

## I. Quelques distinctions pour comprendre l'économie du partage

Commençons par présenter quelques acteurs de ce que l'on appelle l'économie du partage. Ces acteurs s'organisent sous forme d'une *plateforme numérique* qui met en relation les utilisateurs, d'un côté les fournisseurs du service, de l'autre les utilisateurs.

1. Uber, qui est certainement le plus connu des acteurs, au point que l'on parle parfois de *Uber-économie*. Uber organise des services de type taxi au moyen de son application. Le modèle économique de Uber fait beaucoup parler de lui et fait l'objet d'oppositions fortes notamment devant les tribunaux. Le caractère professionnel du service fourni et la concurrence imposée au secteur des taxis expliquent probablement cette opposition.
2. BlaBlaCar fonctionne de manière similaire mais se concentre plutôt sur les transports longues distances. Le caractère professionnel du service et des chauffeurs est moins marqué.
3. AirBnb est un service de location immobilière entre particuliers.
4. Tchange.be est un site où l'on peut proposer des échanges de biens entre particuliers comme par exemple proposer un GSM contre un lave-vaisselle.
5. 1000Tools est un service de location d'outils chez les particuliers
6. Yakasaider est un service d'échange de services entre particuliers qui fonctionne sur le principe 1heure offerte = 1heure reçue.
7. TaskRabbit propose aussi de recourir aux services de particuliers mais ici il n'y a pas d'échange mais une rémunération pour le prestataire du service.
8. Couchsurfing permet de trouver un hébergement gratuit (sur le canapé) dans la ville de son choix.
9. Adonner.be: est un site d'annonces où les particuliers peuvent proposer des biens à donner.

Ces différents acteurs n'opèrent pas de la même manière. Pour les différencier, je propose une première classification qui distingue d'une part la nature du bien échangé, biens ou services et d'autre part le type de rémunération du prestataire. Celle-ci se fait soit sur base financière, soit sur base d'un échange, soit à titre totalement gratuit. On peut donc classer les acteurs ci-dessus de la manière suivante.

Type de paiement	Biens	Services
<b>Rémunération financière</b>	1000Tools	Uber, Blablacar, Airbnb, TaskRabbit
<b>Echange</b>	Tchange.be	Yakadaider
<b>Gratuit</b>	Adonner.be	Couchsurfing

Dans l'économie du partage, la plateforme numérique organise les échanges entre différents utilisateurs. Ce rôle d'*intermédiaire* est rémunéré et il existe différents modèles de financement. Le plus classique est le paiement par transaction. Pour chaque transaction organisée par la plateforme, cette dernière prélève une commission. C'est ce que fait Uber ou Airbnb. Les plateformes peuvent également se financer en

demandant un paiement type abonnement pour l'accès à la plateforme. Dans ce cas, les transactions ne donnent pas lieu à une rémunération mais l'accès au service est payant. Il existe d'autres manières pour les utilisateurs de rémunérer les plateformes. Certaines se financent par la publicité ou par la revente de données personnelles. Dans ce cas, la rémunération n'est pas directe mais indirecte. Finalement certaines plateformes se financent par des dons d'utilisateurs ou de mécènes.

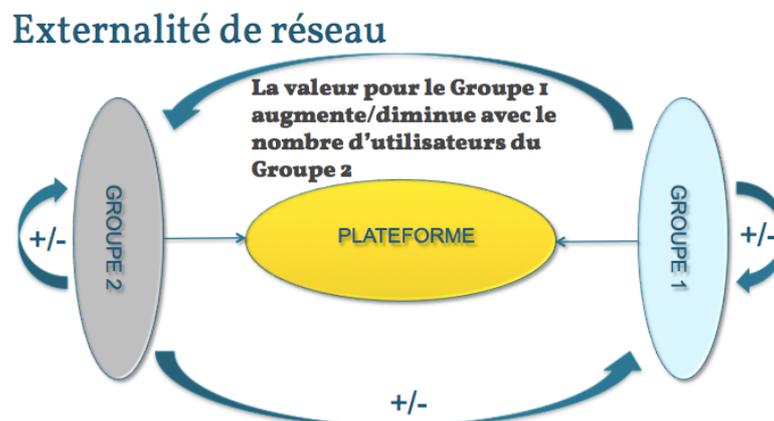
Les plateformes se distinguent également par leur finalité. Certaines ont une vocation non-profit, écologie, recyclage, création de liens sociaux etc. D'autres sont des compagnies purement commerciales. Beaucoup de plateformes adoptent ce modèle commercial. Dès lors, dans l'économie du partage, tout ne fait pas l'objet d'un partage, en particulier les bénéfices des sociétés commerciales.

## II. Le modèle de la plateforme bifaces.

Les économistes définissent une plateforme bifaces comme un intermédiaire de marché qui réunit trois conditions :

1. La plateforme connecte des groupes d'utilisateurs distincts.
2. Il existe des externalités de réseaux entre les groupes. En présence d'externalités de réseaux, la valeur du service pour un groupe augmente (ou diminue) avec le nombre d'utilisateurs de l'autre groupe.
3. La plateforme organise la coordination entre groupes de manière plus efficace que des relations bilatérales directes entre les individus.

Lorsque ces trois conditions sont réunies, la plateforme facilite la coordination entre les groupes et est créatrice de valeur. La plateforme bifaces et les externalités de réseaux sont illustrés sur la figure ci-dessous.



Un service de transport comme BlaBlaCar réunit ces trois conditions. Il connecte deux groupes d'utilisateurs : les chauffeurs et les voyageurs. Il existe des externalités de réseau entre les groupes : Le nombre de chauffeurs augmente la valeur du service pour les voyageurs (meilleure offre, temps d'attente réduit); le nombre de voyageurs augmente la valeur du service pour les chauffeurs qui ont plus de possibilités de trouver un passager. Finalement, même si ce n'est pas impossible de s'organiser directement entre particuliers (à l'exemple de Taxisop dans le passé), la plateforme permet, grâce à internet, de faciliter les échanges. BlaBlaCar est donc bien une plateforme bifaces qui facilite les échanges entre deux groupes –voyageurs et chauffeurs- et ce service d'intermédiation apporte une plus value car il diminue les coûts de transaction.

L'économie du partage opère sur le modèle de la plateforme bifaces. Ce nouveau modèle économique repense notre façon de produire et de consommer. On remplace des biens par des services, on loue des biens plutôt que de les acheter, on va vers des modes de production plus écologiques et plus durables qui font la part belle au recyclage des ressources.

### III. Concurrence et régulation

Les services de ces nouvelles plateformes numériques ne sont pas nécessairement tous originaux. Souvent il s'agit d'une nouvelle façon de produire ou de consommer un bien ou un service existant. On a donc deux modèles économiques en concurrence pour la fourniture de biens ou services similaires, le modèle traditionnel et le modèle Uber. Les différences sont multipliées. Premièrement, et je l'ai déjà mentionné, le business modèle est différent. La plus grande compagnie de services de taxi (Uber) n'a pas un seul véhicule ; le plus grand hôtel du monde (AirBnb) ne possède pas une seule chambre. L'intermédiaire n'est donc pas le propriétaire du capital nécessaire à rendre le service. Deuxièmement, il existe des différences sur le plan social, avec différents types d'emploi et sur le plan fiscal entre les deux modèles. Finalement, le secteur traditionnel est parfois un secteur régulé (hôtel, taxis) tandis qu'un service similaire fourni par une plateforme numérique ne l'est pas. Ces différences de traitement social, fiscal et réglementaire peuvent pénaliser une manière de produire au détriment d'un autre. Si les trois dimensions sont importantes –fondamentales même-, je me concentrerai par la suite sur la seule question réglementaire .

La régulation du marché est un moyen pour l'état de corriger les défaillances du marché. Les conditions de la licence 'taxi' garantissent que chauffeurs et véhicules correspondent aux critères de qualité exigés par les clients et que ceux-ci sont incapables de vérifier. Avec l'arrivée d'une nouvelle forme de concurrence –qui peut corriger certaines défaillances du marché– la régulation doit impérativement être repensée. Le nouveau modèle économique proposé par l'économie du partage corrige certaines défaillances du marché et rend en partie la régulation existante *obsolète*.

Il est important de rappeler que ce n'est pas au régulateur d'imposer un modèle économique mais bien au marché. Pour cela, la régulation doit être la plus neutre possible du point de vue technologique ceci afin de ne pas fausser la concurrence. La concurrence doit s'organiser sur un pied d'égalité et la régulation ne peut pas favoriser ou défavoriser un acteur au détriment d'un autre.

La régulation doit donc être repensée. Il est important pour cela de s'interroger sur la finalité de la régulation. Pourquoi réguler ? Quelles sont les défaillances de marché que la régulation propose de corriger ? Une fois ces finalités identifiées, il faut regarder si certaines de ces défaillances ne sont pas corrigées par le marché et en particulier par les nouveaux acteurs de l'économie du partage. Si la nécessité de réguler persiste, celle-ci doit considérer le marché dans son ensemble et doit s'interroger sur le meilleur moyen d'atteindre les objectifs identifiés. Ce n'est certainement pas une tâche facile mais c'est une tâche nécessaire. Si la régulation ne s'adapte pas, non seulement la concurrence peut s'en trouver faussée mais également la régulation risque ne plus atteindre les objectifs qu'elle s'est assignée.