

Economie collaborative : Quels modèles économiques, pour quels modèles sociaux ?

Bien qu'encore très minoritaire dans les pratiques (2,5 Mds d'euros ; 13 000 salariés directs), l'économie collaborative intrigue par ses implications en matière de concurrence, de fiscalité, de droit du travail et de protection sociale. Seule l'analyse des modèles économiques et sociaux qui la fondent, permettra d'élaborer une nécessaire régulation, qui n'entrave pas son potentiel créateur.

La réinvention du collaboratif par les nouvelles technologies numériques

Les développements de l'économie collaborative reposent sur des technologies qui renouvellent et démultiplient les possibilités de connexion entre acteurs. Le numérique permet une intermédiation fondée sur l'instantanéité, et l'ubiquité : le « hic et nunc » du mobile et de la géolocalisation. Ces technologies sont à la fois matures, largement diffusées, et plus efficaces que les formes d'intermédiation préexistantes.

Les champs couverts sont infinis, car ce sont ceux de l'intermédiation des biens et des services : hébergement, déplacements, bricolage, commerce y compris d'occasion ou de produits frais, soins et assistance aux personnes, mais aussi services intellectuels et créatifs, développements informatiques, circuits courts, économie circulaire, etc.

De ces mises en connexion, auparavant aléatoires ou trop coûteuses, naissent de nouvelles possibilités d'usages, qui ne se cantonnent plus au niveau local. Certains de ces usages s'inscrivent dans un mouvement sociétal, de réinvention de solidarités ou de communautés, et de recherche d'autonomie individuelle ou collective.

Pour autant, ces technologies ne dictent pas les modèles économiques et les organisations sociales qui s'en saisissent. Avant donc de porter un avis sur l'économie collaborative, il faut en inventorier la diversité (cf. l'intéressante initiative [Sharers & Workers](#)), et en comprendre les implications.

Du collaboratif à l'économie à la demande : une pluralité d'intentions et de modèles économiques

Se repérer dans la diversité de l'économie collaborative suppose de distinguer parmi les pratiques collaboratives, lesquelles reposent sur des modalités :

- de gratuité collaborative (WIKIPEDIA ou LINUX en sont des exemples) ;
- de partage ou mutualisation des coûts (BLABLACAR s'en réclame) ;
- ou d'organisation de communautés d'usages (comme LA RUCHE QUI DIT OUI).

L'intensité du caractère collaboratif renverra alors à création de contenus ou de possibilités nouvelles (ce que [Michel Bauwens](#) appelle économie générative), ou à la mutualisation de biens et services.

La première agrandit le monde, tandis que la seconde en optimise ou intensifie l'usage et le partage. Les différents modèles peuvent en cela apporter une contribution intéressante aux problèmes de la transition climatique et énergétique, de par leur capacité d'optimisation et de réemploi des biens, et donc de lutte contre le gaspillage.

A côté de ces modèles mixant gratuité (totale ou partielle) et rémunération de l'intermédiation, l'économie de plate-forme permet aussi le développement d'activités marchandes, souvent axées sur une promesse « low cost » (UBER ou AIRBNB en particulier).

Cette « économie à la demande » est par nature marchande et capitaliste. Il s'agit d'une économie extractive de valeur, prélevant un coût d'interface sur la prestation (mise à disposition de biens : appartements, véhicules, et de services) qu'elle facilite et rend attractive, sans aucun caractère collaboratif. Ce continuum de prestations réalisées à titre occasionnel ou régulier, [par des particuliers autant que par des professionnels](#), élargit l'offre et permet de la proposer au plus près de son coût marginal.

Dès lors, cette économie rentre dans les cadres du droit commercial et du droit social, comme l'a bien établi le [rapport Terrasse](#). Mais son originalité la situe aux limites de ces cadres. Et les risques qu'elle comporte, de travail dissimulé, d'évasion fiscale, de dumping social ou de distorsions de concurrence, sont réels.

L'introuvable gratuité

Hors cas de subventionnement, l'économie collaborative ne sera jamais gratuite à proprement parler. Car son équilibre économique est pris dans un périlleux paradoxe.

D'un côté, elle permet des interconnexions à coût marginal quasi nul, ramenant ainsi la prestation à son coût marginal d'opportunité. De l'autre, elle doit générer suffisamment de revenus pour rentabiliser les coûts de développement et de fonctionnement élevés que suppose toute économie de plate-forme (cf. [tribune récente](#) de Marc-David Choukroune).

A fortiori, certaines plates-formes ne peuvent trouver leur pleine efficacité qu'en se rapprochant d'un modèle monopolistique (au risque d'engendrer de nouvelles rentes : cf. Philippe Askenazy, [« Tous rentiers »](#)). Leur promesse de valeur ou d'efficacité, reposant sur de puissants effets de masse, suppose en retour des coûts de développement, de fonctionnement et de recrutement de clientèle élevés. Elles sont donc vouées soit à remonter un jour les prix de leurs prestations, soit à se reposer structurellement sur un dumping social et fiscal forcené...

Par ailleurs, l'économie collaborative élude largement la question du coût du renouvellement du capital. L'effet d'AIRBNB sur le prix des appartements, dans certaines métropoles, vient pourtant rappeler qu'il ne peut rester longtemps absent du modèle...

De délicates implications juridiques, fiscales et sociales

A contrario, l'une des grandes forces de l'économie collaborative est de mobiliser temporairement, pour une transaction ponctuelle, des acteurs très différents, par leur statut, leurs intérêts, leur motivation ou leur degré d'implication. Cette caractéristique lui assure une grande souplesse, dans la mobilisation de ces acteurs comme dans l'invention de nouveaux compromis de valeur, entre eux.

Mais aucun compromis de valeur ne peut se faire au détriment d'un tiers ! Or ces compromis touchent vite aux limites des réglementations juridiques, fiscales et surtout sociales, qui garantissent une concurrence libre et équitable, autant que la cohésion même de notre société.

Les implications juridiques touchent aux autorisations d'exercer propres à certains métiers (dans le cas de taxis par exemple) ; à la libre disposition des biens supports d'une prestation (dans le cas d'AIRBNB par exemple) ; au contexte assurantiel d'une prestation (dans le cas des livraisons ou du bricolage notamment) ; à la nécessité d'enregistrement commercial pour les prestations marchandes.

Les implications fiscales sont délicates à appréhender. Les plates-formes peuvent techniquement fonctionner sur un mode délocalisé, entretenant la fiction d'une prestation réalisée à Paris et facturée depuis les Pays-Bas (comme c'est le cas pour UBER). Il s'ensuit une évasion de la base fiscale (TVA notamment ; impôt sur le revenu potentiellement) de cette prestation.

D'autre part, l'imposition des revenus que l'intermédiation a engendrés peut être matière à arbitrage dès qu'ils dépassent la simple mutualisation d'un coût : décompte du revenu au premier euro, franchise comme le proposait le Sénat, ou prélèvement forfaitaire ? Même si la fiscalisation d'un revenu accessoire ou occasionnel pose des difficultés, aucun libre-échange ne peut admettre de distorsions flagrantes de fiscalisation entre acteurs. L'égalité de traitement d'un particulier loueur en meublé, et d'un loueur AIRBNB, doit par exemple être assurée.

En droit social, ces prestations questionnent la notion du lien de subordination, et la lutte contre le travail clandestin, comme le rappelle [Jean-Emmanuel Ray](#). La question du lien de subordination renvoie à la forme commerciale de la plate-forme : le formatage de l'offre et du prix (UBER) se distingue de la simple intermédiation d'acteurs (LE BON COIN). Elle renvoie aussi aux contraintes imposées aux prestataires. Les conflits entre UBER et ses chauffeurs manifestent ces tensions déjà bien réelles.

Le cas épineux de la protection sociale

Analysée sous l'angle de l'emploi, l'économie collaborative pose d'amples défis. D'un côté, elle ouvre des opportunités d'emplois, y compris en faveur de populations exclues du salariat classique à temps plein. Mais comment faire cohabiter, dans le même modèle du droit commercial ou du droit social, la souplesse du revenu d'appoint, et la garantie attachée à l'exercice d'une profession ?

Ces activités peuvent s'exercer à titre principal, ou en complément d'un emploi assurant déjà une protection sociale. Qu'elles s'exercent en cumul de prestations sociales prélevées sur la collectivité (allocation chômage, RSA) pose déjà plus de problèmes. En tout état de cause, cette activité ne peut rester exempte de prestations sociales, et donc d'un mécanisme prélevant des cotisations sur les plateformes elles-mêmes. Les plates-formes devront assurément être mises à contribution : une simple obligation de déclaration des revenus et transactions ne saurait suffire.

Le [rapport Terrasse](#) renvoie vers l'alignement des régimes sociaux des indépendants sur la protection des salariés, en s'appuyant sur le [CPA](#). A défaut, la protection des indépendants reposerait sur ... le salariat lui-même, en partie miné par le développement de ces nouvelles formes de travail. Ou bien l'on verrait se multiplier les cas d'abus aux prestations sociales, ou d'absence de protection sociale pour une part croissante de la population.

L'économie collaborative, entre créativité et régulation

L'économie collaborative est créatrice de nouveaux usages et services, et à ce titre doit être encouragée. Toutefois, son expansion doit se plier à une régulation qui maintienne les principes de libre concurrence et de protection sociale due aux travailleurs, quel que soit leur statut.

Les acteurs de l'économie classique sont appelés à se saisir eux-mêmes de ces technologies, dans une sorte de « capitalisme coopératif ». Ces ripostes en cours (agences immobilières, taxis), seront la meilleure réponse aux défis qui leur sont ainsi posés.