

L'économie de partage ou collaborative

Un état des lieux

Sommaire

- Introduction 2
- Définitions 2
 - La réputation au cœur du système 4
 - Qui sont les « pairs » et que font-ils ? 4
- Potentiels pour les entreprises 4
 - L'importance économique des plateformes 4
 - Opportunités pour les entreprises 5
 - Quelques exemples de partenariats innovants 6
 - Effets potentiels négatifs sur les entreprises : 6
- Impacts environnementaux 7
- Impacts fiscaux 7
- Impacts sociétaux et sociaux 10
- Impacts juridiques 12
- La réponse des autorités 13
 - Fragmentation du marché unique 13
 - Une approche européenne 14
 - Le rôle de la réglementation ? 14
- Conclusion 15

« Uber, the world's largest taxi company, owns no vehicles. Facebook, the world's most popular media owner, creates no content. Alibaba, the most valuable retailer, has no inventory. And AirBnB, the world's largest accommodation provider, owns no real estate. Something interesting is happening » Techcrunch, March 2015

Introduction

L'économie de partage, économie collaborative ou encore de pair-à-pair est un modèle économique qui prend de l'ampleur, à tel point qu'on parle aussi d'Ubérisation¹. Plusieurs études économiques prédisent une forte augmentation de ce type d'économie dans les prochains mois. Le monde économique « traditionnel » ne peut nier cette croissance rapide, qui touche tous les secteurs : transports, finances, tourisme, grande distribution, médias, savoirs, etc. Si sa proportion est encore relativement limitée à ce stade, cette économie présente certains chiffres qui donnent le tournis : BlablaCar (plateforme de covoiturage) rassemble 25 millions d'utilisateurs et Uber est devenue la start-up à la croissance la plus rapide jamais enregistrée !

L'économie collaborative offre de nouvelles opportunités via des business models innovants. Ces modèles, dits « disruptifs », obligent les entreprises à perpétuellement innover dans un monde qui change constamment, entre autres sous la pression de la numérisation. L'économie collaborative constitue donc un nouveau challenge pour les entreprises « traditionnelles ». Avec des opportunités mais aussi des zones grises ou de conflits – en termes de concurrence, de responsabilité, de fiscalité –, des zones qui appellent plus de précision ou de cohérence.

Comment les entreprises peuvent-elles tirer parti de l'économie de partage ? Quels sont les risques ou les difficultés émergeant de cette nouvelle tendance ? Cette note de la FEB tente d'en définir les contours. Et elle esquisse de manière non exhaustive quelques-uns des impacts ÉCONOMIQUES, ENVIRONNEMENTAUX, FISCAUX, SOCIAUX, JURIDIQUES de ces nouveaux modèles.

Définitions

Il n'existe pas de définition universelle et commune de l'économie de partage. Dans cette note, les termes « économie de partage », « économie collaborative » ou « de pair-à-pair » seront considérés comme des synonymes. Un nouveau terme, « économie de plateforme », revient également très souvent dans les débats, à juste titre.

Le partage de biens et services entre personnes a toujours existé, mais deux éléments ont permis l'explosion ce type d'économie : le traitement de nombreuses données via des plateformes numériques et la crise économique (ce dernier élément est moins évident étant donné la catégorie d'utilisateurs la pratiquant, voir infra).

¹ Du nom de l'entreprise de services de transport privé Uber, une des premières à s'être fait connaître par une plateforme permettant à des professionnels et des clients d'entrer en contact de manière quasi-instantanée, grâce à l'utilisation des nouvelles technologies.

Dans une étude internationale sur l'économie de partage, réalisée en 2015, ING définit l'économie collaborative comme le partage de biens ou de services sous-utilisés entre consommateurs (C2C), contre paiement et de manière temporaire.

La Commission européenne définit, quant à elle, l'économie collaborative comme :

1. **La liaison d'individus et/ou des personnes morales (C2C, B2C et B2B)**
2. **Via une plateforme électronique**
3. **Leur permettant de proposer des services et/ou échanger des biens, des ressources, du temps, des compétences ou capitaux**
4. **Souvent de manière temporaire**
5. **Sans transfert des droits de propriété**

C'est cette définition que l'on a décidé d'adopter dans le cadre de cette note. Elle permet de déterminer le champ d'application de l'économie de partage. Elle englobe les dons, échanges de biens (troc) ou services (SEL – Systèmes d'Échanges Locaux). Par contre, la vente classique en ligne ou de type eBay est exclue de cette définition puisqu'il y a transfert de propriété.

L'Australienne Rachel Botsman, experte internationale de l'économie de partage, résume bien le flou de la définition dans sa publication « Sharing economy lacks a shared definition ». Elle propose néanmoins une vue générale schématisée ci-dessous.



La réputation au cœur du système

L'économie de partage accorde beaucoup d'importance à la « notation » du service des fournisseurs et utilisateurs des plateformes. Elle est, en effet, « autosurveillée » par ces utilisateurs, et le niveau de transparence est élevé. Les services sont notés et il en découle un classement. Les moutons noirs sont vite repérés et écartés. La réputation est donc au cœur de ce modèle économique, même si la prudence est de mise quant aux systèmes de notation sur lesquels il repose. Leur fiabilité n'est pas absolue.

Qui sont les « pairs » et que font-ils ?

Dans son étude internationale (via enquête Ipsos) sur l'économie de partage, ING dresse un profil intéressant du consommateur dans l'économie de partage ainsi que des services utilisés.

22% de la population belge interrogée a déjà entendu parler de l'économie de partage et 2% déclare y avoir participé, ce qui est plus faible que la moyenne européenne (respectivement 27% et 5%) ou des Etats-Unis (18% et 9%). Une fois le terme défini, le pourcentage de participation totalise plus de 8,5%.

Le Belge trouve que les facteurs suivants influencent sa participation dans l'économie de partage : bénéfique pour l'environnement (49%), épargner de l'argent (48%), générer des revenus supplémentaires (39%), renforcer le tissu social (36%). Ces chiffres sont tous sous la moyenne européenne portant à croire que les Belges croient moins dans ce type d'économie.

En Belgique, on emprunte surtout des voitures (3.5%), des hébergements de vacances (3.1%) et des vélos (1.8%). Concernant les prêts, il s'agit principalement de vêtements (2.0%), de voitures (1.4%) et d'articles pour enfants (1.3%). Le financement par le crédit est aussi en pleine explosion.

Le profil des utilisateurs de l'économie de partage est :

- Jeune (moins de 35 ans) ;
- Hautement qualifié ;
- Avec un revenu élevé ;
- Citadin.

Potentiels pour les entreprises

L'importance économique des plateformes

Une étude de PWC de 2015 table sur un accroissement de l'économie de partage de 15 milliards EUR aujourd'hui à 335 milliards EUR en 2025.

Propres à cette économie, les plateformes mettent en contact des « pairs », qu'ils soient consommateurs/particuliers ou producteurs/fournisseurs entre eux. Elles ont pris une importance économique et ce, dans divers secteurs :

Hébergement : AirBnB (locations d'hébergement chez l'habitant) rassemble une communauté de plus de 10 millions d'inscrits et son chiffre d'affaires augmente de 50% par an. AirBnB a été introduite en Bourse pour 8 milliards USD !

Mobilité : BlaBlaCar, leader mondial du covoiturage, draine déjà un million et demi de personnes par mois en Europe. Il se rémunère en prélevant une commission de 12% sur le prix du trajet, fixé par le conducteur, plafonné à un maximum. Depuis avril 2016, la plateforme a d'ailleurs son application propre à la Belgique, et pour cause, le nombre de places proposées par des conducteurs belges a doublé au cours de l'année dernière. Malgré cela, on considère que le covoiturage représente moins de 2% des déplacements en Belgique.

Finance : On distingue trois types de finance participative (ci-après « crowdfunding »): sur base de prêts, sur une prise de participation au capital d'entreprises ou sur des dons avec ou sans contrepartie. En 2014, le chiffre d'affaires mondial du crowdfunding était de 16 milliards USD. En termes relatifs, il ne s'agit encore que d'une fraction d'un marché potentiel qui représente 3.300 milliards USD. En Belgique, ces dernières années, au moins 12,8 millions EUR ont été levés grâce au crowdfunding² ce qui reste très négligeable par rapport à d'autres pays.

L'ensemble de ces chiffres sont impressionnants mais doivent être relativisés : par rapport à l'économie totale, cela reste encore marginal.

Opportunités pour les entreprises

On peut lister une série d'effets positifs au développement de cette économie.

Tout d'abord, ce type de modèle encourage l'entrepreneuriat. En effet, tout un chacun peut mettre une plateforme en place et plusieurs start-ups belges ont démarré sur les chapeaux de roues. Cela permet aussi à tout citoyen de mettre sur pied et tester une nouvelle activité, et d'obtenir alors un tremplin vers un emploi ou la création d'entreprise.

Les entreprises peuvent y voir une stratégie de diversification : cela permet de proposer/tester de nouveaux services et produits supplémentaires. Le train du digital stimule les entreprises à innover. De nouveaux partenariats entre petites et grandes entreprises peuvent ainsi se créer (voir exemples ci-dessous).

L'accès au marché est facilité et la concurrence se renforce, ce qui permet de contrer certains monopoles établis, et ce également au niveau international afin conquérir de nouvelles parts de marché et de nouveaux clients. Car dans ce type d'économie digitalisée, le client encore plus central par rapport à ces décisions d'achats, cela doit être ultra rapide, simple et offrir une bonne qualité. L'économie collaborative et l'utilisation de plateformes augmentent aussi la visibilité d'entreprises existantes, renforçant leur place sur les marchés. De plus, la pression sur les prix et la facilité d'accéder aux services permettent à plus de consommateurs de pouvoir disposer de ces services, et ne restreignent plus l'accès qu'à une certaine partie de la

² <https://bolero-crowdfunding.be/fr/news-events/actualites/le-crowdfunding-en-belgique>

population. Les consommateurs profitent d'un plus large panel de services, tandis que les entreprises peuvent élargir leur clientèle.

Enfin, la plateforme peut apporter une meilleure adéquation entre la demande et l'offre. Les conséquences sont la baisse des stocks, la réduction des risques de surproduction et une augmentation de l'efficacité.

Quelques exemples de partenariats innovants

Dans les secteurs où l'économie de partage est déjà fort ancrée, comme les voitures, on constate que de nombreux acteurs diversifient leurs stratégies. Ford a annoncé sa collaboration avec l'application belge « CarAmigo ». CarAmigo permet de consulter une base de données de véhicules loués par des particuliers, sur le modèle américain de Zipcar. Concrètement, lors de l'acquisition d'un nouveau véhicule ou lors des entretiens, tout propriétaire d'une Ford sera informé sur les avantages de le louer à d'autres particuliers via CarAmigo, et sur les économies qu'il pourrait ainsi en retirer. Grâce à cette action de co-marketing, le géant et la start-up veulent ensemble maximiser l'utilisation du véhicule personnel.

Un autre exemple est l'application belge via Wibee qui propose des voitures à partager entre 4 – 5 familles. Elle s'occupe de toutes les assurances. Wibee a récemment conclu un partenariat (non exclusif) avec Suzuki. La marque s'engage à faciliter l'installation de petits boîtiers connectés (pour l'interaction avec le smartphone) chez ses concessionnaires.

Très récemment, Blablacar a conclu un partenariat avec l'assureur Axa, qui offre désormais une couverture spécifique au covoiturage. Les commissions perçues par Blablacar permettent de couvrir des situations spécifiques au covoiturage, telles que l'arrivée à destination, la conduite par le passager ou le retour d'objets oubliés dans les voitures.

Un autre exemple de collaboration intéressant est rapporté entre la grande chaîne hôtelière Marriot et Liquid Space, une plateforme en ligne qui propose des espaces de travail pour de courtes durées. Au départ, la plateforme se focalisait sur des bureaux vides ou des cafés, restaurants. La chaîne hôtelière a décidé d'innover afin de rentabiliser les espaces durant les moments « creux » de la journée. Un win-win.

En conclusion, les experts de Deloitte³ confirment notre opinion : « Il n'est pas judicieux pour les entreprises d'ignorer les changements que l'économie de partage pourrait apporter aux modèles traditionnels. Un investissement dans l'économie de partage peut, par conséquent, constituer une stratégie de diversification ».

Effets potentiels négatifs sur les entreprises

Certaines plateformes augmentent la concurrence et font donc pression sur les prix. Un autre effet pourrait être la diminution de la vente de certains biens. Enfin, il faut rester attentif à

³ <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ch/Documents/consumer-business/ch-fr-cb-Leconomie-du-partage-partager-et-gagner-de-largent.pdf>

toute concurrence déloyale qui pourrait surgir suite au non-respect de certaines règles fiscales, sociales ou juridiques. Ces aspects seront abordés plus loin dans la note.

Impacts environnementaux

Nous avons tous conscience qu'il faut désormais mieux utiliser les ressources (matière et énergie). Le gain environnemental est souvent cité comme un des éléments positifs de l'économie de partage. Le partage diminue les besoins en biens neufs. L'optimisation de biens sous-utilisés est perçue comme une action favorable pour l'environnement.

Prenons l'exemple de la mobilité. On estime qu'une voiture est inutilisée 92% du temps. Augmenter le cycle d'usage (covoiturage, auto-partage) doit logiquement être bénéfique pour l'environnement : on diminue l'extraction de matières premières et la consommation d'énergie nécessaires à la fabrication d'une nouvelle voiture. De même que, lors de l'utilisation, on augmente le nombre de personnes par voiture (pour le cas du covoiturage). Mais attention à l'effet rebond qu'engendre la diminution des coûts (souvent moins élevés en covoiturage qu'en transports en communs), car il peut aussi encourager une multiplication des déplacements. Le covoiturage pourrait ainsi devenir une réelle concurrence au transport public (la SNCF mentionne la concurrence directe de sites de covoiturage face au TGV), qui reste moins polluant qu'une voiture individuelle même remplie à 100%. L'IDDRI⁴ estime que les modèles collaboratifs peuvent favoriser une hyperconsommation.

Selon une enquête d'AirBnB, la diminution des coûts d'hébergement entraîne une augmentation du nombre de voyages.

Les gains écologiques ne sont obtenus que si les ménages n'utilisent pas ces économies en achetant d'autres biens écologiquement plus néfastes. Si le consommateur ne recherche pas un vrai « nouveau » sens à son processus de consommation, mais uniquement l'épargne réalisée, alors il sera difficile de conclure que l'économie collaborative mène, de manière générale, à la réduction de son impact environnemental.

Impacts fiscaux

Impôts des personnes physiques

Le Ministre Alexander De Croo, Vice-Premier ministre et ministre de la Coopération au développement, de l'Agenda numérique, des Télécom et de la Poste, a récemment proposé un nouveau cadre fiscal pour encadrer l'économie collaborative. De nombreuses activités exercées via les plateformes échappaient jusqu'ici fréquemment au fisc (volontairement ou par méconnaissance).

⁴ Institute for Sustainable Development and International Relations (IDDRI)

Un taux d'imposition sera fixé à 20% et appliqué aux prestations réalisées via une plateforme numérique qui serait prélevée à la source (par la plateforme) et ensuite reversée au fisc. Aujourd'hui ces revenus devaient être déclarés dans les revenus divers, immobiliers ou mobiliers, avec un taux d'imposition plus haut. Le plafond en termes de revenus maximum pour pouvoir bénéficier de ce régime fiscal spécifique sera fixé à 5.000 EUR (montant indexé pour l'exercice d'imposition 2017, montant de base). Pour évaluer si la limite de 5.000 EUR est dépassée ou non, il faut tenir compte du montant brut des indemnités qui sont payées ou attribuées pour les services. Ce montant brut est égal au montant qui est effectivement payé ou attribué par la plateforme même ou par l'intermédiaire de la plateforme au prestataire des services, majoré des sommes qui ont été retenues par la plateforme ou par son intermédiaire. Les taxes touristiques sont également visées. Le projet de loi prévoit aussi un pourcentage de 50% de frais forfaitaires. Au-delà, le régime classique serait appliqué et les rémunérations imposables comme revenus professionnels. Si plusieurs activités sont cumulées, les données fournies par les plateformes seront croisées par le fisc en fin d'année, et les revenus additionnés.

Lors d'une récente question parlementaire, le ministre des Finances, Johan Van Overtveld déclarait : « *En principe la responsabilité relative à la charge de la preuve quant à l'existence d'un fait imposable et au montant des revenus imposables incombe à l'administration. La différence entre le partage de coûts et la vente en vue de l'acquisition d'un revenu ne constitue pas un critère pertinent pour déterminer si les revenus sont imposables ou non. L'imposabilité et la qualification des revenus doivent être déterminées au cas par cas, sur la base de circonstances factuelles.* » Il mentionnait en outre que « *les fonctionnaires du SPF Finances ne peuvent s'introduire dans une habitation qu'avec l'accord de la personne concernée. Sans accord, une autorisation doit être délivrée par le juge de police.* »

Les revenus perçus par les **participants** à des plateformes internet peuvent constituer, selon le cas, des revenus mobiliers, immobiliers, professionnels ou divers. Déterminer la nature des revenus et le régime fiscal qui leur est applicable nécessitera au préalable une analyse factuelle approfondie.

Par exemple, il conviendra d'opérer une distinction entre la location d'un bien immobilier et l'offre de services de type hôtelier, et de vérifier s'il s'agit d'une relation C2C ou C2B.

Une enquête fiscale concernant les loueurs AirBnB a été lancée en Belgique. L'administration générale de la fiscalité et l'Inspection spéciale des impôts récoltent actuellement des informations sur les méthodes de travail et la structure d'AirBnB. Ces données serviront à déterminer le traitement fiscal adéquat à réserver à cette forme d'hébergement alternative.

Pour les services, il conviendra en principe de distinguer selon que les particuliers offrent leurs services de manière occasionnelle ou régulière via les plateformes internet. Dans le premier cas, les revenus constitueront en principe des revenus divers taxables distinctement au taux de 33%. Les revenus divers portent en effet sur tous les bénéfices ou profits, quelle que soit leur

qualification, qui résultent, même occasionnellement ou fortuitement, de prestations quelconques ou de services rendus à des tiers, en dehors d'une activité professionnelle. Dans le second cas, les revenus des particuliers sur les plateformes Internet seront imposables comme revenus professionnels.

Des inspections sont actuellement réalisées auprès de cuisiniers amateurs afin d'apprécier l'ampleur de leurs activités, de vérifier si leurs revenus doivent être qualifiés de revenus professionnels et de déterminer si certaines obligations fiscales doivent être respectées. Deux situations sont analysées : d'une part, celle où des cuisiniers amateurs vendent des repas en ligne, et, d'autre part, celle où des cuisiniers amateurs participent à une plateforme internet comme AirDnD (Air Drink 'n Dine – restaurant à domicile).

Il conviendrait en principe également de distinguer selon que l'on est dans un système de simple partage des coûts (comme pour le covoiturage) ou dans un système lucratif (même si le ministre ne semble pas juger un tel critère comme étant « pertinent » – voir ci-avant).

BlablaCar et d'autres plateformes bâtissent leur modèle sur le principe de « partage des coûts ». En d'autres mots, le chauffeur ne doit pas gagner de l'argent mais partager les coûts du déplacement.

Pour s'assurer de cela, Blablacar propose un forfait au km au chauffeur et fixe un maximum.

La zone est grise pour de nombreuses plateformes. Est-ce un simple partage des coûts ou une rémunération ? La frontière est mince, car un service (par exemple échange de services, tondre la pelouse vs gardiennage enfants) peut être considéré comme une forme de rémunération, ou à tout le moins comme un revenu divers.

Le SPF Finances a annoncé qu'il publiera prochainement une liste de questions réponses afin de rappeler les règles fiscales.

Le chapitre social présentera en parallèle certains défis à relever dans le cadre de la législation sociale (droit du travail et droit de la sécurité sociale).

Impôts des sociétés

Les revenus (commissions) des plateformes sont souvent prélevés lors de la transaction faite entre le fournisseur et demandeur. Les revenus de ces entreprises doivent être déclarés à l'impôt des sociétés.

La difficulté vient de ce que nombreuses de ces plateformes opèrent mondialement, sans disposer d'une installation d'affaires fixe dans les différents pays où elles sont actives. Dans ce cas, à défaut d'un établissement stable en Belgique, les revenus n'y seront pas imposables (mais bien dans le pays où est constituée la société, où est localisé le serveur accueillant son site web, et au départ duquel elle exerce ses activités).

TVA

Les commissions perçues par les plateformes internet sont soumises à la TVA. En principe, s'agissant de services électroniques, la TVA sera due dans le pays où est établi le preneur des services.

Le nouveau projet de loi prévoit que les personnes physiques, impliquées dans l'économie collaborative, ne sont en principe pas identifiées aux fins de la TVA lorsqu'elles n'effectuent que des prestations de services ayant lieu en Belgique, pour des personnes physiques qui les destinent à leur usage privé.

Autres taxes

Depuis septembre 2015, les autorités parisiennes prélèvent une taxe de séjour sur les locations AirBnB. Suite à un accord passé avec la ville de Paris, AirBnB ponctionne lors de la transaction le montant des taxes de séjour qui sont reversées à la ville. Ce qui facilite la vie des locataires et assure à la ville de percevoir ses taxes. AirBnB a aussi passé un accord avec la ville d'Amsterdam, toute location louée plus de 60 jours par an est également soumise à des taxes. En Belgique, les villes et communes flamandes envisagent d'imposer une taxe de séjour via AirBnB aux touristes qui réservent une chambre ou un appartement via la plateforme.

Impacts sociétaux et sociaux

Les plateformes internet vendent le concept de l'avènement de rapports sociaux nouveaux. Où le monde virtuel permet de finalement renforcer le tissu social et de répondre à l'individualisme de notre société. C'est une réponse fréquente issue des enquêtes réalisées auprès des utilisateurs des plateformes.

Aspect individuel

En Belgique, on distingue deux types de qualification des collaborations professionnelles : selon les conditions convenues, le collaborateur aura soit le statut de travailleur salarié, soit le statut d'indépendant. Tout en étant salarié, on peut identifier comme troisième « type » le statut de travailleur intérimaire : l'entreprise de travail intérimaire met ses travailleurs intérimaires de manière temporaire à la disposition d'une entreprise utilisatrice (relation triangulaire). Il partage en quelque sorte ses travailleurs en les envoyant en missions temporaires auprès d'utilisateurs.

Dans les grandes lignes, ce qui caractérise le statut social d'indépendant, c'est l'absence de lien de subordination. Un indépendant choisit ses clients et ses tâches. Il organise librement son travail, commande ses fournitures et établit ses prix. Evidemment la zone grise est grande : ainsi, par exemple, Uber ou Take Eat Easy déclarent travailler avec des indépendants mais le prix de la course est fixé par la plateforme et la plateforme est souvent l'unique client. La dépendance économique ne suffit cependant pas pour créer un lien juridique de subordination conduisant au statut de salarié.

A côté des activités partagées entre les particuliers, l'économie collaborative contient un potentiel d'emplois ! La France a déjà 12.000 chauffeurs Uber. De nombreux retraités louent des parties de leur maison ou mitonnent des petits plats pour (s'occuper et) combler leurs baisses de revenus. L'économie collaborative pourrait mener à l'adoption de formes plus flexibles du travail et permettre un accès plus facile aux personnes plus vulnérables et exclues du marché du travail classique.

D'ailleurs, le Parlement européen a récemment adopté un texte qui souligne que les politiques sociales et d'emploi devraient être adaptées à l'économie de partage, en incluant « des formes plus souples d'emploi », et déclare que « les droits en matière d'emploi existants et les systèmes de protection sociale peuvent également être maintenues dans le monde numérique ».

En Allemagne, par exemple, il existe une catégorie intermédiaire « dependant contractors », qui offre plus de protection à celle existante pour les indépendants mais est distincte d'un statut de salarié à temps plein. Le « contrat à la demande » (oproepcontracten), inexistant en Belgique, permettrait une plus grande souplesse tant pour la main-d'œuvre que pour l'entreprise.

Certains sont réticents face au développement des nouvelles activités de partage. Pourtant on pourrait faire le parallèle avec le secteur intérimaire au début des années '70 : il était également attaqué de toutes parts (politiques, entreprises, syndicats, ...) car il créait un modèle triangulaire « non classique » donc disruptif. Il a fallu une dizaine d'années pour créer un cadre légal spécifique, qui s'inscrivait néanmoins dans les balises du système de protection sociale belge (statut salarié, principe du « user pay », représentation syndicale, ...). Le secteur intérimaire et l'actuel ministre fédéral de l'Emploi souhaitent même aller un cran plus loin dans la protection des travailleurs intérimaires en autorisant concrètement le contrat de travail intérimaire à durée indéterminée.

Il sera nécessaire de se pencher sur les adaptations législatives afin d'intégrer les évolutions sociétales en termes d'économie partagée, et ce, dans le respect des fondements de notre organisation socio-économique (concurrence loyale et protection sociale). Des situations inédites apparaissent presque quotidiennement. La nouveauté en elle-même n'est pas une raison pour légiférer au coup par coup. Il faut développer la sécurité juridique mais seulement après une analyse préalable. Cette analyse doit notamment examiner dans quelle mesure les normes et institutions existantes permettent déjà d'encadrer ces activités partagées. Ce n'est qu'à défaut de normes adéquates que le législateur ou les partenaires sociaux pourraient envisager des normes spécifiques.

Les normes développées au niveau local peuvent également servir d'exemples comme bonnes pratiques. Donc autoriser et même favoriser les expérimentations normatives est une piste de travail intéressante, avant de développer des normes nouvelles.

D'autres exemples de normes actuellement sous-utilisées en Belgique existent. Nous pensons par exemple aux modes de participation économique et financière des travailleurs dans la gestion de leur entreprise. Si des formes novatrices de coopération économique sont développées à l'étranger dans une optique de cocréation et de partage, notre réflexion pourrait s'alimenter de ces pratiques étrangères par lesquelles des travailleurs s'engagent activement dans la vie de leur entreprise.

Aspect collectif

L'économie collaborative reflète des échanges de biens et services entre particuliers, il n'est donc pas opportun d'organiser une représentation collective du « personnel ». Cependant, les règles normales de représentation collective (élections sociales à partir de 50 travailleurs notamment) s'appliqueront à une société coopérative et à tout employeur organisé occupant du personnel salarié. Les collaborateurs indépendants ne sont pas concernés ! Ceci renvoie donc à la qualification « salarié ou indépendant ».

Impacts juridiques

L'économie de partage se heurte parfois à un cadre juridique qui n'est pas adapté à ces spécificités et qui ne répond pas à ses besoins. Il existe dès lors de nombreuses incertitudes et questions juridiques qui se posent autour de ce type d'activités. Nous en parcourons ici quelques-unes, sans être toutefois exhaustif.

- L'apparition de plates-formes électroniques suscite également des questions d'un point de vue du droit de la concurrence. Ainsi, certaines pratiques d'Uber ou Booking.com sont par exemples examinées de près par les autorités de concurrence. Vu les différents stades où ces examens se trouvent et l'approche morcelée par les autorités de concurrence nationales au sein de l'UE, il est encore trop tôt pour porter un jugement définitif sur les pratiques des plates-formes électroniques.

Toutefois, les premières remarques suivantes peuvent être formulées. Ainsi, il est utile d'établir une différence entre, d'une part, la libre concurrence entre diverses plates-formes électroniques et, d'autre part, la libre concurrence sur une plate-forme électronique bien déterminée.

Le premier cas a trait à la question de savoir dans quelle mesure les utilisateurs peuvent opérer un choix entre différentes plates-formes électroniques, par exemple pour la réservation de voyages en ligne. Plusieurs plates-formes sont-elles présentes sur le marché ? A quelles conditions et à quel coût les utilisateurs peuvent-ils changer de plate-forme ? Quel est précisément le marché vers lequel il faut se tourner ?

Le second cas, l'appréciation de la concurrence sur une plate-forme électronique, est lié aux conditions auxquelles on peut recourir aux services proposés par une plate-forme. Les grandes plates-formes électroniques peuvent en effet abuser de leur position sur le

marché pour faire une discrimination illégitime entre différents utilisateurs. C'est dans ce cas que peut avoir lieu un examen pour abus éventuel de position dominante.

- Le respect de la vie privée, la protection des données dans le cadre de la gestion de celles-ci, leur portabilité et même le droit à l'effacement des données personnelles (càd conférer au consommateur le droit explicite de transférer et même de retirer ces données d'une plateforme internet) est un défi depuis l'avènement du digital et particulièrement pour ces plateformes « pair-à-pair ».

On peut également s'interroger sur la confidentialité des données commerciales dans le cadre du B2B.

D'autres questions se posent en outre telle que la protection de l'e-reputation des personnes et des entreprises, les recours ouverts tant aux personnes concernées inscrites sur ces sites d'économie collaborative qu'à celles qui offrent leurs services,...

- Les questions de sécurité et de responsabilité en cas de dommages restent aussi des sujets délicats. Les règles courantes en matière de responsabilité ne trouvent pas forcément à s'appliquer dans le cadre de l'économie de partage. Elles doivent être adaptées aux spécificités de ce type de services. C'est pourquoi, certaines plateformes proposent des assurances sur mesure négociées avec des sociétés spécialisées.
- D'autres domaines tels que la protection de la santé et des règles d'hygiène sont également bousculés par ces nouveaux modèles économiques. Par exemple, en Belgique, pour la confection des plats à domicile, l'AFSCA exige que toute personne qui fournit des repas soit enregistrée comme « traiteur » ou « restaurateur » et peut être dès lors soumise à des contrôles d'hygiène au même titre que dans l'horeca traditionnel. Des adaptations de ces règles devraient probablement voir le jour pour offrir la souplesse et l'efficacité nécessaire à ce nouveau cadre de référence.

La réponse des autorités

Fragmentation du marché unique

La réponse différenciée des Etats membres à ces questions est préoccupante. Dans le secteur du tourisme notamment. En France, aux Pays-Bas et en Angleterre, par exemple, les locations de courtes durées ne sont pas soumises aux exigences réglementaires en dessous d'un certain seuil de location. A contrario, l'Allemagne et l'Espagne exigent des autorisations/licences. Le gouvernement bruxellois vient quant à lui de décider que toute personne physique ou morale qui souhaite mettre en location un bien doit s'enregistrer préalablement auprès de l'administration. De plus, une large série de critères (éclairage, aération, etc.) vient s'ajouter au cahier des charges.

Cette absence d'harmonisation du cadre légal pose problème dans le marché unique.

Il en va de même dans le secteur du transport. La Grande-Bretagne a adapté sa législation. Dans d'autres pays, entre autres la Belgique, des plateformes en lignes de services de transport de passagers ont été interdites : UberPop a été déclaré illégal en Belgique en septembre 2015.

Une approche européenne

Consciente du problème, la Commission européenne a réalisé une consultation publique. Mi-2016, elle publiera une communication sur le rôle des plateformes en ligne dans le marché unique. Et, durant l'été 2016, elle annoncera un agenda européen sur l'économie collaborative, incluant des lignes de conduite sur la façon d'appliquer la législation européenne. Seront notamment abordés :

- la définition des acteurs variés et leur responsabilité ;
- l'autorisation et exigences des licences ;
- les droits des consommateurs et obligations d'informations, la confiance ;
- les aspects fiscaux ;
- les règles sociales.

Le rôle de la réglementation ?

La réglementation a pour rôle d'assurer, entre autres :

- la sécurité des citoyens (santé publique, respect de la vie privée, liberté d'expression...),
- le juste équilibre entre les acteurs économiques (répression des fraudes, mesures anticoncurrentielles, lutte anticontrefaçon...),
- et la transparence et l'éthique dans la gestion des entreprises.

Si la réglementation est essentielle pour encadrer les activités liées à l'économie de partage, le mécanisme de réputation (rating) développé par certaines plateformes pourrait également permettre de réguler ce marché dans une certaine mesure et d'en corriger une partie des défaillances.

De plus, ces modèles disruptifs pourraient, dans certains cas, et sans vouloir faire de la dérégulation, permettre de simplifier des lourdeurs administratives inutiles. Par exemple, est-il encore utile d'avoir les taxis de la même couleur si votre smartphone vous informe que la voiture arrêtée devant vous est le taxi que vous aviez commandé ?

S'il subsiste de nombreuses questions juridiques, il faudra trouver un compromis entre l'adaptation de la réglementation et la liberté laissée aux entreprises d'innover.

Il est important, dans tous les cas, d'encourager le dialogue entre les autorités et les plateformes de partage, afin de trouver des solutions sur mesure, entre autres en matière de sécurité. Il ne faut pas non plus négliger le rôle d'information des plateformes vis-à-vis des utilisateurs en ce qui concerne leurs droits et obligations ainsi que les responsabilités respectives.

Un cadre légal cohérent et harmonisé est essentiel afin de garantir la sécurité juridique tant des utilisateurs que des plateformes elles-mêmes. Le développement de l'économie collaborative passe par la mise en place d'un cadre juridique qui prenne en considération les spécificités de cette nouvelle économie et du marché unique ainsi que de son besoin de souplesse et d'adaptabilité.

Conclusion

Que l'on soit enthousiaste ou prudent, on ne peut plus nier la rapidité avec laquelle se développe l'économie collaborative. Il y a clairement un potentiel pour les innovateurs mais un risque pour le marché traditionnel.

Nous devons concourir à un objectif : la « compétition équitable » entre les différents acteurs. Ces nouveaux business models sont très variés et il n'existe pas de solution « one size fits all ». Nous devons laisser ces initiatives se développer, pour autant que les règles sociales, fiscales et juridiques soient équivalentes. Le rôle européen est particulièrement important pour éviter des approches divergentes entre États membres.

Enfin, les plateformes ont aussi un rôle important à jouer en informant correctement les utilisateurs sur leurs droits et devoirs et en protégeant ceux-ci.

Nous sommes persuadés que l'économie collaborative peut offrir de nouvelles opportunités pour de modèles économiques innovants. Si on opte pour une approche réglementaire complémentaire, elle devra rester extrêmement prudente pour ne pas freiner l'innovation.