



De quoi parle-t-on quand on parle d'économie collaborative?

Une amorce à l'étude du phénomène dans une perspective sociologique

par Louis Rivet-Préfontaine

Doctorant en sociologie
Université de Montréal

Résumé

Des transformations économiques marqueraient les sociétés industrialisées contemporaines depuis quelques années déjà, transformations qui annonceraient le développement nouvelle forme d'économie, maintenant appelée « économie collaborative ». Or, la nouveauté de ce terme implique qu'il existe peu de consensus à l'heure actuelle quant à sa définition. Le présent texte se propose de passer en revue diverses conceptions de l'économie collaborative retrouvées dans la littérature, mais aussi de présenter une amorce spécifiquement sociologique à son étude et à sa définition. Finalement, le tout est également complété par une brève analyse des conceptions du phénomène exprimées par trois acteurs québécois impliqués de près dans la mise en œuvre de projets collaboratifs et/ou participant activement au travail de sa définition, qui ont été interviewés dans le cadre de cette recherche.

Mots-clés : économie collaborative; sociologie de l'économie; nouvelle économie

Table des matières

Résumé.....	i
Table des matières.....	ii
Reconnaisances	iii
1. Une approche sociologique des discours sur l'économie collaborative	4
1.1 Polysémie et unicité des discours et des pratiques d'économie collaborative.....	5
1.2 Mark Granovetter et la « force des liens faibles » dans les économies contemporaines	6
2. La multiplicité de sens dans les discours sur l'économie collaborative : revue sélective de la littérature.....	7
2.1 Une typologie synthèse comme amorce d'étude sociologique.....	8
2.2 D'autres tentatives de définition de l'économie collaborative	11
2.2.1 Économie collaborative et technologies numériques.....	11
2.2.2 Économie collaborative ou consommation collaborative?	11
2.2.3 Typologies de pratiques	12
2.2.4 Gouvernance, implication individuelle et propriété.....	18
2.2.5 Autres thèmes.....	23
3. Représentations de l'économie collaborative chez trois « acteurs collaboratifs » au Québec	24
3.1 Rapports à l'État	25
3.2 Clivages sociaux	26
3.3 Démocratisation, horizontalisation	27
3.4 Anciennes et nouvelles économies collaboratives.....	29
4. Vers une étude approfondie de projets collaboratifs québécois.....	30
Bibliographie.....	i

Reconnaisances

Le présent document a été produit dans le cadre des activités de recherche du Laboratoire de l'économie collaborative et de fonctionnalité de l'Institut du Développement Durable et de l'Économie Circulaire (I-EDDEC), avec le soutien d'une bourse Jarislowsky administrée par l'Institut EDDEC. L'auteur remercie l'Institut ainsi que la Fondation Jarislowsky pour l'opportunité et pour le soutien à la production de ce document.

1. Une approche sociologique des discours sur l'économie collaborative

Avant d'aborder les discours d'économie collaborative il faut dire quelques mots de notre approche sociologique des discours et des expériences identifiées à « l'économie collaborative ». L'économie se définit en termes sociologiques comme constituée socialement, soit par des relations sociales parties prenantes de l'accès aux ressources, des activités sociales de production, de distribution, de circulation et de consommation. L'économie est aussi un aspect de toutes les autres activités sociales que ces activités soient politiques, religieuses, familiales, esthétiques. Ici on reconnaîtra la définition substantive de l'économie prévalant en socioanthropologie réactualisée et augmentée dans les travaux contemporains (Godelier, 1977 ; Granovetter et Swedberg, 2011 ; Gregory, 2015)¹.

Autres acquis de la sociologie de l'économie sont les travaux qui ont étudié l'encastrement social de l'économie québécoise. Brièvement résumé, il a été démontré que l'économie francophone au Québec était composée de relations de parenté et d'alliance qu'il s'agisse de financement des entreprises, de l'organisation du travail, des relations sociales de marchés. Il a été démontré que les propriétés de ces relations sociales produisaient une économie où dominait la distribution sociale sur l'accumulation : la logique sociale des entreprises francophones était de créer des emplois au maximum de familles dans les milieux plutôt que générer des profits (Sabourin, 1993 ; Taylor, 1961).

Lors de la Révolution tranquille, les relations de parenté et d'alliances se transformant, cette économie va se transformer non sans le faire à partir de cette structuration de l'économie par la création de sociétés d'État au Québec et plus généralement d'une intervention importante de l'État dans l'économie, par une syndicalisation la plus importante en Amérique du Nord, par le développement d'un secteur coopératif qui représente plus de 30% de l'économie et plus

¹ Cette définition est proche de celle de « la nouvelle sociologie de l'économie » qui considère 1) que toute action économique est une action sociale, 2) que toutes actions économiques sont localisées dans des relations sociales, 3) que les institutions économiques sont des construits sociaux, 4) que les connaissances de l'économie se déclinent en formes sociales de connaissance issues soit de l'activité soit du travail de sa régulation sociale (Granovetter et Swedberg, 2011).

largement des organismes associés à « l'économie sociale », par un taux le plus élevée de PME, souvent des entreprises familiales. L'économie francophone au Québec s'est s'insérée dans l'économie capitaliste mais selon ces modalités sociales qui opèrent une plus grande distribution (salariale) et redistribution que dans le reste de l'Amérique du Nord (Houle et Hamel, 1987). La spécificité de cette constitution sociale de l'économie québécoise et de ses mutations va-t-elle marquer les pratiques et les idéologies d'économie collaborative au Québec?

1.1 Polysémie et unicité des discours et des pratiques d'économie collaborative

C'est un truisme de dire que le terme d'économie collaborative prend différents sens. Nous faisons l'hypothèse que malgré leur polysémie, l'ensemble des discours et des pratiques désignés sous le terme d'économie collaborative visent à se représenter et développer de nouvelles relations socioéconomiques selon diverses conceptions et expérimentations. Ces nouvelles conceptions et expérimentations sont diverses mais elles ont en commun de poser que les relations socioéconomiques existantes bloquent la reproduction de l'économie contemporaine²; autrement dit, que ces nouvelles relations socioéconomiques seraient centrales et déterminantes de la reproduction de l'économie contemporaine, au Québec comme ailleurs.

²² C'est-à-dire que les relations socioéconomiques actuelles ne parviendraient pas à se reproduire elles-mêmes à travers la production, la circulation et la consommation de biens et de services qu'elle génère, ou du moins que la reproduction en question est insuffisante. De la perspective des travailleurs, cela veut dire une prépondérance croissante – depuis des décennies déjà – de formes d'emploi dites « atypiques » et de diminution des protections sociales associées à l'emploi salarié « conventionnel ». De la perspective des grandes entreprises capitalistes – mais aussi des services publics –, ce sont plutôt les modèles organisationnels permettant une diminution des coûts de production qui sont recherchés, notamment par la flexibilisation de la force de travail et le recours à des réseaux d'organisations sous-contractantes (Noiseux, 2014 ; Durand, 2004). Dans un cas comme dans l'autre, lesquels constituent en fait en bonne partie les deux faces d'une même médaille, des pratiques collaboratives semblent ainsi être mises en œuvre pour pallier à la précarisation et la perte de protection sociale expérimentées par une partie croissante de la force de travail. Simultanément, elles sont vues par les organisations comme une occasion de réalisation d'économies par externalisation de coûts de production, mais aussi d'obtention de meilleures marges de profit en offrant de nouveaux services face à leurs compétiteurs traditionnels.

Selon les conceptions de l'économie collaborative cette production peut varier allant de la croissance économique à la décroissance, où à des positions plus nuancées selon des secteurs d'activités.

1.2 Mark Granovetter et la « force des liens faibles » dans les économies contemporaines

Dès les années 70, à partir d'une relecture de l'œuvre de Durkheim, Mark Granovetter (1973) démontre dans des recherches empiriques que les liens faibles, c'est-à-dire les liens entre les personnes qui ont des réseaux de proximité différents sont en fait les liens forts ou centraux dans l'économie contemporaine par rapport aux liens normalement considérés forts (ex. les relations familiales). En d'autres mots, les liens faibles sont maintenant les nouveaux liens forts pour la trajectoire socioéconomique des individus. Ainsi on comprend que les sociologues de l'économie voulant étudier l'économie collaborative vont identifier le fait que les conceptions et les expérimentations des protagonistes visent à développer de nouveaux liens « faibles » (des contacts sociaux) qui sont centraux dans les économies contemporaines.

Ce rapport de recherche se situe dans cette perspective. Dans un premier temps sera exposée une recherche exemplaire qui tente de faire une typologie des expérimentations de l'économie collaborative selon des critères qui sont des indices de la nature des nouvelles relations sociales qu'elles impliquent. Dans un deuxième temps sont étudiés des discours d'économie collaborative actuelle pour tenter de saisir comment ceux-ci réfèrent à des sémantiques sociales, points de vue socialement constitués relevant ultimement aussi de l'état des relations socioéconomiques³. Enfin, dans un troisième temps sera proposée une première analyse d'entrevues auprès de personnes au Québec dont la trajectoire sociale les amène actuellement à développer, selon diverses conceptions et expérimentations, des pratiques d'économie collaborative et des représentations à son sujet.

³ Il est à noter que le présent travail ne prend malheureusement pas en compte le plus récent rapport produit par le Ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation du Gouvernement du Québec : « Économie collaborative – Mieux comprendre les transformations, moderniser et renforcer les politiques publiques », publié en mars 2018.

La conclusion de cette première recherche proposera l'hypothèse que l'adhésion à l'économie collaborative au Québec est relative à la capacité de développer de nouvelles relations socioéconomiques qui permettront d'assurer une distribution sociale et une redistribution sociale significative, voire prépondérante, par rapport à l'accumulation capitaliste.

2. La multiplicité de sens dans les discours sur l'économie collaborative : revue sélective de la littérature

La présente section aborde d'abord une première étude - « Les communautés dans la fabrique des services collaboratifs », produite par le Groupe Chronos (de Francqueville et de Malleray, 2014) – qui constitue une bonne entrée en matière à l'approche sociologique à la définition de l'économie collaborative qui sera ici suggérée. Mais l'économie collaborative apparaît d'autant plus difficile à prendre pour objet d'étude que, tel qu'évoqué dans l'introduction, le terme lui-même recèle une diversité de significations selon les auteurs et les regroupements qui en proposent des définitions. Il semble donc de mise d'ensuite proposer un survol des différentes façons de concevoir ce phénomène, retrouvées dans la littérature⁴. Au-delà de cette polysémie, un retour pourra finalement être fait sur les distinctions à reconnaître entre ces différentes tentatives et celle ici privilégiée.

⁴ Étant données les dimensions et les délais restreints du présent travail, le survol en question ne prétend pas à une exhaustivité absolue. Il s'agit cependant d'une sélection faite à partir d'un ensemble plus volumineux de documents recueillis, sélection principalement opérée de manière à permettre à la fois l'exposition de récurrences mais aussi d'une certaine diversité dans les éléments constitutifs des conceptions de l'économie collaborative. Également, le choix des publications composant ledit corpus exprime un souci de représenter les perspectives de diverses catégories d'intervenants, soit de think tanks, d'essayistes, d'universitaires, ou encore d'instances gouvernementales.

2.1 Une typologie synthèse comme amorce d'étude sociologique

À travers le travail de découpage qu'elle présente, l'étude du groupe Chronos offre une synthèse d'aspects abordés de différentes façons dans les deux sous-sections suivantes (de Francqueville et de Malleray, 2014). À l'instar d'autres études, au-delà de la diversité de définitions constatée, elle prend elle aussi pour point de départ la mise en relation d'individus entre eux (« de pair à pair ») et leur contribution plus ou moins active dans les activités de création de valeur économique. Elle propose en fait une grille de catégorisation de la diversité des configurations de « communautés » collaboratives (ou services collaboratifs)⁵ en fonction de six dimensions, couplées deux par deux. Chacune de ces dimensions possède à son tour trois degrés d'intensité.

- **Fréquence et intensité des liens; porosité des frontières du service**

- Relations : Les services reposent sur des densités et des quantités variables de liens pour fonctionner. Plusieurs services proposent des modèles hybrides offrant simultanément la possibilité de créer divers types de liens au choix de l'utilisateur.
 - Liens ponctuels : transactions/échanges immédiats ;
 - Liens faibles : collaborateurs/usagers intermittents (connaissances, amis...);
 - Liens forts : relations étroites et fréquentes.
- Sélectivité : critère variable en fonction de la masse critique nécessaire au fonctionnement du service
 - Frontières ouvertes : Conditions minimales d'engagement, ouverture illimitée et importance d'une masse critique de participants ;
 - Frontières poreuses : Existence d'un noyau de contributeurs engagés mais ouverture à la participation ponctuelle d'autres. Il existe des barrières (conditions) d'entrée différentes pour les deux niveaux ;

⁵ Huit organisations ont été étudiées pour l'étude : Airbnb, Trade school Paris, Blablacar, Ici Montreuil, Kisskiss Bankbank, La ruche qui dit oui, Park slope Food Coop, et Mutinerie. Pour chaque catégorie, chaque entreprise est située plus ou moins près d'un de ces trois degrés possibles

- Services engageants : l'ensemble des membres est impliqué sur une plus longue durée. Des conditions de participation existent ici aussi.
- **Existence numérique et inscription territoriale**
 - Animation : articulation de moyens « *online/offline* » de construction et d'animation de communautés. Plusieurs services sont d'abord initiés en ligne par la mise en relation d'individus et mènent par la suite à des rencontres hors ligne.
 - *Online* : réseaux sociaux, espaces de discussions, *newsletters* ;
 - Hybride : emploi de stratégies physiques et numériques ;
 - *Offline* : Rencontres, activités collectives, qui permettent d'accroître la confiance en le service et sa fiabilité.
 - Ancrage : relation services-territoires
 - Monde : spécificités territoriales peu ou pas importantes pour l'offre du service qui est nationale/internationale ;
 - Local : maintien d'une identité et de règles communes aux différentes itérations du service à travers son adaptation à différents territoires ;
 - Hyperlocal : services attachés à un lieu propre et aux utilisateurs qui ont participé à sa conception.
- **Implication de l'utilisateur dans la fabrique du service**
 - Adaptabilité : degré de flexibilité du service en termes de possibilités de modification de ses modalités de prestation par les usagers
 - Usage Prescrit : importance de la correspondance des contributions des usagers à des critères définis par les porteurs de projet ;
 - Détournement : existence d'usage prescrit mais sans répression d'usages détournés du service, quitte à ce que sa nature d'origine soit modifiée ;
 - Flexibilité : enrichissement et modification des conditions d'usage par les usagers.
 - Modes de gouvernance
 - Participation : usagers ne participent qu'à travers des dispositifs traditionnels (focus groups, analyses de besoins...) ;
 - Implication : le collectif est nécessairement impliqué mais sans qu'il puisse intervenir sur la stratégie fondamentale du service ;

- Co-conception : le collectif possède le pouvoir d’agir sur la stratégie de l’organisation.

Les auteurs accordent au passage en conclusion de leur rapport, sans vraiment en expliciter de définition, une fonction agrégative ou une fonction intégrative aux différents services collaboratifs analysés. À lier respectivement aux liens faibles et aux liens forts, au sens où M. Granovetter emploie ces termes, on peut supposer que la distinction entre ces deux formes est à effectuer par les catégories d’implication, de fréquence/intensité des liens ainsi que de la porosité des conditions d’entrée. Combinées avec celles de l’existence numérique et de l’ancrage territorial, le portrait donné des différentes configurations collaboratives donne à voir des traits de nature morphologique de ces services – au sens des traces que laissent les rapports socioéconomiques dans l’aménagement physique et numérique de ces projets – ainsi qu’une diversité de leurs formes d’organisation sociale, de leurs règles ou de leurs principes de fonctionnement. Mais il ne s’agit précisément que d’un travail de typologie de formes qui laisse entière la question des relations sociales qui mènent à la constitution des dites formes. En ce sens, cette recherche nous laisse au pas de la porte d’une étude sociologique au sens privilégié ici, qui aurait pour ambition de s’intéresser empiriquement à la constitution des différentes conceptions de l’économie collaborative au travers de relations sociales ou socioéconomiques spécifiques. Les limites du présent travail ne permettront pas de répondre de manière satisfaisante à cette question dans le cas des discours sur l’économie collaborative présentés plus bas, sinon qu’en émettant des suppositions quant à la nature des sémantiques sociales que l’on peut y retrouver. Cependant, on pourra en retirer les différences et les similarités avec le travail du Groupe Chronos (de Francqueville et de Malleray, 2014), puis avec la présentation de la modeste analyse du discours des trois personnes interviewées. En ce sens, considérons le présent texte comme une introduction et une problématisation de l’économie collaborative en vue d’une étude sociologique de plus grande ampleur qu’il restera encore à mener.

2.2 D'autres tentatives de définition de l'économie collaborative

2.2.1 Économie collaborative et technologies numériques

En plus de ces enrichissements par rapport aux autres efforts présentés, l'étude du groupe Chronos aborde également explicitement la question de la place du numérique dans l'économie collaborative, principalement à travers l'articulation évoquée entre les activités *online* et *offline*. Les nouvelles technologies numériques (principalement les outils informatiques développés à partir d'internet) sont aussi mentionnées ailleurs dans la littérature. Elles semblent dans une majorité de cas présentées implicitement ou explicitement comme un élément central de l'économie collaborative, voire comme en étant une condition *sine qua non* de son existence. Certains, comme I. Martinache (2016), vont soutenir que si certaines pratiques de partage, d'échange, de co-création etc. précèdent grandement l'arrivée des nouvelles technologies de l'information, c'est justement la démultiplication des rapports économiques qu'il est possible de créer par lesdites nouvelles technologies qui font justement la spécificité et l'originalité de l'économie collaborative. Ce ne sont pas tous les documents qui statuent explicitement sur le rapport entre numérique et économie collaborative, et seulement trois parmi tous ceux consultés soutiennent explicitement que cette forme d'économie ne passe pas nécessairement par les nouvelles technologies numériques, soit les rapports Sharevolution (OuiShare et La Fing, 2015), du CRÉDOC (Daudey et Hoibian, 2014), et du groupe Chronos.

2.2.2 Économie collaborative ou consommation collaborative?

Certains auteurs parlent d'économie collaborative et d'autres parlent plutôt de consommation collaborative. Comment interpréter cette différence terminologique? Est-elle associée d'une façon ou d'une autre à l'économie capitaliste et à la société de consommation? Le terme est-il employé pour incarner une réponse critique de l'organisation dominante de l'économie? Le corpus de lectures consulté ne semble pas permettre de répondre de manière catégorique à ces questionnements.

- Rachel Botsman, auteure de référence au sujet de l'économie collaborative pour toutes catégories d'acteurs confondues, parle pour sa part exclusivement de consommation

collaborative dans son livre *What's Mine Is Yours*, co-écrit avec Roo Rogers (2011). Elle soutient qu'il s'agit d'une forme d'innovation permettant de palier au problème de surconsommation et de gaspillage contemporain, certes. Mais elle soutient également avec enthousiasme l'idée d'une compatibilité entre consommation collaborative et capitalisme, celle-ci permettant de bonifier la richesse collective à travers la satisfaction d'intérêts individuels.

- *Sharevolution*, un des rapports diffusés par la plateforme OuiShare (OuiShare et La Fing, 2015), présente un portrait des usagers collaboratifs et de leurs motivations. Il ne semble pas exprimer une forme particulière de critique économique explicite par l'utilisation du terme, ou encore l'utiliser pour souligner des enjeux environnementaux.
- J. Owyang et A. Samuel (2015), finalement, utilisent le terme d'économie collaborative, mais ne semblent s'intéresser qu'à la perspective des consommateurs dans le rapport consulté, son objectif étant de conseiller les entreprises conventionnelles dans leur adaptation aux transformations causées par les outils collaboratifs et les transformations qu'elles entraînent chez les comportements des consommateurs.

Au-delà de leurs différences de formulation et de visée, ces trois usages du vocable de consommation collaborative se caractérisent par une attention portée principalement sur l'individu et ses choix de consommation comme élément de ces nouvelles pratiques économiques. Or si ces trois documents sont, sauf erreur ou omission, les trois seuls à parler exclusivement de consommation collaborative ou de la perspective du consommateur dans la littérature consultée, les descriptions et définitions présentées de la consommation et de l'économie collaborative se recoupent souvent considérablement.

2.2.3 Typologies de pratiques

Cette ambiguïté terminologique ayant été abordée, Il apparaît maintenant de mise de parler avant tout des quelques efforts de typification de l'économie collaborative présentés dans le corpus consulté ici. N'approchant pas tous cet objet par les mêmes voies, leur mise en comparaison permettra par la suite de faire ressortir certaines implications du phénomène qu'il

sera important de traiter. Botsman et Rogers (2011), d'abord, identifient quatre catégories de pratiques collaboratives qui sont, tel qu'évoqué plus haut, largement reprises ailleurs :

- Production : activités de création/confection/distribution ;
- Consommation : usage optimal de biens créés par le biais d'accès partagés et de redistribution efficace ;
- Finance : transactions bancaires de pair à pair (P2P), financement participatif, gestion décentralisée ;
- Éducation/connaissance : apprentissage et partage de connaissance en P2P.

Recoupant en bonne partie cette première typologie, le site de OuiShare⁶ définit pour sa part l'économie collaborative comme la somme de cinq « mouvements » :

- Consommation collaborative : prioriser l'accès par rapport à la propriété des biens (principe de l'économie de fonctionnalité), circulation de biens/services selon diverses modalités entre individus (location, don, partage, troc...) ;
- Finance collaborative : transactions bancaires en P2P, financement participatif, gestion décentralisée ;
- Conception ouverte et fabrication distribuée : création/confection/distribution démocratisée par espaces de co-création/marchés, par des mouvements (*Do it Yourself, makers, hacking*) ;
- Connaissance ouverte : partage et usage libre de contenus (données, informations...) ;
- Gouvernance ouverte et horizontale : transformation des services publics, des organisations, de l'action civique par une panoplie de types d'initiatives (budgets participatifs, coopératives et autres organisations horizontales, mouvement « holocratiques », « do-ocraties », etc.).

On remarque ici que le contenu des quatre premiers aspects soulignés est passablement similaire, voire identique. La principale différence est l'ajout de notions telles que la gouvernance ouverte et horizontale, reconnue entité à part entière, qui combine à la fois un vocabulaire gestionnaire et des notions politiques telles que l'horizontalisation, la décentralisation ou la démocratisation.

⁶ http://ouishare.net/fr/about/collaborative_economy

On verra dans des sections ultérieures du présent document que, comme d'autres thèmes, la question de la gouvernance n'est pas traitée de la même façon dans tous les travaux. Ces variations dans le statut donné à des thèmes identiques ou analogues compliquent par ailleurs la tâche de mise en comparaison des différents documents ici abordés.

Dans *Sharevolution*, recherche co-produite et diffusée par OuiShare (OuiShare et La Fing, 2015), la typologie de pratiques recoupe encore une fois ces mêmes thèmes mais en partie sous des catégories différentes :

- Systèmes de redistribution : revente/don/troc d'objets. Il s'agit du transfert de propriété d'un bien ;
- Systèmes produits-services : location/prêt/partage de biens ou d'espaces. Catégorie qui est donc assimilable au principe d'usage > possession ;
- L'échange de services de pair à pair (P2P) : concerne exclusivement l'échange de services (covoiturage ou mentorat par exemple), et exclut l'échange de biens matériels. Une distinction est aussi proposée entre une « vraie » économie de partage et le jobbing et autres services associés à la *on demand economy* (apparentée à la *gig economy*)⁷ ;
- Systèmes locaux coopératifs : mobilisation de communautés locales pour la réalisation d'activités économiques, et donc pas *nécessairement* de passage par des plateformes en ligne.

« Systèmes de re-distribution », « systèmes produits-services » et « échange de services en pair à pair » contiennent ensemble des éléments associés à la consommation collaborative dans la typologie OuiShare. Si, par la catégorie des systèmes locaux coopératifs, cet effort de typologie permet d'attirer l'attention sur les pratiques hors-internet, la typologie perd par contre de vue les aspects de la gouvernance, de la connaissance et de la production collaboratives. Qui plus

⁷ Mais ces deux termes (*on demand* et *gig economies*) ne sont pas nécessairement synonymes. On assumera ici que *gig economy* renvoie à la perspective de l'utilisateur cherchant à offrir des services sur une plateforme (il cherche des *gigs*, des contrats), tandis que la *on demand economy* exprime plutôt la perspective d'un consommateur qui veut obtenir un bien ou un service sur demande. Dans ce deuxième cas, l'attention portée sur le consommateur implique que le service n'est peut-être pas par défaut en format P2P, même si les deux termes peuvent à d'autres occasions recouper la même réalité, dans le cas d'Uber par exemple.

est, l'aspect plus « communal » semble ne pouvoir exister que par des systèmes locaux, ce qui omet notamment les communautés virtuelles de création/production.

En réponse à cette omission, on peut souligner l'effort de catégorisation offert par la *Synthetic Overview of the Collaborative Economy* diffusée par OuiShare mais co-publiée peu de temps avant sa fondation par Orange Labs et la P2P Foundation (P2P Foundation, 2012). Contrastant avec les typologies précédentes, c'est plutôt par le critère de la matérialité/immatérialité qu'il est ici proposé de classer les pratiques :

- Économie collaborative d'orientation immatérielle : regroupe les activités de production de connaissance ou de logiciels entre pairs, orientée vers les « communs », tout autant que des plateformes de partage gérées par des entreprises conventionnelles et utilisées par des usagers pour le partage de contenu ;
- Économie collaborative d'orientation mixte : la production et le *crowdsourced design* d'objets matériels (que l'on pourrait traduire par design participatif), issus de la participation de plusieurs participants, tout autant que le co-design et l'innovation ouverte pour la création d'objets dans les entreprises ou en partenariat avec un organisation tierce⁸ ;
- Économie collaborative d'orientation matérielle : le partage d'infrastructures matérielles par exemple, par l'offre de services d'usages de biens, par des marchés de redistribution (plateformes de vente en ligne notamment), etc. Il s'agit d'une catégorie qui reprend en fait la catégorie consommation collaborative de Botsman et Rogers.

Si cette quatrième typologie permet la distinction entre les activités matérielles et immatérielles, il s'agit cependant d'une occasion ratée de rendre compte des activités matérielles de production collective telles que les « fab labs », l'orientation matérielle étant finalement ici réduite aux pratiques de consommation collaborative ou encore d'économie de fonctionnalité (*i.e.* le fait de privilégier l'usage d'un bien par rapport à sa propriété). Autrement, on remarquera que chacun des trois types comporte un pan « collectif » ainsi qu'un pan « corporatif », pourrait-on dire.

⁸ Il semble ici être question d'entreprises en rapport de coopération innovante plutôt que de sous-traitance. Le document manque cependant de précision sur ce point.

Cette séparation renvoie à deux « pôles de participation » décrits dans cette même recherche, qui seront abordés plus loin avec la question de la gouvernance.

En dernier lieu, le Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie (CRÉDOC, France) nous offre une cinquième typologie divisant cette fois les pratiques collaboratives en sept catégories différentes, qui amènent en partie, justement, vers la question de la gouvernance (Daudey et Hoibian, 2014). Cette classification est également opérée au moyen de deux critères, soit le degré d'implication et de collaboration (implication personnelle, création collective, niveau de confiance requis) puis également selon la nature des échanges (matérialité/immatérialité, neuf/usagé, monétarisation/don) :

- Achat/vente de biens neufs entre particuliers
- Achat/vente de biens usagés entre particuliers
- Achat/vente de services entre particuliers
- Partage/don de biens services
- Partage d'informations
- Construction de projets commun avec un grand nombre d'utilisateurs
- Création d'un projet commun avec un nombre restreint de personnes

Il s'agit à mon sens d'une typologie sensiblement plus exhaustive que les précédentes, en ce qu'elle permet de distinguer et d'aborder des pratiques nécessitant des degrés variés d'implication individuelle des participants, ainsi que différentes modalités de circulation de ressources, et même la matérialité/immatérialité des activités (les quatre premiers types étant associés au matériel, les trois derniers à l'immatériel). On remarquera par ailleurs que la prise en compte explicite de l'implication rapproche ce travail de celui effectué par le groupe Chronos. Cependant, la création/production collective semble encore une fois ici associée de manière prédominante à des activités immatérielles, laissant de côté la co-production matérielle dans des espaces collaboratifs. Également, un élément manquant par rapport à la *Synthetic Overview* serait peut-être l'entreprise conventionnelle, bien qu'elle ne soit en fait peut-être pas pertinente à inclure dans une typologie. Le « degré zéro » de la collaboration est peut-être à trouver dans celles qui, parmi ces entreprises, commencent à intégrer des mécanismes de mise en relation directe d'utilisateurs entre eux, par opposition à des rapports entre une clientèle et une organisation offreuse de biens et services.

Concluons ce survol de typologies en retenant différents éléments. D'abord certains thèmes semblent être abordés de manière passablement constante (sans nécessairement se voir attribuer le même nom) et ont donc de manière plus consensuelle une importance dans la définition de l'économie collaborative : il appert que c'est le cas pour ce qui relève de la consommation – souvent associée au principe d'économie de fonctionnalité –, de la dimension de connaissances ou d'informations (produites, partagées), du rôle des technologies numériques (souvent incontournables mais pas toujours) ainsi que de l'organisation en pair à pair (P2P). D'autres thèmes ont quant à eux été abordés de manière moins constante à l'intérieur des catégories proposées, mais méritent définitivement d'être abordés. D'abord, brièvement, mentionnons la finance collaborative ainsi que les activités de production et la nature des services produits (objets neufs/usagés et services) ne sont pas unanimement mentionnés ci-haut. Cependant, ils apparaissent soit négligeable (la finance) soit somme toute généralement reconnu (la production et ses différentes facettes) et ne nécessitent pas de développements particuliers. Par contre, deux autres thèmes soulèvent des questions sensiblement plus importantes :

- La question du degré d'implication est très liée à celle de la gouvernance, et par extension à celle de la propriété. Il serait censé d'assumer l'existence d'un lien logique inversement proportionnel entre l'intensité d'implication de l'individu et les modalités de gouvernance et d'organisation d'un projet collaboratif. Un simple usager ou client passif d'une entreprise laisse la propriété et la prise de décision quant aux modalités d'organisation entre les mains de celle-ci. Et il semble en être largement de même dans le cas d'utilisateurs utilisant des plateformes marchandes en ligne (où ils ne peuvent qu'être appelés, par exemple à négocier le prix et à gérer le contenu qu'ils souhaitent annoncer). À l'inverse, il serait sensé d'assumer que des individus s'impliquant activement dans la conception/production des biens/services dont ils pourront éventuellement être prestataires soient amenés à prendre part à des décisions concernant la forme de leur organisation elle-même, ses objectifs, son fonctionnement, la présence ou l'absence de surplus – et la façon de l'utiliser le cas échéant, etc... À ce sujet, par ailleurs, l'étude du Groupe Chronos semble venir confirmer ces suppositions, tout en en livrant une interprétation plus nuancée (de Francqueville et de Malleray, 2014).

- Également, bien que les questions des modalités de circulation des ressources et de la monétisation par les transactions soient généralement plus ou moins explicitement abordées, la présence somme toute presque unanimement acceptée de la profitabilité et de la monétisation soulève la question du rapport entre la compétition marchande et la constitution de rapports de collaboration.

En dernier lieu, retenons également qu'à travers ces différents exercices de typologie, et au-delà des trois derniers points ci-haut, ce ne sont pas des relations sociales concrètes mais bien plutôt des principes d'organisation ou de secteurs d'activité dont les initiatives de l'économie collaborative se saisissent. Plus bas sont colligées les différentes positions prises par les auteurs passés en revue en ce qui concerne les points soulevés à l'instant.

2.2.4 Gouvernance, implication individuelle et propriété

En assumant que de parler de gouvernance veut dire parler de qui se voit accorder le droit de participer aux prises de décisions, à propos de quoi, et comment, ce thème peut finalement être traité de manière analogue à celui du degré d'implication mentionné par le Groupe Chronos et le CRÉDOC (de Francqueville et de Malleray, 2014 ; Daudey et Hoibian, 2014), et il se prolonge dans celui des modalités de propriété des projets collaboratifs.

Dans son rapport déjà abordé dans la section précédente, le CRÉDOC emprunte à la *P2P Foundation* une autre typologie (P2P Foundation, 2012), portant cette fois sur les degrés d'implication individuelle requis par les pratiques collaboratives. Classés du moins engageant au plus engageant, les trois degrés identifiés sont :

- L'interactivité : mise en dialogue consommateur/producteur. On donne un rôle plus actif au consommateur en lui permettant de donner son avis à une entreprise productrice ;
- La connectivité : renvoie au fait de pouvoir dialoguer et créer des liens sans intermédiaire. (Sans que ce terme soit utilisé, il peut être assumé qu'il est ici question de rapports P2P) ;

- La collaboration : renvoie à la coopération entre utilisateurs pour création de valeur, sans contrôle par un acteur tiers. Comparativement à la connectivité, on exclut donc ici les entreprises fournissant des plateformes d'échange de biens ou de services par exemple.

La « Synthetic Overview of the Collaborative Economy » de la *P2P Foundation* et *Orange Labs*, approfondit également cet intérêt pour les degrés variables d'implication individuelle des pratiques collaboratives et identifie deux pôles d'une « échelle de participation », soit d'une part l'entreprise privée conventionnelle organisée de manière verticale, et d'autre part les activités horizontales ou décentralisées de production et d'innovation entre pairs. Les activités tendant à ressembler au premier pôle peuvent être qualifiées de « corpo-centrées » (*corporate-centric modalities*) et celles tendant à se rapprocher du second peuvent être qualifiées de « communo-centrées » (*community-centric models*). La forme que prend l'activité économique se traduit inévitablement par une distinction en termes de forme de collaboration : co-construire un objet matériel ou immatériel n'est pas synonyme d'un rapport de partage ponctuel médié par une plateforme sur internet. Il y aurait en ce sens une distinction à faire entre une commodité offerte à des usagers, et ce qui est appelé – dans ce rapport et par plusieurs autres auteurs – les « communs ».

Pour Igor Martinache (2016), le concept de communs décrit des biens sans propriétaire à l'égard desquels certaines personnes se voient reconnaître un droit d'usage ainsi que des obligations. Acquier et al. permettent d'ajouter deux précisions à cette définition (2016), soit que les communs peuvent concerner des ressources limitées (un espace physique par exemple) ou illimitées (développement de logiciels open source), et ensuite que si le bien en question n'est pas objet d'une propriété privée quelconque, il n'est pas non plus une propriété publique au sens d'une propriété étatique.

Le rapport du CRÉDOC susmentionné emprunte également à la récipiendaire du « prix Nobel d'économie » Elinor Ostrom des pans de sa théorie des communs pour faire le pont entre ce concept et l'économie collaborative : l'échange d'information entre pairs, élément important de cette nouvelle économie, est aussi considéré comme une pratique permettant l'amélioration de ces biens communs. La théorie des communs d'Ostrom attire l'attention sur une « troisième voie » entre État et Marché comme mode de gestion des ressources. On reconnaîtra par ailleurs

dans cette conception d'une troisième voie entre État et marché un discours dont la similarité avec celui tenu sur l'économie sociale comme « tiers secteur » est manifeste. Cette représentation analogue est par ailleurs elle-même proposée par certains universitaires ayant auparavant pris l'économie sociale et solidaire comme objet d'étude et s'intéressant maintenant à l'économie collaborative, comme nous verrons à l'instant.

À travers des idées présentées dans cette section et dans la précédente, on voit de manière récurrente mais sous différents noms la conception de deux pôles typiques d'activités collaboratives, représentés par l'entreprise privée et les communs, et entre lesquels sont identifiables une ou plusieurs positions intermédiaires en fonction de critères variables. En dernier lieu, il m'apparaît ici de mise de souligner que pour d'autres auteurs, une telle représentation prend la forme peut-être davantage schématique d'une polarisation entre deux tendances, soit : une nouvelle mouture de l'économie capitaliste, puis le développement d'une forme alternative d'économie, basée sur l'idée des communs et qui sera plus « humaine », égalitaire, etc. L'article de Martinache, évoqué plus tôt s'inscrit dans cette tendance. D. Vallat (2015), pour sa part, affirme plus explicitement une vision militante « alternativiste » de l'économie collaborative, tout en adhérant à la même polarisation que Martinache. À l'instar de la théorie des communs d'Ostrom citée dans le rapport du CRÉDOC, ce dernier voit ainsi en cette nouvelle économie un potentiel de création d'une troisième voie entre l'État et le marché comme mécanismes de circulation des ressources et trace un lien entre celle-ci le concept d'encastrement/désencastrement de l'économie dans le social, originalement proposé par Karl Polanyi (2009 [1944]). Plus encore, la « vie en commun » que l'on tenterait de revaloriser dans les nouvelles pratiques collaboratives alternatives serait la même que celle développée par le mouvement de l'économie sociale et solidaire.

Le concept d'économie du don apparaît lui aussi mobilisé dans cette même perspective. Acquier et al. associent les concepts de communs et du don aux initiatives collaboratives à lucrativité limitée ou mises au service de « l'intérêt collectif » (2016), tandis que les initiatives visant la maximisation du profit sont pour leur part associées au principe d'économie de fonctionnalité et avec une certaine « contre-culture libertaire » cherchant à contourner les réglementations gouvernementales et les monopoles commerciaux (Acquier, Carbone et Massé, 2016). Développée à partir des travaux Marcel Mauss (Mauss, 1960), l'économie du don

représente les rapports économiques de réciprocité (donner-recevoir-rendre) auxquels on reconnaît un potentiel de re-création de « lien social » et de sens à travers l'économie collaborative⁹. Massé et al. partagent aussi cette définition et l'associent à leur tour à un tiers secteur parallèle au marché et à l'État, entre autres caractérisé par une conception de la propriété en tant que réseau de relations, formulation que ne manque pas de rappeler le concept de communs (Massé, Borel et Demailly, 2015).

Il est par ailleurs intéressant de noter que l'identification des deux tendances collaboratives – appelons les capitaliste et « alternatifiste » – est d'une certaine façon connexe avec un autre phénomène : la lutte de distinction de nos jours menée par les promoteurs et défenseurs du mouvement de l'économie sociale et solidaire contre les diverses initiatives contemporaines de pratiques de grandes entreprises, notamment la philanthropie et certaines formes « d'entrepreneuriat social », pour maintenir sa légitimité comme seul « vrai » projet d'humanisation ou de moralisation du capitalisme. Le terme même d'entrepreneuriat social apparaît lui-même tirillé entre ces deux ordres de représentations renvoyant au capitalisme, ou encore à l'ordre économique marchand, et au « tiers secteur » auquel s'identifie l'économie sociale (Nicholls, 2010). Ces deux oppositions sont à lier dans la mesure où on y retrouve ce qui me semble être des versions différentes d'une même confrontation entre un projet politique de réforme ou de dépassement du capitalisme et une mutation des activités d'entreprises servant le maintien de cette forme d'économie. Qui plus est, les réflexions théoriques du désencastrement/réencastrement de l'économie ainsi que celles du don maussien comme fondements d'une troisième voie économique entre le marché et l'État ont à l'origine commencé à être développées par des universitaires de sciences sociales s'intéressant à l'économie sociale il y a quelques décennies déjà. Sommes-nous ainsi en train d'assister au transfert d'un bagage de connaissances pratiquement identique de l'étude de l'économie sociale à l'étude de l'économie collaborative? Il est encore trop tôt pour savoir si un tel transfert se traduira aussi

⁹ L'utilisation du vocable de « lien social » est peut-être ici à distinguer de celle présentée en introduction pour décrire l'approche sociologique privilégiée. Le lien social tel qu'utilisé dans la littérature s'étant développée autour de l'économie sociale semble à mon sens revêtir une connotation positive et humaniste, par opposition à un sens plus descriptif qui ne proposerait pas une orientation particulière en termes de valeurs morales.

par une assimilation progressive des pratiques associées à un terme par l'autre¹⁰. Mais une chose est certaine cependant, des représentant-e-s de l'économie sociale, phénomène de nos jours passablement institutionnalisé au Québec et en France, annoncent déjà leur intention de travailler à promouvoir une définition de l'économie collaborative s'accordant à la vision de l'économie qu'ils estiment être celle de leur « mouvement ». Par ailleurs, si, parmi les documents consultés, ce sont exclusivement des chercheurs universitaires et des groupes de recherche qui développent un discours sur le réencastrement de l'économie par l'économie collaborative, notons tout de même que le rapport du député français Pascal Terrasse fait lui aussi, plus discrètement, mention d'une telle vision (Terrasse, 2016).

En dernier lieu, le principe des rapports de pair à pair se trouve lui aussi relié d'une certaine façon à la question de la gouvernance et des degrés variables de participation individuelle requis selon les formes de pratiques collaboratives. Owyang et Samuel réduisent le P2P à des transactions d'offres de biens et/ou de services entre utilisateurs d'une plateforme agissant comme marché virtuel (Owyang et Samuel, 2015). Abondant dans le même sens, les rapports du CSMIP+ (Comité des Sous-Ministres sur l'Innovation en matière de Politiques, Gouvernement canadien) et *Sharevolution* notamment soulignent cependant que l'on doit peut-être remettre en question l'appartenance d'une telle pratique à de l'économie collaborative dans la mesure où certaines de ces pratiques tendent plutôt à s'apparenter à la *gig economy*, dont la compagnie Uber est l'exemple par excellence (CSMIP+, 2015 ; OuiShare et La Fing, 2015). Économie collaborative ou pas, il n'en demeure pas moins que de telles pratiques s'insèrent très bien dans les degrés de participation les plus faibles des échelles de participation ou d'implication individuelle citées plus haut. En fait, l'expression « pair à pair » prise au sens littéral exprime peut-être surtout des rapports transactionnels entre deux individus : « d'un pair à un autre ». Cependant le P2P est également représenté en tant que moteur de transformation

¹⁰ Voir <https://chantier.qc.ca/opinions/economie-de-partage-une-economie-collaborative-et-solidaire/> ainsi que <http://www.ess-france.org/travaux/less-et-leconomie-collaborative>

La transposition de discours de l'économie sociale vers l'économie collaborative risque alors peut-être d'impliquer le transfert des mêmes points aveugles que l'on peut reprocher à certains tenants de l'économie sociale, soit de croire que des formes technologiques ou des principes formels assurent la réalisation d'un changement socioéconomique concret, sans prendre pour point de départ empirique les rapports socioéconomiques vécus.

des usagers, les amenant d'un rôle passif de consommateur à un rôle de « consomm'acteur » ou de « *prosumer* » en leur offrant la possibilité de participer à des processus de codesign avec des entreprises ou encore à la conception et la production exclusivement entre usagers des biens et services qu'ils consommeront. Plus encore, des documents comme la *Synthetic Overview* utilisent aussi le terme pour parler de production commune par les pairs, évoquant plutôt les communs et renvoyant ainsi à des activités qui nécessitent un plus fort degré d'implication individuelle, tel qu'évoqué précédemment (P2P Foundation, 2012).

2.2.5 Autres thèmes

D'autres thèmes apparaissent importants à mentionner, sans qu'ils aient pu être intégrés aux paragraphes précédents pour des raisons de structure de texte ou par manque de matériel, ou encore parce qu'ils demandent encore à être investigués :

- **La confiance** des individus envers les communs et envers des étrangers, à travers systèmes d'évaluations notamment, est également identifiée par Botsman et Rogers, Martinache et le rapport du CRÉDOC en tant que thème d'importance pour l'économie collaborative (Botsman et Rogers, 2011 ; Martinache, 2016 ; Daudey et Hoibian, 2014). Cependant, il n'est pas tant un élément de définition des pratiques collaboratives qu'une condition de possibilité de leur bon fonctionnement, au même titre que d'autres conditions proposées par Botsman/Rogers telles que l'atteinte d'une masse critique de participants et que la volonté de ces derniers de privilégier l'usage à la possession.
- **Les enjeux environnementaux** apparaissent aussi dans une partie de la littérature. Mais, à l'échelle du corpus consulté du moins, ils sont mentionnés ou bien en tant qu'élément contextuel pour expliquer l'émergence des pratiques collaboratives ou bien en tant qu'avantage spécifiquement associé à l'économie de fonctionnalité (diminution de la quantité de consommation et de gaspillage) comme dimension de l'économie collaborative. Dans ce deuxième cas, si on souligne le fait que la priorisation de l'usage face à la propriété permet une réduction du gaspillage et de la surproduction de biens matériels notamment, il est aussi fait mention du risque d'effet de rebond engendré par ces nouvelles pratiques. L'effet de rebond signifie ici que les économies engendrées par

lesdites pratiques permettent aux consommateurs s’y adonnant de dégager de l’argent qu’ils pourront consommer ailleurs, augmentant au final le volume de biens et services consommés. En ce sens, le rapport du CRÉDOC est en partie composé de la présentation de résultats d’un sondage mené auprès de la population française et qui montre que le motif principal de participation à une forme ou une autre de pratique collaborative n’est pas écologique, mais bien économique (ici au sens de réaliser des économies d’argent). Botsman/Rogers, les rapports du CRÉDOC et du CMIP+ (Gouvernement canadien) et l’article d’I. Martinache sont ceux mentionnant plus ou moins brièvement cet enjeu (Botsman et Rogers, 2011 ; CSMIP+, 2015; Daudey et Hoibian, 2014 ; Martinache, 2016).

Le terme « plateformes coopératives » (*cooperative platforms*) semble également employé dans d’autres publications qui n’ont pas encore été étudiées parce qu’obtenues trop tardivement. Il reste encore à voir si son usage comporte des éléments de réflexion contrastant de manière significative avec ce qui est déjà présenté plus haut. De plus, il apparaît somme toute marginal.

3. Représentations de l’économie collaborative chez trois « acteurs collaboratifs » au Québec

Pour enrichir le portrait jusqu’ici présenté des différentes conceptions de l’économie collaborative, trois entrevues ont également été menées auprès de québécois et québécoises étant impliqués de près dans la mise en œuvre de projets collaboratifs et/ou participant activement à un travail de définition du phénomène¹¹. Les entretiens ont été réalisés avec l’aide de M. Paul Sabourin, professeur titulaire au département de sociologie de l’Université de Montréal.

- Le participant A, originellement formé en lettres, s’est par la suite reconverti vers les activités collaboratives de sociofinancement après son passage dans des écoles de

¹¹ Pour contribuer à assurer l’anonymat des personnes participantes, le genre masculin est employé de manière générique pour les participants A-B-C.

commerce. Il est de plus impliqué au sein d'un organisme agissant à titre d'« incubateur d'idées » et de promotion de l'économie collaborative.

- Le participant B est pour sa part impliqué dans un travail de définition de l'économie collaborative, à la fois par diverses formes d'implications politiques, par des interventions publiques et ses activités à titre d'enseignant sur la question. Il possède une formation en administration publique et en sciences politiques.
- Le participant C travaille pour sa part à la création d'une épicerie de quartier dans un quartier urbain populaire. Lui-même fortement impliqué politiquement dans la vie de quartier depuis un peu plus d'une décennie, des travaux de recherche lui ont également permis de très bien en connaître l'histoire. Il est par ailleurs important de noter qu'au moment de la réalisation de l'entrevue, le répondant ne connaissait pas l'existence même du terme économie collaborative. C'est à l'aune du critère sociologique de création de nouveaux liens socioéconomiques énoncé en introduction que ce projet est considéré comme de nature collaborative, alors qu'il a le statut légal d'OBNL. S'il exprime ainsi des représentations portant sur sa propre expérience collaborative, il n'exprime pas de représentations sur le phénomène de l'économie collaborative au sens large, contrairement aux deux autres.

Les entretiens sont riches en pistes qui gagneraient à être explorées davantage dans le cadre de recherches ultérieures. Ne sont retenus ici que certains éléments dont l'intérêt provient des comparaisons que l'on peut tirer des cas entre eux et avec la littérature. Les éléments retenus sont regroupés en quatre catégories, soit : les rapports à l'État, les clivages sociaux perçus, les représentations de nature politique, et l'historicité reconnue dans l'économie collaborative.

3.1 Rapports à l'État

Remarquons d'entrée de jeu que les relations entre économie collaborative et État sont identifiées comme un enjeu d'importance pour deux des trois répondants, ce qui ne manque pas de contraster avec l'absence notable de quelque réflexion développée que ce soit à ce sujet dans la littérature consultée. A et B expriment un discours similaire sur la question, en ce qu'ils abordent tous deux la relation entre gouvernement et économie collaborative sous l'angle d'une

mésadaptation de l'État à cette nouvelle réalité économique. Des réglementations jugées désuètes aux paliers municipal et provincial constituent selon eux un frein à l'émergence des pratiques collaboratives, et un ajustement est par conséquent nécessaire.

Précisons également que pour B, la réflexion au sujet de l'économie collaborative concerne non seulement essentiellement son rapport à la réglementation gouvernementale, mais sa définition de l'économie collaborative – ou du moins la portion à laquelle il s'intéresse – semble se résumer à des activités individuelles de monétisation de biens, de temps ou d'habilités et ce, surtout par le biais de plateformes numériques. Dans une perspective d'administrateur public, l'économie collaborative implique aussi pour l'État un enjeu d'adaptation fiscale à l'émergence de ces nouvelles pratiques, qui risquent selon lui de rendre moins efficaces les mesures d'imposition actuelles et par conséquent d'amenuiser ses revenus. De plus, mentionnons finalement qu'il estime nécessaire d'assurer un dialogue entre entreprises collaboratives et administrations publiques pour assurer leur compréhension mutuelle et leur coopération. La coopération d'entreprises avec les paliers gouvernementaux pourrait à son avis se manifester, par exemple, dans le cas de procédures de déclarations de revenus ou encore d'accès aux données construites par les plateformes à partir des activités de leurs usagers.

3.2 Clivages sociaux

Les répondants identifient également des clivages sociaux autour du recours à des pratiques collaboratives, en se représentant certaines catégories de population comme prédestinées à recourir à des pratiques d'économie collaborative ou comme y étant plus réceptives. En concordance avec certains portraits statistiques et idées reçues présentant l'économie collaborative comme un phénomène majoritairement « jeune », urbain et éduqué (Robineau, 2016), A et B identifient explicitement les « *baby boomers* » comme catégorie sociale dont les membres seraient plus méfiants à l'égard de l'émergence de ces nouvelles activités économiques; il s'agirait pour cette raison d'un « sujet émotif » pour eux. Le répondant A estime que les boomers verraient d'un mauvais œil les services collaboratifs contournant les règles auxquels ils reconnaissent encore une grande importance pour assurer leur sécurité. Allant dans le même sens, B estime qu'ils font davantage confiance au « système déjà en place » et, de

plus, « se définissent par ce qu'ils possèdent », ce qui les amènerait à percevoir le principe d'économie de fonctionnalité au cœur de l'économie collaborative comme une forme de dépossession ou de perte. Le répondant B ajoute cependant que, au Québec du moins, la propension à ne pas suffisamment économiser pour leur retraite risque d'amener les boomers à se résoudre à recourir à l'économie collaborative pour assurer leur subsistance après leur retraite. Celle-ci est ainsi vue comme un nouveau mode de distribution économique permettant de pallier aux insuffisances de la distribution salariale différée par les régimes de retraite.

Le projet auquel le répondant C prend quant à lui part ne suppose pas un tel clivage générationnel, mais bien plutôt, selon lui, une inclusivité aussi forte que possible des différentes populations du quartier dans lequel il sera implanté. C'est avec cet objectif que, contrairement à bon nombre de pratiques collaboratives émergentes, il apparaît ici important que la littéracie informatique ne soit pas nécessaire à l'utilisation des services de l'épicerie, qui aura seulement recours à des technologies numériques pour la coordination du travail. On peut ainsi supposer que cette décision devrait favoriser la participation de populations – plus âgées et moins scolarisées, notamment – étant moins familières avec l'usage d'ordinateurs ou de téléphones intelligents. Mais les représentations de C n'en supposent pas moins une autre forme de clivage, exprimé sous la forme de « sensibilités » différentes auxquelles sont identifiés des organismes du quartier. En ce sens, tandis que son projet d'épicerie se soucie principalement d'intégrer les personnes âgées et celles en situation de pauvreté, un organisme voisin a selon lui une « autre sensibilité » en s'adressant surtout aux minorités racisées ainsi qu'aux minorités sexuelles et de genre. Aucune exclusivité n'est cependant exprimée par le répondant entre ces deux groupes.

3.3 Démocratisation, horizontalisation

S'il a été possible de constater l'importance, dans la littérature, de l'idée de démocratisation économique par le rôle « actif » donné à l'utilisateur des services collaboratifs, en en faisant un « consomm'acteur », B exprime par contraste une certaine inquiétude. La confiance étant établie par un système d'évaluation réciproque de pairs sur les plateformes collaboratives, la généralisation d'un tel système risquerait selon lui d'engendrer un problème d'exclusion de

personnes ayant soit essuyé trop d'évaluations négatives, soit n'ayant pas suffisamment participé aux activités collaboratives pour avoir une « cote »¹².

Le répondant A fait également part de certaines réflexions de nature politique en ce qui a trait aux opportunités qu'il voit en l'économie collaborative. D'abord, le milieu de la finance collaborative dans lequel il œuvre porte un message puissant d'*empotement* des particuliers face aux grandes institutions financières, desquels ils ne seraient plus aussi dépendants. De façon similaire, il décrit l'organisme de diffusion de l'économie collaborative au sein duquel il s'implique comme mettant en pratique des principes de démocratisation et d'horizontalité d'organisation. Mais simultanément, on ne manque pas d'observer un certain décalage entre cette description et les expériences pratiques qu'il relate : tout en étant enthousiastes à l'idée de participer à des projets collaboratifs et tout en s'y investissant effectivement, il semblerait que des collaborateurs ne s'impliquent pas pour autant en termes de participation active à la prise de décisions. C'est donc dire qu'au-delà de la valorisation de ces principes démocratiques de participation, ces remarques attestent peut-être d'un phénomène de reconduction de conceptions de l'organisation du travail propre à l'économie dominante; il existerait des gens qui ont la charge de penser l'organisation et des gens qui ne font qu'exécuter ce qui leur est demandé.

Le projet d'épicerie du participant C n'ayant pour sa part pas encore vu le jour, les expériences d'organisation dont il a pu faire part portent exclusivement sur les travaux effectués depuis quelques années en préparation à son ouverture. Le projet en question opère par un nombre de comités s'occupant chacun d'un des divers aspects du fonctionnement de l'organisation. Les comités sont, « tant qu'ils le peuvent », autonomes autant dans la mise en œuvre de leurs missions qu'en termes financiers. Puis, plutôt que d'avoir une instance supérieure ou une personne s'occupant de la coordination générale, la collaboration entre les comités est assurée par des « règles claires » de fonctionnement. Par manque d'opportunités, peut-on supposer, peu d'information a cependant été mentionnée au sujet d'expériences d'application concrète de ces principes, étant donnée la nature encore récente et inaboutie du projet.

¹² Par ailleurs, il évoque par ailleurs comme exemples à ce propos l'instauration d'un système de crédit social en Chine (voir <http://lactualite.com/monde/2018/01/12/la-chine-cotera-ses-citoyens/>) ainsi que l'épisode de la populaire série *Black Mirror* intitulé *Nosedive*, dans lequel un système généralisé d'évaluation par les pairs détermine l'accès à l'emploi, au logement, les relations sociales entretenues, etc.

3.4 Anciennes et nouvelles économies collaboratives

En dernier lieu, les répondants A et B en viennent également tous les deux à faire sens des pratiques collaboratives numériques à partir de références à des rapports sociaux d'antan, des traits sociohistoriques propres au groupe ethnique canadien-français. En effet, les deux participants recourent à une comparaison avec le rôle que jouaient davantage autrefois les parvis d'églises dans les communautés québécoises francophones pour décrire les nouvelles pratiques de sociofinancement et d'économies de plateformes plus généralement. Cette représentation abonde ainsi dans le même sens que ce qui a déjà été mentionné dans la littérature, soit que l'élément inédit apporté par les pratiques d'économie collaborative résiderait surtout dans sa composante numérique, celle-ci permettant de lever la barrière matérielle qui limitait la quantité de relations socioéconomiques qu'un individu pouvait espérer entretenir. Ainsi le parvis d'église aurait été une plateforme collaborative avant l'heure en agissant comme lieu d'organisation de financement collectif et d'échange de différents biens et services. Un parallèle est même tracé par A et B entre églises et plateformes en ce qui a trait au lien de confiance entre usagers, les noms de famille ayant maintenant été remplacés par des systèmes de cotes pour assurer la fiabilité d'un partenaire collaboratif à un de ses pairs.

Par contraste, la profondeur historique de la vision qu'a le participant C de son projet collaboratif ne suppose pas une rupture aussi franche entre deux périodes par l'arrivée des technologies numériques. S'il n'est pas familier avec le terme même d'économie collaborative, il ancre par contre très clairement son initiative dans l'histoire du quartier populaire portant le projet. Ainsi, le souci d'intégration des populations « anciennes » et pauvre du quartier atteste à tout le moins d'une volonté – non concrétisée pour l'instant – de faire en sorte de créer des nouveaux liens socioéconomiques pour ces individus. Ce sont eux à qui la chance pourra être donnée de faire sens de ces nouvelles relations socioéconomiques à partir de leur conception de l'économie, bien que ce fait ne reste qu'une supposition à l'heure actuelle.

4. Vers une étude approfondie de projets collaboratifs québécois

À l'image de l'objet « économie collaborative » lui-même, la polysémie que l'on a pu retrouver dans la littérature consultée atteste elle aussi de nouvelles liaisons – mais à l'échelle des représentations et des tentatives de théorisation. Par contraste, ce texte pourra être compris comme une invitation à souscrire à une autre hypothèse : au-delà des tentatives de faire sens de ces nouvelles relations socioéconomiques à partir de bricolages de principes plus ou moins abstraits et de philosophies socioéconomiques préexistantes, les qualités des rapports sociaux concrets vécus par les individus seront déterminantes de la forme que prendront ces nouvelles formes économiques collaboratives. Ce sont ces qualités qu'il s'agira ultimement de tenter de saisir. C'est donc dire qu'une étude sociologique des pratiques d'économie collaborative au Québec consistera à tenter de comprendre la constitution de ces nouveaux rapports socioéconomiques à l'aune de certaines spécificités sociohistoriques québécoises.

À ce propos, certaines représentations exprimées par les répondants – dont il est rendu compte dans la section précédente – peuvent constituer des pistes à investiguer de ce que pourraient être certains de ces traits spécifiques dont hérite l'économie québécoise contemporaine. Pensons par exemple à la conception de l'économie collaborative comme nouvelle forme de distribution sociale, qui fait écho à la prépondérance de la distribution/redistribution sur l'accumulation économique mentionnée en introduction comme caractéristique spécifique au Québec en Amérique du Nord, ou encore plus simplement la présence de l'État dans les représentations sur l'économie collaborative des participants qui tranche avec sa relative absence dans la littérature consultée.

Terminons finalement en soulignant que l'accent a surtout été mis, dans ce rapport, sur la constitution de nouvelles relations socioéconomiques comme élément caractéristique fondamental de l'économie collaborative dans l'approche sociologique proposée. Or, peu d'attention a été accordée à la question du dépassement du paradigme économique actuel, sinon que par le potentiel humaniste que certains ambassadeurs de l'économie sociale semblent voir en l'économie collaborative. À partir de notre perspective sociologique, il sera possible de se demander dans quelle mesure la genèse sociohistorique spécifique à l'économie québécoise sera

en mesure de permettre une appropriation – une mise en forme – de l'économie collaborative permettant d'envisager un dépassement du paradigme de primauté accordé à l'accumulation, paradigme propre à l'économie marchande et financière contemporaine.

Bibliographie

- ACQUIER, Aurélien, Valentina CARBONE et David MASSÉ. *L'économie collaborative : fondements théoriques et agenda de recherche*, Working Paper, Working Paper, Paris, Le projet des Pionniers du Collaboratif (PICO), coll. PICO Working Papers, 2016.
- BOTSMAN, Rachel et Roo ROGERS. *What's mine is yours: how collaborative consumption is changing the way we live*, London, Collins, 2011.
- CSMIP+. *Retour vers le futur : l'économie du partage - un rapport pour le Comité des sous-ministres sur l'innovation en matière de politiques (CSMIP)*, 2015. En ligne au : <https://www.canada.ca/fr/centre-innovation/services/rapports-ressources/rapport-economie-partage.html> .
- DAUDEY, Émilie et Sandra HOIBIAN. *La société collaborative - Mythe et réalité*, Cahier de recherche, Cahier de recherche, 313, CRÉDOC, 2014.
- DE FRANCQUEVILLE, Caroline et Anne DE MALLERAY. *Les communautés dans la fabrique des services collaboratifs*, Dossier de prospective, Dossier de prospective, Paros, Chronos, cabinet d'études et de prospective, 2014. En ligne au : https://issuu.com/chronos_issuu/docs/les_communaut_s_dans_la_fabrique_d .
- DURAND, Jean-Pierre. *La chaîne invisible: travailler aujourd'hui : flux tendu et servitude volontaire*, Paris, Éditions du Seuil, 2004.
- GODELIER, Maurice. *Horizon, trajets marxistes en anthropologie*, Paris, F. Maspero, 1977.
- GRANOVETTER, Mark. « The Strength of Weak Ties », *Am. J. Sociol.*, vol. 78, n°6, 1973, p. 1360- 80.
- GRANOVETTER, Mark et Richard SWEDBERG (dir.). *The Sociology of Economic Life*, Boulder, Colorado, Westview Press, 2011.
- GREGORY, C. A. *Gifts and commodities*, Chicago, Hau Books, 2015.
- HOULE, Gilles et Jacques HAMEL. « Une nouvelle économie politique québécoise francophone », *Cah. Can. Sociol.*, vol. 12, n°1/2, 1987, p. 42- 63.
- MARTINACHE, Igor. « L'économie circulaire, un objet difficile à cerner », *Altern. Économiques*, n°363, décembre 2016, p. 18.
- MASSÉ, David, Simon BOREL et Damien DEMAILLY. *Comprendre l'économie collaborative et ses promesses à travers ses fondements théoriques*, Working Paper, Working Paper, 05, Paris, Institut du Développement Durable et des Relations Internationales (IDDRI), coll. Nouvelle prospérité, 2015.

- MAUSS, Marcel. « Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », *Sociol. Anthropol.*, 1960, p. 143- 279.
- NICHOLLS, Alex. « The Legitimacy of Social Entrepreneurship : Reflexive Isomorphism in a Pre-Paradigmatic Field », *Entrep. Theory Pract.*, vol. 34, n°4, 2010, p. 611- 33.
- NOISEUX, Yanick. *Transformations des marchés du travail et innovations syndicales au Québec*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2014.
- OUISHARE et LA FING. « Sharevolution : la consommation collaborative, et après? », *OuiShare Mag.*, 3 mars 2015. En ligne au : <http://magazine.ouishare.net/fr/2015/03/sharevolution-la-consommation-collaborative-et-apres/> .
- OWYANG, Jeremiah et Alexandra SAMUEL. *The New Rules of the Collaborative Economy*, Visioncritical, 2015.
- P2P FOUNDATION. *Synthetic Overview of the Collaborative Economy*, Orange Report, Orange Report, P2P foundation, 2012.
- POLANYI, Karl. *La grande transformation: aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 2009.
- ROBINEAU, Nicolas. « Économie collaborative : quel est le profil d'un usager de l'économie du partage? », *CoLab*, 25 novembre 2016. En ligne au : <http://www.coblab.fr/actualites/economie-collaborative-profil-usager> .
- SABOURIN, Paul. « La régionalisation du social : une approche de l'étude de cas en sociologie », *Sociol. Sociétés*, vol. 25, n°2, 1993, p. 69- 82.
- TAYLOR, Norman W. « L'industriel canadien-français et son milieu », *Rech. Sociographiques*, vol. 2, n°2, 1961, p. 123- 50.
- TERRASSE, Pascal. *Rapport au premier ministre sur l'économie collaborative*, Hôtel de Matignon, Gouvernement de la République Française, 2016.
- VALLAT, David. *Une alternative au dualisme État-Marché : l'économie collaborative, questions pratiques et épistémologiques*, Working Paper, Working Paper, 01, Lyon, UMR 5206 Triangle, coll. Triangle Working Paper, 2015.