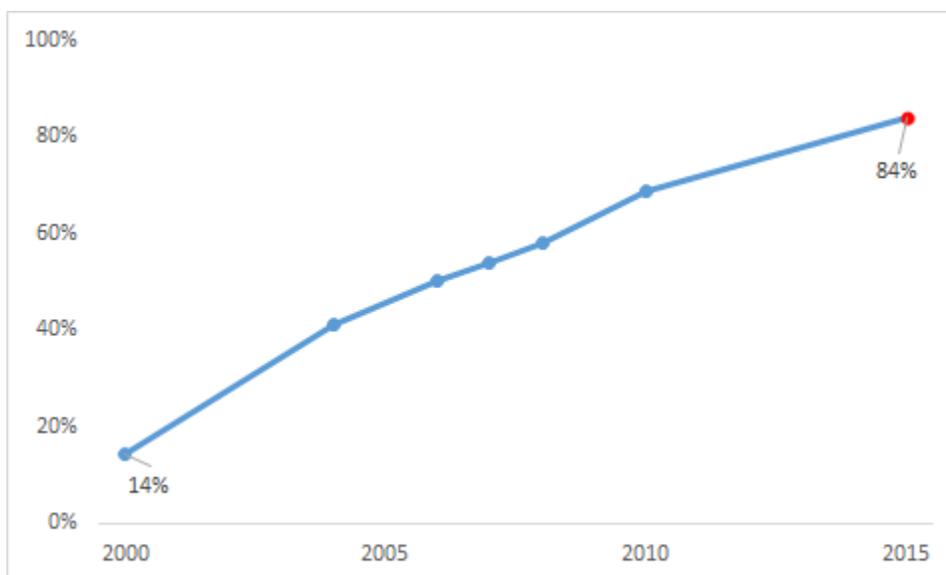
Introduction :	3
I. Une analyse de la dynamique sectorielle par la théorie de la régulation	6
A. La stabilité par le mode de régulation	6
B. Une stabilité fragile dans certains secteurs	11
C. L'émergence de nouveaux modèles économiques.....	17
II. L'utopie de l'économie du partage et l'ubérisation de l'économie : une distinction des compromis sociaux.....	22
A. Une économie collaborative prédatrice... ..	22
B. ...Plus proche du néo-libéralisme que de l'économie du partage.....	28
C. L'adaptation nécessaire du mode de régulation existant.	32
Conclusion :	36

Introduction :

L'**ubérisation de l'économie** est un terme employé pour la première fois en 2014 dans une interview pour le Financial Time par le directeur de Publicis, Maurice Lévy. Il renvoie à un concept récent et fait référence aux pratiques de la firme californienne **Uber**, une plateforme numérique de coordination de services.

L'**ubérisation** d'un secteur, ou d'un marché, désigne plusieurs notions qui découlent des pratiques de la firme américaine. Ce phénomène économique est caractérisé par l'apparition de nouveaux **acteurs du numérique**, à la façon de la *nouvelle économie* des années 2000, qui bouleversent l'organisation d'un marché préalablement établi et régulé. Ce bouleversement se traduit par des modifications importantes des circuits de distribution, avec des plateformes de coordination qui deviennent la condition d'accès au marché. Il s'accompagne également de pratiques de *dumping fiscal et social* qui ont pour conséquence une précarisation des secteurs concernés et une concurrence déloyale vis-à-vis des acteurs historiques. Pour réussir, ce type de plateforme s'appuie sur le développement des **nouvelles technologies de l'information et de la communication** (NTIC) qui permettent une coordination aisée des offres et des demandes. En effet, lors des quinze dernières années, la diffusion rapide d'internet a permis de simplifier les modes de coordination (*graphique 1*).

Graphique 1 : Évolution du nombre de personnes ayant accès à internet par rapport à la population totale en France (de 2000 à 2015). Unité : pourcentage.



Source : InternetWorldStats

Un développement si rapide offre des **opportunités économiques** importantes. Certains auteurs tels que M.Bauwens et J.Rifkin y voient l'émergence d'une troisième révolution industrielle et la remise en cause du capitalisme financier¹, voire du mode de production capitaliste (*encadré 1*).

Le phénomène de l'*ubérisation* de l'économie est souvent assimilé médiatiquement à l'**économie du partage**. Un concept qui diffère du système capitaliste et repose sur un mode de production coopératif, dont une des spécificités est une distribution plus équitable des richesses produites entre les différents acteurs.

Il existe en réalité de nombreux modèles différents issus de pratiques collaboratives, il peut s'agir d'associations à but non lucratif comme de firmes multinationales aux méthodes ultra-libérales. Ces méthodes forment les clés de la réussite d'entreprises comme *Uber, Airbnb ou Take Eat Easy*, qui utilisent également le *share-washing* comme technique marketing dans le but de valoriser leurs activités auprès des consommateurs.

Dès lors, l'**ambiguïté des modèles économiques** et de ces pratiques collaboratives ne permet pas toujours de faire la distinction entre les véritables alternatives au mode de production capitaliste et celles qui, loin de le remettre en cause, le renforcent dans sa régulation actuelle. Afin d'analyser les mutations économiques que subissent actuellement nombre de secteurs touchés par l'*ubérisation*, notamment l'hôtellerie et le transport de personnes, ainsi que l'évolution du système capitaliste, nous mobiliserons **la théorie de la régulation** comme grille de lecture. Ce courant de pensée hétérodoxe est né des travaux de M.Aglietta, R.Boyer, A.Orléan mais également B.Coriat dans les années 1970. Son but est d'analyser la fin de la régulation fordiste et plus globalement les crises économiques. D'autres approches, comme celle des modèles productifs, mettent en évidence l'articulation entre cette vision macroéconomique et des aspects plus mésoéconomiques.

Chaque secteur étant caractérisé par une régulation spécifique, l'*ubérisation* de l'économie ne peut être analysée par une étude de cas unique. S'il existe des différences majeures entre les

¹ M.Bauwens publie *Sauver le monde* en 2015, ouvrage dans lequel il met en évidence l'émergence d'un capitalisme différent, constitué majoritairement de plateformes de coordination. J.Rifkin quant à lui compare ce phénomène avec une troisième révolution industrielle qui permettrait une coordination parfaite des offres et des besoins. Nous reviendrons sur les idées de ces auteurs tout au long de ce mémoire.

secteurs affectés par ce phénomène, ce sont les méthodes systématiquement employées par les plateformes numériques qui constituent les clés de leur réussite.

La croissance exponentielle de l'économie collaborative requiert une adaptation rapide des différents acteurs. Il est donc indispensable de distinguer ce qui relève d'une alternative au mode de production capitaliste de ce qui n'est qu'un approfondissement du régime d'accumulation financiarisé, propre au capitalisme depuis la fin de l'ère fordiste.

Notre problématique est alors la suivante : **Dans quelle mesure l'ubérisation de l'économie représente-t-elle une évolution vers un nouveau mode de production ou un renforcement du mode de régulation financiarisé du capitalisme ?**

Afin d'y répondre nous déclinons notre argumentation en deux parties. Dans un premier temps, il sera mis en évidence l'analyse de la dynamique sectorielle par la théorie de la régulation. Cette analyse se focalisera sur la stabilité relative du mode de régulation dans la dynamique d'un secteur et sur l'émergence de nouveaux modèles économiques. Puis, dans un second temps, nous distinguerons les différentes pratiques collaboratives et leurs effets sur l'évolution du capitalisme.

Encadré 1 : le mode de production :

R.Boyer définit le mode de production comme étant « *une forme spécifique de rapports de production et d'échange* ». Il peut s'agir du capitalisme mais également du féodalisme ou du système soviétique.

Le mode de production capitaliste :

Le mode de production capitaliste débute en Europe au *XVIème siècle* et il est caractérisé par :

- La propriété privée des moyens de production.
- Le marché comme coordination de l'offre et de la demande.
- La monnaie comme intermédiaire des échanges.
- Le rapport salarial.

I. Une analyse de la dynamique sectorielle par la théorie de la régulation

A. La stabilité par le mode de régulation

L'articulation des formes institutionnelles

La théorie de la régulation, et notamment les travaux de R. Boyer, mettent en évidence que la stabilité de l'économie au niveau macroéconomique comme celle d'un secteur en particulier est assurée par l'**articulation** fonctionnelle et cohérente des **formes institutionnelles** (*encadré 2*). L'agencement des institutions est propre à un secteur et le définit, il est **construit socialement** et n'émerge pas *ex-nihilo* comme l'indique l'économie classique standard (N. Fligstein, 2001). Les normes et les réglementations sont donc au cœur du fonctionnement de chaque secteur. S'il existe des différences entre les acteurs d'un même marché, elles peuvent engendrer des avantages compétitifs favorisant des modèles économiques moins efficaces.

Il existe plus ou moins de stabilité en fonction de l'articulation de ces différentes composantes au sein du système productif. Alors, l'impact de l'ubérisation de l'économie ne peut se résumer à l'étude d'un seul secteur, comme celui du transport de personne ou de l'hôtellerie, mais doit être rapportée à un niveau plus élevé.

En effet, si l'**agencement institutionnel** est propre à un secteur et détermine son mode de régulation particulier, certaines caractéristiques communes au phénomène peuvent être analysées. Ces dernières sont le socle des nouveaux modèles économiques qui découlent de l'*ubérisation* de l'économie et concentrent les principales mutations économiques et sectorielles qui attendent les acteurs historiques.

Encadré 2 : Les formes institutionnelles (Boyer, 2002, 2004) :

La théorie de la régulation s'applique à mettre en évidence l'existence d'institutions cachées qui permettent à une économie capitaliste de perdurer. Il ressort alors cinq formes institutionnelles qui sont l'expression du mode de production capitaliste.

- Le régime monétaire : la monnaie est l'institution fondamentale d'une économie marchande, précédant le marché logiquement et historiquement. Elle permet en effet d'éteindre les dettes, d'instaurer une unité de compte et d'ajuster de façon immédiate les déficits et les excédents commerciaux.

- Le rapport salarial : il est défini par les composantes du rapport capital – travail, cela concerne notamment le rapport particulier du capitalisme, le salariat. Mais cette forme institutionnelle souligne également l'importance des moyens de production, de la division du travail et des modes de consommation. Ainsi que de toutes les interrelations qui peuvent exister entre ces composantes.

- Les formes de la concurrence : il s'agit du processus de formation des prix, qui correspond à une configuration type des relations entre les participants du marché, les règles de rivalité, les barrières à l'entrée et les normes. La théorie de la régulation identifie deux cas polaires, d'une part le régime concurrentiel et d'autre part le régime monopoliste, chacun caractérisé par une intervention de l'état plus ou moins importante et des acteurs économiques aux structures différentes. Entre ces deux cas polaires se situe une multiplicité de situations, dont celle du régime de concurrence administrée où l'état intervient directement dans la formation des prix.

- L'État : le régime monétaire, le rapport salarial et les formes de la concurrence dépendent nécessairement de la sphère politique qui a le pouvoir de les régler. Ces règles sont donc le résultat de compromis institutionnalisés mis en place par le pouvoir politique.

- Les modalités d'insertion de l'état-nation au régime international : la place centrale de l'état concernant les formes institutionnelles ne peut s'appréhender sans déterminer également la place de celui-ci au sein du régime international. Il s'agit alors de s'intéresser à la façon dont les échanges sont organisés, dont la mobilité des facteurs de production est réglementée, mais également à l'existence d'institutions supranationales qui se substituent à l'état-nation dans certains cas.

La stabilité qui découle du **mode de régulation** (*encadré 3*) peut perdurer, quand bien même l'économie ou le secteur n'est pas organisé de façon optimale. L'importance de l'articulation cohérente des différents dispositifs institutionnels permet donc cette stabilité, plus que leur efficacité en tant que telle. Un secteur dont la régulation est stable n'indique donc pas nécessairement que celle-ci est efficace vis-à-vis de tous les acteurs, notamment les consommateurs.

Encadré 3 : Le mode de régulation (Boyer, 2002, 2004) :

R. Boyer définit le mode de régulation comme l'articulation fonctionnelle et cohérente des formes institutionnelles qui assure ainsi la stabilité du régime d'accumulation. Cette régulation se met en place par l'établissement de compromis autour de règles, qui peuvent être fixées par l'État mais pas nécessairement, qui en favorisant certaines réglementations, et donc certaines formes institutionnelles, règle des conflits. Les formes institutionnelles sont donc sélectionnées politiquement en fonction de la pression exercée par les différents groupes sociaux. Les formes institutionnelles sont alors fondées sur des compromis institutionnalisés.

Le mode de régulation n'est pas défini *ex ante* et les formes institutionnelles qui le composent ne sont pas nécessairement compatibles. En réalité chaque acteur économique met en œuvre sa stratégie en fonction des contraintes et des incitations propres au cadre institutionnel dans lequel il opère.

Le mode de régulation est l'ensemble de procédures et de comportements, individuels et collectifs qui a la propriété de :

- Reproduire les rapports sociaux fondamentaux à travers la conjonction de formes institutionnelles historiquement déterminées.
- De soutenir et « piloter » le régime d'accumulation en vigueur.
- D'assurer la compatibilité dynamique d'un ensemble de décisions décentralisées, sans que soit nécessaire l'intériorisation par les acteurs économiques des principes de l'ajustement de l'ensemble du système.

La construction de la stabilité du secteur des taxis en France

L'exemple des *Taxis* est en cela très révélateur. Son mode de régulation s'est construit sur presque un siècle, d'un marché initialement libéralisé à une situation de monopole captant une rente importante. L'articulation des formes institutionnelles était particulièrement efficace, du moins pour les *Taxis* qui avaient tout intérêt à ce que le système perdure ainsi.

Un marché se construit progressivement et socialement (Fligstein, 2001), en cela le secteur de la mobilité, et particulièrement le marché des taxis, constitue un exemple pertinent d'accès à une rente de situation permis par le mode de régulation. En effet, ce **monopole** ne découle pas des mécanismes de marché mais de **compromis sociaux**.

Le secteur du transport de personnes a subi un premier bouleversement majeur avec la crise de 1929. Celle-ci, ainsi que la succession de petits événements historiques, sont la source du mode de régulation qui suivit.

L'un des points communs entre la grande dépression et la crise des *subprimes* est la diminution importante de la demande effective qu'elles ont engendrée. Cela a eu pour conséquence une multiplication du nombre de taxis dans les années 1930, ce secteur étant totalement libéralisé : toute personne le désirant pouvait en faire son activité principale. C'est le cas de nombreuses personnes au chômage qui y voient une source de revenus. Le nombre de taxis est alors multiplié par trois entre les périodes d'avant et d'après crise, l'offre était devenue tellement importante que les recettes baissaient continuellement. Certaines entreprises de taxis ont donc créé un nouveau modèle : la location. Le chauffeur pouvant exercer son métier mais sur un véhicule de la société. L'évolution de la profession continue et son organisation en syndicats mènent à plusieurs réformes structurelles importantes, telle que l'instauration du *numerus clausus* et des aménagements de la durée du temps de travail.

Le ***numerus clausus*** a pour effet la diminution des effectifs de taxis de près de moitié. Dès lors, une économie clandestine voit le jour, les chauffeurs partant à la retraite revendent leur licence à ceux voulant entrer sur le marché. Cette pratique sera tellement répandue qu'elle sera légalisée en 1967. D'une économie souterraine s'est en réalité dessinée une norme incontournable. Ce secteur n'a cessé depuis d'être perçu comme profitant d'une rentabilité exceptionnelle, notamment du fait de ce *numerus clausus* qui crée une hyperinflation du prix des licences, dès

lors les taxis n'ont aucun intérêt à augmenter leur nombre car cette inflation leur permet de s'offrir une retraite confortable.

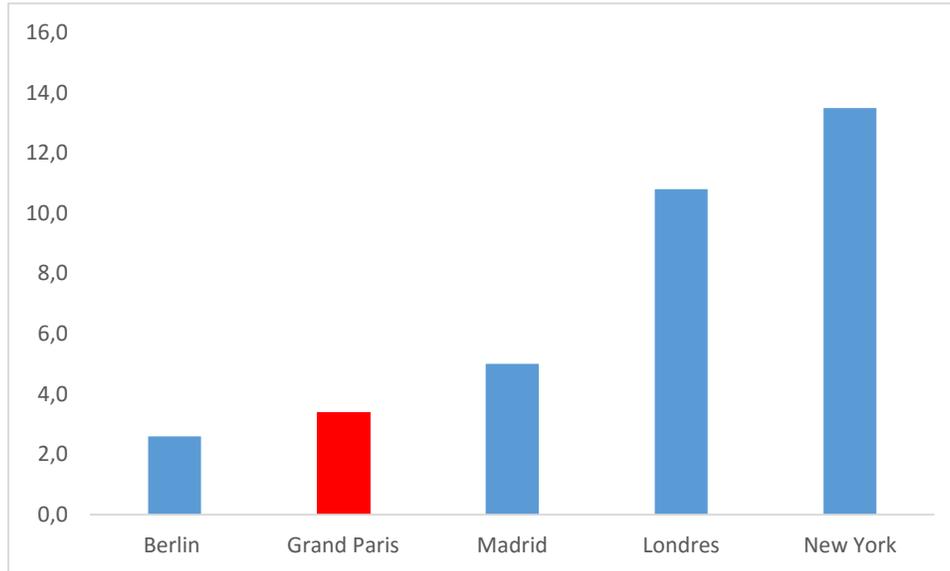
La régulation propre à ce secteur a donc abouti à un monopole stable mais loin de l'optimalité, notamment pour les consommateurs. On assiste en réalité à un système s'auto renforçant et reposant sur la rareté de l'offre pour extraire une rente très conséquente.

Cependant, si incohérente soit-elle du point de vue de l'efficacité économique collective, l'articulation des formes institutionnelles de ce secteur est restée quasiment inchangée pendant près de 40 ans, de 1970 à 2008 malgré quelques réformes marginales de la réglementation des droits des taxis.

Avant de connaître l'*ubérisation*, les secteurs affectés étaient donc relativement stables grâce à une articulation des formes institutionnelles cohérentes. En effet, il apparaît que contrairement aux théories économiques dominantes, le marché des taxis et son fonctionnement sont apparus après une construction sociale sur plusieurs décennies et interagissant avec d'autres composantes de l'économie.

Cependant, cette construction sociale a mené à une situation qui est loin d'être optimale car le nombre de taxis en France (l'offre), est loin de correspondre aux besoins des consommateurs en la matière (la demande). La mise en place de véhicules de tourisme avec chauffeur (VTC) a tenté de modifier cette régulation trop favorable au monopole des taxis et incohérente avec une demande de ce service en hausse. Mais si l'on regarde le marché français en comparaison à d'autres grandes villes touristiques mondiales, on observe que le nombre de chauffeurs (taxis et VTC) pour 1000 habitants à Paris est parmi les plus faibles (*graphique 2*).

Graphique 2 : Nombre de chauffeurs (taxis et VTC) pour 1000 habitants.



Source : Rapport Thevenoud 2014.

Il apparaît alors que si le mode de régulation permet une certaine stabilité du système économique sectoriel grâce à des agencements institutionnels adéquats et cohérents, il ne peut perdurer si la stabilité qui en découle est trop **fragile**. Cela peut-être notamment le cas quand des secteurs captent une rente de situation trop importante et ce grâce à des régulations favorables à l'offre, au détriment de la demande.

B. Une stabilité fragile dans certains secteurs

Les sources de l'instabilité

Si le mode de régulation assure la stabilité d'un secteur quand ses formes institutionnelles sont cohérentes, nous avons vu que cette stabilité n'est pas toujours synonyme d'optimalité. C'est le cas de certains secteurs *ubérisés* comme l'hôtellerie ou le transport de personnes, qui malgré une régulation fonctionnelle, ne répondaient pas aux besoins des consommateurs avant même d'être touchés par ce phénomène.

Plusieurs **facteurs** peuvent être la **source de cette inadéquation** entre l'offre et la demande :

- Le prix du bien ou du service peut être considéré trop élevé. C'est notamment le cas des services juridiques qui se voient concurrencés par des firmes comme *Sharelex*².
- L'offre en elle-même est inadéquate au marché et à ce que les consommateurs modernes souhaitent, cela peut concerner la facilité d'accès, de paiement ou d'utilisation d'un bien ou d'un service.
- L'offre est parfois simplement insuffisante et le marché présente donc des opportunités importantes, c'est le cas notamment pour la concurrence entre *Uber* et les taxis, qui ont réduit volontairement l'offre par le *numerus clausus*.

Cette **insuffisance d'offre** est donc parfois une **stratégie** mise en place volontairement par les acteurs historiques de certains secteurs, comme celui du transport de personnes.

En créant une rente de situation stable grâce à une régulation fonctionnelle, ils ont été en mesure d'édifier des **barrières à l'entrée** importantes.

L'ampleur du phénomène de l'*ubérisation* est telle qu'il touche pratiquement la totalité de l'économie. Il est souvent associé à de la **concurrence déloyale**, à une **précarisation du travail** et à un **détournement massif des réglementations**. En réponse, chaque secteur concerné doit donc adapter sa régulation, ou la rendre applicable, à des nouveaux modèles économiques qui entrent en concurrence sur ses marchés. Il n'existe pas une réponse unique à apporter à ce phénomène, mais une réponse différente selon chacun des secteurs, une réponse propre à chaque régulation.

L'analyse de la compétition entre les taxis et *Uber*, firme californienne dont ces nouvelles pratiques tirent leur nom, permet de cerner certains des problèmes et des dysfonctionnements qui en découlent. En effet, cette concurrence englobe la plupart des méthodes utilisées par ce nouveau type de firme et cristallise les inquiétudes associées.

² Sharelex est une plateforme numérique collaborative conçue pour partager des idées, solutions et expériences juridiques. Elle permet de mettre en relation des agents experts ou non en droit, afin de développer leur connaissance dans le domaine du droit qu'ils souhaitent, à un coût plus faible que celui d'une formation.

Les trois décennies qui suivirent la seconde guerre mondiale, aussi appelées *les 30 glorieuses*, sont caractérisées par le mode de **régulation fordiste** (*encadré 4*) et donc par un régime de croissance forte qui se traduit par une inflation d'autant plus forte du prix des licences de taxi. L'espoir d'une revente plus élevée de la licence devient alors une quasi-certitude et les nouveaux entrants sont moins freinés par la barrière à l'entrée qu'elle constitue. La régulation du secteur se satisfait également de ce mode de fonctionnement qui permet, grâce au *numerus clausus*, de maintenir à la fois les revenus réguliers de l'activité et ceux relatifs à la revente de la licence. Il existe alors une sorte de cohérence entre la régulation particulière du secteur des taxis et le fordisme.

Encadré 4 : le mode de régulation fordiste (Boyer 2002 ; Montalban 2015) :

Le fordisme repose sur un régime d'accumulation intensif, c'est-à-dire sur une hausse de la productivité importante, et sur une régulation monopoliste dont les formes institutionnelles typiques sont :

- Le régime monétaire : système de Bretton Woods et marchés financiers peu développés, il s'agit d'un régime monétaire « *keynésien* » car il est caractérisé par « *l'euthanasie du rentier* ».
- Le rapport salarial fordiste : l'acceptation du travail à la chaîne par la hausse des salaires et une protection sociale forte. Le salaire nominal est indexé sur la hausse des prix de manière à correspondre à la progression de la productivité. Il s'agit d'un compromis capital – travail stable.
- Les formes de la concurrence : régulation monopoliste, également appelée administrée, dont les oligopoles nationaux sont une partie importante.
- État : rôle important, État-providence, le système de couverture sociale est important. Celui-ci peut être soit de type *bismarckien* (basé sur les cotisations sociales et patronales), soit *beveridgien* (fiscalité générale). Il peut également être mixte, comme c'est le cas en France.
- Les modalités d'insertion de l'état-nation au régime international : ouverture internationale faible, au niveau commercial mais également concernant les capitaux.

Le régime d'accumulation lié au mode de régulation fordiste est donc basé sur le partage des gains de productivité en faveur des salariés. Il est régulé par l'inflation, et non par la déflation.

Cependant, cette rente de situation que s'approprient l'offre dessert les consommateurs, à la fois au niveau des prix mais surtout car la demande augmente de manière très importante. En effet, deux facteurs principaux en sont responsables, d'une part l'augmentation démographique depuis la seconde guerre mondiale en France et surtout dans l'agglomération parisienne. D'autre part, l'accroissement de l'industrie touristique dans ces deux territoires, et principalement à Paris. Ainsi, le nombre de licences de taxi distribuées en agglomération parisienne entre 1937 et 2007 n'a augmenté que de 12%, tandis que la population de la même zone géographique, sur la même période, a augmenté de presque 85%.

La volonté de maintenir la régulation en place, et par conséquent la rente de situation qui en découle, a perduré malgré plusieurs tentatives de réformes avant même l'*ubérisation* du secteur de transport de personnes. Ces réformes prônaient notamment la libéralisation du secteur et l'abolition des barrières à l'entrée dont le poids n'a cessé de croître depuis la fin de la régulation fordiste et la stagnation de la croissance.

Ce fût le cas du rapport présenté par la commission Attali dès 2008 et d'une étude menée par ***l'Institut du Droit de la Concurrence*** en 2009. Si les préconisations principales de ces rapports n'ont pas été appliquées, ils ont tout de même permis un léger changement de réglementation et la distribution de 3000 licences supplémentaires.

La concurrence nouvelle des entreprises du numérique

L'*ubérisation* de l'économie est un phénomène qui affecte un grand nombre de secteurs différents, et s'il concerne majoritairement les services aujourd'hui, il n'est pas exclu à terme qu'il s'étende à certaines industries lourdes considérées hors d'atteinte jusqu'ici. L'étude de la firme *Uber* et de la concurrence qu'elle a imposée aux taxis est révélatrice des caractéristiques de stabilité qui peuvent être remis en cause. En effet, le monopole des taxis sur le secteur de transport de personnes relève d'un fonctionnement particulier qui en fait à la fois un marché d'une importance potentielle exceptionnelle et un secteur à la régulation spécifique qu'aucune réforme ne semble en mesure de moderniser.

Les stratégies mises en place par la firme californienne *Uber* en ont fait le précurseur des plateformes numériques dites de l'économie collaborative. Ses pratiques sont devenues des normes de réussites pour tout acteur, désirant exercer une activité de mise en relation de

producteurs et de consommateurs en ligne. Des clés de la réussite particulièrement intéressantes qui seront analysées plus loin.

Il est généralement difficile de changer la régulation d'un secteur fonctionnel, surtout quand une **position dominante** est en jeu. Dans ce cas précis, le pouvoir de lobby des taxis est très puissant car il est rapidement mobilisé et permet de bloquer les centres économiques névralgiques des principales villes.

En dépit des différents éléments qui assurent la stabilité de l'offre dans ce secteur, face à l'évolution de la demande, de nouveaux types d'agents sont entrés sur ce marché. Premièrement, les VTC qui, depuis 2010 et la création de leur statut, ne cessent d'acquérir des parts de marché. Leur service ressemble beaucoup à celui proposé par les taxis, la différence étant que ces derniers ont des contraintes réglementaires moins restrictives : le coût d'entrée sur le marché est beaucoup plus faible, voire dérisoire par rapport aux prix des licences des taxis et le nombre de chauffeurs est également moins limité. C'est donc tout naturellement qu'aujourd'hui, le métier de chauffeur VTC concurrence celui de chauffeur taxis "traditionnel". On compte maintenant des dizaines de compagnies de chauffeurs VTC en France, dont les principales sont Allocab, Snapcar, Drive ou encore Chauffeur privé.

Uber décide en 2011 de faire évoluer son offre en implantant en France la filiale UberPOP dont le concept est toujours la mise en relation des personnes autour du service "transport de personnes". Grâce à l'application mise en place, n'importe quel particulier a la possibilité de travailler en tant que chauffeur pour la firme californienne. Avec pour seules contraintes d'avoir 21 ans, la détention du permis et une voiture. Afin de promouvoir ce service, la compagnie multinationale prône le collaboratif, le partage et l'idée d'une reconstruction du lien social en ville. Il s'agit pour ces secteurs de s'adapter à un changement parfois structurel, du point de vue de la demande, mais également par rapport à d'autres contraintes comme l'environnement ou l'évolution des modes de consommation. Si aucune adaptation n'est apportée, alors la régulation en place peut s'avérer incohérente et d'autres acteurs, possédant les réponses à ces mutations, peuvent y voir des opportunités. Mais ces réponses sont parfois dysfonctionnelles par rapport au système en place, et la cohabitation des différents modèles se révèle impossible.

L'exemple du secteur de transport de personnes met en évidence que sa fragilité et sa structure particulière ont pu être des facteurs favorables à son *ubérisation*, cependant, d'autres secteurs, possédant d'autres régulations ont eux aussi subi le même phénomène. On observe en réalité

que si le fonctionnement d'un secteur à la régulation vieillissante, ou peu à peu inappropriée, est plus facilement remis en question, d'autres secteurs se sont eux aussi vus concurrencés par le même type de plateforme.

L'économie du partage (*encadré 5*) se pose aujourd'hui en alternative sur de nombreux marchés, très différents les uns des autres, certains étaient préalablement en crise, d'autres parfaitement régulés et stables, sans incohérences institutionnelles.

Encadré 5 : L'économie du partage :

R.Botsman définit l'économie du partage comme un « *modèle économique fondé sur le partage de biens ou de services sous-utilisés (espaces, outils etc.) reposant sur des échanges monétaires ou non* » (Botsman, 2013).

Il s'agit d'un concept qui diffère du système capitaliste car il repose sur un mode de production coopératif, où l'entraide et le lien social sont des aspects prépondérants. La hiérarchie et la subordination des salariés du capitalisme sont remplacés par des relations horizontales, ce qui a pour conséquence une distribution plus équitable de la richesse créée entre les différents acteurs. En effet, la recherche systématique du profit n'est plus nécessaire, et celui-ci n'est plus accaparé par celui qui possède les moyens de production.

L'économie du partage implique également une vision très différente de la propriété privée. Il n'est plus nécessaire de posséder le bien, seul l'accès à celui-ci ou au service qu'il propose se révèle important (Rifkin, 2013, 2014). Dès lors, ce partage de biens, cette mise en communs, permet notamment d'optimiser leur utilisation, de réduire le gaspillage, et se trouve être une réponse face à certaines problématiques environnementales comme la pollution découlant des moyens de transport (auto-partage, covoiturage etc.) ou celle due à la surproduction industrielle.

Ces nouveaux modèles proposent une **organisation nouvelle de la sphère économique**, grâce à l'avènement des NTIC, ils se diffusent rapidement et prennent une place de plus en plus importante. Certains économistes les considèrent déjà comme une solution plus à même de gérer les difficultés actuelles de nos modes de croissance, peut-être dépassés (Rifkin 2013, Bauwens 2015).

C. L'émergence de nouveaux modèles économiques

Des enjeux socio-économiques...

De nouvelles façons de produire et de consommer émergent et le capitalisme financiarisé semble s'essouffler peu à peu, son régime d'accumulation (encadré 6) est régulièrement contesté, et plus encore, c'est le mode de production qui est remis en question.

Encadré 6 : Le régime d'accumulation (Boyer, 2002, 2004 ; Montalban, 2015) :

La théorie de la régulation le définit comme le régime de croissance assurant une progression générale et relativement cohérente de l'accumulation du capital. Ce rôle déterminant de l'accumulation du capital est tiré de l'intuition marxiste sur laquelle se fonde la théorie de la régulation. Ce processus est caractérisé par des distorsions et des déséquilibres qu'il génère lui-même, mais également par un ensemble de régularités qui assurent sa progression. Ces régularités concernent :

- Le type d'organisation et de rapport salarial, c'est-à-dire ce qui est au cœur de la production.
- Les exigences de rentabilité du capital (est-ce qu'il s'agit de maximiser le profit ou de minimiser les coûts, à court, moyen ou long terme ?).
- Le partage de la valeur ajoutée et des gains de productivité entre classes et groupes sociaux.
- La composition de la demande sociale validant l'évolution tendancielle des capacités de production.
- Les modalités d'articulation avec les formes non capitalistes.

Plusieurs facteurs sont à l'origine de ces changements, d'une part une plus grande aspiration pour des modes de production différents, qui s'organisent comme une alternative au rapport capitaliste sur lequel la société fonctionne depuis plusieurs siècles maintenant. D'autre part, l'incapacité de ce mode de production capitaliste à résoudre les problèmes économiques actuels, qu'il a parfois lui-même engendrés.

La dégradation grandissante de l'environnement et les conséquences climatiques qui y sont liées sont maintenant des préoccupations économiques et politiques centrales. De ces enjeux découlent les problématiques de production et de consommation d'énergie, principalement

basées sur des énergies fossiles qui ne sont pas soutenables à moyen terme (Bauwens, 2015). Les conséquences de ces dégradations se traduisent concrètement chaque jour pour les populations les plus exposées, le problème dépasse la sphère économique, il pose la question de la survie de certains territoires.

En amont de ces dysfonctionnements liés à l'exploitation des ressources, la régulation du capitalisme, et son efficacité même en tant que mode de production est remis en cause. Les conditions de vie des pays en développement sont toujours nettement en dessous de celles des pays développés et ne croissent que très faiblement. De plus, les **inégalités** augmentent fortement au sein même des pays industrialisés, avec une précarisation grandissante des classes sociales les moins aisées et une polarisation entre les hauts et les faibles revenus (Piketty, 2013). Par ailleurs, le **paradigme** qui entoure les NTIC ne cesse de se développer et constitue désormais un **outil incontournable** des modèles économiques.

...Qui remettent en cause le mode de production capitaliste

Il apparaît alors une évolution dans la façon de produire et de consommer, une troisième révolution industrielle (Rifkin, 2013), un changement qui menace le **régime d'accumulation financiarisé** (encadré 7) actuel et remet parfois en cause le mode de production capitaliste. Cette nouvelle révolution s'inscrit comme une véritable rupture, à la manière des deux précédentes :

- Première révolution industrielle : elle débute au *XVIII^{ème}* siècle et repose sur des innovations radicales comme la presse rotative mais surtout la machine à vapeur. Elles permettent à la fois une meilleure circulation de l'information et des personnes.
- Seconde révolution industrielle : elle marque le début du *XX^{ème}* siècle et se base également sur plusieurs innovations radicales : le moteur à combustion interne, le développement des réseaux électriques permettant une généralisation progressive du téléphone, de la radio et plus tard, de la télévision. À la façon de la première révolution industrielle, cette seconde permet une circulation plus efficace de l'information et des personnes.

La troisième révolution industrielle est elle aussi caractérisée par l'avènement d'innovations importantes, mais sans être aussi radicales que les précédentes. D'une part, l'énergie renouvelable viendrait remplacer les combustibles fossiles et serait au cœur des moyens de

transports. D'autre part, les technologies de l'information et de la communication continueraient à s'étendre et à se démocratiser, de façon à recouvrir la quasi-totalité du monde (Rifkin 2013, 2014).

Encadré 7 : Le régime d'accumulation financiarisé (Montalban, 2015) :

Le capitalisme financier émerge après la crise du mode de régulation fordiste et se construit autour de la domination de la forme institutionnelle : *régime monétaire*. Ce changement de régulation est politiquement instauré par la réforme des « trois D » :

- Déréglementation : abolition de contrôle de change, la séparation des banques d'affaires et de dépôts contrainte par le *Glass-Steagal Act* n'est plus obligatoire.
- Désintermédiation : rôle accru de la finance de marché et des investisseurs institutionnels, notamment les sociétés de capital-risque et autres *business angels*. La titrisation grandissante et utilisation de produits dérivés seront la source de la crise des subprimes de 2008.
- Décloisonnement : globalisation financière et incitations à la levée des barrières freinant la mobilité des capitaux.

L'objectif est donc la libéralisation financière. La fin du système de Bretton Woods ainsi que le recours à l'endettement public comme source de financement participent à l'avènement de ce nouveau régime d'accumulation. Il s'articule comme suit :

- La production est organisée de façon à répartir la valeur ajoutée favorablement aux actionnaires.
- Le rapport salarial est caractérisé par une flexibilisation de l'emploi et de la rémunération ainsi que d'une financiarisation de la couverture sociale.
- La demande est conditionnée par l'accès au crédit, et ce pour toutes les classes sociales, le rôle des banques est dès lors prépondérant.

Ce régime d'accumulation est tiré par le prix des actifs, les gains de productivité sont essentiellement captés par le capital. En effet, le partage de la valeur ajoutée est très favorable aux actionnaires, au détriment des salariés. Enfin, il s'agit d'un régime tertiarisé orienté vers l'accumulation financière et intensive.

Au-delà des propriétés intrinsèques de ces innovations, c'est l'usage que la société peut en faire qui va introduire une véritable rupture dans la façon de produire actuelle. Ainsi, le développement

des NTIC permettra à une majorité de personnes de produire **de façon autonome** (Rifkin 2013, 2014 ; Bauwens, 2015).

Cette nouvelle façon de produire, qui semble déjà se démocratiser avec le développement croissant des plateformes numériques, serait la réponse aux problèmes environnementaux et économiques. En effet, elle permettrait une synchronisation globale des offres et des besoins, permettant une production parfaitement adéquate et limitant le gaspillage massif qui découle des modèles actuels.

L'analyse des **nouveaux modèles économiques**, qu'ils soient en lien avec la logique de production collaborative ou autonome, mène parfois à la remise en cause même du mode de production capitaliste. Ce mode de production s'est peu à peu imposé et fait suite au féodalisme et à l'esclavagisme, qui étaient successivement dominants.

La diversité des modèles collaboratifs

Il est important de souligner que les modèles collaboratifs ont toujours existé. Ils n'étaient pas accessibles, sous leur forme actuelle, via une plateforme numérique mais constituaient de véritables **communs** (Coriat, 2015). Ils ont été remis en cause car leur gestion apparaissait difficile, notamment concernant les communs s'apparentant à des **biens publics locaux**, et où le problème du passager clandestin était trop important (Hardin, 1968). Mais ils ont été également confortés comme étant une véritable alternative au mode de production capitaliste à la condition que leur gestion repose sur certaines règles (Ostrom, 1990).

C'est cette logique de travail, au sein d'une communauté, d'égal à égal, de **pair-à-pair**, qui se développe à un niveau international grâce aux NTIC. **L'entreprise classique**³ n'a alors plus de raison d'exister en tant qu'intermédiaire, les particuliers produisent et échangent de façon autonome.

Le développement des logiciels libres et l'idéologie collaborative dont il est issu reflète parfaitement la capacité de ces nouveaux modèles à être productifs, pérennes, mais également

³ Dans le cadre de ce mémoire, nous entendons par « *entreprises classiques* » les organisations qui n'appartiennent pas à la catégorie des plateformes numériques (parfois issues de l'*ubérisation*).

source d'une **innovation importante**. Au-delà de ces caractéristiques, la raison même de la productivité des travailleurs change, elle n'est plus dictée par le profit et la course à un revenu mais par **la mise en commun des savoirs et des savoir-faire** (Bauwens, 2015).

Les perspectives de **nouveaux régimes d'accumulation** voire de **nouveaux modes de production** basés entièrement sur ces modèles se concrétisent au fur et à mesure des progrès technologiques. L'imprimante 3D permettra dans un futur proche aux ménages de produire eux-mêmes les objets dont ils ont besoin, non pas au sein de quelque organisation mais bien directement à leur domicile (Rifkin, 2014). Même si ce changement peut s'avérer bénéfique, notamment du point de vue environnemental, car la production par des particuliers selon leurs besoins évite un gaspillage massif, il remet en question l'existence de certaines entreprises. Si cela venait à se réaliser, le temps d'adaptation et de restructuration de la société autour de ces nouveaux modes de production nécessiterait une intervention importante des pouvoirs publics.

Les idées portées par J.Rifkin et M.Bauwens reposent sur l'évolution que connaît actuellement notre société capitaliste, et notamment la façon de produire des biens et des services. Cependant, il ne faut pas confondre **l'économie du partage** et ces modes de production en communs (Coriat, 2015) avec le phénomène actuel de *l'ubérisation* porté par les nouveaux acteurs dits de l'économie collaborative.

Il existe une véritable **ambiguïté des modèles économiques** se revendiquant de l'idéologie des communs. En effet, nombre des plateformes numériques ne participent absolument pas à une évolution positive du mode de régulation financiarisé actuel et ne proposent pas une façon de produire innovante. Il s'agit au contraire d'une réorganisation de certains stades de la production, de la distribution ou de la consommation basée sur la démocratisation des NTIC. Il est alors nécessaire de **distinguer l'économie du partage de l'ubérisation**, phénomène qui utilise parfois cette image de façon marchande.

Nous proposons alors d'une part **une typologie des différentes pratiques collaboratives** (annexe 1). D'autre part nous présentons la **définition** de l'ensemble des termes qui peuvent être associés, de quelque façon, **à l'ubérisation et à l'économie du partage** (annexe 2).

II. L'utopie de l'économie du partage et l'ubérisation de l'économie : une distinction des compromis sociaux.

A. Une économie collaborative prédatrice...

Les stratégies des plateformes « collaboratives » ...

L'économie du partage, l'économie collaborative, l'économie fonctionnelle... Toutes ces nouvelles définitions se confondent, s'entremêlent, et sont utilisées afin d'attirer les consommateurs. À la manière du **green washing**, qui est une technique marketing répandue et qui consiste à apparaître comme une entreprise écologiquement responsable et respectueuse de l'environnement, il existe dorénavant le **co-washing**. Également appelé le **share-washing**, cette approche marketing emprunte les mêmes stratégies et les mêmes codes que l'originale environnementale.

En effet, partager, collaborer et participer sont autant de termes qui renvoient à une vision plus sociale de l'économie. Alors, prétendre faire partie de l'économie du partage en communiquant sur sa dimension collaborative, sans que cela soit réellement le cas, peut permettre à certaines des plateformes numériques de s'étendre plus rapidement. Cette stratégie qui met à contribution les **rendements croissants d'adoption** (encadré 8) participe à la croissance exponentielle de ces nouveaux acteurs.

En effet, les plateformes numériques possèdent les caractéristiques des technologies fonctionnant en réseau. Leur adoption et leur diffusion fonctionnent de pair et s'auto-renforcent. Parmi les **cinq sources de rendements croissants** expliquées par B.Arthur, trois jouent un rôle significatif pour ces nouveaux acteurs. Il s'agit du *learning by using*, des rendements croissants d'information mais surtout des **externalités de réseau**. La combinaison de ces trois sources affecte la structure de marché qui sera caractérisée par un **monopole**, une plateforme indiscutablement dominante sur son secteur d'activité, comme le sont *Uber*, *Airbnb* ou *Bla Bla Car*.

Encadré 8 : Les rendements croissants d'adoption :

B.Arthur propose un modèle de l'adoption et de la diffusion d'une technologie, qui se révèlent en réalité étroitement liées (Arthur, 1987, 1988a et b, 1989). Plus elle est adoptée, plus elle sera diffusée, et donc plus elle sera encore adoptée par la suite. Il s'agit d'un fonctionnement cyclique, qui s'auto renforce, c'est un cas de « *self-reinforcing* ». Arthur qualifie ce cycle comme caractérisé par des rendements croissants d'adoption (RCA), 5 sources peuvent en être l'origine :

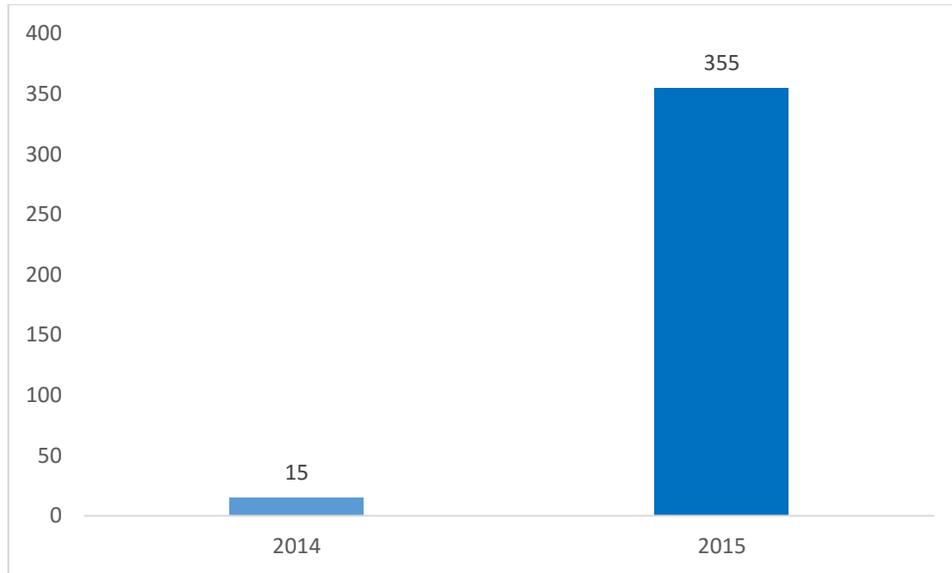
- *Learning by using* : plus la technologie sera adoptée, plus les utilisateurs connaîtront son fonctionnement, ce qui augmentera ses performances.
- Externalités de réseau : plus le nombre d'utilisateurs sera grand, plus l'utilité de la technologie augmentera. Alors, l'utilité qu'un usager retire du produit est fonction du nombre des autres usagers de ce produit.
- Économies d'échelle en production : ce sont des économies d'échelles statiques faisant baisser le prix de la technologie avec la hausse de sa production.
- Rendements croissants d'information : l'adoption croissante d'une technologie mène à une meilleure connaissance de celle-ci et donc à une diminution de l'incertitude et de l'aversion au risque des utilisateurs potentiels. Ces derniers seront plus enclins à utiliser une technologie dont les coûts et avantages sont parfaitement connus.
- Interrelations technologiques : d'autres produits et technologies vont venir structurer l'environnement de la technologie en compétition, la rendant également plus attractive.

Certains marchés sont caractérisés par des RCA d'une importance telle qu'ils empêchent tout nouvel acteur d'y développer sa technologie, c'est l'effet de *lock-in*. Dans le cas de l'**ubérisation** de l'économie ces RCA contribuent à installer et à renforcer la position de **monopole** d'une plateforme numérique.

Les nouvelles entreprises dites de *l'économie collaborative* utilisent de fait des stratégies prédatrices dans leur conquête de nouveaux marchés (B.Coriat, 2015). Ces comportements, qui impliquent certaines pratiques très éloignées de l'idéologie à l'origine du mouvement, font néanmoins partie des facteurs de réussite de ces nouvelles firmes. L'*économie collaborative* représente une opportunité économique conséquente, ce marché en pleine expansion (*graphique 3*) explique la multiplication des plateformes numériques sur chaque segment de marché disponible. Dès lors, du fait des externalités de réseau, une position de monopole tend à émerger

sur chaque segment de marché. Il s'agit donc pour ces nouveaux acteurs d'être les premiers à déployer leur stratégie.

Graphique 3 : Évolution du marché de l'économie collaborative d'euros entre 2014 et 2015.
Unité : millions d'euros.



Source : Alternatives Économiques (novembre 2015, N°4).

Il faut alors s'interroger sur ce qui différencie les plateformes numériques de leurs concurrents, notamment du point de vue des **agencements institutionnels** des secteurs concernés. En réalité, la première stratégie mise en place par ces entreprises est un positionnement particulier vis-à-vis de leur marché en s'octroyant le simple statut de coordinateur. La firme californienne *Uber* opère en effet comme centre d'appel, sans aucun lien avec le secteur du transport de personnes.

Affirmer n'être ni hôtelier, ni taxis, ni livreur.... Mais capter la clientèle de ces derniers est la première des stratégies mise en place par les acteurs de *l'ubérisation*. En prétendant ne pas exercer sur les mêmes marchés que leurs concurrents, tout en répondant à une demande similaire, les plateformes de l'économie *collaborative* se dédouanent de toutes les réglementations existantes. Ainsi, Uber continue d'affirmer que son service crée une nouvelle

demande, totalement différente de celle des taxis, en stipulant notamment que ceux-ci sont beaucoup trop chers et si peu disponibles qu'elle ne s'adresse pas à eux.

C'est là toute la difficulté qui réside dans ces nouveaux acteurs : leur **statut**. Concrètement, il s'agit d'entreprises qui offrent un service de coordination, elles mettent en relation les consommateurs et les producteurs de diverses activités économiques. En cela, elles ne sont ni des entreprises de taxis ou des hôteliers à proprement parler, et les personnes qui travaillent via ces plateformes ne sont donc considérées ni comme *taxis* ni comme hôteliers. C'est ici que se situe le deuxième de leurs **avantages stratégiques** : une structure de coûts radicalement différente. Quand la compagnie de taxis ou d'hôtellerie supporte tous les coûts fixes liés à son activité, la plateforme numérique, elle n'en supporte aucun.

En effet, ces coûts sont en réalité à la charge des personnes utilisant ces plateformes comme intermédiaire. Ainsi, les chauffeurs *Uber* utilisent leur propre véhicule qui doit être suffisamment récent et entretenu pour que la firme californienne accepte de l'afficher sur son application. De la même façon, les propriétaires fonciers peuvent utiliser *Airbnb* pour amortir leur investissement en louant de manière régulière, voire quasi professionnelle, une chambre ou l'intégralité de leur logement. Le marché immobilier des grandes villes, déjà soumis à une pénurie structurelle d'offre, voit alors de nombreux appartements être destinés uniquement à ce type de pratique.

... combinées à des pratiques d'optimisation fiscale

Le modèle économique novateur de ces firmes et les stratégies qui y sont liées ne sont pas le seul atout dont elles disposent. Elles emploient également des pratiques communes aux **firmes multinationales**, encore une fois bien éloignées de l'économie du partage et des valeurs qui y sont associées.

Pour comprendre comment ces nouveaux acteurs ont recours à l'optimisation fiscale, il faut analyser la façon dont ils captent leur **revenu**. Les plateformes numériques tirent leurs revenus d'une commission qu'elles prélèvent sur chaque transaction, ainsi, sur la somme totale que va payer un consommateur pour un service, quelques euros seront versés à la plateforme coordinatrice. S'il semble que cette somme soit faible ou même dérisoire, en termes relatifs il s'agit d'une commission de l'ordre de 10 à 30% (selon les plateformes et le service rendu) sur chaque transaction.

Leur expansion rapide, parfois exponentielle, est donc expliquée par ces revenus ponctionnés tels une rente et une structure de coûts subie par les producteurs des services utilisant ces plateformes. Ces arrangements institutionnels ne sont pas à la portée de leurs concurrents qui ne peuvent dès lors pas rivaliser face à ce type de compétition.

Enfin leur dimension de firme multinationale leur permet d'avoir recours à un ***dumping fiscal*** de très grande importance. Prenons comme exemple les firmes leaders dans leur domaine : *Uber* et *Airbnb*. La première a réussi la prouesse de ne payer aucun impôt sur les bénéfices en 2014 en France, comme dans tous les autres pays où elle est implantée. La firme californienne utilise un montage bien connu et surnommé « ***le sandwich hollandais*** » (encadré 9). Ce type de montage financier permettant une évasion fiscale efficace est une des caractéristiques des GAFA⁴), et Google est justement l'un des principaux actionnaires de *Uber*.

Encadré 9 : Le sandwich hollandais :

Prenons l'exemple d'une transaction de 20 euros réalisée en France, et sur laquelle *Uber* prend 20% de commission et les 80% restant vont au chauffeur de VTC indépendant ou à l'organisation qui utilise le service de la plateforme. Les 20% prélevés eux sont envoyés à une filiale de *Uber* aux Pays-Bas : *Uber BV*. La fiscalité des Pays-Bas leur permet de ne déclarer que 1% des revenus perçus, soit ici 4 centimes d'euro qui seront taxés à 25%, soit 1 centime d'euro dans cet exemple.

Mais l'optimisation fiscale ne s'arrête pas à ce stade, avec une autre société domiciliée aux Pays-Bas : *Uber International CV* qui est à la tête des filiales et paie un revenu à la société mère *Uber Technology Inc* sur l'utilisation de l'application en dehors des États-Unis.

La perception du consommateur de ce genre de plateforme numérique est donc souvent incomplète, car de son point de vue ou de celui qui rend le service, ces entreprises nouvelles sont devenues incontournables. Mais quand ces nouvelles entreprises doivent répondre aux questions de concurrence déloyale ou de dumping fiscal, elles s'en remettent souvent aux **arguments libéraux classiques**.

⁴ L'acronyme GAFA désigne les quatre *géants du web* : Google, Apple, Facebook et Amazon. Il fait plus largement référence à des entreprises du numérique qui se sont constitués une base d'utilisateurs immense.

En effet, la critique émise envers les plateformes de l'économie collaborative est rapidement assimilée à une **aversion au changement et même au progrès technique**. Dès lors, la volonté d'entreprendre et l'utilisation des NTIC doivent être récompensées et valorisées, mais surtout pas remises en question. Les arguments du travailleur libre, indépendant, qui réussit à tirer un revenu de ses biens ou des services qu'il rend, ainsi que le lien social qui est supposé se créer sont perçus positivement par l'ensemble de la communauté utilisant ces plateformes. De plus, leur stratégie de *share washing* leur permet de s'affirmer comme des modèles innovants prônant le partage et la coopération.

Dès lors, évoquer les disfonctionnements qu'elles provoquent et leur remise en cause est rapidement assimilé à une attitude réactionnaire face à de tels **relais de croissance potentiels**. Le principe de **destruction créatrice** (Schumpeter, 1942) est souvent érigé en justification de tout progrès technique, qu'il soit bénéfique ou néfaste. Cependant, si la destruction et la précarisation sont flagrantes, la création quant à elle, n'est que peu visible. S'il est vrai que ces nouveaux modèles économiques apportent une coordination tout à fait efficiente des offres et des demandes de service, il n'en est pas moins vrai que leur statut est encore à définir. En effet, l'absence quasi-totale de régulation de celles-ci leur permet de capter **une rente de monopole similaire à celle des acteurs historiques, taxis et hôteliers**. Similaire dans la domination du marché liée aux rendements croissants d'adoption mais également similaire dans l'abus de position dominante qui peut en découler.

Enfin, leurs pratiques sont très éloignées de l'économie du partage ou de quelque collaboration dans la production de biens et services, elles pourraient se résumer à une coordination d'offre et de demande, prélevant une rente à chaque transaction et s'épargnant la moindre contribution à la collectivité par de l'optimisation fiscale à outrance. Ces nouveaux modèles s'apparentent finalement à un **commissaire-priseur néoclassique** qui ajuste l'offre et la demande, mais qui ponctionnerait chaque échange par une taxe.

B. ...Plus proche du néo-libéralisme que de l'économie du partage

Le mode de régulation actuel des plateformes de l'économie collaborative s'est formé sur un modèle tout à fait libéral, ces nouveaux acteurs échappent en effet à de nombreuses réglementations car leur existence étant très récente, elle n'est pas encore encadrée comme celle des acteurs historiques des secteurs concernés. S'agit-il alors d'un contournement volontaire des règles en place, permis par leur modèle économique, ou d'un manque structurel de règles adaptées ?

Innovation organisationnelle et rapport au travail

Au *dumping fiscal* qui vient d'être énoncé s'ajoute par ailleurs un **dumping social** massif, qui se rapproche de la doctrine néo-libérale et de ses arguments. En effet, l'une des formes institutionnelles contribuant à la stabilité du mode de régulation est le **rapport salarial**, soulignant l'importance des moyens de production, de la division du travail et des modes de consommation. Mais ce rapport salarial est bouleversé par l'*ubérisation* et les nouveaux modèles économiques qui en découlent, et le statut même du salariat comme principal mode d'organisation du travail peut être remis en cause à long terme. En effet, ces nouveaux modèles s'appuient sur une grande **flexibilité** de leur force de travail, ce qui est difficilement acceptable en France où le rapport salarial est fortement réglementé. La question est alors de savoir si le salariat doit s'adapter à ces modèles émergents ou, au contraire, s'ils doivent prendre un compte le salariat dans son fonctionnement actuel.

L'apparition d'un acteur comme *Uber* dans le secteur des transports de personnes a eu des conséquences sociales très importantes, avec d'une part un conflit sur la nature de la concurrence qu'il exerce, et d'autre part l'opposition entre travailleurs salariés et indépendants. Pourtant, la coordination permise par ces nouvelles plateformes numériques semble offrir des avantages considérables à l'activité économique. La crise des *subprimes* de 2008 ayant considérablement affectée la demande, la revente et l'échange d'objets ou de services d'occasion constituent une véritable alternative à la consommation de masse qui prévalait.

Cependant, les NTIC ont également permis l'accroissement d'une autre forme de travail : le travail dissimulé, ou « travail au noir ». Les activités économiques transitant par ces plateformes sont multiples, il peut s'agir d'un salarié à temps plein désirant un surplus de revenus, d'un salarié à

temps partiel ou dans une situation précaire qui se retrouve dans le besoin fondamental d'avoir recours à du travail dissimulé, ou encore d'une personne au chômage mais réalisant ce type de service via les plateformes d'une manière quasi-professionnelle.

Les plateformes de l'économie collaborative se vantent de leur modèle innovant et de la liberté qu'ils proposent aux personnes travaillant grâce à leur intermédiaire. Il est vrai que l'innovation organisationnelle proposée est importante, elle est d'ailleurs mise en place dans de nombreux secteurs, de la livraison à l'hôtellerie en passant par la location de costumes de luxe. Mais cette mise en œuvre si aisée traduit en réalité le faible niveau de recherche et développement nécessaire au déploiement d'une telle plateforme, qui ne requiert que peu d'investissements conséquents.

De plus, une fois le modèle en place, il est rarement modifié et amélioré. Pour exemple le leader français, et mondial, de covoiturage : *Bla Bla Car* qui aurait les ressources nécessaires pour mettre en place une plateforme similaire mais sur des trajets plus courts, quotidiens, mais qui préfère **capitaliser sur le modèle existant**. Pourtant, ce mode de transport constitue une véritable solution aux problèmes environnementaux, et notamment ceux relatifs à l'émission de gaz à effet de serre.

Les start-up de l'économie *collaborative* ont eu recours à des modes de financement de type **capital-risque** pour développer leur projet, mais cela constitue un frein à l'amélioration et à l'exportation de leurs modèles. En effet, l'exigence de valorisation du capital à court terme des sociétés du type **business angels** ou de capital-risque constitue un **frein au développement des innovations** (ici principalement sous forme d'algorithmes). Elles permettent certes de financer l'émergence de la plateforme mais l'empêche parfois d'améliorer son modèle, ou de l'étendre à d'autres objectifs. Ce type de financement limite donc les initiatives propres à l'économie du partage.

Vers un approfondissement du mode de régulation financiarisé du capitalisme

Dès lors, les acteurs relevant de l'*ubérisation* de l'économie ne peuvent être considérés comme une véritable alternative au capitalisme financier, à la manière de l'économie du partage. Malgré leur forte revendication d'appartenance à celle-ci, ils emploient les mêmes pratiques que des firmes multinationales classiques.

On observe en réalité le **maintien de la forme institutionnelle dominante : le régime monétaire**. Elle n'est ni contestée, ni transformée, et s'en voit même renforcée, car la multiplication des plateformes numériques nécessite encore et toujours plus d'investissements dont les **résultats sont incertains du fait des rendements croissants d'adoption auxquels sont soumis ces nouveaux acteurs**. Cependant, le rapport salarial lui, semble se redessiner autour de ces nouveaux modèles productifs qui participent finalement à la production d'un **homo œconomicus**. Celui-ci va produire des biens, ou des services, au gré des prix annoncés par la plateforme numérique, les moins efficaces se verront retirés du marché par les notations, à la manière d'entreprises économiquement moins efficaces selon la théorie néoclassique.

Si à première vue les travailleurs utilisant ces plateformes sont libres sur de nombreux points comme le temps de travail, il existe cependant un lien de subordination similaire à celui présent dans une entreprise « classique ». En effet, dans le cas des chauffeurs *Uber* par exemple, ceux-ci sont rémunérés comme le souhaite la firme et selon un certain pourcentage de la course effectuée. Ensuite, il est impossible d'avoir recours à la plateforme californienne avec n'importe quel type de véhicule, celle-ci impose des critères stricts à ses chauffeurs qui ne sont autorisés à exercer leur activité uniquement s'ils possèdent des berlines récentes, dont le coût est évidemment supporté par ces derniers.

Dès lors, les travailleurs ayant recours à cette plateforme sont libres de gérer leurs horaires et la durée de leur travail, mais ils n'en sont pas moins soumis à la firme et à ses règles. *Uber* impose par ailleurs à ses chauffeurs d'obtenir le statut **d'auto-entrepreneur**, cette clause n'est pas toujours respectée et l'entreprise n'est pas la plus prompte à vérifier l'obtention de ce statut par ses chauffeurs. On assiste à une **augmentation du travail dissimulé** grâce à ces nouvelles plateformes numériques, notamment avec *Uber*, qui facilitent la mise en relations des différentes parties. Ce travail dissimulé cache une précarisation croissante des secteurs ubérisés. En effet, si les travailleurs choisissant d'exercer leur activité via une plateforme de coordination acquièrent une certaine autonomie et une flexibilité de leur temps de travail, cela est souvent en contrepartie d'une plage d'horaire plus ample et de revenus plus aléatoires. Ce dernier point est particulièrement caractéristique des chauffeurs *Uber* qui, sont parfois contraints à travailler davantage afin d'amortir leur coûts fixes.

Le *dumping social* qui permet à ces nouvelles firmes un succès fulgurant et un modèle économique rentable est défavorable évidemment aux travailleurs mais également à la

collectivité. En effet, le travail dissimulé n'est pas soumis aux taxes de l'État mais *Uber* prélève dans tous les cas les 20% de commission sur chaque transaction, déclarée ou non par le producteur même du service. Les plateformes numériques ne peuvent être assimilées au concept de *destruction créatrice* énoncé par J.Schumpeter, il s'agirait plutôt de ***disruption destructrice*** (Teboul, 2015). En effet, le bouleversement du marché et la précarisation du secteur qu'il entraîne, ne se révèlent finalement bénéfiques que pour quelques acteurs isolés, à l'inverse des principes énoncés par J. Schumpeter.

En quelques années **un nouveau paradigme organisationnel** s'est dessiné, ces plateformes s'implantent et exploitent la valeur créée d'une façon nouvelle. Le cœur de toute stratégie économique réside dans la position des firmes par rapport à leur marché, la grande distribution en est d'ailleurs un exemple frappant. En se situant comme intermédiaires de tous les échanges, ce nouveau type de firme parvient à capter la valeur créée.

Elles sont devenues la condition même d'accès au marché. M.Bauwens qualifie ce phénomène de ***capitalisme nétarchique***, et expose comment cette ***hiérarchie du réseau*** deviendra la norme et un modèle économique dominant, d'un nouveau capitalisme (Bauwens, 2015). Mais cette idée ne peut s'exporter à certains services dotés d'effets d'apprentissage importants ou de compétences particulières, ainsi que pour les industries lourdes dont les investissements en capital fixe sont trop élevés.

De la même façon, il expose l'idée d'une opposition entre un ***capital génératif*** et un ***capital extractif***. Quand le **premier permet une création de richesse à travers les investissements, le second permet la captation d'une rente**, issue d'une richesse qu'il n'a pas participé à créer. C'est notamment le cas des plateformes numériques aujourd'hui. Il est donc indispensable d'adapter le mode de régulation existant, qui de par la nouveauté des modèles économiques que ces plateformes numériques constituent, se trouve caractérisé par un manque de réglementations et de normes proches d'un libéralisme total. Au-delà de ces réglementations, c'est tout le système du ***capitalisme netarchique*** qu'il faut analyser : qu'apportent réellement ces nouveaux acteurs à la valorisation boursière gargantuesque, si ce n'est la taxation systématique des transactions ?

C. L'adaptation nécessaire du mode de régulation existant.

Le mode de régulation des nouveaux acteurs de l'économie collaborative, comme celui des acteurs historiques des secteurs *ubérisés*, se sont avérés inadaptés avant même le bouleversement de leur marché. Même si cette nouvelle concurrence peut être qualifiée de déloyale sur de nombreux aspects, toujours est-il que certains secteurs touchés bénéficiaient, et bénéficient encore, d'une régulation défavorable aux consommateurs.

Quel avenir pour le modèle économique des plateformes numériques ?

Si le prix du service est souvent un facteur déterminant, sa différence dans la compétition entre *Uber* et les taxis n'est pas suffisante pour créer un tel bouleversement du marché. En effet, c'est la comparaison des différents services, et notamment leur facilité d'utilisation, relativement à leur prix qui ont été les déterminants principaux. Ces services de meilleure qualité, à moindre coût, constituent un des avantages compétitifs des nouvelles plateformes de l'économie collaborative. Cependant, comme il a été souligné, ces avantages comparatifs sont construits sur un écart de normes et de réglementations, en l'absence desquels, **la viabilité de ces modèles productifs ne serait pas avérée.**

Les producteurs des services peuvent être concernés par ces changements de réglementations, notamment vis-à-vis de leur assurance, mais surtout par rapport à leur statut. La popularisation du **salariat** et son omniprésence dans les sociétés capitalistes ont rendu obsolète, pendant un certain temps, tout autre rapport au travail. Le salariat est toujours la norme mais il se trouve totalement inadapté aux nouveaux modèles économiques basés sur les NTIC. Ces derniers prônent **la flexibilité, l'indépendance et la mobilité**, des caractéristiques qui définissent mal le rapport salarial tel que nous le connaissons aujourd'hui.

Cependant, sous couvert d'innovation et de *share-washing*, faut-il réformer les statuts des travailleurs avec pour objectif leur flexibilité et leur indépendance, ou contraindre les plateformes numériques à structurer leurs modèles autour du salariat ? Cette question concernant le rapport salarial peut remettre en cause une grande partie du modèle productif sur lequel ces nouveaux acteurs reposent. Il existe donc deux principales composantes à réglementer, d'une part la **réglementation des nouvelles plateformes de l'économie collaborative** et d'autre part la création d'un **statut adapté aux contraintes des acteurs économiques** qui les utilisent comme

intermédiaires afin de produire leurs services. La première se révélera sans doute la plus difficile à mettre en œuvre tant le modèle est encore méconnu et parfois valorisé pour de mauvaises raisons.

De plus, derrière l'idéologie de l'économie du partage se cache une véritable opportunité économique que nombre d'acteurs tentent de saisir. Le bilan en quelques années de firmes telles que *Uber*, *Airbnb* ou *Bla Bla Car* sur des modèles simples a créé un engouement autour de ces nouveaux acteurs et de leurs méthodes. Il existe ainsi une plateforme de coordination ou d'échange sur la plupart des secteurs existants à l'heure actuelle, certaines se développent même sur des marchés de niche. Mais les services pour lesquels les effets d'apprentissage et l'expérience sont indispensables échappent pour le moment à ces nouveaux acteurs.

C'est l'une des difficultés que représentent ces nouveaux acteurs, si la méthode et le modèle sont souvent **similaires**, voire proches de l'identique, chaque secteur qui subit le phénomène d'*ubérisation* possède son propre mode de régulation. Au-delà des réformes qui doivent être appliquées aux plateformes numériques, notamment fiscalement, chaque secteur doit être analysé de manière à identifier les sources des avantages compétitifs dont bénéficieraient ces plateformes. *Uber*, par exemple, se pose en concurrence des taxis grâce à son utilisation des NTIC, mais également grâce à une concurrence par les prix construite sur l'absence de licence dont profitent ces chauffeurs. On observe en réalité que la situation dans laquelle se trouve *Uber* peut être assimilée à celle des taxis : la firme californienne perçoit une rente de monopole sur chaque transaction produite.

Il serait possible d'harmoniser tous les acteurs de ce marché, VTC et taxis, si l'État rachetait toutes les licences de ces derniers, cependant cette opération coûterait entre 3 et 4 milliards d'euros (Renier, 2015). La firme *Airbnb* s'appuie sur des particuliers qui peuvent proposer un logement sans garantir les mêmes normes, principalement en matière de sécurité, que celles imposées à un hôtel. L'État a d'ores et déjà renforcé les procédures concernant la professionnalisation non déclarée de particuliers mais le marché grandit de façon exponentielle et sa surveillance demande des investissements conséquents.

Les plateformes numériques sont des modèles productifs qui sont issus, et fonctionnent, avec le **capitalisme financiarisé**. Loin de remettre en cause celui-ci, ils participent à son renforcement, en accordant de plus en plus d'importance à des financements risqués et en entraînant une

libéralisation progressive du rapport salarial. Mais le questionnement du salariat et la mise en œuvre de nouveaux statuts posent le problème des complémentarités institutionnelles. Agréger les « meilleures » formes institutionnelles n'est pas viable, les **complémentarités** qu'elles ont les unes avec les autres forment la stabilité de la régulation (Aoki, 2006).

De plus, grâce aux techniques de *share-washing*, la remise en question de la **propriété privée** par l'accès est présentée comme partie intégrante de leur modèle économique. Cela se révèle vrai pour les interactions entre les utilisateurs, notamment sur les plateformes de covoiturage comme *Bla Bla Car*. Cependant ces mêmes plateformes protègent les algorithmes qui servent de base à leurs start-up via des **brevets** et les utilisent comme **actifs afin d'attirer les financements des sociétés de capital-risque**. La propriété, et les **droits de propriété intellectuelle**, sont donc indispensables à leur développement économique, leur remise en cause n'est donc pas souhaitable pour ces nouveaux acteurs.

L'analyse de l'*ubérisation* met en évidence une profonde **antinomie** entre cette dernière et l'économie du partage. Les plateformes numériques ne peuvent être assimilées de quelque façon à des communs collaboratifs car elles renforcent le régime d'accumulation financiarisé, quand les secondes elles, sont de véritables alternatives au mode de production capitaliste.

Il est donc important de distinguer les communs, qui relèvent d'une véritable économie collaborative, des nouvelles plateformes numériques qui n'ont finalement que peu de caractéristiques similaires avec l'économie collaborative. Il s'agit donc d'appliquer une régulation totalement inédite à ces nouveaux acteurs, qui coordonnent les producteurs à la façon d'un commissaire-priseur néoclassique tout en se revendiquant comme partie de l'économie du partage.

Une régulation pour les communs

Les **communs ou communaux** collaboratifs (Coriat, 2015) sont des modèles économiques relevant d'une véritable coopération entre les acteurs dans le but de produire et de distribuer les richesses équitablement et de développer un modèle soutenable sur le long terme. La plateforme la plus connue et exerçant ainsi est sûrement **Wikipedia**, commun de la connaissance, elle permet l'accès gratuit à une multitude de données, une véritable encyclopédie en ligne. Si elle est souvent citée comme l'exemple à suivre en matière de fonctionnement, elle se différencie des plateformes numériques telles que *Uber* ou *Airbnb* sur plusieurs points importants.

Tout d'abord les producteurs ne sont pas rémunérés pour les articles écrits sur le site et les données récoltées, les consommateurs ont donc accès au service gratuitement. En conséquence, aucune commission n'est prélevée car il n'existe aucune transaction, le site internet est entièrement financé via les dons. Il est donc nécessaire de différencier correctement toutes les pratiques collaboratives et celles qui se revendiquent comme telles. Ce modèle bien particulier de commun collaboratif n'est pas accessible à tous les services et il est le plus souvent retrouvé sur des plateformes uniquement numériques, comme le développement de logiciels libres *Linux* ou *MusicBrainz*.

En effet, rares sont les plateformes servant d'intermédiaires à des transactions pécuniaires sans extraire de **commission** de celles-ci. Plusieurs raisons peuvent expliquer cela, d'une part la mise en place d'une plateforme de coordination requiert un investissement qu'il faut être capable de rentabiliser, et qui est de plus incertain car ce secteur est fortement soumis aux rendements croissants d'adoption. Le secteur se structurera donc en oligopole et plus vraisemblablement en monopole comme c'est le cas sur chacun des marchés actuellement. Dès lors, la place des dépenses marketing est elle aussi prépondérante. Cet investissement total peut donc se transformer en coûts irrécupérables si la plateforme n'est pas celle choisie par les utilisateurs. D'autre part, la mise en place d'une plateforme gratuite est la conséquence d'une **vision différente de l'économie**, proche de l'économie du partage et non du capitalisme. Cette volonté semble plus rare que la recherche du profit.

Une économie collaborative se matérialise autour d'une communauté gérant un bien, foncier ou intellectuel, ou participant à la coordination d'offreurs et de demandeurs de services (Coriat, 2015). Également appelée **l'économie des communs**, ce mode de fonctionnement repose sur une propriété privée résolument différente de celle qui s'est construite ces dernières décennies et qui a abouti à une « *privatisation* » du vivant. En effet, c'est la **communauté** et non plus l'individu qui **possède les droits et les devoirs** quant à la ressource concernée.

La régulation particulière sur laquelle s'appuie *l'économie des communs* repose entièrement sur les personnes prenant part à la production du bien ou du service, les « *commoners* » (B. Coriat, 2015). C'est uniquement de cette façon que la richesse produite peut-être redistribuée équitablement entre les différents acteurs.

Conclusion :

Les plateformes numériques de coordination se multiplient et cherchent aujourd'hui chaque segment de marché qui aurait pu leur échapper. Elles connaissent une réussite impressionnante grâce à leur **utilisation innovante des nouvelles technologies** tout en bénéficiant grandement des **effets de réseau**.

Les entreprises classiques ont utilisé ces NTIC comme un outil leur permettant d'augmenter leur productivité, mais n'ont **pas anticipé l'innovation organisationnelle** qu'elles pouvaient susciter. Il est difficile d'appréhender ce nouveau type de concurrence, qui sort de l'organisation de la firme classique mais opère sur les mêmes marchés.

Les plateformes numériques profitent des effets de la crise économique de 2008 et de la stagnation des économies pour proposer des sources de revenus supplémentaires, différentes, qui attirent toutes les catégories de personnes. Mais ces nouvelles méthodes entraînent des mouvements sociaux de contestation importants, de la part des acteurs historiques qui subissent cette concurrence, mais également de la part des producteurs de services qui utilisent ces plateformes.

Les plateformes numériques issues de l'*ubérisation* ont développé une **nouvelle façon d'organiser les échanges** grâce aux NTIC, mais leur modèle économique repose surtout sur un contournement systématique des règles, ou sur leur absence. C'est notamment le cas d'*Uber* qui a récemment subi une série de condamnations dans le monde. En France, la firme californienne a ainsi dû s'acquitter de 1,2 millions d'euros à l'Union Nationale des Taxis pour violation des règles, et particulièrement le fait d'avoir recouru à la maraude. Les acteurs historiques des secteurs touchés par l'*ubérisation* contestent ces nouveaux modèles économiques qui forment pour eux une concurrence déloyale. Ils disposent en effet de capacités de contournement des réglementations auxquelles leurs concurrents sont soumis. Néanmoins, les acteurs historiques doivent prendre en compte ces mutations, qu'elles concernent l'évolution des modalités de la demande, comme les attentes de leurs salariés qui souhaitent sortir de la rigidité actuelle de leur statut, tout en conservant ce qui en a fait une norme sociale.

Si la flexibilité et l'indépendance sont des caractéristiques attrayantes des emplois proposés par ces nouveaux acteurs, l'incertitude liée aux montants des revenus et à leur pérennité en sont des

limites importantes. Les pratiques mises en place sous-tendent une réelle **libéralisation progressive du rapport salarial**. Ainsi, les chauffeurs *Uber* de Californie, ont demandé la requalification de leur emploi en salariat.

L'*ubérisation* ne relève en rien de l'économie du partage, et seulement partiellement de l'économie collaborative. Ce phénomène économique est de plus en plus associé à la précarisation des secteurs, notamment grâce à la médiatisation du conflit entre les taxis et *Uber* qui a permis un contre effet aux stratégies de *share-washing*. Cependant, les plateformes numériques sont encore trop souvent assimilées à un progrès technique nécessaire pour la croissance de l'économie. Alors qu'il ne s'agit que d'une organisation différente des échanges, certes basée sur un outil innovant (popularisation des NTIC) mais qui ne **contribue que très peu à l'innovation**. En effet, quel que soit le secteur, le modèle est similaire.

De plus, l'agencement des formes institutionnelles constituant le mode de régulation n'est pas remis en cause. Il s'en trouve même renforcé par le recours croissant au capital-risque comme financement par ces nouvelles plateformes numériques. Ainsi, il ne s'agit en rien d'une alternative possible au mode de régulation financiarisé du capitalisme, ni d'une remise en question de ce mode de production. La présentation systématique des *start-up* comme des entreprises dynamiques, qui cassent les codes et changent l'économie nous emprisonne dans une **vision approximative des nouveaux modèles économiques**.

Malgré cela, au sein de l'économie collaborative cohabitent des modèles productifs issus de l'*ubérisation* et des entreprises à but non lucratif dont l'objectif est de changer profondément notre façon de produire et de consommer. Cette ambiguïté des modèles ne permet pas toujours de distinguer les acteurs et de différencier leurs pratiques. L'analyse de l'*ubérisation* nous a permis de mettre en évidence ce qui relevait réellement de l'économie du partage de ce qui relevait finalement d'un **approfondissement du mode de régulation financiarisé du capitalisme**.

Dès lors, au-delà des plateformes numériques aux pratiques néo-libérales il existe de véritables alternatives au capitalisme. Ces initiatives, souvent liées à l'économie du partage, peuvent être des solutions viables face aux problèmes posés par le système capitaliste. Qu'il s'agisse des enjeux environnementaux ou de l'accroissement des inégalités, ce mode de production coopératif s'avère être une réponse crédible. Il prône une économie basée sur des structures organisationnelles verticales et une collaboration communautaire permettant la production de

biens ou de services. B.Coriat parle de **communs** à l'intérieur desquels travaillent des *commoners* qui se partagent équitablement les revenus de leur production.

De tels communs existent déjà, dans différents secteurs, utilisant eux aussi l'avènement des *NTIC*, comme *Guest to Guest*⁵. Cependant, nous avons observé que leur expansion n'est pas aussi rapide que les entreprises appartenant aux plateformes numériques de l'ubérisation. Cela s'explique notamment par la difficulté qu'ils rencontrent lors de leur création et de leur recherche de financement. En effet, les sociétés de type capital-risque qui financent habituellement les plateformes numériques, perçues comme étant rapidement rentables, ne voient aucun intérêt à financer une entreprise sans actif immatériel. Leur modèle étant conçu autour du partage, ils n'utilisent pas de brevets et ne taxent pas les transactions.

Dès lors, le soutien de ce type d'initiative par la **mobilisation d'outils institutionnels** semble nécessaire à un développement plus important de l'économie du partage.

⁵ *Guest to Guest* est une plateforme numérique qui permet l'échange de maisons entre particuliers. Ce service est gratuit, son but étant le partage entre les membres de cette communauté.

Bibliographie :

- Aoki M., 2006, *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, Albin Michel.
- Arthur B., 1988a, *Competing technologies : an overview*, dans Dosi et al., *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers.
- Arthur B., 1988b, *Self-reinforcing mechanisms in economics*, dans Aderson et Arrow, *The Economy as an Evolving Complex System*, Addison Wesley Publish.
- Arthur B., 1989, *Competing technologies, increasing returns and lock-in by historical events*, *The Economic Journal*, n°99.
- Arthur B., Ermoliev Y., Kaniovski Y., 1987, *Path-depedent processes and the emergence of macro-structure*, *European Journal of Operational Research*, n°30.
- Attali J., 2008, *Rapport de la Commission pour la libération de la croissance française*, La Documentation française.
- Bauwens M., 2015, *Sauver le monde, vers une économie post-capitaliste avec le peer-to-peer*, Les Liens qui Libèrent.
- Botsman R., 2013, *The Sharing Economy Lacks a Shared Definition*.
- Boyer R., 2004, *Théorie de la régulation. Les fondamentaux*, La Découverte, coll. Repères, Paris.
- Boyer R., Saillard Y., 2002, *La Théorie de la Régulation : l'état des savoirs*, La Découverte, Paris. Réédition.
- Coriat B., 2015, *Le retour des communs*, Les Liens qui Libèrent.
- Daudey E., Hoibian S., 2014, *La société collaborative – Mythe et réalité*, Cahier de recherche, 313, CRÉDOC.
- Fligstein N., 2001, *The Architecture of Markets*, Princeton University Press.
- Geldron A., 2013, *Économie circulaire : Notions*, ADEME.
- Hardin G., 1968, *The Tragedy of the Commons*, *Science*, 162, pp. 1243-1248.
- Internet World Stats, consulté le 15/04/2016, disponible sur internetworldstats.com.
- Montalban M., 2015, *Analyse des systèmes économiques*, Université de Bordeaux.
- Ostrom E., 1990, *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*, Cambridge University Press.
- Piketty T., 2013, *Le capital au XXIème siècle*, Éditions du seuil, Paris.
- Renier R., 2015, *Uber, l'innovation et la concurrence déloyale*, *Les Dossiers d'Alternatives Economiques : L'économie collaborative, Le nouvel eldorado ?* n°4, pp. 46-48.
- Rifkin J., 2013, *La troisième révolution industrielle*, Acte Sud.
- Rifkin J., 2014, *La société du coût marginal zéro*, Les Liens qui Libèrent.
- Schumpeter J., 1942, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Harper & Brothers.
- Teboul B., Picard T., 2015, *Uberisation = Économie déchirée ?*, Kawa.
- Thévenoud T., 2014, *Un taxi pour l'avenir des emplois pour la France*, Rapport au gouvernement.

Annexe 1 :

	Ne concerne aucune des pratiques collaboratives		Concerne une partie des pratiques collaboratives		Concerne l'ensemble des pratiques collaboratives		
	Biens matériels		Biens matériels		Biens immatériels		
Typologie des pratiques collaboratives	Achat/vente de biens neufs entre particuliers	Achat/vente de biens d'occasion entre particuliers	Achat/vente de services entre particuliers	Partage/prêt de biens et de services	Partage d'informations avec d'autres utilisateurs	Construction d'un projet commun	
Échange entre pairs							
Repose sur les NTIC, sur une plateforme numérique							
Réduire le gaspillage de ressources					Non pertinent	Non pertinent	
Favorise l'usage plutôt que la propriété					Non pertinent	Non pertinent	
Renforce les liens sociaux							
Sans but lucratif pour les utilisateurs							
Contexte économique favorable au développement de ces pratiques	Baisse de la demande. Stagnation de l'économie. Recherche de revenus supplémentaires.						
Environnement institutionnel propice à ces nouveaux modèles	Mode de régulation financiarisé. Start-up dépendantes d'investissements type capital-risque. Exigences élevées de rentabilité.						
Conséquences des différentes pratiques "collaboratives"	Développement de circuits économiques désintermédiés.		Professionnalisation de certains services et prestations, effectuées par des particuliers.		Pratiques coopératives, distribution plus équitable des revenus, modèles coopératifs. Échange de lien (don contre-don).		
	Développement de la "petite économie marchande" et remise en question du mode de production capitaliste.						
Exemples	La ruche qui dit oui		Le bon coin		Airbnb, Uber, Bla Bla Car		
					Guest to Guest		
				Réseaux sociaux, pétitions en ligne		Wikipédia	

Annexe 2 : Définitions.

Société collaborative ou pair-à-pair : la société collaborative s'appuie sur l'échange entre pairs, qui peuvent être marchands ou non marchands (rapports sociaux, échanges de savoirs, etc.) et dont une plateforme numérique peut être l'intermédiaire (Daudey & Hoibian, 2015).

Économie circulaire : l'économie circulaire est un système économique d'échange et de production qui, à tous les stades du cycle de vie des produits, vise à augmenter l'efficacité de l'utilisation des ressources et à diminuer l'impact sur l'environnement. Ce modèle est basé sur six éléments principaux :

- L'utilisation modérée et la plus efficace possible des ressources non renouvelables.
- L'exploitation de ressources renouvelables respectueuse de leurs conditions de renouvellement.
- L'écoconception et la production propre.
- Une consommation respectueuse de l'environnement.
- La valorisation des déchets en tant que ressources.
- Le traitement des déchets sans nuisance.

(Geldron, 2013).

Économie de la fonctionnalité : l'économie de la fonctionnalité est un système qui consiste à remplacer la vente d'un bien par celle de la vente de l'usage du bien (Daudey & Hoibian, 2015).

L'économie sociale et solidaire : Selon le ministère des finances publiques, le concept d'économie sociale et solidaire désigne un ensemble d'entreprises organisées sous forme de coopératives, mutuelles, associations ou fondations, dont le fonctionnement interne et les activités sont fondés sur un principe de solidarité et d'utilité sociale. Ces entreprises adoptent des modes de gestion démocratiques et participatifs.

Annexe 3 : Table des encadrés :

Encadré 1 : le mode de production.....	5
Encadré 2 : Les formes institutionnelles (Boyer, 2002, 2004).....	7
Encadré 3 : Le mode de régulation (Boyer, 2002, 2004).....	8
Encadré 4 : le mode de régulation fordiste (Boyer 2002 ; Montalban 2015).....	13
Encadré 5 : L'économie du partage.....	16
Encadré 6 : Le régime d'accumulation (Boyer, 2002, 2004 ; Montalban, 2015)	17
Encadré 7 : Le régime d'accumulation financiarisé (Montalban, 2015)	19
Encadré 8 : Les rendements croissants d'adoption	23
Encadré 9 : Le sandwich hollandais	26

Table des matières :

Introduction.....	3
I. Une analyse de la dynamique sectorielle par la théorie de la régulation	6
A. La stabilité par le mode de régulation	6
L'articulation des formes institutionnelles	6
La construction de la stabilité du secteur des taxis en France.....	9
B. Une stabilité fragile dans certains secteurs	11
Les sources de l'instabilité	11
La concurrence nouvelle des entreprises du numérique	14
C. L'émergence de nouveaux modèles économiques	17
Des enjeux socio-économiques	17
...Qui remettent en cause le mode de production capitaliste	18
La diversité des modèles collaboratifs	20
II. L'utopie de l'économie du partage et l'ubérisation de l'économie : une distinction des compromis sociaux.	22
A. Une économie collaborative prédatrice.....	22
Les stratégies des plateformes « collaboratives »	22
... combinées à des pratiques d'optimisation fiscale	25
B. ...Plus proche du néo-libéralisme que de l'économie du partage	28
Innovation organisationnelle et rapport au travail	28
Vers un approfondissement du mode de régulation financiarisé du capitalisme.....	29
C. L'adaptation nécessaire du mode de régulation existant	32
Quel avenir pour le modèle économique des plateformes numériques ?	32
Une régulation pour les communs	34
Conclusion.....	36
Bibliographie.....	39
Annexes	40