

LES FONDEMENTS THÉORIQUES DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE

SIMON BOREL*
DAMIEN DEMAILLY**
DAVID MASSÉ***

*« 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

Les yeux rivés sur le succès et la croissance exponentielle de plates-formes comme Airbnb, blablacar ou eBay, il nous est difficile de dégager les mouvements structurants de ces nouvelles pratiques en perpétuelle reconfiguration. Ces plates-formes 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 une véritable catégorie socioéconomique d'acteurs constituée d'essayistes à succès comme Jeremy Rifkin, Rachel Botsman ou Fred Turner, de militants comme Michel Bauwens, de médias comme Shareable aux États-Unis, de *think tanks* et *do tanks* comme OuiShare en France, ou encore par certains entrepreneurs et dirigeants de *start-up*, voire de plus en plus par de grandes entreprises. L'objectif de cet article est d'identifier les champs théoriques centraux mobilisés par cette communauté et mobilisable pour penser les pratiques que le concept recouvre.

* Laboratoire Sophiapol, Paris Ouest Nanterre La Défense et Paris Sud.

** Institut du développement durable et des relations internationales (IDDRI).

*** ESCP Europe ; École polytechnique (i3-CRG).

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 du modèle industriel classiques (Rifkin, 2012). Elle est aussi l'une des réponses possibles à la crise écologique et environnementale (Demaillay et Novel, 2014) et s'avère être 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 ces attentes très fortes émanant de ces différents acteurs doivent être prises au sérieux, elles suscitent à juste titre de nombreuses réserves, voire de nombreuses critiques. Un certain nombre de penseurs s'attachent en effet à définir les limites de l'économie collaborative en termes de réintermédiation (rentes de monopoles des grandes *start-up* du collaboratif), de mise au travail et d'exploitation du travail précaire des producteurs-usagers du collaboratif (*sharewashing*), d'effets pervers et de rebonds de l'économie du partage 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 (Felson et Spaeth, 1978), etc.

L'économie collaborative¹ est aujourd'hui un concept polysémique et flou qui fait l'objet de multiples tentatives de définition. Botsman (2013) spécifie cette économie comme « un modèle économique basé sur l'échange, le partage, la location de biens et de services privilégiant l'usage sur la propriété », quand d'autres auteurs insistent sur la mise en relation des consommateurs entre consommateurs (Bauwens, 2012). Ces tentatives font l'objet de discussions et reflètent les clés de lecture et les influences théoriques de chacun des auteurs. Certains insisteront sur l'importance du passage de l'usage à la propriété, d'autres sur la mise en rapport des individus *via* des dispositifs plus « horizontaux » et des échanges désintermédiés ou réintermédiés, d'autres encore sur les communautés constituées d'échanges, des communautés constituées en réseaux, etc.

Parallèlement à cette profusion de définitions de l'économie collaborative, il émerge des essais de typologies pour clarifier ce nouvel objet d'étude. Ainsi, pour Botsman et Rogers (2011), l'économie collaborative regroupe quatre grands domaines de pratiques : (1) la consommation collaborative, avec l'organisation des échanges et de la consommation *online* et *offline* (achats groupés, conciergeries, consignes, locations P2P, reventes et dons d'objets, troc, systèmes d'échange locaux, monnaies complémentaires, etc.), le logement (habitat partagé, colocation, autoconstruction, échange de logements), l'énergie (coopération dans la production d'énergie, achats groupés, *smart grids*, etc.), la mobilité (autopartage, covoiturage), l'alimentation et l'agriculture (autoproduction alimentaire,

circuits courts, coopératives de consommateurs, etc.) ; (2) la réparation et la fabrication d'objets (*hackerspaces*, Fab Labs, TechShop, *repaire café*, etc.) ; (3) le financement de projets (*crowdfunding*, investissements citoyens, finance solidaire, etc.) ; (4) l'éducation et le savoir (partage de contenus numériques, MOOC – *massive online open courses* –, 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 des 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 émergeant 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* (P2P), 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 procurent sur tel ou tel aspect de l'économie collaborative.

L'ÉCONOMIE DU LIBRE ET DU P2P : DU CONSOMMATEUR PASSIF AU CONSOM'ACTEUR

La *peer production* ou la 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 (Raymond, 2001 ; Aigrain, 2005 ; Stallman *et al.*, 2011), basé sur l'accès libre, gratuit et ouvert à l'information, à la copie, à la duplication des codes sources, programmes, 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, il dépasse aujourd'hui le monde du logiciel libre (Broca, 2013) et de la culture pour s'ouvrir et venir influencer la finance participative et le monde *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 et Williams, 2007).

Au-delà, de même qu'il existe, avec les logiciels libres, les libertés d'accès, de copie, de modification et de distribution, le matériel libre permettant de « saisir, modifier et fabriquer » (Anderson, 2012) des objets manufacturés est en train de monter en puissance. 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*. Il rejoint en cela le modèle de la *peer production* qui assume la nécessité et la possibilité d'un dépassement de l'économie marchande². 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, d'un « troisième modèle de gouvernance », dans lequel la communauté des producteurs conduit directement ses affaires, sans hiérarchie, ni intermédiaires centraux publics ou marchands, et d'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). La *common-based peer production* (Benkler et 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 aussi de réformer l'État qui gouvernerait non plus seul, mais en combinaison avec 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-based peer revolution* implique également la libre participation des personnes à la production de ressources communes (à chacun selon ses moyens et ses besoins) et le dépassement de la division entre producteur et consommateur (Bauwens et Sussan, 2005). Le P2P se comprend ainsi dans une forme politique holoptique qui, à la différence du panoptique, autorise les participants à avoir librement accès 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 de participation par les participants équipotentiels (sans filtre et présélection 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 et 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, dans les possibilités décuplées d'échanges et de production en pair à pair³, et dans 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 d'outils de fabrication numérique (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 agénçant les rôles du *designer* et du fabricant local *via* des plates-formes physiques. D'autre part, le Libre et la *peer-based production* ont une influence importante concernant les plates-formes d'échanges P2P (locations et ventes 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.

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 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'échanges 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 (Chanial, 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 donateurs⁴, et la société s'organise autour de la triple obligation de donner, recevoir et rendre (Mauss, 2012). Les dons (objets, biens, services, etc.) en circulation nouent des alliances et du lien par un endettement mutuel positif entre les personnes. Les individus sont en effet interdépendants et reliés entre eux 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 les services en circulation ne sont pas vendus et sont 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'échanges, de production, de distribution et de consommation encadrées dans les sphères sociales et politiques (Polanyi, 2009) à côté de l'économie marchande (mise en concurrence des producteurs par les prix sur le marché des biens et des services, accumulation et valorisation monétaire des biens et des services échangés) et de la redistribution publique (prélèvements par l'impôt et les taxes des ressources et redistributions sous forme de revenus et/ou de services publics universels). Le site de vente d'objets Leboncoin 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 dons » (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 : le don à la communauté est ce qui fait de l'individu un héros aux yeux des autres, impliquant de fait une asymétrie des relations de pouvoir notamment si les dons faits par certains ne peuvent en aucune manière être rendus par les autres (Bergquist et Ljungberg, 2001). Enfin, un dernier courant de l'économie du don, la gratuité pure, définit un type de dons faits sans contreparties et réciprocité. L'exemple des magasins gratuits, des Givebox et des dons d'objets peut néanmoins être interprété comme impliquant une réciprocité élargie entre étrangers (A donne à B, qui donne à C, etc.) sur des échelles plus ou moins grandes (hyperlocales, locales, nationales, transnationales).

Les points de recoupement centraux de l'économie du don avec l'économie collaborative s'articulent autour de la primauté (mais pas l'hégémonie) des relations interpersonnelles et de la valeur de lien sur les rapports instrumentaux, fonctionnels, et la valeur de biens, et autour de la conception de la propriété comme étant avant tout 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 en soi avec les autres), la consommation collaborative (don et prêt d'objets entre particuliers sur des plates-formes internet, magasins gratuits, etc.), les coopératives locales de production et de consommation (donner, recevoir et rendre entre proches et/ou étrangers dans un équilibre entre producteurs et consommateurs), le partage de temps, de savoir, de connaissances et de compétences en ligne et hors ligne (on donne de son temps et de ses savoirs pratiques dans les « *repear* cafés », par exemple), le prêt sans intérêt (autre que les gratifications symboliques) dans la finance collaborative.

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) comme l'économie qui « vise à optimiser l'utilisation – ou la fonction – des biens et des 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 pour le producteur et qui se matérialisent principalement à travers des réductions de consommation de matière ou d'énergie. Ainsi, pour bon nombre d'économistes (Zacklad, 2006 ; du Tertre, 2008 ; Béraud et Cormerais, 2011), 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 services 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 un consommable » (Lauriol, 2008). Cette approche a été popularisée par l'essayiste américain Jeremy Rifkin qui voit dans cette évolution une forme de révolution qui nous pousse à repenser les rapports de propriété sur un certain nombre de marchés. L'exemple emblématique de cette approche est l'entreprise Xerox (Chesbrough et 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, réparer et 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 issues d'anciennes machines).

D'autre part, 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 de services » (Gaglio *et al.*, 2011). Ce passage du « bien » vers la « solution » permet ainsi à l'entreprise de mieux répondre aux besoins de ses clients grâce à des réponses personnalisées et de favoriser les externalités positives reliées 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 et 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 le 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 (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 (2002) qui développe 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'ADEME (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) de trois grands domaines d'action qui regroupent sept 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, au niveau de la consommation collaborative. C'est principalement Botsman et Rogers (2011) qui vont utiliser et populariser la notion de « *product-service system* » (PSS) pour définir l'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 plates-formes 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 plates-formes 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 collaborative. 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.

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 collaboratives. À l'issue de ce travail, nous avons identifié trois champs théoriques centraux.

Premièrement, la mouvance du Libre et du 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 biens) en y réintégrant la dimension de l'échange symbolique basé sur le fait de donner, recevoir et rendre (où prime la valeur de lien).

Troisièmement, les travaux sur l'économie de la fonctionnalité permettent d'analyser le passage d'une logique de propriété vers 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'usage.

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 *grassroots*, hors ligne et hyperlocales de l'économie collaborative en lien avec l'économie du don.

À la vue 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 les limites qui viennent nuancer les promesses de l'économie collaborative comme le montrent Demailly et Novel (2014)² 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 plates-formes 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 (2014). 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
Contributions des trois champs théoriques à l'économie collaborative

		Approches théoriques		
		Économie du Libre et du P2P	Économie du don	Économie de la fonctionnalité et circulaire
		Agrain, 2005 Bauwens, 2012 Bauwens et Sussan, 2005 Broca, 2013 Raymond, 2001	Barbrook, 2000 et 2001 Caillé, 2000 Chanial, 2008 Cheal, 1988 Godbout, 2009 Mauss, 2012	Béraud et Cormerais, 2011 Du Tertre, 2008 Rifkin, 2012 Stahel, 1986 Zacklad, 2006
Types de pratiques collaboratives (Botsman et Rogers, 2011)	Production	FabLabs / <i>makerspaces</i> / <i>hackerspaces</i>	<i>Hackerspaces</i> Coopérative de production	Communauté de réparation
	Consommation		Plate-forme de dons et de prêts entre particuliers Systèmes d'échange locaux (AMAP, monnaies locales complémentaires, etc.) Coopérative de consommation	Mutualisation et redistribution Plate-forme 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)	Partage de savoir, de compétences et de connaissances (cours gratuits, partage de contenus numériques, encyclopédies contributives, etc.)	
	Finance	Plate-forme de financement participatif et assurance	Prêts sans intérêts 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 biens) à une logique d'échange symbolique (valeur de lien)	Passage d'une logique de propriété à une logique d'usage Insistance sur la finalité (économique, sociale et environnementale) des pratiques

Source : d'après les auteurs.

NOTES

1. Le concept d'économie collaborative qui fait référence à la notion de consommation collaborative apparaît pour la première fois chez Felson et Spaeth (1978) qui le définissent comme les « événements dans lesquels une ou plusieurs personnes consomment des biens ou des services économiques dans un processus qui consiste à se livrer à des activités communes ».
2. Ce qui n'est pas forcément le cas du Libre qui 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).
3. La réalité de l'économie collaborative est bien sûr ici plus contrastée au regard des réappropriations marchandes à l'œuvre chez les géants du numérique et les grandes plates-formes de l'économie collaborative en termes de rentes de monopole, de réintermédiation et de restrictions d'accès.
4. 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 quelles mesures (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).

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 », in Blondeau O. (dir.), *Libres enfants du savoir numérique : une anthologie du Libre*, pp. 141-162, www.cairn.info/article.php?ID_ARTICLE=ECLA_BLOND_2000_01_0141.
- BARBROOK R. (2001), « Le cyber-communisme ou le dépassement du capitalisme dans le Cyberspace », *Multitudes*, vol. 5, pp. 186-199.
- BARDHI F. et ECKHARDT G. M. (2012), « Access-Based Consumption: the Case of Car Sharing », *Journal of Consumer Research*, vol. 39, décembre, pp. 881-898.
- BAUWENS M. (2005), « The Political Economy of Peer Production », *CTheory*.
- BAUWENS M. (dir.) (2012), *Synthetic Overview on Collaborative Economy*, Peer to Peer Foundation et Orange, <http://p2p.coop/files/reports/collaborative-economy-2012.pdf>.
- BAUWENS M. et SUSSAN R. (2005), « Le peer to peer : nouvelle formation sociale, nouveau modèle civilisationnel », *Revue du MAUSS*, vol. 26, pp. 193-210.
- BENKLER Y. et NISSENBAUM H. (2006), « Commons-Based Peer Production and Virtue », *The Journal of Political Philosophy*, vol. 14, n° 4, pp. 394-419.

- BÉRAUD P. et CORMERAIS F. (2011), « Économie de la contribution et innovation sociétale », *Innovations*, n° 48.
- BERGQUIST M. et LJUNGBERG J. (2001), « The Power of Gifts: Organizing Social Relationships in Open Source Communities », *Information Systems Journal*, vol. 11, n° 4, octobre, pp. 305-320.
- BOTSMAN R. (2013), « The Sharing Economy Lacks a Share Definition », Fast Compagny.
- BOTSMAN R. et 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*, Le passager clandestin.
- CAILLÉ A. (2000), *Anthropologie du don : le tiers paradigme*, Desclée de Brouwer.
- CAILLÉ A. (2013), « C'est devenu un outil pour reconstruire du lien », *Le Monde.fr*, 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. et 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*, vol. 11, n° 3, pp. 529-555.
- DEMAILLY D. et NOVEL A.-S. (2014), « Économie du partage : enjeux et opportunités pour la transition éconologique », Institut du développement durable et des relations internationales.
- DU TERTRE C. (2008), « Modèles économiques d'entreprise, dynamique macroéconomique et développement durable », in *L'économie de la fonctionnalité une voie pour articuler dynamique économique et développement durable : enjeux et débats*, Club Économie de la fonctionnalité et développement durable, ATEMIS, p. 56.
- FELSON M. et SPAETH J. L. (1978), « Community Structure and Collaborative Consumption: a Routine Activity Approach », *American Behavioral Scientist*, vol. 21, n° 4, pp. 614-624.
- GAGLIO G., LAURIOL J. et DU TERTRE C. (dir.) (2011), *L'économie de la fonctionnalité : une voie nouvelle vers un développement durable ?*, Octarès.
- GARCIA-BARDIDIA R. (2014), « Se débarrasser d'objets sur leboncoin.fr. Une pratique entre don et marché ? », *Revue du MAUSS*, vol. 44, p. 271.
- 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*, Club Économie de la fonctionnalité et développement durable, ATEMIS, p. 11.
- MAUSS M. (2012), *Essai sur le don*, Puf.
- MCDONOUGH W. et BRAUNGART M. (2002), *Cradle to Cradle – Remaking the Way We Make Things*, Tantor Audio.

- PEARCE D. W. (1990), *Economics of Natural Resources and the Environment*, Johns Hopkins University Press.
- POLANYI K. (2009), *La grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard.
- RAYMOND E. S. (2001), *The Cathedral & the Bazaar: Musings on Linux and Open Source by an Accidental Revolutionary*, O'Reilly Media.
- RIFKIN J. (2012), *La troisième révolution industrielle. Comment le pouvoir latéral va transformer l'énergie, l'économie et le monde*, Les liens qui libèrent.
- SCHNEIDER N. (2014), « Owning Is the New Sharing », décembre, www.shareable.net/blog/owning-is-the-new-sharing.
- SCHOR J. (2014), « Debating the Sharing Economy », Great Transition Initiative, www.geo.coop/sites/default/files/schor_debating_the_sharing_economy.pdf.
- SEMPELS C. et HOFFMANN J. (2013), *Les business models du futur : créer de la valeur dans un monde aux ressources limitées*, Pearson.
- STAHEL W. R. (1986), « The Functional Economy: Cultural and Organizational Change », *Science & Public Policy*, vol. 13, n° 4, août.
- STALLMAN R. M., WILLIAMS S. et MASUTTI C. (2011), *Richard Stallman et la révolution du logiciel libre : une biographie autorisée – Une initiative Framasoft*, Eyrolles.
- TAPSCOTT D. et WILLIAMS A. D. (2007), *Wikinomics: Wikipédia, Linux, YouTube... Comment l'intelligence collaborative bouleverse l'économie*, Pearson Village Mondial.
- ZACKLAD M. (2006), « L'économie de fonctionnalité encastrée dans la socioéconomie des transactions coopératives : dynamique servicielle et fidélisation soutenable », Colloque de Cerisy, « L'économie des services pour un développement durable ».

