

<http://www.econospheres.domainepublic.net/Et-si-l-economie-collaborative-n>



# Et si l' « économie collaborative » n'existait pas ?

- Archives Textes -

Date de mise en ligne : vendredi 19 février 2016

---

Copyright © Econosphères - Tous droits réservés

---

*« Il est fondamental de vérifier chaque fois si nos luttes affectent - transforment- efficacement des fonctionnements et non pas seulement des formes. A défaut, nos alternatives deviennent dérisoires en ce sens qu'elles rendent durable l'insoutenable que nous aspirons à éradiquer. [1] »*

« Les formes historiques revêtues par le capitalisme d'une époque à l'autre ne suivent pas un mouvement naturel et inéluctable mais relèvent bien d'une dynamique politique. [2] »

Si les termes « d'économie collaborative » ou « d'économie du partage » sont presque systématiquement associés à des entreprises telles que *Uber* ou *Airbnb*, on parle beaucoup moins de *Tournevie* [3] ou de *Cambio* [4] qui se revendiquent également de cette économie collaborative. Or, à bien les comparer, ces entreprises évoluent dans un univers bien différent. On a alors raison de s'interroger sur la définition de l'économie collaborative puisqu'usuellement, elle renvoie à des réalités fort différentes.

Faut-il le rappeler, l'enjeu des mots est fondamental surtout lorsqu'il s'agit de termes aussi chargés symboliquement que « collaboration » et « partage ». Parce qu'au-delà du discours, il y a des pratiques et un projet de société fondé sur certaines valeurs. En ce sens, il est crucial, dans un premier temps, de distinguer les initiatives collaboratives de celles qui n'en prennent que le nom. Tout comme il nous apparaît évident de mettre en lumière le projet de société auquel renvoie « l'économie collaborative ». Ces deux termes, à bien y réfléchir, convoquent des principes portés également par l'économie sociale. En ce sens, la coquille langagière collaborative serait-elle vide ?

## État de l'art « collaboratif »

Alors que la littérature scientifique ne cesse de multiplier les sources sur l'économie collaborative, il faut se rendre à l'évidence que ce terme fait échos à d'autres (peer-to-peer, économie de partage, économie de fonctionnalité...) et qu'il est employé pour caractériser des réalités parfois contradictoires. D'où un flou certain lorsque l'on tente de circonscrire des systèmes distincts sous un seul concept. Nous avons fait le choix de deux définitions qui illustrent, selon nous, deux grandes tendances au sein du champ de l'économie collaborative.

Price Waterhouse Coopers (PWC), l'un des quatre grands cabinets d'audit et de conseil au monde, souligne que « *l'économie du partage permet aux individus et aux groupes de percevoir une rémunération à partir d'actifs sous-utilisés. Ainsi, les actifs physiques sont partagés comme des services* » [5]. Et de citer quelques exemples d'entreprises conformes à cette définition : *Amazon Family Library*, *Airbnb*, *Spotify*, *Uber*. L'économie collaborative est donc une économie qui réalise ses profits grâce à la marchandisation de l'usage plutôt qu'à celle de la propriété. En d'autres termes, on ne vend plus l'objet, on vend son usage.

Le collectif international OuiShare qui se définit « comme une communauté, un accélérateur d'idées et de projets dédié à l'émergence de la société collaborative » conçoit l'économie collaborative comme « *l'ensemble des pratiques et modèles économiques basés sur les structures horizontales et les communautés, qui transforment la façon dont on vit, crée, travaille* » [6]. Celle-ci se fonde sur la mutualisation des ressources « *en favorisant l'accès sur la propriété, une meilleure optimisation des ressources et la réduction des déchets* », sur « *la gouvernance ouverte et horizontale* ».

Ainsi, la mutualisation des ressources ou le fait de préférer l'usage du bien plutôt que sa possession semble être le

dénominateur commun des deux définitions. Sachant que la mise en service du produit peut se réaliser de manière bien différente et donc faire naître des structures dont les objectifs s'opposent partiellement voire totalement. Et en ce sens, l'économie collaborative pourrait s'envisager non comme une nouvelle économie mais bien comme une nouvelle forme, comme un nouvel outil que s'approprieraient des entreprises fondamentalement différentes relevant de systèmes économiques distincts. En effet, « *les formes de l'économie peuvent radicalement changer : les apparences, les modalités, les mots pour en parler... Mais cela ne veut pas dire pour autant que son fonctionnement intime - disons sa rationalité, son esprit, son « âme » - ait été transformé* » [7]. Il s'agit dès lors de se demander quel(s) système(s) les formes collaboratives serviraient-elles et de voir dans quelle mesure, dès lors, ce que l'on nous présente comme l'innovation de l'économie collaborative n'est-elle pas simplement une variation de forme ?

## UBER : le même mais autrement

En quoi donc *Uber* est-il collaboratif ? A quel endroit retrouve-t-on le partage ? Si la mutualisation des ressources, en l'occurrence, des voitures, est bien l'une des caractéristiques fondamentales de l'entreprise, quel est l'objectif de celle-ci ? Quelle est la logique qui sous-tend le projet *Uber* ?

### Partage de la valeur ?

La logique économique est celle de l'accumulation du capital et de l'augmentation financière de la valeur de l'entreprise. En témoigne cette dernière levée de fonds valorisant la société « *licorne* » [8] à plus de 50 milliards de dollars. S'ajoute à cela une évasion fiscale passant par les Pays-Bas et les Bermudes permettant d'optimiser les profits en payant moins d'impôts [9]. Grâce à un ingénieux montage fiscal, l'entreprise réussit à déplacer ses bénéfices vers des contrées plutôt clémentes en termes de taxation des bénéfices. Loin d'innover, ou de bénéficier d'un vide juridique, *Uber* pratique simplement le procédé des « prix de transferts » [10]. Le partage de la valeur ne se réalise donc pas à travers les mécanismes étatiques (ici, l'impôt) de mutualisation des richesses. Se pratique-t-il au sein de l'entreprise en dehors de l'actionariat ? Certains voient dans la rémunération des chauffeurs une forme de partage de la valeur créée. Or, celle-ci ne peut être considérée comme telle. Il s'agit d'une rémunération perçue en échange d'un service presté. C'est, dès lors, un salaire. Ce qui nous amène au modèle organisationnel de l'entreprise. Modèle qu'il nous faut analyser non comme un phénomène tout à fait neuf mais bien comme la suite d'un processus à l'oeuvre depuis de nombreuses années : la désintégration verticale des entreprises.

### Externaliser pour mieux accumuler

En effet, alors que « *la firme verticalement intégrée est caractéristique de la division du travail au cours du XXe siècle, les quinze dernières années sont marquées par un vaste mouvement de désintégration verticale et donc de développement de nouvelles formes de production* » [11]. Cette tendance consiste à externaliser certaines étapes du processus de production et/ou de distribution en recourant à la sous-traitance, aux partenariats et aux consultants. L'objectif principal n'est autre que la réduction des coûts de production, garantie par les économies d'échelle que les firmes effectuent dès lors, ainsi que l'accès à des technologies spécifiques qu'elles ne maîtrisent pas. C'est également un moyen d'externaliser la responsabilité de l'entreprise sur ces nouvelles entités. Dans cette optique, le « faire faire » est donc beaucoup plus rentable : les travailleurs, les investissements liés aux infrastructures, aux matériaux... ne sont plus à charge de la firme.

Pratiquement, l'externalisation se réalise généralement sous deux formes : la sous-traitance et la filiation. Les filiales tout comme les sous-traitants sont des éléments essentiels de la stratégie de la réduction des coûts des multinationales mais il est important de les distinguer afin de mettre en exergue deux différences fondamentales : la responsabilité de la firme donneuse d'ordre et la flexibilité des relations entre entreprises.

Concrètement, les relations qui unissent les sous-traitants avec les firmes sont d'ordre contractuel. Ainsi, « *le sous-traitant s'engage à exécuter un produit ou une tâche sur la base des instructions de l'entreprise donneuse d'ordre qui conserve la haute main sur le produit et ses caractéristiques* » [12]. Les entités sont donc juridiquement distinctes mais économiquement dépendantes [13]. La filiale a également une existence juridique propre mais tout ou partie de son capital est détenu par l'entreprise mère. Ce qui mène à la schizophrénie suivante : d'un point de vue juridique et comptable elles sont autonomes mais elles apparaissent tout de même dans les comptes consolidés de l'entreprise donneuse d'ordre. La relation n'est donc plus exclusivement de l'ordre du contrat mais bien, également, de l'ordre du patrimoine (par action). Cela est fondamental lorsque l'on aborde la question de la responsabilité de la société donneuse d'ordre dans les processus de production. Dans le cas des filiales, l'entreprise mère est responsable [14] de l'unité dépendante. Cette responsabilité est, par contre, juridiquement nulle dans la relation qui unit les sous-traitants avec la société donneuse d'ordre.

Ce vocable de « donneur d'ordre » est à ce titre fort éclairant car il révèle assez significativement le rapport de force qui s'établit presque toujours entre la firme « désintégrée » et les entités externalisées. Un rapport de force qui nous paraît un peu plus déséquilibré dans le cas des relations de sous-traitance. Effectivement, la société donneuse d'ordre peut changer de sous-traitant beaucoup plus facilement qu'elle ne peut le faire avec ses filiales car les conséquences de ce changement lui incombent directement puisqu'elle en est propriétaire. De plus, l'entreprise tête fait réaliser les mêmes tâches par plusieurs sous-traitants pour éviter les ruptures de productions en cas de problème chez l'un d'eux. Cette concurrence est une pression supplémentaire pour les sous-traitants qui doivent s'aligner sur le prix de leurs concurrents sous peine de perdre leurs contrats avec la société mère. En ce sens, au regard de la part relative que les commandes de l'entreprise mère représentent pour le chiffre d'affaires de la société sous-traitante, le rapport de force sera plus ou moins déséquilibré. Dans la mesure où l'entreprise sous-traitante réalise la majorité de son chiffre d'affaires avec la société mère, quelle marge de manoeuvre a-t-elle pour négocier une baisse de prix demandée par le donneur d'ordre, par exemple ? Pour ces raisons, et dans le contexte actuel de la globalisation mettant en concurrence les ressources productives au niveau mondial, la sous-traitance est plus avantageuse pour une multinationale, car elle reporte les effets négatifs des ajustements de l'activité et de la main-d'oeuvre sur le sous-traitant, alors que cela n'est pas possible avec des filiales.

La désintégration verticale des entreprises a donc profondément modifié leur rôle puisqu'elle passe du pilotage de la production à celui de la chaîne de production [15]. Plus rien ou presque n'est produit par la firme « *qui, cependant, commande et recueille tous les fruits, ou presque, des productions téléguidées* » [16].

*Uber* reprend exactement les mêmes procédés. Il le réalise de façon originale, ou du moins innovante. Ce qui lui permet, pour l'instant, de profiter du « vide juridique » qui entoure certaines de ses pratiques. En fait, grâce à l'outil internet qui démultiplie géographiquement et numériquement à moindre coûts les services, *Uber* réussit à exacerber les pratiques d'externalisation. Si bien que cette entreprise est un exemple de désintégration verticale totale reposant d'une part sur le travailleur et d'autre part, sur la communauté. En effet, les chauffeurs à travers leurs courses, ainsi que les utilisateurs, à travers leurs cotations des services utilisés, peuvent être considérés comme des sous-traitants [17] dans le sens où ils exécutent bien une tâche sur les instructions d'*Uber* qui conserve, quant à elle, la mainmise sur l'application. Dès lors, si la désintégration verticale est totale c'est parce qu'elle réussit à s'intégrer tant dans le contrat de travail de la majorité des travailleurs (les conducteurs) que dans le rôle des utilisateurs du service.

Effectivement, il faut voir dans le statut d'indépendant l'extension, dans le contrat de travail [18], de l'externalisation des coûts et de la responsabilité de l'entreprise mère. Ce statut permet, en effet, de reporter sur le travailleur l'ensemble des coûts qui devraient normalement incomber à *Uber* s'il était salarié. Ainsi, la société se décharge des assurances, des salaires de ses chauffeurs (et donc des cotisations patronales), des ressources productives (voiture et carburant), des licences et formations demandées aux chauffeurs. L'ensemble de ces coûts est alors pris en charge par les « employés » d'*Uber*. Pour accentuer le trait, c'est comme si l'on demandait à des ouvriers de l'industrie automobile de venir avec leurs propres outils ainsi que leur assurance-travail.

Outre la prise en charge de ces coûts, les conducteurs doivent verser 20 % ou 25 % de leurs prestations en guise de commission. C'est là-dessus qu'*Uber* réalise ses bénéfices [19]. Seule la plateforme internet permettant de mettre en lien les chauffeurs avec leurs clients est fournie par l'entreprise américaine. S'il est vrai que les chauffeurs perçoivent une rémunération, est-elle cependant adéquate au vu des nombreux coûts qu'ils doivent supporter et de l'absence de sécurité sociale ? Certains prétendent qu'il ne s'agit pas d'un travail mais bien d'une activité permettant d'arrondir les fins de mois. *Uber* insiste d'ailleurs sur la grande flexibilité de ce métier complémentaire qui garantirait ainsi la poursuite de l'emploi principal. « Avec *Uber*, vous conduisez quand vous le souhaitez, sans aucune contrainte, de façon libre et flexible. Vous construisez votre propre emploi du temps. C'est vous qui voyez ! » [20]. Reste que les chauffeurs sont notés [21] aussi en fonction de leur flexibilité/disponibilité et doivent répondre à minimum 80% [22] des demandes qui leur sont faites sous peine de risquer la suspension de leur compte ou la résiliation unilatérale par *Uber* (qui ne prévient qu'après l'avoir réalisée).

A l'instar des relations de sous-traitances, *Uber* se désengage également de toute forme de responsabilité liée à l'activité des chauffeurs dans le cadre du service presté [23] mais également liée aux conditions de travail. L'éclatement des travailleurs rend, en effet, fastidieuse voire impossible la revendication de leurs droits. Le rapport de force est, dans ce cas, passablement déséquilibré. La mutualisation des voitures, qui peut être considérée comme une pratique collaborative, n'a donc pour seule vocation que de servir les intérêts d'*Uber* dans une perspective de réduction des coûts de production.

La collaboration des utilisateurs (à travers les commentaires et cotations sur la plateforme) permet également à l'entreprise californienne de se décharger de l'ensemble des processus managériaux visant le contrôle des travailleurs. D'autant qu'*Uber* spécifie qu'il n'est pas responsable des contenus laissés sur la plateforme mais a, par contre, le « droit non exclusif, sans redevance, d'utiliser, copier, distribuer et divulguer à des tiers tout contenu d'utilisateur à toutes fins, par tout moyen et dans le monde entier » [24]. La collaboration des utilisateurs sert donc deux fois : la première pour décharger la société du contrôle de ses travailleurs, la seconde pour utiliser ces données à des fins qui pourraient être très lucratives *Uber* comme la vente de celles-ci à des sociétés commerciales.

L'objectif de tout cela s'inscrit bien dans une volonté de l'entreprise d'externaliser au maximum les coûts liés à la production du service afin d'optimiser son profit. Dans cette perspective, l'économie collaborative dont se revendique *Uber* n'est autre qu'une nouvelle forme du capitalisme reposant sur une logique d'externalisation poussée à l'extrême et facilitée par l'outil technologique qu'est internet. Si bien que nous pouvons pleinement souscrire au constat selon lequel ce type d'entreprise a investi « les échanges entre particuliers ainsi que notre temps libre, nos objets ou nos logements considérés comme autant de gisements de valeur jusqu'à présent dormants » [25].

Le rapport de production qui fonde la logique capitaliste reste bien en place mais se dissipe derrière une plateforme impersonnelle qui donne l'impression que les travailleurs sont libérés de ce rapport. Or, nous l'avons vu, il n'en est rien. On ne peut donc définir ce type d'entreprise avec des concepts aussi chargés symboliquement que « partage » et « collaboration » car ces mots portent en eux des représentations du monde bien éloignées de ce que pratique *Uber*. Connotées positivement, ces pratiques risquent de s'imposer comme des alternatives alors qu'elles correspondent seulement à un capitalisme néolibéral digitalisé qui met en péril d'une part, nos procédés véritablement collaboratifs comme la sécurité sociale ou l'ensemble des infrastructures financées par l'impôt et d'autre part, la protection des droits des travailleurs. Et le risque est réel puisque PWC s'interroge dans son étude sur la manière dont « les concepts de l'économie de partage pourraient être appliqués à des modèles d'affaires existants dans tous les secteurs ? » [26]. Et d'ailleurs, d'autres entreprises fonctionnent déjà de la sorte. Si bien que l'analyse réalisée pour *Uber* peut tout à fait être appliquée à d'autres entreprises. La logique de l'externalisation des coûts prend des formes variées mais suit toujours le même objectif d'optimisation du profit.

Si *Uber* ne peut donc être considéré comme un acteur de l'économie collaborative qu'en est-il des entreprises, collectifs citoyens, associations dont les principes et les pratiques rejoignent la définition de OuiShare ?

## L'économie collaborative et économie sociale, quelle intersection ?

A bien y regarder, les principes portés par OuiShare reprennent ceux prônés par l'économie sociale. Pour rappel, le décret wallon définit l'économie sociale comme l'ensemble des « *activités économiques, productrices de biens ou de services, exercées par des sociétés, principalement coopératives et/ou à finalité sociale, des associations, des mutuelles ou des fondations, dont l'éthique se traduit par l'ensemble des principes suivants : finalité de service à la collectivité ou aux membres, plutôt que finalité de profit ; autonomie de gestion ; processus de décision démocratique ; primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus* » [27]. L'on retrouve donc bien la finalité sociétale et l'horizontalité des décisions qui constituent l'économie collaborative. Il est d'ailleurs intéressant de remarquer que dans les esprits, ils confèrent à cette dernière une dimension innovante. Wikipédia parle ainsi de « *nouvelles formes d'organisation du travail* » s'appuyant sur « *une organisation plus horizontale que verticale, la mutualisation des biens, des espaces et des outils (l'usage plutôt que la possession), l'organisation des citoyens en « réseau » ou en communautés et généralement l'intermédiation par des plateformes internet (à l'exception de modèles comme les réseaux d'échanges réciproques de savoirs)* » [28]. Or, l'organisation horizontale du travail ou la finalité sociétale n'ont pas vu le jour ces dernières années. Saurait-on d'ailleurs la dater, tellement elle est ancienne ? L'on pourrait également croire que la mutualisation des ressources est née avec le concept d'économie collaborative. Force est de constater que le commerce de l'usage des biens plutôt que celle de leur propriété a déjà quelques rides. Pensons notamment à nos bibliothèques, ludothèques... Rien de neuf, donc...

Dès lors, à comparer économie sociale et collaborative, ne serait-on pas dans une variation de forme plutôt que dans la création d'un nouveau système économique ? Il nous semble, en effet, que ce qui est appelé « économie collaborative » par OuiShare n'est autre qu'un ensemble de principes et de pratiques déjà utilisées en partie par l'économie sociale, visant les mêmes objectifs que cette dernière.

Nuançons tout de même. Loin de nous l'idée d'ôter au mouvement collaboratif actuel sa dimension innovante et créative. Mais l'innovation ne réside pas réellement dans les principes prônée par l'économie collaborative mais plutôt dans son support technique : les plates-formes numériques. Ainsi, « *pour le meilleur ou pour le pire, l'âge du réseau semble esquisser une société où la coopération constitue à nouveau un avantage évolutif* » [29]. Celle-ci a permis, dans le cas qui nous occupe, de relier les communautés entre elles et de faciliter ainsi la mutualisation de leurs ressources en supprimant des intermédiaires tout en en créant d'autres (plateformes). En ce sens, on ne peut affirmer que l'économie collaborative permet la désintermédiation et la mise en contact immédiate entre utilisateurs (et dans certains cas, entre producteurs).

Les nouvelles modalités des pratiques collaboratives permises par internet sont donc un levier puissant de changement dont les structures de l'économie sociale peuvent s'emparer pour redynamiser leurs modalités de production, de consommation et de redistribution. Ainsi, comme le souligne Michel Bauwens, « *le secteur alternatif et coopératif n'est aujourd'hui que rarement lié à la création de communs* » [30] alors que c'est l'une de ses missions. L'essentiel est déjà en place, les pratiques collaboratives avec l'engouement qu'elles suscitent viennent simplement redonner vie à un système qui pourrait s'endormir. Cette envolée du mouvement collaboratif a donc le mérite de révéler deux éléments importants : d'une part, la méconnaissance de ce qu'est l'économie sociale ainsi que de ses pratiques et, d'autre part, la possibilité pour ce système de s'approprier ces nouvelles modalités de développement.

## Conclusion

On le voit, l'économie collaborative est un concept abusif puisqu'il ne renvoie pas à un nouveau système économique mais bien à des (nouvelles) pratiques. Et c'est pour cela que les définitions actuelles sont floues et fourre-tout puisqu'elles tentent de regrouper dans une définition plusieurs systèmes économiques contradictoires. Il

serait donc plus approprié de parler de pratiques collaboratives plutôt que d'économie collaborative afin d'éviter tout risque d'amalgame, et donc de dérives, dans les projets de société portés par les acteurs usant de ces pratiques [31]. Car lorsque l'on décortique le projet au service duquel elles sont utilisées, cela permet d'être conscient du système que l'on alimente, que l'on soutient, que l'on cautionne.

Ainsi, les pratiques collaboratives qui se fondent sur la mutualisation des ressources, sur la valeur d'usage plutôt que celle de la possession ne sont pas neuves. Les crises de ces dernières années et la technologie du Net les ont remises au goût du jour, leur ont donné un regain de popularité. Si elles sont récupérées par le système capitaliste dominant et ne constituent dès lors pas des alternatives, nous voyons également qu'elles reprennent des pratiques propres et intrinsèques à l'économie sociale telles que l'horizontalité des décisions ou la finalité sociétale. On peut s'étonner du succès de « l'économie collaborative » quand on sait que l'institutionnalisation et la conceptualisation de l'économie sociale est au moins trentenaire. Rappeler que l'économie collaborative n'existe pas permet donc de ramener dans le débat public l'importance de l'économie sociale dans laquelle se réalisent déjà les pratiques collaboratives. Elles ont seulement pris d'autres formes leur permettant d'amplifier leur résonance et de grossir leur public. D'où l'importance, pour les acteurs de l'économie sociale, de se saisir de ces nouvelles formes qui semblent susciter un certain engouement. Reste que même si ces pratiques suivent un objectif louable, elles posent toute une série de questions quant au cadrage de celles-ci. En effet, « *l'économie collaborative recèle de nombreux côtés positifs sur lesquels il est possible de s'appuyer pour transformer l'économie (...) Mais ceux-ci ne peuvent pas nous aveugler sur les risques qu'elle comporte, dans certains cas, en termes de dumping social et réglementaire qui pourrait menacer la construction des conditions de travail et des services collectifs* » [32].

Post-scriptum :

Source originale : <http://www.saw-b.be/spip/Et-si-l-economie-collaborative-n>

---

[1] DE LEENER Philippe, « L'économie collaborative, une alternative économique ? En quoi et à quoi ?, in L'économie collaborative, une alternative au capitalisme ?, Cahier 19, journée d'étude du CIEP, 6 mars 2015, p. 15

[2] Espaces Marx, « Sortir de l'entreprise capitaliste (chapitre 1) », in Espaces Marx, février 2008, p. 1, disponible à cette adresse : <http://www.espaces-marx.net/spip.php?article358>

[3] Outilthèque bruxelloise qui propose le prêt d'un large choix d'outils moyennant une cotisation annuelle de 20 euros. Voir : <http://www.tournevie.be/francais/#intro>

[4] Système de partage de voitures. Voir : [www.cambio.be](http://www.cambio.be)

[5] Notre traduction de : « Sharing economies allow individuals and groups to make money from underused assets. In this way, physical assets are shared as services ». Etude réalisée par PWC en 2015, commandée par la Commission Européenne : PWC, « The Sharing Economy. Consumer Intelligence Series », disponible sur : [www.pwc.com/CISsharing](http://www.pwc.com/CISsharing)

[6] Extrait de : <http://ouishare.net/fr>

[7] DE LEENER Philippe, op cit., p.15

[8] Ce terme désigne les start-up de nouvelles technologies qui ont un capital conséquent sans être cotées en bourse. La rareté de ces entreprises ainsi que leurs caractéristiques technologiques (et donc un peu fantastique) ont été associés à l'animal qui les définit à présent.

[9] KNAEBEL Rachel, « Uber, Airbnb, Ebay... : la pseudo « économie du partage » planque ses bénéfices dans les paradis fiscaux », in Bastamag.net, le 21 septembre 2015 et The Guardian.com, « Uber pays £22,000 tax on £866,000 UK profit », in The Guardian.com, 20 octobre

2015.

[10] Les prix de transfert sont les transactions (biens et services) interfirmes qui se réalisent en dehors de toute fixation des prix par le marché. Les prix sont donc moins chers. Le but est de faciliter le commerce entre filiales et maison mère. Cependant, les entreprises utilisent cet avantage pour facturer les transactions là où les impôts sur les sociétés sont élevés et de faire apparaître les bénéfices dans les filiales implantées dans des zones franches.

[11] CEZANNE Cécile et SAGLIETTO Laurence, « Capital humain, prestataire de services logistiques et frontières de la firme », in Revue d'économie industrielle, n°135, 3ème trimestre 2011, p.71.

[12] Les Echos.fr., « Lexique Financier, Sous-traitance. », in Les Echos.fr,  
[http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition\\_sous-traitance.html](http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_sous-traitance.html)

[13] Généralement la dépendance concerne les sous-traitants qui voient la majorité de leurs activités économiques dédiées aux commandes des multinationales. En ce sens, ces dernières ont un puissant outil de pression pour faire diminuer les prix.

[14] De manière limitée toutefois à son apport en capital.

[15] Le terme est ici employé dans un sens large comprenant les biens et les services.

[16] RYDBERG Eric, « Multinationales, supply chain et syndicats : une typologie », in [www.gresea.be](http://www.gresea.be), 5 février 2010, p.4.

[17] Les utilisateurs et les chauffeurs ont, en effet, une personnalité juridique distincte d'Uber et sont reliés à l'entreprise par un contrat d'utilisation.

[18] Les chauffeurs sont bien liés par un contrat non négociable où ils doivent accepter tous les termes et conditions d'Uber.

[19] Ainsi, en 2015 les chauffeurs d'Uber auront généré 11 milliards de dollars. Le chiffre d'affaires de la société s'élèvera donc à plus ou moins 2 milliards (20 % des recettes totales). Voir :  
<http://www.latribune.fr/technos-medias/internet/uber-pourrait-tabler-sur-2-milliards-de-dollars-de-chiffre-d-affaires-en-2015-499641.html>

[20] Voir sur le site d'Uber : [https://partners.uber.com/join/?lang=fr&utm\\_source=vivastreet&utm\\_campaign=jobboard\\_standard\\_lic\\_201504](https://partners.uber.com/join/?lang=fr&utm_source=vivastreet&utm_campaign=jobboard_standard_lic_201504)

[21] Après plusieurs cotations qui vont de 1 à 5 étoiles, le chauffeur reçoit une moyenne. C'est elle qui est représentative de la qualité du service. Uber demande à tous ses chauffeurs d'atteindre 4,7. Voir : <http://www.chauffeur-uber.fr/faq/les-regles-fondamentales-uber/vtc/>

[22] Voir : [https://help.uber.com/fr\\_FR/h/b6da86a4-2938-497c-a4fd-fd6f386aeefa](https://help.uber.com/fr_FR/h/b6da86a4-2938-497c-a4fd-fd6f386aeefa)

[23] Voir à ce sujet les termes et conditions d'Uber : <https://www.uber.com/fr/legal/bel/terms>

[24] Ibid.

[25] RAHMIL, David-Julien, « Le collaboratif, nouvelle forme d'économie ou perturbateur de l'économie ? », in  
[http://digital-society-forum.orange.com/fr/les-forums/366-le\\_collaboratif\\_nouvelle\\_forme\\_deconomie\\_ou\\_perturbateur\\_de\\_leconomie](http://digital-society-forum.orange.com/fr/les-forums/366-le_collaboratif_nouvelle_forme_deconomie_ou_perturbateur_de_leconomie)

[26] PWC, op. cit., p.5.

[27] Décret de la région wallonne du 20 novembre 2008 relatif à l'économie sociale. (2008), Moniteur Belge, 31 décembre 2008, p.69056.

[28] Extrait de : [https://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89conomie\\_collaborative](https://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89conomie_collaborative)



## Et si l' « économie collaborative » n'existait pas ?

---

[29] FILIPPOVA Diana (sous la dir.), Société collaborative. La fin des hiérarchies, Editions rue de l'échiquier, Paris, 2015, p. 27.

[30] BOSQUE Camille, NOOR Ophelia et RICARD Laurent, Fablabs, etc. Les nouveaux lieux de fabrication numérique, Eyrolles, Paris, 2014, p. 7.

[31] Ces pratiques collaboratives touchent la consommation (outithèque), la production (fablab) et le financement (crowdfunding).

[32] DASSY Benoît, « Réguler l'économie collaborative : pour qui ? Pourquoi ? Comment ? », in Cahier du Ciep 19, op. cit., p. 31.