

L'économie collaborative... de classe ?

Edgar Szoc, ACJJ

Avril 2015

Si le procès Uber occupe actuellement l'espace journalistique et judiciaire belge, il ne faudrait pas que cette arbre médiatique dissimule la forêt de transformations économiques dont elle participe. Uber n'est en effet qu'un des nombreux – et un des premiers – avatars d'une mutation productive qui cherche encore son nom officiel : économie de partage (« sharing economy »), économie à la demande (« on demand economy »), économie ou consommation collaborative (« collaborative consumption »), capitalisme de plates-formes (« Platform capitalism ») sont autant de termes désignant des réalités qui se recoupent partiellement, mais qui peuvent aussi diverger fortement. La connotation généralement positive des termes utilisés (collaboration, partage...) masque par ailleurs souvent des pratiques fort éloignées de cette sémantique.

Distinguer partage et plate-forme

C'est que cette nouvelle manière de fournir biens et services, dont les deux noms les plus connus – qui sont accessoirement les firmes les plus capitalisées sont Uber et Airbnb, s'alimente à des sources d'innovations sociales et technologiques très variées. En gros, on peut en distinguer deux : les nouvelles pratiques de collaboration qui ont émergé avec la création des services d'échanges locaux, les banques du temps et autres dispositifs (souvent réactivés à l'occasion de la crise), d'une part, les capacités de computation, de communication et de géolocalisation permises par les innovations technologiques et concentrées dans le Smartphone, de l'autre.

Le point commun et la spécificité de toutes ces activités consiste à faire se rencontrer une offre et une demande d'un service particulier (logement : Airbnb ; mobilité : Uber ; traduction : Odesk ; envoi de courrier : Postmates ; mise à disposition d'une place de parking : Justpark, etc.), non plus par le biais d'institutions et firmes spécialisées dans la fourniture de ce type de services (hôtels, compagnies de taxis, agences d'intérim), mais via une plate-forme sur laquelle consommateurs et prestataires individuels de l'ensemble du monde connecté ont la possibilité de se rencontrer directement. L'investissement en capital (pour les activités qui en requièrent), se voit dès lors en quelque sorte décentralisé vers l'ensemble des prestataires, la plate-forme se contentant de prendre une commission sur les transactions réalisées.

Pour caractériser ces plates-formes, le terme de partage, encore largement dominant dans le monde anglo-saxon (l'expression consacrée est « the sharing economy ») est à peu près aussi adéquat que ne serait celui de philanthropie pour définir les crédits consentis par les banques d'affaires¹. C'est pourquoi, dans cet article, le néologisme de « capitalisme de plate-forme » formé par le chercheur et activiste allemand Sascha Lobo paraît plus adéquat.

¹ Voir notamment Giana M. Eckhardt et Fleura Bardhi, « The Sharing Economy isn't About Sharing at All », *Harvard Business Review*, 28 janvier 2015. Disponible sur : <https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all>.

Une désintermédiation trompeuse

Le récit que ces nouvelles industries tentent d'imposer à leur sujet est celui de la désintermédiation et de l'horizontalité : à la bureaucratie autoritaire, standardisante et inefficace des entreprises traditionnelles, elles substitueraient un univers de relations directes, et non hiérarchiques, voire communautaires, guidées par un principe de partage et de collaboration. Airbnb peut ainsi compter sur plus de 800 000 logements mis à disposition sur l'ensemble de la planète et joue de cette diversité comme d'un atout marketing, sur le registre de l'authenticité, de la communauté, voire de l'amitié – soit autant de critères qui distingueraient son offre de celle des chaînes hôtelières traditionnelles.

En jouant sur le caractère direct et « désintermédié » de la relation entre consommateur et prestataire, le capitalisme de plate-forme masque en réalité des effets fortement centralisateurs. Ce « middleman » bureaucratique qu'est la firme est en effet remplacé par des plates-formes beaucoup plus puissantes et beaucoup plus capables de dicter leur loi dans les marchés qu'elles investissent.

Plutôt qu'à « l'horizontalisation » promise, on assiste donc en réalité à un double mouvement de centralisation et de décentralisation. Pour prendre à nouveau le cas de l'industrie hôtelière, Airbnb apporte sur le marché une offre absolument décentralisée et non standardisée. Mais ce mouvement de « déconcentration » n'est précisément rendu possible que par la réunion de cette offre dispersée – et préalablement inexistante – via la création d'une plate-forme centralisatrice. Il n'est pas exagéré d'affirmer qu'Airbnb a non seulement centralisé un marché éclaté, mais l'a tout bonnement créé. Avant la création d'Airbnb, combien de particuliers mettaient-ils en effet leur bien immobilier en location au moment de partir en vacances ?

L'économie à la demande

Si Uber et Airbnb sont déjà bien implantés chez nous, à la fois en termes d'offre, de demande et de notoriété, oDesk et TaskRabbit, les principales plates-formes proposant des services d'économie à la demande sont en revanche nettement moins connues. Et ce, alors même que leur potentiel de « disruption » (mot-fétiche auquel on recourt dans la Silicon Valley pour décrire le potentiel de bouleversement économique et social des innovations technologiques) est d'autant plus élevé que le marché dans lequel elles s'insèrent est réglementé, en termes de sécurité, d'hygiène et de droits sociaux.

De quoi s'agit-il ? Tout simplement de l'émergence de cette logique de plate-forme dans un nouveau domaine, celui du travail intellectuel – traduction, webdesign, codage informatique, *copywriting*... Elle est susceptible de bouleverser les marchés actuels de ces secteurs et de contribuer à une précarisation généralisée et à une dualisation de la force de travail. Cette émergence place en effet *de facto* les travailleurs de ces domaines dans des situations analogues à celle des dockers de « Sur les quais », (*On the Waterfront*) d'Elia Kazan, alignés sur le quai tandis que les patrons les appellent – ou pas – à la criée. Si ce n'est que, alignés sur ces nouveaux quais numériques et mondialisés, les dockers du XXI^e siècle font face à une concurrence non plus locale mais globale. Pour toute tâche déposée sur la plate-forme, se trouvent côte à côte des travailleurs résidant dans des pays à haute protection sociale et coût de la main-d'œuvre élevé et des ressortissants de pays en voie de développement. Le principe d'enchère à la baisse qui est au cœur du

fonctionnement de ces plates-formes permet de s'assurer que la logique du *dumping* soit complète².

Que faire ?

La première des missions de salubrité idéologique consisterait à jeter un peu de clarté sémantique dans un paysage passablement brouillé³. À l'heure actuelle, le terme d'économie collaborative ou d'économie de partage sert encore trop souvent de feuille de vigne éthique pour désigner des pratiques de capitalisme de plate-forme qui n'ont strictement rien à voir avec la notion de partage, mais avec la valorisation d'actifs jusque-là non valorisés, voire avec un saut qualitatif dans l'exploitation de travailleurs précarisés par la crise...

Ensuite, c'est à une révision en profondeur des logiques de régulation qu'il faudra procéder en ayant pris soin de séparer ce qui relève de pratiques véritablement collaboratives et ce qui relève tout bonnement d'une nouvelle mutation centralisatrice du capitalisme contemporain.

Chaque innovation technologique donne lieu à de nombreuses spéculations quant à l'ampleur des changements qu'elle est susceptible d'induire et provoque des débats souvent peu informés entre « croyants » et « sceptiques ». L'apparition de ce « capitalisme de plate-forme » n'échappe pas à cette règle. Il ne se passe pas une semaine sans qu'apparaissent de nouvelles firmes se définissant comme le « Uber de ceci » ou le « Airbnb de cela », ni que de vigoureux éditoriaux ne condamnent le mirage d'une nouvelle ruée vers l'or virtuel, qui se dégonflera vite. S'il est encore trop tôt pour trancher entre ces versions maximalistes et minimalistes, il est en tout cas largement temps pour la gauche d'étudier ces mutations. Il n'est en effet même pas nécessaire de postuler leur approfondissement pour s'intéresser aux dégâts qu'elles provoquent – et parfois aussi aux avantages qu'elles procurent – dès aujourd'hui.

² Voir « The future of work : there's an app for that », *The Economist*, 3 janvier 2015.

³ Parmi les quelques rares chercheurs qui s'attachent à ce travail, citons Evgeny Morozov, « De l'utopie numérique au choc social », *Monde Diplomatique*, août 2014.