

Le modèle du coopérativisme de plateforme pourrait-il limiter les risques sociaux de l'économie collaborative

Auteur : Pollet, Victoria

Promoteur(s) : Mertens de Wilmars, Sybille

Faculté : HEC-Ecole de gestion de l'Université de Liège

Diplôme : Master en sciences de gestion, à finalité spécialisée en droit

Année académique : 2017-2018

URI/URL : <http://hdl.handle.net/2268.2/4811>

Avertissement à l'attention des usagers :

Tous les documents placés en accès ouvert sur le site le site MatheO sont protégés par le droit d'auteur. Conformément aux principes énoncés par la "Budapest Open Access Initiative"(BOAI, 2002), l'utilisateur du site peut lire, télécharger, copier, transmettre, imprimer, chercher ou faire un lien vers le texte intégral de ces documents, les disséquer pour les indexer, s'en servir de données pour un logiciel, ou s'en servir à toute autre fin légale (ou prévue par la réglementation relative au droit d'auteur). Toute utilisation du document à des fins commerciales est strictement interdite.

Par ailleurs, l'utilisateur s'engage à respecter les droits moraux de l'auteur, principalement le droit à l'intégrité de l'oeuvre et le droit de paternité et ce dans toute utilisation que l'utilisateur entreprend. Ainsi, à titre d'exemple, lorsqu'il reproduira un document par extrait ou dans son intégralité, l'utilisateur citera de manière complète les sources telles que mentionnées ci-dessus. Toute utilisation non explicitement autorisée ci-avant (telle que par exemple, la modification du document ou son résumé) nécessite l'autorisation préalable et expresse des auteurs ou de leurs ayants droit.

**LE MODELE DU COOPERATIVISME DE
PLATEFORME POURRAIT-IL LIMITER
LES RISQUES SOCIAUX DE L'ECONOMIE
COLLABORATIVE ?**

Jury :
Promoteur :
Sybille MERTENS DE
WILMARS
Lecteurs :
Quentin CORDIER
Sarah LEDANT

Mémoire présenté par
Victoria POLLET
En vue de l'obtention du diplôme de
master en sciences de gestion, à
finalité spécialisée en droit.

Année académique 2017/2018

Si je suis parvenue au terme de la rédaction de ce mémoire, c'est grâce à l'aide, les encouragements et les conseils avisés que j'ai pu recevoir de certaines personnes et il me tient sincèrement à cœur aujourd'hui d'adresser mes remerciements à toutes celles-ci.

Tout d'abord, je tiens à exprimer toute ma gratitude envers Madame Sybille Mertens, en tant que promotrice de ce mémoire, ainsi qu'envers Monsieur Quentin Cordier et Madame Sarah Ledant, en tant que lecteurs de ce mémoire, pour avoir accepté de me suivre sur ce travail et pour m'avoir consacré une partie de leur temps précieux afin de m'encadrer, de répondre à mes questions et de me fournir des informations et des conseils essentiels.

Mes remerciements vont également à Monsieur Jacques Debry, Monsieur Benoit Renard, Madame Sabrina Nisen, Monsieur Arnaud Barbier, ainsi que Madame Sarah Ledant une fois de plus, pour avoir accepté de me partager leurs connaissances, leurs expériences enrichissantes et leurs opinions constructives au travers des entretiens et interviews, ainsi que pour avoir alimenté mon intérêt pour le coopérativisme de plateforme.

Je remercie aussi mes parents, Fabienne Lambert et Fabrice Pollet, pour leur aide précieuse tout au long de mon parcours académique et notamment, dans ce cadre-ci, lors de la correction de mon travail, ainsi que Pierre Warmoes, Cécile Lambert et Bruno Van Zeebroeck pour avoir pris le temps de relire ce mémoire et de m'avoir fait part de leur judicieux conseils.

Enfin, je remercie toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail, aboutissement de 5 années d'études, riches d'apprentissages et d'expériences.

Note de synthèse

Un des défis actuels dans notre société est de trouver des alternatives qui permettraient d'offrir un cadre de travail plus protecteur et plus serein pour les travailleurs de l'économie collaborative afin, notamment, de leur éviter d'être constamment soumis à la pression de devoir organiser tout leur vie autour de leur travail très voire trop flexible. Certaines personnes telles que T. Scholz, N. Schneider ou encore M. Bauwens ont reconnu la nécessité de freiner cette économie collaborative et suite à leurs travaux est né un nouveau modèle alternatif, appelé 'coopérativisme de plateforme'.

En vue d'étudier cette alternative plus en profondeur, la présente recherche commence par définir l'économie collaborative. En l'absence d'une définition universelle, une définition au sens large, puis au sens strict est établie afin d'identifier, par après, les principales caractéristiques de cette économie de manière générale. La situation professionnelle des travailleurs de cette nouvelle économie est également étudiée dans une dimension juridique quant à leur statut et puis dans une dimension économique afin d'identifier le rapport de force que ces entreprises de nature monopolistique entretiennent avec les travailleurs.

Le modèle coopératif et son évolution à travers les siècles sont ensuite appréhendés. Une description des valeurs, des principes et de l'identité coopérative permettent de mettre en exergue la manière dont ce modèle pourrait contribuer à relever le défi précédemment exposé.

Après cette description théorique vient une étude qualitative, menée pour envisager le coopérativisme de plateforme sous différents aspects. Des entretiens ont été réalisés pour étudier la faisabilité de créer une rencontre entre le modèle collaboratif et le modèle coopératif. Suite aux réponses obtenues, il apparaît que le coopérativisme de plateforme est une réelle opportunité à exploiter. Cependant, celui-ci étant au tout début de son essor, il est important de prendre en considération l'incertitude qui plane encore, notamment sur sa rentabilité et sa capacité à se créer un avantage compétitif qui lui permettra d'être viable dans le long terme.

Les entrepreneurs qui ont une idée de projet et qui désirent se lancer peuvent, après avoir lu cette étude, avoir un premier aperçu des avantages dont ils pourront tirer profit, mais aussi des obstacles qu'ils devront surmonter s'ils choisissent de mettre sur pied leur projet sous la forme d'une plateforme coopérative.

Mots-clés : économie collaborative, modèle coopératif, coopérativisme de plateforme, indépendant, salarié, monopole.

Abstract

One of the current challenges in our society is to find alternatives to offer a more protective and more peaceful working environment to the workers of the collaborative economy, in particular, to avoid them being constantly submitted to the pressure of their too flexible and unstable work. Some people such as T. Scholz, N. Schneider or still M. Bauwens have recognized the necessity of slowing down this collaborative economy and have elaborated a new alternative model, called 'platform cooperativism'.

To study this alternative more in-depth, this research begins by defining the collaborative economy. In the absence of a universal definition, a definition in the broad sense, then in the strict sense is established to identify the main characteristics of this economy in a general way. The professional situation of the workers of this new economy is also studied in a legal aspect as for their social status and then in an economic aspect to identify the balance of power these companies of monopolistic nature maintain with the workers.

Afterward, the cooperative model and its evolution through centuries are then analyzed. A description of the values, principles and the cooperative identity in this section were necessary to highlight further how this model could contribute to meet the challenge previously displayed.

After this theoretical description, a qualitative study was led to consider the platform cooperativism under different aspects. Interviews were realized to study the feasibility of a potential match between the collaborative model and the cooperative one. Thanks to the collected answers, we realized that the platform cooperativism is a real opportunity to be exploited. However, because of the very beginning of its development, it is important to consider the uncertainty of its profitability and of its capacity to build up itself a competitive advantage which will allow it to be viable in the long term.

This study will give to future entrepreneurs a first overview of the advantages of which they can benefit, but it will also highlight the obstacles they will have to overcome if they choose to set up their project under the shape of a cooperative platform.

Key words : collaborative economy, cooperative model, platform cooperativism, freelance, employee, monopoly position

Sommaire

Introduction	1
Titre 1 : L'économie collaborative	5
1.1. Conceptualisation	5
1.2. Les travailleurs au sein de l'économie collaborative.....	16
Titre 2 : Le modèle coopératif	23
2.1. Émergence et évolution	24
2.2. Définition du modèle coopératif.....	28
Titre 3 : Existe-il un match entre l'économie collaborative et le modèle coopératif ?	33
3.1. Le coopérativisme de plateforme	34
3.2. Discussion	49
Conclusion	59
Bibliographie	63
Annexes	I
Table des annexes	XXXV
Table des matières	XXXVII

Introduction

Depuis plus de trente ans, le néolibéralisme dominant a posé les « lois du marché » comme absolues et « le profit » comme seuls incitateurs efficaces de l'activité économique. Le résultat de ce capitalisme fut la création d'un environnement de concurrence permanente et exacerbée. Les évolutions du marché, la nécessité de constamment innover et la transparence grandissante des marchés (grâce aux nouvelles technologies de l'information et de la communication) ont ensuite ouvert la voie vers la création d'un nouveau modèle économique : l'économie collaborative, encore appelée l'Ubérisation¹.

Cette nouvelle économie, reposant sur une logique d'intermédiation numérique, vient bouleverser le modèle traditionnel et ne cesse de gagner de l'ampleur, s'étendant ainsi progressivement à tous les secteurs, de la consommation à la finance, en passant par la production et le transport, créant des raccourcis entre propriétaires et locataires, restaurants et livreurs à vélo, ménages et aide-ménagères, etc. Néanmoins, elle a ses limites et est sujette à des dérives, notamment en offrant des conditions de travail préoccupantes aux travailleurs utilisateurs de la plateforme.

En effet, cette « économie à la demande entraîne un travail à la demande »². Une inquiétude de plus en plus grande se fait ressentir car les travailleurs de cette économie sont soumis à un travail hyper-flexible qui ne leur garantit pas un revenu quotidien et qui exige qu'ils se mettent sous statut d'indépendant, ce qui leur donne une protection en matière de sécurité sociale plus faible que s'ils étaient embauchés en tant que salariés. De plus, l'économie de plateforme s'inscrit dans un marché biface dans lequel les effets de réseaux sont prépondérants et dans lequel les structures ne sont pas stables tant que plusieurs offreurs sont en lice. Cependant, quand il n'en reste plus qu'un, les travailleurs n'ont pas d'autres choix que de travailler pour cette entreprise monopolistique, qui peut choisir à sa guise les conditions de travail car toute la

¹ « Ce néologisme désigne une révolution économique et sociale et fait référence à l'entreprise Uber qui a généralisé à l'échelle mondiale un service de voiturage avec chauffeur en concurrence directe avec les taxis. Elle s'inscrit de manière plus large dans le cadre de l'économie des plateformes. » V. CORDIER et F. SMETS, « dossier de presse : 'refaire le monde... du travail. Une alternative à l'ubérisation' de Sandrino Graceffa », disponible sur <http://smartbe.be/media/uploads/2016/10/Dossier-de-Presses-BE.pdf>, s.d., consulté le 6 avril 2018, p. 4.

² V. CORDIER et F. SMETS, « dossier de presse : 'refaire le monde... du travail. Une alternative à l'ubérisation' de Sandrino Graceffa », disponible sur <http://smartbe.be/media/uploads/2016/10/Dossier-de-Presses-BE.pdf>, s.d., consulté le 6 avril 2018, p. 3.

concurrence a été évincée du marché. Le rapport de force entre l'employeur propriétaire de la plateforme collaborative et le travailleur est donc disproportionné et creuse progressivement des inégalités.

Par conséquent, ce sujet suscite de plus en plus l'intérêt et nécessite une réflexion quant aux solutions possibles pour protéger les droits des travailleurs au sein de ces nouveaux modèles d'entreprise. Le cadre juridique belge étant peu flexible, il pourrait être intéressant de se pencher plus en avant sur la réponse que pourraient offrir les plateformes coopératives visant à défendre les intérêts de ses membres et, par conséquent, à développer une activité plus humaine, plus solidaire et durable.

En effet, un nouveau champ d'action émerge depuis 10 à 15 ans et constitue une réelle opportunité: le modèle du coopérativisme de plateforme, la combinaison du mouvement peer-to-peer³ et du projet coopératif, un modèle qui fait le choix de la collaboration au lieu de la compétition et qui se situe clairement dans la volonté de mettre l'économie au service de l'homme et non du capital⁴.

Ces différents constats peuvent finalement donner lieu à une question de recherche : « **Le modèle du coopérativisme de plateforme pourrait-il limiter les risques sociaux de l'économie collaborative?** » Il s'agit d'approfondir l'éventuelle possibilité de créer une rencontre entre la forme organisationnelle de la société coopérative agréée par le Conseil National de la Coopération et les plateformes numériques que regroupe l'économie collaborative afin de mieux encadrer les travailleurs relevant de cette économie, souvent exposés à des conditions de travail médiocres. En d'autres mots, la question est de savoir si les défaillances rencontrées en matière de droit du travail dont souffrent les travailleurs dans l'économie des plateformes peuvent être évitées grâce à la création de plateformes coopératives et si la réponse est positive, est-ce que les plateformes coopératives peuvent être une alternative profitable et viable ?

³ « Concept provenant du monde informatique et signifiant une relation d'égal à égal dans des réseaux où tous les ordinateurs sont égaux. Michel Bauwens a été l'un des premiers à appliquer ce principe à d'autres domaines de la société en le considérant comme une structure sociale. Pour lui, le pair-à-pair concerne en premier lieu la capacité des gens à créer de la valeur ensemble, d'égal-à-égal, sans autorisation. » V. CORDIER et F. SMETS, « dossier de presse : 'refaire le monde... du travail. Une alternative à l'ubérisation' de Sandrino Graceffa », disponible sur <http://smartbe.be/media/uploads/2016/10/Dossier-de-Presse-BE.pdf>, *s.d.*, consulté le 6 avril 2018, p. 4.

⁴ Cfr. Annexe 1 : Interview avec Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop.

Dans la première partie de ce travail, nous commencerons par analyser théoriquement le modèle de l'économie collaborative, dans son acception la plus large ainsi que dans une acception plus restreinte, ce qui nous permettra de mettre en exergue les principales caractéristiques de l'économie collaborative d'une manière générale. Nous étudierons ensuite le contexte dans lequel l'économie collaborative est née, la place qu'elle occupe aujourd'hui sur le marché ainsi que, selon une approche juridique, les problèmes sociaux qu'elle soulève.

Dans la seconde partie de notre travail, nous nous pencherons sur le modèle coopératif. Pour débiter, la chronologie de la société coopérative du XIX^e siècle à nos jours sera résumée dans une première section. Par la suite, nous explorerons la conception du modèle coopératif et les principes qui le définissent à l'échelle internationale et nationale. Nous finirons par tenter de déterminer, d'une manière générale, ce que sous-entend le concept de société coopérative.

Enfin, dans la troisième et dernière partie de notre étude, nous approfondirons la possibilité de créer une rencontre entre ces deux modèles, c'est-à-dire ce qu'on appelle le « coopérativisme de plateforme ». Afin d'atteindre cet objectif, nous interrogerons plusieurs experts en la matière afin d'avoir une vision plus empirique du sujet. Ces entretiens nous permettront de mettre en regard les ressemblances et les différences qui existent entre les 2 systèmes afin de tirer une conclusion sur la possibilité de les faire converger vers un modèle unique. Nous traiterons également des avantages que pourraient procurer le modèle coopératif à l'économie collaborative, ainsi que des inconvénients - ou plutôt des obstacles - que rencontrent les entrepreneurs intéressés de s'inscrire dans ce mouvement. Enfin, nous tenterons d'apporter des éléments de réponse à plusieurs questions. Premièrement, dans une dimension économique : les conditions à remplir par la plateforme coopérative afin de pouvoir subsister durablement et économiquement. Et deuxièmement, dans une dimension juridique : la possibilité de mettre en place le modèle du salariat au sein d'une plateforme coopérative. Nous terminerons par déterminer la mission qui incombe aux pouvoirs publics afin de promouvoir ce coopérativisme de plateforme et comment un intermédiaire tel que SMart peut contribuer à ce système. Nous pensons qu'une telle approche permettra de regarder le modèle coopératif dans un état d'esprit totalement différent : non plus comme une réponse à des enjeux du passé, mais comme une solution de l'avenir.

Titre 1 : L'économie collaborative

Dans un premier temps, nous commencerons par étudier le concept d'« économie collaborative », dans son sens le plus strict, puis dans un sens un peu plus large qui prédomine dans le monde d'aujourd'hui. Il conviendra d'expliquer, en premier lieu, le contexte dans lequel celle-ci s'est développée, ce qui nous permettra ensuite de déterminer les contours de cette notion. Enfin, nous analyserons la place que cette économie occupe sur le marché actuel. Dans un second temps, nous exposerons quelques caractéristiques en matière de droit social qui prévalent au sein de cette économie et qui, selon nous, méritent une certaine réflexion.

1.1. Conceptualisation

« 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 »⁵.

1.1.1. Historique

Aujourd'hui présente dans presque tous les secteurs, l'économie collaborative est un nouveau challenge pour les entreprises traditionnelles et les législateurs. Les biens et les services ne sont plus nécessairement vendus physiquement en magasin, mais peuvent aussi être partagés ou échangés entre individus par l'intermédiaire d'une plateforme numérique. Aussi bouleversante qu'elle puisse paraître, cette forme de commerce (louer, échanger, prêter des biens ou des services à d'autres personnes) a néanmoins toujours existé⁶. En effet, il suffit de penser aux bibliothèques, ludothèques, laveries publiques, autostop, logements en communauté etc. (où on favorisait déjà le commerce de l'usage des biens au détriment de la propriété), pour voir qu'il est incorrect de penser que la mutualisation des ressources est née avec le concept d'économie collaborative⁷.

⁵ T. GOODWIN, « The Battle Is For The Customer Interface », disponible sur <https://techcrunch.com/2015/03/03/in-the-age-of-disintermediation-the-battle-is-all-for-the-customer-interface/>, 4 mars 2015.

⁶ K. STOKES *et al.*, « Making sense of the UK collaborative economy », disponible sur https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/making_sense_of_the_uk_collaborative_economy_14.pdf, septembre 2014, p. 7.

⁷ V. WATHELET, « Et si l'« économie collaborative » n'existait pas? », disponible sur http://www.saw-b.be/spip/IMG/pdf/a1514_economie_collaborative.pdf, 2015, p. 7.

Très tôt, nous pouvons déjà apercevoir des traces de l'économie collaborative. En effet, à l'âge de la préhistoire, les hommes vivaient déjà en communauté et exerçaient la plupart de leurs activités en pratiquant l'échange, le partage et la coopération. Au Moyen Âge, le système féodal a permis d'améliorer les pratiques agricoles en cultivant les terres collectivement. Quelques années après centaines d'années plus tard, le caractère collaboratif inspire la création de coopératives où le principe maître qui gouverne est « l'union fait la force ».

Le terme « économie collaborative » a commencé à être utilisé dans les années 1940, puis de manière fréquente dans les années 1960 et enfin est rentré dans notre vocabulaire quotidien depuis les années 2000⁸. Au départ, c'est le terme « consommation collaborative » qui a été employé par J. Spaeth et M. Felson en 1978 pour décrire le phénomène d'économie collaborative tel que nous le connaissons aujourd'hui, dans le sens où c'était principalement nos habitudes de consommation qui étaient modifiées. Ce concept de « consommation collaborative » a été revu par R. Botsman et R. Rogers qui en ont donné la définition suivante : « la réinvention des comportements du marché traditionnel, tels que le troc, la location, le commerce et l'échange, à travers les technologies, leur permettant de prendre place à une échelle et d'une manière qui n'auraient jamais été possibles avant »⁹, auquel ils ont ajouté 3 autres concepts (« production collaborative », « finance collaborative », « apprentissage collaboratif ») afin de compléter leur définition de l'économie collaborative.

Ce nouveau type d'économie digitalisée s'est donc progressivement développé jusqu'à atteindre son apogée au XXI^e siècle. La raison de ce pic s'explique par l'intégration dans le modèle économique d'innovations technologiques permettant de modifier les pratiques de consommation afin de partager davantage et de consommer de manière collaborative. Créé en 1995, Ebay a démontré le potentiel de connecter les individus en ligne pour acheter et vendre des biens. En 1999, Zipcar a permis le partage de voitures aux États-Unis. AirBnb est ensuite venu s'installer sur le marché du logement en 2008 afin de permettre à certains individus de louer leurs pièces inhabitées à d'autres individus de trouver un toit sous lequel dormir lors de leur séjour¹⁰. L'économie collaborative a ensuite connu un essor fulgurant car les individus se

⁸ L. CORE et E. NARQUIN, « Consommation collaborative : le troc à l'air du numérique », disponible sur <https://lesmondesnumeriques.wordpress.com/2016/01/31/consommation-collaborative-le-troc-a-lair-du-numerique/>, 13 janvier 2016.

⁹ Traduction libre de « *The reinvention of traditional market behaviors—renting, lending, swapping, sharing, bartering, gifting—through technology, taking place in ways and on a scale not possible before the internet.* » R. BOTSMAN, « defining the shared economy : what is collaborative consumption and what isn't ? », disponible sur <https://www.fastcompany.com/3046119/defining-the-sharing-economy-what-is-collaborative-consumption-and-what-isnt>, 27 mai 2015.

¹⁰ K. STOKES *et al.*, *op. cit.*, p. 6.

sont ainsi rendu compte qu'ils pouvaient utiliser les technologies pour se connecter entre eux et partager des choses en ligne, dans le monde réel.

L'impulsion qu'ont connue, ces dernières années, les plateformes collaboratives résulte aussi des nombreux discours à propos de « la collaboration », « la participation », « le partage », etc., valeurs prônées déjà depuis bien longtemps mais qui connaissent un regain d'attention à cause de la crise financière et économique mondiale de 2008¹¹. En effet, cette crise a entraîné une remise en question de la manière de consommer et de dépenser son argent. La population désire commencer à réduire sa consommation et plutôt se tourner vers le partage¹². Dans le même ordre d'idée, la crise écologique a également influencé le développement de l'économie collaborative, ou plutôt de la « collaboration écologique »¹³. L'éclosion de la génération du millénaire¹⁴, génération qui a grandi avec l'ordinateur, le Smartphone et le besoin d'être connecté en permanence et d'avoir accès à des ressources de manière rapide, facile et à bas prix, a également joué un rôle considérable dans le déploiement des plateformes collaboratives.

En bref, si le modèle collaboratif est qualifié d'innovant par une majeure partie de la doctrine du XXI^e siècle, il faut préciser que ce n'est pas en termes de principes qu'il l'est, mais bien en termes de pratiques : via l'usage des plateformes internet.

1.1.2. Définition de l'économie collaborative

Tout d'abord, nous tenons à dire qu'il existe de nombreuses définitions de l'économie collaborative, des plus larges aux plus restrictives, mais aucune définition universelle. Et si l'on éprouve tant de peine à cerner le phénomène, c'est parce que la définition commune que l'on cherche recouvre des réalités extrêmement diverses et qu'elle se développe à une vitesse fulgurante. C'est pourquoi, en utilisant les travaux réalisés par K. Stokes *et al.*¹⁵, M. Lambrecht¹⁶, la Commission Européenne¹⁷ et l'entretien que nous avons réalisé avec Jacques

¹¹ I. PAIS et G. PROVASI, "Sharing Economy: A Step towards the Re-Embeddedness of the Economy?", *Stato e mercato*, n°105, décembre 2015, p. 347.

¹² E. COMO *et al.*, "Cooperative platforms in a European landscape: an explanatory study", disponible sur https://coopseurope.coop/sites/default/files/Paper_Cooperatives%20Collab%20Economy_0.pdf, septembre 2016, p. 1; V. WATHELET, "Et si l'"économie collaborative"... », *op. cit.*, p. 7 ; L. CORE et E. NARQUIN, *op. cit.*

¹³ L. CORE et E. NARQUIN, *op. cit.* L'exemple le plus flagrant est le développement massif des applications de covoiturage.

¹⁴ Née entre 1980 et 2000, aussi appelée « génération Y » ou « digital natives »

¹⁵ K. STOKES *et al.*, *op. cit.*

¹⁶ M. LAMBRECHT, « L'économie des plateformes collaboratives », *Courrier hebdomadaire du CRISP*, 2016, n° 2311-2312.

¹⁷ Communication de la Commission – un agenda européen pour l'économie collaborative, COM (2016) 356 final, 2 juin 2016.

Debry¹⁸, nous tenterons, dans cette section, de donner les caractéristiques essentielles de l'économie collaborative.

« Économie du partage », « économie de pair à pair », « économie fonctionnelle », « économie des plateformes » sont tous des termes utilisés pour faire référence au même concept : l'économie collaborative. Mais qu'est-ce que cette notion d'économie collaborative définit réellement?

1.1.2.1. Au sens strict et au sens large

À l'origine, la philosophie de cette nouvelle économie est une philosophie de *partage* de biens, de services, de connaissances, dans une optique à la fois *économico-sociale* (le partage au lieu de la multiplication de la propriété individuelle et exclusive, pratique de la *mutualisation* des biens et des connaissances ; désintermédiation et principe du *peer-to-peer*)¹⁹ et *environnementale* (moins de production de biens en tout genre avec ce que cela comporte de dégâts pour l'environnement, organisation de la rationalisation de l'utilisation des biens)²⁰. En ce qui concerne les biens, les objets matériels, la démarche concerne en outre non seulement leur consommation, mais également leur production.

Parallèlement et quasi concomitamment à cette volonté de changer en profondeur la manière de produire, de consommer et d'utiliser les ressources dont nous avons besoin²¹, s'est développée une nouvelle forme de pratique commerciale fondée sur la mise sur le marché de *biens* existants et sous-utilisés, mais aussi de *disponibilités existantes* et sous-utilisées – on parle alors d'économie des services à la demande – en générant des profits pour celui qui organise cette mise sur le marché²². Il y a donc désintermédiation et ré-intermédiation par un opérateur qui investit dans ce business de ré-intermédiation en générant des profits²³. L'exemple emblématique de cette nouvelle économie est bien entendu Uber, lequel d'ailleurs exploite commercialement à la fois des biens (des automobiles) et des disponibilités (des chauffeurs). Uber ne se contente pas de mettre en relation l'offre et la demande ; il impose toute une série

¹⁸ Cfr. Annexe 1 : Interview avec Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop.

¹⁹ Cfr. Annexe 1 : Interview avec Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop.

²⁰ M. LAMBRECHT, *op. cit.*, p. 13 à 14. Lambrecht appelle ce type d'économie : l'économie de la fonctionnalité.

²¹ K. STOKES *et al.*, *op. cit.*, p. 5.

²² M. LAMBRECHT, *op. cit.*, p. 11.

²³ Cfr. Annexe 1 : Interview avec Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop.

de conditions sur cette rencontre, gère toutes les modalités du processus, encadre le service et se marge sur la variable d'ajustement qui est le salaire du chauffeur.

Il convient de ne pas confondre les deux phénomènes, c'est évident. Cependant, les deux phénomènes ont des points communs importants sur le plan technique, même si les projets qui les sous-tendent sont fondamentalement différents. Les deux font se rencontrer une offre et une demande. Les deux rendent actives des ressources généralement existantes - mais qui ne sont utilisées que partiellement. Ces ressources appartiennent le plus souvent à des particuliers, et non à des professionnels. Les deux le font au moyen d'une plateforme digitale²⁴.

En outre, la réalité du terrain est plus complexe que les deux phénomènes bien distincts que nous venons de décrire. Si certains projets sont très clairement marqués sur un des deux extrêmes, beaucoup se situent quelque part entre les deux.

On peut donc trouver une définition commune, tout en reconnaissant des spécificités parfois radicalement divergentes, voire opposées. Si l'on veut donc décrire et définir le phénomène global de l'économie collaborative²⁵, on parlera tout simplement de « la mise en relation numérique de demandeurs (des personnes qui ont un besoin), avec des offreurs (des personnes qui proposent leurs biens ou service) »²⁶.

1.1.2.2. Comment en parlent les « gens de terrain » ?

Lors de l'entrevue que nous avons pu organiser avec Jacques Debry²⁷, administrateur délégué chez Febecoop²⁸, celui-ci nous a expliqué que, selon lui, contrairement aux entreprises traditionnelles, l'organisation de cette économie de plateforme repose sur une logique horizontale, c'est-à-dire un réseau qui fonctionne de manière décentralisée et non-

²⁴ V. WATHELET, « Digitalisation de l'économie et "nouvelles formes" d'emplois », disponible sur http://www.saw-b.be/spip/IMG/pdf/a1605_digitalisation_de_l_economie_et_nouvelles_formes_d_emplois.pdf, 2016, p. 1.

²⁵ Quant à la terminologie retenue pour nommer les deux phénomènes, l'usage a d'ores et déjà (et sans doute définitivement) recouvert les deux par l'expression unique « *économie collaborative* », même s'il serait plus correct sans doute de les nommer différemment (en réservant par exemple l'expression *économie de partage* à la recherche d'une manière autre de produire, consommer et utiliser les biens et services dont nous avons parfois besoin).

²⁶ L. JOURDAN, M. LECLERC et A. MILLERAND, *Economie collaborative & Droit – Les clés pour comprendre*, Editions FYP, 2016, p. 17.

²⁷ Cfr. Annexe 1 : interview de Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop.

²⁸ Febecoop est une plateforme intersectorielle d'entreprises, de réseaux et d'associations coopératives, avec pour mission : la promotion et défense de l'entrepreneuriat coopératif, être un centre de référence et d'expertise en matière d'entrepreneuriat coopératif, la prestation de services en vue du développement coopératif dans le cadre de l'économie sociale. Plus d'informations sur <http://febecoop.be/>

hiérarchique²⁹, dont la base du fonctionnement est la confiance réciproque³⁰. Il ajoute : « c'est la mutualisation de ressources avec l'objectif de récolter pour chacun des participants un avantage et un bénéfice de cette mise en commun. Cela se fait souvent grâce à un outil qui est une plateforme internet »³¹.

1.1.2.3. Définition donnée par la Commission Européenne

Une autre définition a encore été donnée par la Commission Européenne lorsqu'elle a rédigé, en juin 2016, une importante communication nommée « un agenda européen pour l'économie collaborative ». Son objectif à travers cette communication a été de clarifier le rôle des plateformes numériques et de présenter des suggestions sur l'encadrement qu'il convient de donner dans cette économie. Cette initiative prise par la Commission Européenne découle principalement du fait qu'actuellement, la réglementation de l'économie collaborative est différente dans chaque pays, et encore plus précisément, dans chaque secteur de chaque pays. De ce fait, des questions juridiques se posent fréquemment autour de ces activités partagées, les incertitudes sont nombreuses et il y a un manque évident d'harmonisation du cadre légal. Dans cette communication, la Commission Européenne a élaboré la définition de l'économie collaborative suivante : « le terme 'économie collaborative' désigne des modèles économiques où des plateformes collaboratives qui créent un marché ouvert pour l'utilisation temporaire de biens et de services souvent produits ou fournis par des personnes privées facilitent des activités. L'économie collaborative fait intervenir trois catégories d'acteurs:

i) des prestataires de services, qui partagent des actifs, des ressources, du temps et/ou des compétences — il peut s'agir de personnes privées qui proposent des services sur une base occasionnelle («pairs») ou des prestataires de services qui interviennent à titre professionnel («prestataires de services professionnels»);

ii) des utilisateurs de ces services; et

²⁹ C. CODAGNONE, F. ABADIE et F. BIAGI, *The future of work in the 'sharing economy'. Market Efficiency and Equitable Opportunities or Unfair Precarisation?*, Institute for Prospective Technological Studies, JRC Science for Policy Report, 2016, p. 16.

³⁰ L. JOURDAN, M. LECLERC, A. MILLERAND, *op. cit.*, p. 19 : « Systématiquement, il s'agit de modèles dans lesquels un acteur qui a besoin d'un objet ou d'un service peut rencontrer un acteur en mesure de répondre à son besoin dans une relation de confiance réciproque et avec l'idée d'une optimisation de l'efficacité globale. (La confiance est un élément essentiel pour le fonctionnement de l'économie collaborative). Pour le juriste, l'économie collaborative est donc la généralisation de relations *intuitu personae*, c'est-à-dire des relations juridiques où la personnalité de l'autre partie est un élément essentiel. »

³¹ Cfr. Annexe 1 : interview de Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop.

iii) des intermédiaires qui mettent en relation — via une plateforme en ligne — les prestataires et les utilisateurs et qui facilitent les transactions entre eux («plateformes collaboratives»). Les transactions réalisées dans le cadre de l'économie collaborative n'entraînent généralement pas de transfert de propriété et peuvent avoir un caractère lucratif ou non lucratif »³².

Dans cette définition, la Commission européenne appréhende l'ensemble des nouvelles pratiques en question. De ce fait, elle donne également une définition très large, qui inclut non seulement les biens mais également les services, et elle n'exclut pas l'intervention de professionnels.

1.1.2.4. Les caractéristiques principales de l'économie collaborative

Sur base de cette définition européenne, plusieurs aspects clés de l'économie collaborative sont à souligner :

- **La mise en relation** : comme déjà dit précédemment, l'économie collaborative organise une rencontre entre une personne qui offre un bien ou un service et une personne qui désire profiter de ce bien ou de ce service. Dans ce modèle, un réseau de personnes et/ou de biens se crée petit à petit et plus celui-ci s'agrandit, plus la satisfaction des utilisateurs augmente³³. Cette économie se caractérise, à l'origine, par un modèle horizontal, décentralisé et non hiérarchique³⁴.
- **L'utilisation d'une plateforme numérique** : l'économie collaborative fonctionne généralement grâce à une plateforme digitale qui joue le rôle d'intermédiaire, mais cet intermédiaire peut également se décliner sous d'autres formes telles que des espaces physiques (co-working) ou à travers différentes formes d'organisations³⁵.
- **L'échange de biens et de services** : elle repose sur la mutualisation entre individus de biens (voiture, logement, parking, logiciel, etc.), de services (covoiturage, taxis, bricolage, etc.), ou encore de connaissances (culture, langue, savoirs, etc.) avec ou sans compensation financière. Ces ressources sont généralement sous-utilisées par leur

³² Communication de la Commission – un agenda européen pour l'économie collaborative, COM (2016) 356 final, 2 juin 2016. A partir de cette définition, nous pouvons remarquer que la vente en est exclue étant donné que la Commission Européenne ne prévoit aucun transfert de propriété.

³³ Rapport du Conseil supérieur de l'emploi sur l'économie numérique et le marché du travail, juin 2016, p. 192 ; J.-C. ROCHET et J. TIROLE, « Platform Competition in Two-Sided Markets », *Journal of the European Economic Association*, volume 1, n° 4, 2003, p. 990-1029.

³⁴ V. WATHELET, "Et si l'"économie collaborative"... », *op. cit.*, p. 2, 6 et 8.

³⁵ E. COMO *et al.*, *op. cit.*, p. 1.

propriétaire et sont échangées entre des individus qui ne se connaissent pas forcément l'un l'autre. L'expérience vécue par les individus après cet échange est donc partagée à travers l'évaluation qu'ils donnent, ce qui permet de construire la réputation des utilisateurs et d'installer un certain degré de confiance. Cette confiance est essentielle pour permettre au principe collaboratif d'exister.³⁶

- **Temporalité** : dans l'économie collaborative, l'usage est substitué à la propriété. La culture et les mentalités changent : on remarque que la génération Y préfère utiliser gratuitement quelque chose qui appartient à quelqu'un d'autre plutôt que de posséder un bien à elle toute seule. Cette affirmation se justifie par le fait que ces jeunes ont été touchés par la crise de 2008 et les difficultés financières qui s'en sont suivies³⁷, ainsi que par une prise de conscience des enjeux environnementaux (climat, déchets, ...).

En bref, ce qui est central dans l'économie collaborative, résume K. Stokes *et al.*, c'est l'idée de collaborer afin de repenser la manière de consommer, d'apprendre, de financer et de produire³⁸. L'idée sous-jacente derrière ce nouveau mode d'économie consiste à valoriser des ressources sous-utilisées par leurs propriétaires au moyen du partage ou de l'échange avec d'autres personnes qui en ont besoin. Autrement dit, ce que les acteurs de l'économie collaborative vendent, ce n'est plus la chose en elle-même, mais l'usage de la chose³⁹. Ce système économique peut aussi bien s'appliquer pour des ressources matérielles (une chambre vide dans un appartement, une voiture peu utilisée par son propriétaire, etc.) que pour des ressources immatérielles (temps, connaissances spécifiques, etc.)⁴⁰.

Soulignons encore l'importance de la plateforme digitale dans le phénomène économique que l'on cherche à définir. La plateforme numérique est l'outil technique pour organiser la rencontre entre ceux qui ont une ressource à proposer et ceux qui ont un besoin de cette ressource. On peut certes parfaitement imaginer des projets collaboratifs qui organisent une telle rencontre sans l'outil numérique. Il en a existé et il en existe encore. K. Stokes *et al.* soutient que la force de la plateforme digitale est qu'elle permet de mettre en relation des milliers, voire des millions d'utilisateurs, et de donner donc une dimension très importante au phénomène en augmentant considérablement les chances statistiques de rencontre au bon moment d'une offre et d'une

³⁶ L. CORE et E. NARQUIN, *op. cit.*

³⁷ S. VERICK, "Who Is Hit Hardest during a Financial Crisis? The Vulnerability of Young Men and Women to Unemployment in an Economic Downturn", Discussion Paper Series, N°4359, disponible sur <https://d-nb.info/997902027/34>, 2009, p. 18.

³⁸ K. STOKES *et al.*, *op. cit.*, p. 5.

³⁹ V. WATHELET, "Et si l'"économie collaborative" ... », *op. cit.*, p. 2.

⁴⁰ E. COMO *et al.*, *op.cit.*, p. 1.

demande. Elle permet aussi de pouvoir communiquer de pair à pair et de ne pas devoir recourir à une organisation centrale, mais aussi de pouvoir partager, après coup, son expérience sur la transaction réalisée, ce qui permet d'établir un lien de confiance entre les utilisateurs⁴¹. Et le succès entraîne le succès, de manière parfois exponentielle, de manière telle que les marchés des technologies de l'information sont souvent très concentrés.⁴²

1.1.2.5. Domaines d'application de l'économie collaborative

Comme déjà dit précédemment, R. Botsman et R. Rogers, dans leur ouvrage « What's mine is yours », considère que l'économie collaborative regroupe 4 piliers : la consommation collaborative (avoir accès à des biens ou des services grâce à l'échange, au prêt, à la location, à la revente, au troc, etc.), la production collaborative (concevoir, produire ou distribuer des biens à plusieurs), la finance collaborative (obtenir des financements, des prêts ou des investissements par d'autres moyens que par les banques) et la connaissance collaborative (apprendre au travers d'expériences, de ressources et de connaissances partagées par tous)⁴³. Cette classification peut être mise en regard avec celle qu'ont réalisée I. Pais et G. Provasi : comme R. Botsman et R. Rogers, ils sont d'accord pour dire que l'économie collaborative se subdivise en une finance collaborative et une connaissance collaborative⁴⁴. Par contre, ils ne conçoivent pas la production collaborative comme une sous-catégorie et, au sein de la consommation collaborative, I. Pais et G. Provasi, eux, distinguent plus précisément 4 pratiques distinctes : lorsqu'un individu loue à d'autres individus un bien dont il est propriétaire, lorsqu'une société loue une série d'un même bien à plusieurs individus (biens qui, achetés individuellement, seraient insuffisamment exploités), lorsque des prestations de services sont effectuées contre une rémunération en espèces, ainsi que lorsque des prestations de services sont effectuées contre du temps, des connaissances, de l'espace, etc. (autre chose que de l'argent)⁴⁵. Enfin, de manière globale, nous pouvons noter que l'économie collaborative se retrouve dans pratiquement tous les secteurs

⁴¹ K. STOKES *et al.*, *op.cit.*, p. 10.

⁴² « À cause des effets de réseau et des rendements d'échelle, il est très courant dans l'économie de l'Internet que le gagnant rafle la mise ; C'est le principe du *winner takes all*. » J. TIROLE, *Economie du bien commun*, Presses Universitaires de France, 2016, p. 533.

⁴³ R. BOTSCHAN et R. ROGERS, *What's Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*, HaperCollins, 2010, cité par K. STOKES *et al.*, *op.cit.*, p. 11.

⁴⁴ Au lieu de parler de « connaissance collaborative », ils parlent de « free/libre open source software ».

⁴⁵ I. PAIS et G. PROVASI, *op. cit.*, p. 348 à 350.

d'activités : l'habillement, l'alimentation, la mobilité, l'hébergement, la finance, la culture, les vacances, etc.⁴⁶



1.1.2.6. Divers modèles économiques

Pour en terminer avec le concept d'économie collaborative, nous pouvons encore souligner qu'il existe, au sein de celle-ci, 4 types de *business models* : les modèles *business-to-consumer* (B2C), *business-to-business* (B2B), *peer-to-peer* (P2P) et *consumer-to-business* (C2B)⁴⁷. Lorsque les plateformes mettent en relation des entreprises qui possèdent ou gèrent directement leur propre stock et des particuliers, on parle du modèle B2C. Lorsque cette relation est créée entre deux entreprises, on fait référence au modèle B2B. Le C2B reflète l'interaction qui se crée entre des consommateurs et une entreprise qui achète les connaissances ou avoirs du consommateur⁴⁸. Et enfin, le modèle P2P est défini comme « une forme spécifique de dynamique relationnelle, basée sur le postulat de l'équipotence de ses participants, organisée par la libre coopération entre égaux en vue de la réalisation d'une tâche commune, pour la création d'un bien commun, avec des formes de prise de décision et d'autonomie qui sont

⁴⁶ M. LIETAERT, *Homo cooperans 2.0. Changeons de cap vers l'économie collaborative !*, Bruxelles, Couleur livres, 2015, p. 32 à 33.

⁴⁷ K. STOKES *et al.*, *op.cit.*, p. 12.

⁴⁸ K. STOKES *et al.*, *op.cit.*, p. 12.

largement distribuées à travers le réseau »⁴⁹. Ainsi, sur ce marché, ces plateformes collaboratives peuvent générer du profit de plusieurs façons différentes, par exemple en percevant une commission sur chaque échange réalisé entre les utilisateurs de la plateforme (Uber, Airbnb, BlaBlaCar, Kickstarter), en permettant à des entreprises de pouvoir partager une publicité sur la plateforme contre rémunération (Leboncoin) ou en offrant des services premium, c'est-à-dire proposant un service amélioré par rapport au service de base (Prestashop)⁵⁰.

1.1.3. L'économie collaborative en quelques chiffres

Une étude réalisée par PricewaterhouseCoopers en 2016 confirme le succès grandissant de cette nouvelle économie. En 2016, son chiffre d'affaires total, en Europe, a été estimé à 4 milliards d'euros sur les 5 principaux secteurs (finances, hébergement, transport, services à la personne et services aux entreprises) qui la constituent, ou bien. Supposant une croissance de 35% par an⁵¹, PricewaterhouseCoopers mesure un chiffre d'affaires qui atteindrait 83 milliards d'euros en 2025⁵². En termes de volume⁵³, l'économie collaborative générera 335 milliards de dollars, ce qui reviendrait à 50% du volume totale de l'économie tout entière⁵⁴. Parmi tous les pays d'Europe, c'est en France et au Royaume-Uni que le plus grand nombre (> 50) de projets collaboratifs ont été mis sur pied. La raison d'être de cette affluence est la souplesse des réglementations en la matière et l'orientation politique qui a été prise en vue de favoriser le développement de cette économie. En Belgique, moins de 25 entreprises fondées et créées sur ce nouveau *business model* ont été répertoriées par PricewaterhouseCoopers en 2016⁵⁵.

⁴⁹ Traduction libre de "a specific form of relational dynamic, based on the assumed equipotency of its participants, organized through the free cooperation of equals in view of the performance of a common task, for the creation of a common good, with forms of decision-making and autonomy that are widely distributed throughout the network", définition donnée par Michel Bauwens, fondateur de la P2P Foundation - <http://p2pfoundation.net>.

⁵⁰ M. LAMBRECHT, *op. cit.*, p. 11; A.-M. NICOT, « Le modèle économique des plateformes : économie collaborative ou réorganisation des chaînes de valeur ? », *La Revue des conditions de travail*, n°6, septembre 2017, p. 48.

⁵¹ Alors que cette croissance a été estimée par PricewaterhouseCoopers à 3% pour l'ensemble de l'économie.

⁵² PricewaterhouseCoopers, « Economie collaborative : prévision de 83 milliards d'euros de chiffre d'affaires en Europe d'ici 2025 », disponible sur <https://www.PricewaterhouseCoopers.fr/fr/espace-presse/communiqués-de-presse/2016/septembre/economie-collaborative-prevision-de-83-milliards-d-euros-ca.html>, 5 septembre 2016.

⁵³ C'est-à-dire le montant total des transactions effectuées.

⁵⁴ I. PAIS et G. PROVASI, *op. cit.*, p. 4 ; PricewaterhouseCoopers, « Consumer Intelligence Series : The sharing economy », disponible sur <https://www.PricewaterhouseCoopers.com/us/en/industry/entertainment-media/publications/consumer-intelligence-series/assets/PricewaterhouseCoopers-cis-sharing-economy.pdf>, avril 2015, p. 14.

⁵⁵ PricewaterhouseCoopers, *ibidem*.

La même année, le rapport annuel publié par la Commission Européenne à propos de l'emploi et des développements sociaux en Europe⁵⁶ démontre que l'économie collaborative a permis de créer des possibilités d'emploi partout dans le monde. Aux États-Unis, 5 millions de personnes âgées entre 15 et 75 ans disent déjà avoir trouvé au moins une fois un travail par ce biais. 29% des anglais ont également déjà été partie au moins une fois à une transaction qui a eu lieu au moyen d'une plateforme collaborative. De même, en Suède, ils sont 700 000, âgés entre 16 et 65 ans, à avoir déjà travaillé au moins une fois pour un tel système économique⁵⁷. En termes de valorisation, les chiffres sont également impressionnants. Le rapport révèle qu'à la fin de l'année 2015, il existe, dans le monde, 20 plateformes collaboratives au moins qui valent à elles seules plus d'un milliard de dollars. Parmi elles, on peut citer Uber (50 milliards), Airbnb (20 milliards) et BlaBlaCar⁵⁸.

1.2. Les travailleurs au sein de l'économie collaborative

Par son caractère disruptif et innovant, l'économie collaborative pousse les entreprises traditionnelles à se remettre en question, à développer de nouveaux *business models* et à se pencher sur la révolution numérique. Ces changements incitent les entreprises à s'améliorer, facilitent l'entrepreneuriat et intensifient la concurrence, ce qui est bénéfique pour l'économie. Poussés à leurs extrêmes, ces avantages peuvent parfois entraîner de la concurrence déloyale par rapport aux entreprises traditionnelles, par exemple, en matière de fiscalité ou de droit du travail⁵⁹. Nous pensons que certaines zones de conflits nécessitent une attention particulière du législateur et de l'autorité publique. En ce qui nous concerne, c'est uniquement sur la matière sociale que nous allons nous concentrer.

1.2.1. La réglementation belge en vigueur, quel statut pour ces travailleurs ?

Actuellement, le droit du travail en Belgique reconnaît deux grandes qualifications de collaborations professionnelles : d'une part les relations entre un travailleur salarié et un employeur et d'autre part les relations entre un travailleur indépendant et une entreprise. Le lien de subordination est le critère de détermination pour distinguer ces deux relations⁶⁰. Définie par

⁵⁶ European Commission, *annual review of Employment and Social Developments in Europe*, Luxembourg, December 2016.

⁵⁷ European Commission, *ibidem*, p. 159.

⁵⁸ European Commission, *ibidem*, p. 159

⁵⁹ Rapport du Conseil supérieur de l'emploi sur l'économie numérique et le marché du travail, juin 2016, p. 24 à 25.

⁶⁰ V. WATHELET, « Digitalisation de l'économie ... », *op. cit.*, p. 4.

Jacques Clesse et Fabienne Kéfer la subordination « consiste dans le droit de l'employeur de donner des ordres et l'obligation corrélative du salarié d'y obéir »⁶¹. Ce lien de subordination n'était pas abordé par le Code civil de 1804 et n'apparaît qu'avec la loi du 10 mars 1900 sur le contrat de travail. À l'époque, il était parfois désigné par d'autres termes (autorité, direction, surveillance) mais pour la Cour de Cassation⁶², il ne s'agit que d'un changement de terminologie sans implication juridique. Ladite subordination présente un caractère juridique car elle est créée par le contrat de travail et en est l'un des éléments caractéristiques⁶³. C'est dans ce contrat que l'autorité patronale trouve son origine. C'est en raison de ce contrat que l'employeur détient un pouvoir de direction sur le salarié et que le salarié accepte de se placer sous l'autorité de l'employeur et d'agir conformément à ses ordres. Cette autorité patronale est souvent présentée comme la contrepartie de l'absence de risque économique supporté par le salarié. En effet, l'obligation de celui-ci porte sur l'accomplissement d'une prestation de travail et non sur le résultat de cette prestation. Par conséquent, si la prestation est accomplie, le salaire est dû quand bien même la prestation ne répondrait pas aux attentes de l'employeur, ce qui protège le travailleur subordonné de tout abus⁶⁴.

Cette subordination juridique est souvent confondue par les juges, à tort, avec la notion de dépendance économique pour vérifier l'existence ou non d'un contrat de travail⁶⁵. Néanmoins, la Cour de Cassation belge⁶⁶ est très claire à ce sujet : le juge doit uniquement regarder si le contrat donne ou non à l'employeur un pouvoir de contrôle sur le travailleur et donc, s'il y a ou non un lien de subordination juridique entre les deux individus. Il ne doit pas tenir compte du critère de dépendance économique pour en juger ; celui-ci ne suffit pas pour créer un lien de subordination et pour conduire au statut de salarié.

En vue de clarifier la situation, la loi-programme de 2006⁶⁷ énonce des critères neutres, généraux et spécifiques, ainsi que des présomptions pour 4 secteurs d'activité⁶⁸, afin de déterminer la qualification de la relation de travail. De ce fait, lorsqu'un nombre suffisant de critères est rencontré, le travailleur a la qualité de salarié et est lié par un contrat de travail.

⁶¹ J. CLESSE et F. KEFER, *Manuel de droit du travail*, Bruxelles, Larcier, 2014, p. 173.

⁶² Cass., 18 mai 1981, Pas., 1981, I, p. 1079 ; Cass., 26 septembre 1973, Pas., 1974, I, p. 84.

⁶³ Outre la subordination, 2 autres caractéristiques sont également citées par l'Office National de Sécurité Sociale : la prestation et la rémunération (<http://www.onssrszls.fgov.be/fr/employeurs-et-onss>).

⁶⁴ J. CLESSE et F. KEFER, *op. cit.*, p. 174 à 177.

⁶⁵ J. CLESSE et F. KEFER, *op. cit.*, p. 177 à 178.

⁶⁶ Cass., 23 décembre 2002, J.T.T., 2003, p. 261 ; Cass., 28 avril 2003, J.T.T., 2003, p. 271 ; Cass., 8 décembre 2003, J.T.T., 2004, p. 122.

⁶⁷ Loi-programme (I) du 27 décembre 2006, *M.B.*, 28 décembre 2006, art. 328 à 343.

⁶⁸ Secteurs du nettoyage, gardiennage, transport et construction.

Inversement, si les critères ne sont pas réunis en suffisance, l'indépendant est partie à un contrat d'entreprise et bénéficie d'une liberté de choix quant à ses clients, à l'organisation de ses tâches et de son temps de travail, à la fixation de ses prix, etc.⁶⁹ En contrepartie de cette liberté, l'indépendant doit supporter lui-même les risques économiques liés à son activité et à la conjoncture. S'il perd son unique client ou si le pays est bouleversé par une crise économique, il y a de fortes chances qu'il se retrouve en difficulté financière.

Le droit positif belge offre aux travailleurs salariés, comme nous venons de le dire, une protection pour leur rémunération, mais ce n'est pas tout : les salariés bénéficient également d'une réglementation concernant leur temps de travail, le droit syndical, la discrimination, les vacances annuelles, le licenciement, la sécurité sociale, les accidents du travail, etc. Le travailleur indépendant, lui, n'est pas couvert, ou pas autant couvert, contre tous les risques sociaux. Ainsi, comme nous pouvons le voir, l'enjeu d'une bonne qualification de la relation de travail est de taille en ce qui concerne le risque de précarisation des travailleurs. Ceux-ci en effet, s'ils sont sous statut indépendant mais salariés dans les faits, ne peuvent pas bénéficier de la protection offerte par le droit du travail⁷⁰.

Qu'en est-il maintenant statut des travailleurs au sein de l'économie collaborative ? En France, le 9 novembre dernier, la Cour d'appel de Paris a jugé que les coursiers de Deliveroo étaient des travailleurs indépendants et a notamment fondé sa décision sur la grande flexibilité dont bénéficient ces livreurs⁷¹. Dans un même ordre d'idée, au Royaume Uni, le 14 novembre, un tribunal de Londres a également décidé que le statut d'indépendant appliqué aux coursiers de Deliveroo était justifié⁷². À l'inverse, la société LeCab s'est vu condamnée à payer 29 000 euros de dommages et intérêts (pour travail dissimulé, rappels de salaire, congés payés, heures supplémentaires, repos compensateur, rappels de salaire pour dimanches et jours fériés travaillés, indemnités de repas, etc.) à un travailleur qui avait été mis au service de l'entreprise en tant qu'indépendant alors que son travail était comparable à celui d'un salarié. De même, un juge anglais a récemment reconnu le statut de *worker*⁷³ à 40 000 chauffeurs Uber, à Londres,

⁶⁹ Loi-programme (I) du 27 décembre 2006, *M.B.*, 28 décembre 2006, art. 333 à 334 ; V. WATHELET, « Digitalisation de l'économie ... », *op. cit.*, p. 5.

⁷⁰ J. CLESSE et F. KEFER, *op. cit.*, p. 171.

⁷¹ CA Paris, pôle 6 - ch. 2, 9 novembre 2017, n° 16/12875.

⁷² Central Arbitration Committee, 14 novembre 2017, TUR1/985(2016)

⁷³ En droit anglais, ce statut coexiste avec d'autres statuts tels que les statuts d'« employee » et de « self-employed ». Plus d'informations sur <https://www.gov.uk/employment-status/worker>.

travaillant pourtant en qualité d'indépendants⁷⁴, comme l'avait déjà fait, pour un travailleur en 2015, un juge américain en Californie⁷⁵. En Belgique, la société Deliveroo travaille avec des coursiers indépendants. Pour ce faire, celle-ci s'applique à ne laisser transparaître aucune trace de lien de subordination dans les contrats qui la lient avec les coursiers, notamment dénommés « convention de prestation de services »⁷⁶. Arnaud Barbier, ancien coursier chez Deliveroo, nous explique que Deliveroo ne se considère pas comme employeur mais uniquement comme intermédiaire qui met en relation des livreurs qui veulent gagner un peu d'argent, des restaurateurs qui veulent élargir leur cible et des individus qui veulent avoir un plat chaud livré à domicile. Étant donné que les coursiers ne sont pas considérés comme salariés et que Deliveroo n'est pas considéré comme employeur, les coursiers n'ont aucun poids dans la négociation. Si les conditions proposées au coursier sont peu satisfaisantes, la seule réaction qu'il peut avoir est d'aller chez la concurrence, mais cette réaction est sans incidence vu que la concurrence est très faible sur ce marché et, par conséquent, les coursiers indépendants se laissent faire et acceptent les conditions sans discuter⁷⁷.

Toutefois, nous pensons qu'il ne faut pas non plus généraliser ces aspects négatifs de l'économie collaborative en matière d'emploi. Les plateformes collaboratives, comme nous venons de le voir au travers du rapport de la Commission Européenne sur l'emploi et les développements sociaux, permettent également de faire émerger de nombreux nouveaux emplois⁷⁸ sur le marché du travail et habilitent ainsi des personnes vulnérables et traditionnellement exclues du marché du travail classique à avoir accès à un emploi. Les plateformes collaboratives boostent la productivité⁷⁹ de l'homme et du capital. Productivité humaine, d'abord, par le fait de permettre aux travailleurs d'être liés à la plateforme à titre d'indépendants, choisissant ainsi de se spécialiser dans ce qu'ils font de mieux et se sentir engagés dans leur boulot. Productivité capitaliste, ensuite, par l'emploi d'actifs actuellement sous-utilisés. Cette économie est aussi à l'origine de l'adoption de nouvelles formes du travail

⁷⁴ Employment Appeal Tribunal, « UKEAT/0056/17/DA », disponible sur https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a046b06e5274a0ee5a1f171/Uber_B.V._and_Others_v_Mr_Y_Aslam_and_Others_UKEAT_0056_17_DA.pdf, 10 novembre 2017.

⁷⁵ Superior Court of California, "Uber technologies, inc., a Delaware corporation vs. Barbara Berwick", disponible sur <https://droitdupartage.files.wordpress.com/2015/06/268911290-uber-vs-berwick.pdf>, 16 juin 2015.

⁷⁶ Cfr. Annexe 5 : Convention de prestation de services entre Deliveroo et un coursier

⁷⁷ Cfr. Annexe 2 : Interview avec Arnaud Barbier, créateur de Molenbike et ancien coursier pour Deliveroo.

⁷⁸ European Commission, *op. cit.*, p. 159.

⁷⁹ McKinsey&Company, "Independent work : choice, necessity and the gig economy", disponible sur <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Global%20Themes/Employment%20and%20Growth/Independent%20work%20Choice%20necessity%20and%20the%20gig%20economy/Independent-Work-Choice-necessity-and-the-gig-economy-Full-report.ashx>, octobre 2016, p. 11.

beaucoup plus flexibles⁸⁰, ce qui présente certains avantages dans le sens où ces travailleurs ont la possibilité de choisir leurs horaires de travail, d'avoir un meilleur équilibre vie privée-vie professionnelle, de ne plus devoir se déplacer jusqu'à un lieu de travail et perdre du temps dans les embouteillages, etc. mais également certains inconvénients dans le sens où les plateformes collaboratives, comme l'explique C. Degryse, « (...) développent actuellement un marché de l'emploi parallèle ultra-flexible, une forme a-contractuelle d'emploi. Dans cette forme d'emploi, n'existent plus ni contrat de travail, ni normes salariales, ni aucune réglementation en termes de temps de travail, d'horaires, de lieux de travail, de formation, d'accès aux organisations syndicales, à l'action collective. Le travailleur (...) se débrouille, avec un statut d'indépendant, pour sa propre protection sociale (chômage, pension, maladie professionnelle), la protection de sa santé et de sa sécurité au travail. (...) Si, pour une raison ou pour une autre, le partenaire ne convient plus, les gestionnaires de la plateforme désactiveront son compte, sans autre forme de procès »⁸¹.

1.2.2. Un rapport de force en déséquilibre

Par l'intermédiaire des plateformes collaboratives, les individus se transmettent des biens ou des services de tout type. Cet échange se fait toujours à titre onéreux mais la contrepartie peut prendre différentes formes⁸², dont la contrepartie classique : l'argent. Dans ce cas, il s'agit d'une pure activité commerciale qui est exécutée en vue de générer un revenu et l'on se trouve dans une entreprise capitalistique. Les plus grands exemples de plateformes commerciales sont Uber, Airbnb, ListMinut', etc. Dans celles-ci, les prestataires de services utilisent la plateforme dans un but de lucre. En un rien de temps, ces plateformes commerciales sont devenues des concurrents de taille pour les entreprises classiques. Profitant d'une réglementation floue à leur sujet, d'une clientèle potentielle aux quatre coins du monde (grâce à la facilité d'accès à ces biens et ces services via internet), de l'absence de problème de stocks ou de surproduction (grâce à un ajustement exact entre offre et demande), de faibles coûts de production et de main d'œuvre, d'une méthode d'évaluation des utilisateurs assurant la bonne exécution du contrat, etc.⁸³, ce *business model* a le vent en poupe. Même les entreprises classiques, installées sur le

⁸⁰ C. CODAGNONE, F. ABADIE et F. BIAGI, *op. cit.*, p. 13.

⁸¹ C. DEGRYSE, *Les impacts sociaux de la digitalisation de l'économie*, Bruxelles, Etui, 2016, p. 37.

⁸² Par exemple, grâce au mécanisme de réciprocité : Peerby est un réseau collaboratif pour prêter et emprunter des outils; Couchsurfing est un réseau collaboratif où les membres peuvent séjourner gratuitement chez d'autres membres.

⁸³ European Commission, *op. cit.*, p. 159 à 160.

marché depuis de nombreuses années, se sont rapidement retrouvées en concurrence avec ces nouvelles entreprises.

Ces nouvelles entreprises s'inscrivent dans un marché biface caractérisé par des externalités de réseau croisées positives, c'est-à-dire que la valeur de la plateforme pour les utilisateurs situés d'un côté de la plateforme augmente quand le nombre d'utilisateurs de l'autre côté de celle-ci augmente⁸⁴. Prenons l'exemple d'Uber. Au sein d'Uber, on peut distinguer 2 catégories d'utilisateurs : les chauffeurs et les voyageurs. Plus le nombre de chauffeurs inscrits sur la plateforme Uber est élevé, plus les individus ont de la chance d'en trouver un à proximité de l'endroit où ils se trouvent dans un bref délai et plus ils sont satisfaits de l'expérience Uber et valorisent ce service. De même, plus le nombre de potentiels individus ayant besoin d'un taxi Uber est grand, plus les chauffeurs choisiront de s'inscrire sur Uber afin de maximiser leur chance de trouver rapidement un client et plus ils valorisent ce service.

Sur un tel marché, l'important est désormais de développer un grand réseau sur la plateforme en ligne, plutôt que d'acquérir des capitaux physiques, car les externalités de réseau rendent la plateforme plus grande et donc, comme nous venons de le dire, plus attractive. Plus fondamentalement, la plateforme *doit* atteindre une masse critique d'utilisateurs, sinon elle ne pourra pas fonctionner efficacement⁸⁵. C'est pourquoi, les entreprises de l'économie collaborative sont parvenues à valoriser les échanges qui arborent leur plateforme⁸⁶ ; la valeur de la plateforme est créée par les différents groupes d'utilisateurs⁸⁷. Sur ce marché biface, il n'y n'en généralement qu'un, au final, qui survit et qui peut se positionner comme une « superstar » : celui qui a réussi à proposer les prix les plus bas et à se stabiliser avant les autres – comme déjà dit plus haut, c'est le principe du « *the winner takes all* »⁸⁸. Cette dynamique est la conséquence des économies d'échelle dont bénéficient les plateformes collaboratives ainsi que des externalités de réseau générés par l'interaction entre les différents groupes mis en relation, dont nous avons déjà parlé plus haut⁸⁹. Au vu de ces deux

⁸⁴ Rapport du Conseil supérieur de l'emploi sur l'économie numérique et le marché du travail, juin 2016, p. 192 ; J.-C. ROCHET et J. TIROLE, « Platform Competition in Two-Sided Markets », *Journal of the European Economic Association*, volume 1, n° 4, 2003, p. 990-1029 ; M. LAMBRECHT, *op. cit.*, p. 9.

⁸⁵ A. GAUTIER, « Analyse économique des plateformes collaboratives », disponible sur https://orbi.uliege.be/bitstream/2268/215740/1/Eco_collaborative_Gautier_CESW_Nov13.pdf, *s.d.*, consulté le 30 mars 2018.

⁸⁶ A.-M. NICOT, *op. cit.*, p. 47.

⁸⁷ A. GAUTIER, « Economie collaborative », disponible sur http://www.msh.ulg.ac.be/wp-content/uploads/2016/09/Economie-collaborative_Gautier.pdf, *s.d.*, consulté le 28 mars 2018.

⁸⁸ J. TIROLE, *Economie du bien commun*, Presses Universitaires de France, 2016, p. 533 ; M. LAMBRECHT, *op. cit.*, p. 35 ; A.-M. NICOT, *op. cit.*, p. 48.

⁸⁹ M. LAMBRECHT, *op. cit.*, p. 36.

caractéristiques, ces effets de réseau conduisent souvent à une concentration du marché car il est, par conséquent, difficile d'entrer sur ce marché. De plus, pour renforcer davantage leur position, les plateformes proposent généralement leur service à bas prix, voire gratuitement, afin d'encourager son déploiement massif et de devenir le seul prestataire de ce service sur le marché⁹⁰.

Une fois que le marché est arrivé à maturité, il n'y a plus qu'une ou deux entreprises qui se retrouvent en position dominante sur celui-ci et qui ont alors la liberté pleine et entière pour imposer leurs conditions, tant aux utilisateurs qu'aux consommateurs⁹¹ car tous les autres ont disparu. « Ces plateformes numériques se sont, d'une certaine manière, développées 'de façon sauvage', du moins d'un point de vue juridique : entrer d'abord sur un marché, profiter de sa position dominante, exercer un contrôle important sur les travailleurs, en évitant les réglementations, et seulement ensuite négocier une mise en conformité »⁹².

De plus, il n'est pas rare que le propriétaire de la plateforme s'approprie tout le bénéfice généré par l'activité et, grâce à l'outil technologique, qui permet d'élargir à grande échelle le champ d'action de la prestation de services, les travailleurs utilisateurs de la plateforme sont répartis aux quatre coins de la planète, ce qui amoindrit encore plus leur pouvoir de négociation collective. En fin de compte, cette superstar se trouve ainsi dans une situation de monopole, ce qui entraîne un rapport de force inéquitable entre la firme capitaliste monopolistique et les utilisateurs.

⁹⁰ A.-M. NICOT, *op. cit.*, p. 48.

⁹¹ Rapport du Conseil supérieur de l'emploi sur l'économie numérique et le marché du travail, juin 2016, p. 23.

⁹² A. ALOISI, "Commoditized Workers : Case Study Research on Labour Law Issues Arising from a Set of "on-Demand/Gig Economy" Platforms", *Comparative Labor Law & Policy Journal*, vol. 37, n° 3, 2016, p. 686.

Titre 2 : Le modèle coopératif

Suite à l'analyse que nous venons de faire concernant l'économie collaborative et ses dérives par rapport au droit du travail, plusieurs possibilités s'offrent à nous. Nous pourrions faire des suggestions à propos des adaptations législatives nécessaires pour mieux accueillir ce type d'économie dans le droit positif belge, et, par conséquent, offrir une meilleure sécurité aux travailleurs. C'est ce qu'ont tenté de faire Harris et Krueger aux États-Unis dans leur projet Hamilton en proposant de créer une 3^{ème} catégorie de travailleurs nommée « *independent workers* », c'est-à-dire un statut hybride entre indépendant et salarié⁹³, et c'est ce qui a été fait en France sous le nom d' « auto-entrepreneurs » (ou « micro-entrepreneurs »)⁹⁴. Cependant, malgré l'intérêt du sujet, ce n'est pas l'objet de notre analyse. Notre attention va plutôt se tourner vers un autre mode de fonctionnement : celui de la forme coopérative.

En effet, nous pensons que si une société adopte la forme de coopérative et respecte les principes coopératifs exigés par le Conseil National de la Coopération, le rapport de force que nous venons de démontrer dans le chapitre précédent ne trouvera pas à s'appliquer et les défaillances sociales dont souffrent les travailleurs de l'économie collaborative pourront être réduites. Il convient également d'apporter une précision supplémentaire qui est que lorsque nous parlerons à présent d' « économie collaborative », nous visons l'économie collaborative dans son sens restreint. En effet, nous souhaitons en revenir à un modèle de pair à pair, selon la philosophie qui est à l'origine de cette économie, sans intermédiaire capitaliste qui prend le contrôle de la plateforme, dont la puissance sur le marché génère un rapport de force inéquitable au sein de l'organisation et où la ré-intermédiation remplace l'objectif de désintermédiation. Nous pensons que le modèle coopératif appliqué à cette philosophie pourrait, au contraire, permettre aux utilisateurs de garder le contrôle de leur projet sans être opprimés par de tels intermédiaires.

Pour confirmer ou infirmer cette hypothèse, commençons d'abord par retracer l'évolution historique des coopératives et les principes qui la définissent aujourd'hui. Ainsi, dans la troisième partie de ce travail, nous serons capables de tirer une conclusion quant à la possibilité d'une convergence entre la forme coopérative et les projets collaboratifs et de dire si, oui ou

⁹³ A. B. KRUEGER et S. D. HARRIS, "A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The 'Independent Worker'", disponible sur http://www.hamiltonproject.org/assets/files/modernizing_labor_laws_for_twenty_first_century_work_krueger_harris.pdf, décembre 2015.

⁹⁴ Direction de l'information légale et administrative, « Devenir micro-entrepreneur », disponible sur <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23961>, 9 janvier 2018.

non, une société dans laquelle les travailleurs sont engagés activement, économiquement et financièrement dans la gestion de l'entreprise peut subsister dans l'économie collaborative, telle que nous venons de la décrire.

2.1. Émergence et évolution

2.1.1. Apparition des coopératives au 19^e siècle

On s'accorde pour voir le point de départ de la véritable histoire de la coopération dans la création en 1844, en Angleterre, de *La société des Equitables Pionniers de Rochdale*. Certes, les principes coopératifs avaient déjà, de manière plus ou moins complète, été conceptualisés et exprimés avant 1844, notamment en France par C. Fourier (1772-1837) et, en Grande-Bretagne, par R. Owen (1771-1859)⁹⁵. De plus, au-delà de la théorie, des expériences concrètes avaient déjà été tentées, même si ces initiatives se sont avérées limitées et relativement éphémères⁹⁶. Mais, comme l'écrit P. Lambert, les Pionniers de Rochdale « ont joué un rôle personnel déterminant dans le développement de la coopération en Grande-Bretagne. Aussi est-ce à juste titre que la tradition fait partir d'eux l'élan décisif des coopératives dans le monde. »⁹⁷ Effectivement, c'est à partir de cette initiative, qui allait réussir, se développer et durer, que le projet allait essaimer en Grande-Bretagne et ailleurs en Europe, puis dans le monde entier.

En droit belge, les sociétés coopératives se sont fait une place grâce à la loi du 18 mai 1873⁹⁸. C'est à cette époque que se développe progressivement un mouvement coopératif en vue d'améliorer la condition ouvrière. L'idée sous-jacente de ce mouvement était de permettre à plusieurs personnes de s'associer et de mettre en commun leurs moyens pour être plus fortes ensemble et ainsi pouvoir réaliser des économies. Les coopérateurs ont donc commencé à réunir leurs forces de marché pour obtenir soit de meilleurs crédits en évitant de recourir aux banques (coopérative de crédit), soit de meilleurs prix pour la consommation en contournant les

⁹⁵ M. LIETAERT, *op. cit.*, p. 79 à 80.

⁹⁶ Selon l'Alliance Coopérative Internationale, « les premières traces d'une coopérative nous viennent de Fenwick, en Écosse. Le 14 mars 1761, c'est là que dans un cottage à peine meublé des tisserands locaux ont transporté un sac d'avoine dans la pièce chaulée à l'avant du cottage de John Walker, et ont commencé à y vendre son contenu à moindre coût, créant ainsi la *Fenwick Weavers' Society* (Société des tisserands de Fenwick). Pléthore de documents indiquent que les coopératives sont nées sous la forme de petites organisations civiles en Europe occidentale, en Amérique du Nord et au Japon au milieu du 19^e siècle. Cependant, les pionniers de Rochdale sont généralement perçus comme étant le prototype de la société coopérative moderne et les fondateurs du mouvement coopératif, en 1844. Les pionniers de Rochdale sont considérés comme le prototype de la société coopérative moderne et comme les fondateurs du mouvement coopératif. »

⁹⁷ P. LAMBERT, *La doctrine coopérative*, 3^{ème} éd., Bruxelles, Les propagateurs de la coopération, 1964, p. 57.

⁹⁸ Loi du 18 mai 1873, loi originelle sur les sociétés commerciales, coordonnée par deux arrêtés royaux du 22 juillet 1913 et du 30 novembre 1935.

intermédiaires commerciaux (coopérative de consommation) soit de meilleurs salaires en éliminant le patron (coopérative de production). Cependant, étant donné que le but recherché était la réalisation d'économies, ces groupements ne pouvaient pas recevoir la personnalité juridique selon le droit belge car ils ne correspondaient pas à la définition de « société »⁹⁹. On aurait donc dû classer ces coopératives comme des associations sans but de lucre, ce qui aurait eu pour conséquence de restreindre leur développement alors qu'elles étaient considérées comme bénéfiques pour l'économie. C'est pourquoi, par la loi de 1873, le législateur belge a introduit la notion de coopérative en tant que société commerciale.¹⁰⁰

2.1.2. Le modèle coopératif au niveau international

L'esprit et l'identité coopératifs ont été décrits par l'Alliance Coopérative Internationale (ACI) ou, en anglais, *the International Co-operative Alliance (ICA)*, une organisation non gouvernementale fondée en 1895. Cent ans plus tard exactement, soit en 1995, l'ACI a adopté une définition de la coopérative, a déterminé les valeurs sous-jacentes et décrit les principes qui sont, selon elle, au cœur de la coopérative¹⁰¹. Ainsi, l'ACI définit la coopérative comme « une association autonome de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement »¹⁰². Aussi, selon l'ACI, les coopératives se fondent sur un socle commun de valeurs : l'auto-entraide, l'auto-responsabilité, la démocratie, l'égalité, l'équité et la solidarité¹⁰³. Enfin, les coopératives doivent respecter les 7 principes suivants : permettre une adhésion volontaire et ouverte à tous, favoriser un contrôle démocratique par les membres, assurer une participation économique de tous les membres, maintenir un modèle autonome et indépendant, offrir l'éducation et la formation nécessaire aux membres, ainsi qu'informer le grand public, assurer une coopération entre les différentes coopératives et porter une attention particulière à la communauté¹⁰⁴.

⁹⁹ Jusqu'en 1995, la ligne de démarcation entre les sociétés et les associations était la présence ou non d'un but de lucre. Les sociétés pouvaient obtenir la personnalité juridique tandis que les associations en étaient privées. Le but de lucre étant d'abord défini strictement comme la réalisation d'un bénéfice patrimonial direct, c'est-à-dire l'obtention d'espèces sonnantes et trébuchantes. En 1914, cette notion a été élargie par la Cour de Cassation française dans un arrêt Manigod : « l'expression 'bénéfices' s'entend comme un gain pécuniaire ou un gain matériel qui ajouterait à la fortune des associés », c'est-à-dire la réalisation d'un bénéfice patrimonial direct (espèces sonnantes et trébuchantes) ou indirect (économies).

¹⁰⁰ O. CAPRASSE, *Droit des sociétés (première partie)*, syllabus, Université de Liège, 2015-2016, p. 49.

¹⁰¹ Alliance Coopérative Internationale, "Identité coopérative", disponible sur <https://ica.coop/fr/node/13895>, s.d., consulté le 8 février 2018.

¹⁰² Alliance Coopérative Internationale, *ibidem*.

¹⁰³ Alliance Coopérative Internationale, *ibidem*.

¹⁰⁴ Alliance Coopérative Internationale, *ibidem*.

2.1.3. Le modèle coopératif en Belgique

Dans la loi, une société coopérative est définie comme « celle qui se compose d'associés dont le nombre et les apports sont variables »¹⁰⁵.

Depuis que les sociétés coopératives sont entrées dans la catégorie des sociétés à forme commerciale¹⁰⁶, de nombreuses difficultés et abus quant à l'utilisation de ce type juridique ont vu le jour. Ainsi, après 1873 et jusqu'en 1991, de nombreuses sociétés ont été fondées en prenant la forme de société coopérative alors que leur projet ne respectait pas du tout les principes coopératifs. Plusieurs raisons potentiellement justificatives à ces dérives peuvent être citées :

- Des réformes successives ont introduit de nouvelles formes de sociétés au fil du temps ; celles-ci vont conduire le gouvernement à penser que le temps est venu de codifier l'ensemble afin d'éviter d'avoir des sources éparses. En 1935, une réglementation unique sur les sociétés commerciales est rédigée sur base, comme prévu, de la coordination de toute cette série d'initiatives¹⁰⁷. En 1935, les Sociétés Privées à Responsabilité Limitée ont été régies par cette nouvelle loi sur les sociétés commerciales¹⁰⁸ et celles-ci ont imposé de nombreuses formalités en vue de la protection des tiers. Par conséquent, les entrepreneurs privilégiaient la forme coopérative car sa création n'était pas soumise à de pareilles exigences.
- Deuxièmement, avant cette codification, la forme coopérative était la seule société de personnes (*société intuitu personae*)¹⁰⁹ et les entrepreneurs n'avaient pas d'autres choix que d'adopter une telle forme s'ils ne voulaient pas fonder une société de capitaux.
- Une troisième raison peut être soulevée au vu d'une caractéristique importante de la société coopérative : la société coopérative se caractérise par la variabilité du capital et des associés¹¹⁰. Cette variabilité lui donne la particularité d'être une société ouverte, c'est-à-dire que pour l'entrée ou la sortie d'un nouvel actionnaire, il n'est pas nécessaire

¹⁰⁵ C. soc., art. 350.

¹⁰⁶ Grâce à la loi du 18 mai 1873, la loi originelle sur les sociétés commerciales, qui a été coordonnée par deux arrêtés royaux du 22 juillet 1913 et du 30 novembre 1935.

¹⁰⁷ O. CAPRASSE, *op. cit.*, p. 62.

¹⁰⁸ Les lois sur les sociétés commerciales, coordonnées le 30 novembre 1935.

¹⁰⁹ La Société Privée à Responsabilité Limitée a été introduite en droit belge par la loi du 9 juillet 1935.

¹¹⁰ C. soc., art. 366, 367 et 374.

de modifier les statuts chez un notaire, seule une décision de l'AG est nécessaire¹¹¹. De cette variabilité du capital et des associés découle une autre particularité attractive de la coopérative, c'est la possibilité, pour les coopérateurs, de démissionner (« principe du libre retrait »). Cependant, si l'associé peut librement démissionner, il ne peut céder sa part à un tiers sans le consentement des autres associés, qui doivent admettre le nouvel associé étant donné que, comme nous l'avons dit plus haut, la coopérative est une société *intuitu personae*. La forme coopérative a donc été largement appréciée en raison de ce régime très souple prévu par le Code des sociétés.

Au vu du nombre grandissant de nouvelles coopératives ne respectant plus l'esprit coopératif mais adoptant cette forme uniquement pour son statut juridique commode, la loi du 20 juillet 1955 (modifiée par la loi du 12 juillet 2013) a mis en place un Conseil National de la Coopération¹¹² chargé d'agréer les « vraies » coopératives, c'est-à-dire celles qui respectent les conditions d'agrément fixées par l'arrêté royal du 8 janvier 1962 (modifié par l'arrêté royal du 4 mai 2016)¹¹³. Cet agrément implique ensuite pour les associés, conformément aux principes des vraies coopératives, de respecter la libre admission, une rémunération du capital limitée à 6%, un droit de vote égal lors des réunions de l'organe de décision,...¹¹⁴ En contrepartie, l'autorité fédérale reconnaît à celles-ci, une fois agréées, un régime fiscal et économique avantageux¹¹⁵.

La mise en place du Conseil National de la Coopération n'a pourtant pas suffi à ralentir l'émergence des fausses coopératives. Le législateur a donc dû intervenir par l'insertion de deux lois¹¹⁶ dans le droit positif belge pour aligner le modèle des coopératives sur celui de la société anonyme et de la société privée à responsabilité limitée.

¹¹¹ O. CAPRASSE, *Droit des sociétés (deuxième partie)*, syllabus, Université de Liège, 2015-2016, p. 430 à 432

¹¹² Dont la composition et le fonctionnement est désormais déterminée par un arrêté royal du 24 avril 2014.

¹¹³ O. CAPRASSE, *op. cit.*, p. 426 ; Arrêté royal du 4 mai 2016 modifiant l'arrêté royal du 8 janvier 1962 fixant les conditions d'agrément des groupements nationaux de sociétés coopératives et des sociétés coopératives, *M.B.*, 17 mai 2016.

¹¹⁴ Agence pour l'entreprise et l'innovation, « le carnet du forum des coopératives », disponible sur <http://www.stepentreprendre.be/wp-content/uploads/2018/01/Carnet-du-Forum-des-cooperatives-AEI.pdf>, 16 novembre 2017.

¹¹⁵ SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie, « Les avantages liés à l'agrément des sociétés coopératives », disponible sur <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/creer-une-entreprise/demarches-pour-creer-une/formes-de-societes/societes-cooperatives/agrement/les-avantages-lies-lagrément>, 15 janvier 2018.

¹¹⁶ La loi du 20 juillet 1991 portant des dispositions sociales et diverses, *M.B.*, 1 août 1991 et la loi du 13 avril 1995 modifiant les lois sur les sociétés commerciales, coordonnées le 30 novembre 1935, *M.B.*, 17 juin 1995.

2.1.4. L'état actuel du marché

Pour connaître le nombre de coopératives qui existent aujourd'hui dans notre pays, deux méthodes peuvent être utilisées. La première consiste à recenser les sociétés coopératives qui se sont créées sous cette forme juridique (SCRL, SCRI, SC à finalité sociale, etc.) mais qui ne se conforment peut-être pas aux critères de l'ACI que nous venons de citer ci-dessus. La deuxième méthode se limite à dénombrer les sociétés coopératives qui ont été agréées par le Conseil National de la Coopération (CNC), méthode plus restrictive mais qui présente l'avantage de ne répertorier que les coopératives qui, sous le contrôle du SPF Économie, respectent la plupart des critères cités par l'ACI.

Suivant la première méthode, la Belgique dénombre 25 405 sociétés coopératives actives au 31 décembre 2015 : 29% ont leur siège social en Flandre, 38% en Wallonie et 33% en Région de Bruxelles-Capitale¹¹⁷. Parmi celles-ci, 513 coopératives ont reçu l'agrément du Conseil National de Coopération (CNC) et ont ainsi opté pour un modèle coopératif respectant certaines valeurs de l'ACI. Au sein de ces coopératives agréées, le nombre d'employés s'élève à environ 7000 et celles-ci se répartissent sur le territoire belge comme suit : 58% en Wallonie, 34% en Flandre et 8% à Bruxelles. En Europe, on dénombre 180 000 sociétés coopératives en 2015 avec plus de 4.500.000 employés et plus de 1 000 milliards de chiffre d'affaires.¹¹⁸ Les pays qui connaissent le plus grand nombre d'entreprises coopératives en Europe sont l'Italie (39 600), la Turquie (33 857), la France (22 517) et l'Espagne (20 050)¹¹⁹.

2.2. Définition du modèle coopératif

Le développement que nous venons de faire avait pour objectif de déterminer globalement la grandeur du mouvement collaboratif aujourd'hui. Pour tout le reste de notre travail, lorsque nous évoquerons le terme « société coopérative », nous viserons uniquement *les coopératives qui ont reçu l'agrément du Conseil National de la Coopération*. En partant donc des conditions d'agrément du Conseil National de la Coopération, mais aussi de la définition et des principes

¹¹⁷ Cera, « Belgian Cooperative Monitor », disponible sur

https://www.cera.be/fr/Actus/ProjetsSociaux/Belgian_Cooperative_Monitor, 29 juin 2017.

¹¹⁸ Cooperatives Europe, « 140 million of European citizens are members of a cooperative – new report released by Cooperatives Europe », disponible sur <https://coopseurope.coop/resources/news/140-million-european-citizens-are-members-cooperative---new-report-released>, 19 avril 2016.

¹¹⁹ C. QUINTANA COCOLINA et Cooperatives Europe, « The Power of Cooperation – Cooperatives Europe Key Figures 2015 », disponible sur

<https://coopseurope.coop/sites/default/files/The%20power%20of%20Cooperation%20-%20Cooperatives%20Europe%20key%20statistics%202015.pdf>, s.d., consulté le 8 février 2018, p. 4.

donnés par l'ACI et du rapport réalisé par l'Agence pour l'entreprise et l'innovation suite au Forum des Coopératives qui s'est tenu le 16 novembre 2017 à Charleroi, nous allons tenter de décrire la forme coopérative et, surtout, de souligner ce qui la différencie de la société classique.

Tout d'abord, adopter la forme de coopérative marque la volonté de répondre aux besoins communs de ses membres, de leur être utile et de défendre les intérêts de chacun, ce qui les démarque de la plupart des entreprises détenues par des investisseurs dont l'objectif est la maximisation des profits de leurs actionnaires. M. Lietaert résume bien cette philosophie dans son ouvrage « Homo cooperans 2.0 » en disant : « en appartenant à l'ensemble des coopérateurs, une coopérative cherche à tirer des avantages pour la collectivité qui la constitue dans son ensemble plus qu'à générer des profits à tout prix pour une petite minorité »¹²⁰. Une coopérative a pour finalité de répondre aux besoins des membres et/ou de ses fondateurs qui se sont mis ensemble pour organiser une prestation de service dont ils ont besoin¹²¹.

Un autre objectif de la coopérative est d'utiliser un mode de gouvernance alternatif. La coopérative cherche à mettre en œuvre un mode de gestion basé sur la coopération¹²² et sur la démocratie. « Propriété et gouvernance démocratiques sont les piliers de ce à quoi le terme 'coopérativisme' réfère, que ce soit maintenant ou dans le passé ; sans ceux-ci, le mot sonne creux »¹²³. Ainsi, lors de son arrivée dans la coopérative, chaque membre, qu'il soit consommateur, client, employé ou producteur, doit apporter une certaine somme d'argent. Ainsi, en devenant membre de la coopérative, il acquiert également un autre statut : celui de propriétaire. C'est pourquoi, ce mode de gouvernance se veut aussi démocratique et participatif¹²⁴. Le principe est « un homme, une voix ». Il veut que chaque associé dispose d'une seule et unique voix – et cela quel que soit le montant de son apport – lors des réunions qui tiennent les organes de gestion. Le but est d'assurer que les coopérateurs soient tous sur le même pied d'égalité et qu'ils aient tous leur mot à dire quant à la gestion au sein de l'entreprise. Tous peuvent ainsi aider à dessiner la stratégie et la ligne directrice que va suivre la société économiquement et socialement, en termes de relation de travail.

¹²⁰ M. LIETAERT, *op. cit.*, p. 79.

¹²¹ Cfr. Annexe 3 : Interview avec Sabrina Nisen, coordinatrice de COOPCITY.

¹²² Agence pour l'entreprise et l'innovation, « le carnet du forum des coopératives », disponible sur <http://www.stepentreprendre.be/wp-content/uploads/2018/01/Carnet-du-Forum-des-cooperatives-AEI.pdf>, 16 novembre 2017, p. 8.

¹²³ Traduction libre de « *Democratic ownership and governance are the pillars of what cooperativism refers to, both here and historically; without these, the word rings hollow.* » T. SCHOLZ, et N. SCHNEIDER, *Ours to Hack and to Own: The Rise of Platform Cooperativism, a New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet*, New York, OR Books, 2017, p. 12.

¹²⁴ Agence pour l'entreprise et l'innovation, *ibidem*, p. 8.

Ensuite, la coopérative se distingue par l'affectation des bénéfices à d'autres objectifs que la rémunération du capital¹²⁵. Étant donné que chacun a apporté du capital, chacun possède une part dans le profit et a le droit d'être rémunéré¹²⁶. Les coopératives ne sont pas des œuvres de charité. Ce sont des sociétés commerciales qui désirent également faire du profit et être rentables. Cependant, à l'inverse de ce qui se passe dans une entreprise classique, la distribution des bénéfices se réalise entre les membres, en interne, et non pas aux investisseurs externes. Cette rémunération du capital n'est assurément pas l'objectif principal d'une coopérative mais elle est importante pour assurer l'équité et motiver les coopérateurs. Par ailleurs, puisque cette rémunération est limitée, les bénéfices récoltés dans la coopérative sont principalement réinvestis dans l'entreprise et affectés à la continuation de sa finalité¹²⁷. On appelle ce principe : la ristourne. Ce principe, comme nous venons de l'expliquer, découle du fait que la coopérative n'est pas là pour faire de l'argent pour elle-même mais pour ses coopérateurs et que, par conséquent, s'il y a un profit par après (si à la fin de l'année tous les frais de la coopérative sont couverts), on ristourne le surplus aux coopérateurs. Les dispositifs qui limitent les dividendes au capital, qui mutualisent les réserves et qui prévoient d'éventuels ristournes aux membres sont au cœur de la gouvernance coopérative.

Finalement, les coopératives, comme toutes les sociétés commerciales, sont acteurs sur le marché des biens et des services et contribuent au développement d'activités économiques, tout en respectant également les mêmes règles du marché. La grande différence réside véritablement dans l'utilisation d'un autre mode de gouvernance : la coopérative est une entreprise dont la gestion est exercée par les membres et dont un des principes est de bénéficier à la communauté actuelle et future¹²⁸. Elle appartient à des travailleurs, à des consommateurs ou encore à des producteurs, qui dirigent tous ensemble, sans hiérarchie bien définie. Ce modèle économique alternatif permet de repenser les modes de consommation actuels, les rapports entre consommateurs et producteurs, ou encore les rapports entre travailleurs et employeurs¹²⁹.

¹²⁵ Agence pour l'entreprise et l'innovation, *ibidem*, p. 8.

¹²⁶ Alliance Coopérative Internationale, *op. cit.*

¹²⁷ Agence pour l'entreprise et l'innovation, *op.cit.*, p. 8.

¹²⁸ Voir l'adoption par l'Alliance Coopérative Internationale en 1995 du 7^{ème} principe coopératif - le principe de l'engagement envers la communauté : "Les coopératives contribuent au développement durable de leur communauté dans le cadre d'orientations approuvées par leurs membres ».

¹²⁹ Agence pour l'entreprise et l'innovation, *ibidem*, p. 8.

Malheureusement, depuis des années, l'image que se fait la population par rapport au modèle coopératif est plutôt négative dans le sens où les gens assimilent le modèle coopératif à quelque chose qui appartient au passé, qui n'est pas susceptible de survivre à la mondialisation et à la concurrence sévère qui l'accompagnent et enfin, à quelque chose qui est incompatible avec l'individualisation grandissante qui caractérise le monde dans lequel nous vivons aujourd'hui¹³⁰. En outre, Jean-Philippe Lens, co-fondateur de Topino, lors du Forum des Coopératives tenu à Charleroi au mois de novembre passé, explique également son mécontentement face à la société : « l'entrepreneuriat classique est un univers bien construit, où il existe une sémantique, des structures d'accompagnement et de nombreux mécanismes de soutien. Mais quand on lance une entreprise alternative, on manque de repères, et nous appeler des « start-up » n'est pas adapté »¹³¹. Nous devons aussi admettre que depuis l'enfance, les gens sont entourés par des entreprises capitalistes. C'est la norme. Et, en général, la nouveauté effraie. Le gros problème est le manque d'informations à propos du modèle coopératif. Nous pensons qu'il pourrait être intéressant d'éduquer les jeunes à la forme coopérative dès le plus jeune âge. De même, le programme scolaire pourrait être repensé pour y intégrer des contenus pédagogiques permettant de découvrir la coopération¹³².

¹³⁰ R. SPEAR, "The co-operative advantage", *Annals of Public and Cooperative Economics* vol.71, n°4, 2000, p. 507.

¹³¹ Agence pour l'entreprise et l'innovation, *op.cit.*, p. 15.

¹³² Agence pour l'entreprise et l'innovation, *op.cit.*, p. 23.

Titre 3 : Existe-il un match entre l'économie collaborative et le modèle coopératif ?

Comme nous avons tenté de le décrire tout au long du premier chapitre, l'économie collaborative que l'on connaît aujourd'hui est bien différente de l'idéologie qui la définissait à l'origine. Si l'économie collaborative était à la base un modèle économique fondé sur l'idée du partage et la logique de désintermédiation pour faciliter la rencontre entre l'offre et la demande, elle est désormais assimilée à un capitalisme de plateforme¹³³, dans lequel une plateforme se positionne comme véritable intermédiaire et impose ses conditions. Au sein des de ces entreprises, profitant d'une insécurité économique et de plusieurs lacunes dans la réglementation en vigueur, les utilisateurs sont souvent victimes de conditions de travail précaires¹³⁴, d'une modification de la nature même du travail, d'une concurrence devenue mondiale¹³⁵, d'une position défavorable dans le rapport de force avec l'entreprise, etc. En effet, ces entreprises, ayant atteint une situation de monopole sur le marché, bénéficient d'une position de force, qui leur permet, aux dépens des travailleurs, de capturer une part démesurée de la valeur générée par eux et de leur imposer des conditions de travail qui laissent à désirer, comme l'explique N. Alix : « le problème ne vient pas nécessairement de la digitalisation ou de l'automatisation, mais de la redistribution de la valeur créée. »¹³⁶

Face à cette situation préoccupante, de nombreuses critiques ont été émises et des propositions de modèles alternatifs commencent à voir le jour en doctrine, notamment le **coopérativisme de plateforme** dont les précurseurs se nomment T. Scholz et N. Schneider. Dans cette section, il s'agira d'étudier plus en profondeur les tenants et aboutissants de cette alternative. Pour ce faire, nous réaliserons différents entretiens avec des acteurs de terrain et experts dans le but de recueillir leurs opinions sur la question. Il s'agira d'apprécier la viabilité de cette alternative, sa capacité à limiter les risques sociaux de l'économie collaborative, le rôle qui incombe à l'Etat en ce qui concerne la prospérité de ce nouveau mouvement, mais aussi comment la SMart peut, elle aussi, contribuer de son côté à limiter les dérives de cette économie.

¹³³ M. LAMBRECHT, *op. cit.*, p. 16.

¹³⁴ T. SCHOLZ, et N. SCHNEIDER, *op. cit.*, p. 21.

¹³⁵ C. Degryse, *op. cit.*, p. 40.

¹³⁶ Traduction libre de «*The problem doesn't necessarily come from digitalisation or automation, but from the redistribution of created value.* » N. ALIX, « Developing a coop-commons alliance for a collaborative equitable and participatory economy », disponible sur <http://commonstransition.org/developing-a-coop-commons-alliance-for-a-collaborative-equitable-and-participatory-economy/>, 24 mars 2017.

3.1. Le coopérativisme de plateforme

Commençons tout d'abord par déterminer à quoi fait référence cette notion de 'coopérativisme de plateforme'. T. Scholz explique que : « le terme 'plateforme' fait référence à des endroits où nous traînons, travaillons, bricolons et générons de la valeur après que nous ayons allumé nos téléphones ou ordinateurs. Le terme 'coopérativisme' est un modèle de propriété pour les plateformes de travail et de logistique ou pour les marchés en ligne qui remplacent Uber et ses semblables par des coopératives, des communautés, des villes ou des organisations syndicales novatrices. Ces nouvelles structures s'accaparent la technologie pour la remodeler de manière créative, incorporer leurs valeurs et puis pour la faire fonctionner avec l'appui de nos économies locales »¹³⁷. Le coopérativisme de plateforme, c'est l'économie collaborative qui se moule dans une société coopérative.

Ce mouvement du coopérativisme de plateforme doit sa naissance à la rencontre entre N. Schneider et T. Scholz au OuiShare Fest à Paris en 2014¹³⁸, qui ont tous deux vu une opportunité dans le mariage entre les technologies, et l'ampleur que celles-ci sont capables d'apporter au développement d'un projet collaboratif, avec le modèle collectif et démocratique qui s'applique au sein d'une coopérative¹³⁹.

Dans une plateforme coopérative, chaque coopérateur devient détenteur d'une partie de celle-ci, prend part à la constitution des règles qui la gouvernent et peut bénéficier d'une redistribution équitable de la valeur générée. Dans celle-ci, la technologie va de pair avec un modèle de propriété qui adhère à des valeurs démocratiques, qui est guidé par la solidarité entre les membres et qui est construit sur la logique de bénéficier à tous et pas seulement à quelques-uns¹⁴⁰. La plateforme est donc détenue collectivement et gérée démocratiquement par les membres qui exercent l'activité en son sein, et non plus par quelques investisseurs massifs qui spéculent sur la valeur que la plateforme va prendre selon telle ou telle décision. En bref, l'idée derrière le coopérativisme de plateforme, c'est le fait que les plateformes servent les

¹³⁷ Traduction libre de « *The term 'platform' refers to places where we hang out, work, tinker, and generate value after we switch on our phones or computers. The 'cooperativism' part is about an ownership model for labor and logistics platforms or online marketplaces that replaces the likes of Uber with cooperatives, communities, cities, or inventive unions. These new structures embrace the technology to creatively reshape it, embed their values, and then operate it in support of local economies.* » T. SCHOLZ, et N. SCHNEIDER, *op. cit.*, p. 24.

¹³⁸ T. SCHOLZ, et N. SCHNEIDER, *op. cit.*, p. 11.

¹³⁹ T. SCHOLZ, et N. SCHNEIDER, *op. cit.*, p. 26.

¹⁴⁰ T. SCHOLZ, « Platform cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy », disponible sur http://www.rosalux-nyc.org/wp-content/files_mf/scholz_platformcoop_5.9.2016.pdf, janvier 2016.

communautés qui les utilisent, mettent l'accent sur l'humain et non pas sur le profit, que les individus qui génèrent la valeur soit ceux qui en ont le contrôle¹⁴¹.

Ce courant a séduit de nombreux entrepreneurs qui avaient en tête un projet collaboratif et qui ont, dès lors, opté pour le mettre en place selon le mode de gouvernance dicté par l'esprit coopératif. En Belgique, Pwiic¹⁴² et Molenbike¹⁴³, par exemple, sont deux projets qui ont l'ambition de se positionner comme des entreprises prenant part à l'économie collaborative et qui, lors de leur création, ont choisi de se mettre sous la forme coopérative, ce qui permet aux utilisateurs de ces plateformes de devenir coopérateurs en achetant une part, d'en avoir le contrôle et de redistribuer la valeur générée entre eux de manière équitable. Ailleurs dans le monde, d'autres plateformes coopératives ont vu le jour : Fairmondo (Allemagne), Coopify (Etats-Unis), TimesFree (Etats-Unis), Stocksy United (Canada), Resonate (Allemagne), Loconomics Cooperative (Etats-Unis), et bien d'autres encore ¹⁴⁴.

Vu que nous pensons que cette alternative a une réelle valeur ajoutée pour l'économie dans laquelle nous vivons et pour les travailleurs que nous sommes, nous avons décidé de la développer plus en profondeur. Par conséquent, dans la section qui va suivre, nous allons nous appuyer sur différents supports (étude et entretiens qualitatifs) afin de d'approfondir notre analyse de cette alternative.

3.1.1. Conclusion d'une étude au niveau européen

Une étude a été menée sur 38 initiatives d'économie collaborative ayant opté pour la forme coopérative, dans différents pays européens, par quatre professionnels en la matière, dont trois sont membres de la LAMA Agency¹⁴⁵ et un de Cooperatives Europe¹⁴⁶ ¹⁴⁷. Ces derniers ont étudié la relation entre les coopératives et l'économie collaborative, dans le sens où les principes et outils de l'économie collaborative pourraient être une source d'opportunités et d'innovation pour les coopératives. Par conséquent, ce sont des membres d'associations de coopératives ou des membres de coopératives qui ont tenté/tentent de s'approprier un projet d'économie collaborative qui ont été interrogés. Cette étude avait pour objectif d'identifier les difficultés et

¹⁴¹ E. COMO *et al.*, *op.cit.*, p. 9.

¹⁴² <https://pwiic.com/fr/>

¹⁴³ <http://molenbike.be/>

¹⁴⁴ T. SCHOLZ, et N. SCHNEIDER, *op. cit.*, p. 78 à 90.

¹⁴⁵ www.agenzialama.eu/?lang=it

¹⁴⁶ <https://coopseurope.coop>

¹⁴⁷ E. COMO *et al.*, *op.cit.*

les opportunités que rencontre une coopérative qui désire intégrer les caractéristiques de l'économie collaborative en son sein. De cette étude, il ressort que :

- En fonction de l'histoire, de la politique et de la culture d'un pays, les coopératives se sont établies de manière différente dans chaque pays. Par exemple, dans des pays comme l'Angleterre ou la France, les coopératives sont présentes en nombre et dans tous types de marché car cet esprit coopératif est ancré dans la culture depuis bien longtemps. Dans les pays de l'Europe de l'Est par contre, à cause des bouleversements structurels qu'ils ont connus et de l'individualisme qui s'en est suivi, les coopératives peinent à se faire une place sur le marché¹⁴⁸.
- L'étude montre également que les coopératives qui sont créées par des jeunes individus, parviennent plus facilement à s'accaparer la révolution numérique et à se rapprocher du système de l'économie collaborative que les coopératives fondées il y a de nombreuses années¹⁴⁹.
- Dans tous les pays d'Europe, globalement, les coopératives expriment un sentiment favorable quand on leur apprend les principes de l'économie collaborative. Principalement en France, en Angleterre, en Belgique et en Autriche, les coopératives sont de plus en plus confiantes à l'idée qu'intégrer l'économie collaborative pourrait leur être bénéfique étant donné que, dans ces pays, l'économie collaborative est considérée comme novatrice et source d'opportunités pour développer le secteur coopératif en manque d'innovation. Les coopératives de ces 4 pays voient cette convergence entre les 2 modèles, pas seulement comme une possibilité, mais plutôt comme une nécessité, ou encore quelque chose d'inévitable pour elles, et ont d'ailleurs mis en place un environnement propice au développement des plateformes coopératives et toutes sortes de projets qui ont pour but de promouvoir ce mouvement et de montrer son efficacité (accélérateur de projets collaboratifs pour les coopératives, prototype de plateformes coopératives, mise à disposition d'infrastructures, etc.). D'autres pays comme l'Italie ou les Pays-Bas sont plus mitigés vis-à-vis de la rencontre entre l'économie collaborative et le modèle coopératif. L'Italie émet des réticences sur la confusion qu'entretient la notion d'économie collaborative et insiste sur l'utilité de séparer le bon grain de l'ivraie, c'est-à-dire que, selon elle, le modèle de l'économie collaborative ne peut servir les coopératives que si l'on se réfère à la véritable économie

¹⁴⁸ E. COMO *et al.*, *op.cit.* p. 12 à 13.

¹⁴⁹ E. COMO *et al.*, *op.cit.* p. 13

de partage, celle qui est compatible avec les principes coopératifs (et non pas les grandes plateformes capitalistes). Cependant, certaines initiatives ont quand même vu le jour dans ce pays pour promouvoir l'idée des plateformes coopératives. Les Pays-Bas, eux, craignent que des projets prenant part à l'économie collaborative ne choisissent la forme coopérative en ne se focalisant que sur la dimension sociale (esprit, valeurs, principes) et méconnaissent alors la dimension économique (*business model*), ce qui les mène tout droit à l'échec. En Pologne et en République Tchèque, le débat sur le rapprochement entre les deux éléments n'est pas encore à l'ordre du jour vu le développement minime du modèle coopératif dans ces pays¹⁵⁰.

- La majorité des coopératives ont considéré que la technologie digitale était un facteur clé pour leur permettre d'incorporer en leur sein un projet d'économie collaborative¹⁵¹. Certains projets mettent véritablement la technologie au cœur de leur initiative afin de permettre la désintermédiation (plateformes coopératives). Certains projets utilisent la technologie à d'autres fins comme par exemple, pour atteindre ou impliquer des individus dans leur projet collaboratif.
- Les coopératives qui intègrent la logique de l'économie collaborative permettent généralement à tout le monde (membres et non-membres de la coopérative) de pouvoir bénéficier de l'initiative créée¹⁵².
- La plupart de ces projets comptent moins de 100 utilisateurs. Certaines rassemblent entre 100 et 1000 utilisateurs. Rares sont les coopératives qui parviennent à atteindre plus de 1000 utilisateurs au sein de leur projet collaboratif¹⁵³. De telles coopératives sont présentes à l'échelle locale, régionale, nationale et même parfois à l'échelle internationale.

L'étude a également identifié quelques opportunités et difficultés pour une coopérative qui a l'ambition de s'engager dans le phénomène de l'économie collaborative.¹⁵⁴

Opportunités	Difficultés
Proposer différentes formes de collaboration et d'échange adaptés aux évolutions de la société.	Rigidité dans les coopératives établies depuis longtemps, peu propices aux changements apportés par l'économie collaborative.

¹⁵⁰ E. COMO *et al.*, *op.cit.* p. 13 à 18.

¹⁵¹ E. COMO *et al.*, *op.cit.* p. 19.

¹⁵² E. COMO *et al.*, *op.cit.* p. 21.

¹⁵³ E. COMO *et al.*, *op.cit.* p. 21 à 22.

¹⁵⁴ E. COMO *et al.*, *op.cit.* p. 22 à 25.

Faciliter et renforcer la communication et la participation des coopérateurs aux prises de décisions et à la gestion.	Innovation freinée dans les coopératives à cause de capitaux propres et d'investissements à long terme insuffisants.
Développer des nouveaux modèles de mutualisation des ressources.	Coopératives historiquement prédisposées à être de petite taille et rattachées à une localité.
S'inspirer du concept de la production collaborative, de l'apprentissage collaboratif, etc.	Reproduire uniquement les aspects positifs du projet de l'économie collaborative, en jetant les aspects négatifs qui ont mené à des dérives, et préserver les principes coopératifs.
Permettre l'échange de savoirs, de ressources, de services/créer des projets communs entre les coopératives (B2B).	Appliquer l'esprit coopératif, ses valeurs et ses principes, dans un outil numérique et dans de nouvelles formes de coopération.

Les opportunités soulevées par l'étude sont la conséquence de l'innovation digitale apportée par l'économie collaborative. Elle « permet de faire plus, mieux et à une plus grande échelle ce que les coopératives faisaient déjà depuis longtemps : mobiliser des ressources communes, encourager la collaboration entre les individus, promouvoir la gouvernance et le contrôle démocratique »¹⁵⁵.

Les difficultés éventuelles que vont rencontrer les coopératives, si elles tentent de s'inscrire dans l'économie collaborative, ne doivent pas être négligées. L'étude suggère d'ailleurs différentes pistes pour surmonter ces difficultés : se focaliser sur les start-up plutôt que sur les coopératives bien établies et, dans le même ordre d'idées, informer les jeunes entrepreneurs de l'économie collaborative à propos du modèle coopératif et le rendre attrayant à leurs yeux, accroître la taille des coopératives (souvent à vocation territoriale) en créant des réseaux de coopératives, étudier en profondeur le phénomène de l'économie collaborative pour pouvoir se l'approprier au lieu de le craindre, etc.

En bref, selon cette étude, le concept d'économie collaborative est une source d'inspiration et d'innovation pour les coopératives. Les coopératives doivent se tourner vers cette nouvelle forme d'économie pour mieux s'ajuster en fonction des développements sociaux, économiques

¹⁵⁵ Traduction libre de “allows to do more, better, and at a larger scale what cooperatives have been doing for a long time: mobilizing community resources, fostering people’s collaboration, promoting democratic governance and control.” E. COMO et al., *op. cit.*, p. 24.

et technologiques¹⁵⁶. Il est nécessaire que les coopératives surmontent ces barrières et ne manquent pas le tournant de la révolution numérique afin de rester compétitives face aux plateformes multinationales.

3.1.2. Entretien qualitatif : Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop

Outre l'étude que nous venons de détailler ci-dessus, nous pensions qu'il était également intéressant de récolter l'avis de certains experts en matière de coopérativisme de plateforme pour avoir leur avis sur la question. C'est pourquoi, nous avons décidé d'interroger Jacques Debry dont l'expérience en matière d'économie collaborative/modèle coopératif résulte de ses fonctions d'administrateur et collaborateur occasionnel de Febecoop depuis 1986, et plus spécialement en qualité d'administrateur délégué depuis le 1^{er} juillet 2017. « Febecoop est une plateforme intersectorielle d'entreprises, de réseaux et d'associations coopératives, avec pour mission : la promotion et défense de l'entrepreneuriat coopératif, être un centre de référence et d'expertise en matière d'entrepreneuriat coopératif, la prestation de services en vue du développement coopératif dans le cadre de l'économie sociale »¹⁵⁷. Cette organisation s'intéresse particulièrement au mouvement de coopérativisme de plateforme. Febecoop a notamment organisé une conférence sur la thématique "*How to coop the internet economy*" le 9 mars 2017 à Bruxelles et est membre de l'organisation internationale *Platform Cooperativism Consortium*. Jacques Debry est en outre membre fondateur et collaborateur à titre gratuit de la SCRL Pwiic¹⁵⁸, créée le 4 novembre 2016 et active via son site internet depuis le 1^{er} mars 2017.

Expert dans le domaine du coopérativisme de plateforme avec 32 années d'expérience chez Febecoop, il nous a livré son opinion quant à l'éventuelle relation qui pourrait exister entre le modèle coopératif et celui de l'économie collaborative. Lors de notre entretien¹⁵⁹, Jacques Debry a d'abord mis en évidence certaines convergences entre les 2 formules. Ensuite, il a mentionné quelques écarts, en insistant sur le fait que ceux-ci n'étaient que des écarts et non des divergences, ce qui signifie qu'il est bien évidemment possible de les adapter afin de réduire ces écarts et de permettre au coopérativisme de plateforme de se développer.

¹⁵⁶ E. COMO *et al.*, *op. cit.*, p. 26.

¹⁵⁷ <http://febecoop.be/>.

¹⁵⁸ <https://pwiic.com/fr/>

¹⁵⁹ Cfr. Annexe 1 : Interview avec Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop ;

Avant de citer les principales correspondances énumérées par Jacques Debry, il convient de signaler que sa comparaison porte sur le concept d'économie collaborative dans son **sens restreint** et la solution entrepreneuriale coopérative. L'économie collaborative au sens restreint, selon lui, c'est une économie qui :

- vise à mettre en place une économie alternative,
- en se basant sur la mise en réseau ou en communauté de citoyens, dans une structure décentralisée et non-hiérarchique, fondée sur la confiance réciproque,
- en vue d'organiser la mutualisation de biens, d'outils, d'espaces, de services ou de connaissances, et même de capacités de production,
- par l'intermédiaire de plateformes internet,
- avec ou sans échange monétaire, mais en recherchant principalement comme profit les bénéfices individuels que chacun retire du partage,
- ce qui implique d'en conserver la maîtrise,
- et en visant le bénéfice collectif sur le plan écologique induit du partage : le partage plutôt que la production et l'acquisition de bien supplémentaires.

Dans cette logique d'économie collaborative au sens strict, le maître-mot est la désintermédiation. Or, Jacques Debry se rend compte que dans les plateformes collaboratives multinationales (Uber, Deliveroo, Airbnb), ce concept de 'désintermédiation' a plutôt été remplacé par le concept de 'ré-intermédiation'. Les propriétaires de la plateforme se positionnent comme de véritables intermédiaires qui contrôlent pratiquement tout et qui ne laissent plus de place à la logique de base de l'économie collaborative.

Analysons maintenant plus précisément les correspondances entre les modèles collaboratif et coopératif relevées par Jacques Debry dans le tableau ci-après :

Economie collaborative	Modèle coopératif
Le projet d'économie collaborative entend regrouper une communauté de personnes individuelles, sans rapport hiérarchique (peer-to-peer).	La coopérative est une association entre personnes qui participent ou se retirent de manière libre et volontaire et qui est gérée démocratiquement.
Le projet d'économie collaborative a pour objectif de satisfaire des besoins par la	La coopérative est une association qui cherche à satisfaire des besoins communs par une entreprise dont la propriété est collective.

mutualisation de biens, d'outils, d'espaces ou de services.	
Le projet d'économie collaborative se réalise par l'intermédiaire d'une plateforme numérique de mise en relation, outil entrepreneurial nécessaire à la réalisation de ses objectifs.	La coopérative se met au service de ses membres au moyen d'une entreprise.
Le projet d'économie collaborative mène ses activités dans le but de faire bénéficier ses participants des avantages du partage, et non de rémunérer des actionnaires.	Les coopératives mettent en œuvre une logique de service et non une logique de profit, en étant au service de leurs membres et non d'un capital.
Les participants à un projet d'économie collaborative entendent conserver la maîtrise de leur projet.	L'autonomie et l'indépendance sont un principe essentiel de la gouvernance coopérative.
Le projet d'économie collaborative a une ambition environnementale au travers de sa volonté d'organiser le partage des biens plutôt que la production et l'acquisition de bien supplémentaires.	L'engagement envers la communauté est le 7 ^{ème} principe coopératif, lequel inclut une volonté de responsabilité sociétale et de développement durable.

Si l'analyse de Jacques Debry a mis en lumière de fortes convergences et même des recouvrements entre les deux modèles, il présente maintenant quelques différences entre les deux modèles, différences qui sont d'ailleurs en partie liées au fait que les historiques et les modes opératoires entre les 2 modèles sont très différents.

Ainsi, en ce qui concerne les liens entre les membres et la communauté :

Plateforme d'économie collaborative	Coopérative
Communauté d'utilisateurs alternant les rôles, transversalité, « <i>multistakeholders</i> ». ¹⁶⁰	Communauté d'associés de nature homogène ou différentes catégories d'associés de nature homogène. ¹⁶¹
Confiance à construire en permanence (défi).	Confiance <i>a priori</i> par l'acte d'adhésion.
Relations <i>online</i> .	Contacts et échanges souvent en présence physique.
La croissance peut devenir exponentielle (<i>the winner takes all</i>).	L'augmentation de la taille est progressive.

En ce qui concerne les modes de collaboration :

Plateforme d'économie collaborative	Coopérative
Collaboration décentralisée et diffuse.	Collaboration centralisée dans l'entreprise.
Liens sporadiques, en fonction des besoins.	Liens durables, structurés entre associés partageant un projet d'entreprise.

En ce qui concerne le rôle de la technologie :

Plateforme d'économie collaborative	Coopérative
L'innovation technologique comme moteur de connexion permettant d'effectuer les activités de manière décentralisée et rapide.	L'innovation technologique est complémentaire dans les process.

¹⁶⁰ Dans le même ordre d'idées, la Commission Européenne affirme que : « l'infrastructure et les règles introduites par les plateformes constituent la base d'un nouveau marché qui réunit des producteurs et des consommateurs. [...] les acteurs principaux de cet écosystème jouent des rôles différents et changent parfois rapidement d'un rôle à un autre. » traduction libre de « the infrastructure and rules introduced by platforms constitute the backbone of a new marketplace which brings together producers and consumers. [...] the main actors of this ecosystem play different roles and sometimes shift rapidly from one to another. » European Commission, *annual review of Employment and Social Developments in Europe*, Luxembourg, December 2016, p. 160.

¹⁶¹ A ce sujet, H. Hansmann, 30 ans plus tôt, disait déjà : « la caractéristique vraiment saisissante qui semble commune à pratiquement toutes les sociétés détenues par des travailleurs, et c'est cela qui semble le plus clairement distinguer ces sociétés de celles qui sont détenues par des investisseurs, est la forte homogénéité d'intérêt parmi les travailleurs impliqués » traduction libre de « *the truly striking feature that seems common to virtually all well established worker-owned firms, and that seems most clearly to divide these firms from those that are investor-owned, is the strong homogeneity of interest among the workers involved* » H. HANSMANN, « Ownership of the firm », *Journal of law, economics, and organization*, vol.4, issue 2, Yale University, 1988, p. 294.

La technologie numérique est au cœur du business model et l'innovation est constante	L'innovation technologique est un défi et est mise en œuvre graduellement
--	---

Pour Jacques Debry, cette mise en perspective des différences est essentielle pour permettre de mieux gérer et donc anticiper les aménagements qu'il conviendra de faire éventuellement au modèle coopératif pour qu'il rencontre parfaitement les besoins de l'économie collaborative. Il s'agira d'ailleurs d'aménagements concernant les modalités d'application des règles et principes coopératifs et non d'une remise en cause de ces règles et principes. Les écarts constatés ne sont en effet pas des oppositions ni des contradictions et sont donc conciliables. L'exercice de comparaison montre en outre ce que l'économie collaborative peut apporter au modèle coopératif.

Pour conclure cette comparaison, Jacques Debry ajoute que la forme coopérative est, d'après lui, un moyen approprié pour maintenir les projets d'économie collaborative dans une configuration entrepreneuriale alliant les valeurs de démocratie et de solidarité.

Reconnaissant l'utilité de créer une réunion entre le modèle coopératif et celui de l'économie collaborative, il aborde également quelques lacunes du coopérativisme de plateforme. Selon lui, les plateformes coopératives ne sauraient être qu'une solution **partielle** aux nombreux problèmes soulevés par les dérives constatées dans certains projets qui prétendent, au moins au départ, relever de l'économie collaborative, notamment les dérives en matière de droit du travail. Les plateformes coopératives sont, en partie, une solution dans le sens où elles vont permettre de revenir à la logique de base de l'économie collaborative qu'est la désintermédiation en évitant de recourir à des intermédiaires capitalistes qui ont le contrôle de la plateforme, mais cette solution atteindra ses limites lorsqu'il s'agira de donner un statut de salarié au coopérateur. Jacques Debry estime que les coopératives de plateforme ne seront pas assez rentables pour permettre à tous les coopérateurs de percevoir une rémunération suffisante. Le coût de la main d'œuvre salariale dans notre pays est beaucoup trop élevé et ne permet pas aux plateformes coopératives et d'embaucher les coopérateurs en tant que salariés et d'être compétitives sur le marché. Dans les plateformes capitalistes actuelles, les utilisateurs n'ont pas le statut de salarié mais profitent d'une plateforme économiquement viable. Si des plateformes coopératives sont créées dans le but de donner un statut de salarié aux usagers de la plateforme, ils pourront bénéficier de la sécurité sociale mais la plateforme qui leur offre ce statut confortable ne fera pas long feu. Selon Jacques Debry, le modèle coopératif pourrait être une solution totale si et seulement si la législation belge relative au droit du travail se modifie afin

de créer un nouveau statut pour cette nouvelle catégorie de travailleurs (utilisateurs de la plateforme) ou qu'elle supprime la distinction entre les deux statuts (salarié et indépendant) pour les remplacer par un seul statut unique ou encore, qu'elle simplifie le statut du travailleur indépendant dans le but de lui offrir une meilleure protection sociale.

Finalement, Jacques Debry met l'accent sur deux avantages que pourraient procurer une plateforme coopérative à ses membres. Premièrement, alors que dans une plateforme collaborative traditionnelle, un investisseur capitaliste capte une partie plus ou moins grande de la valeur générée par la plateforme pour rembourser son capital investi, l'entièreté du profit serait distribuée entre tous les coopérateurs ayant participé à la création de ce profit de manière équitable. Deuxièmement, la plateforme coopérative serait gouvernée par les règles fixées par les membres eux-mêmes de manière démocratique.

3.1.3. Entretien qualitatif : Arnaud Barbier, fondateur de la coopérative de travailleurs Molenbike

Un deuxième entretien a ensuite été réalisé avec Arnaud Barbier afin de sonder plus particulièrement les obstacles auxquels les entrepreneurs peuvent être confrontés lorsqu'ils choisissent de créer une société coopérative, mais aussi les opportunités liées à ce choix. L'expérience d'Arnaud Barbier en matière d'économie collaborative/modèle coopératif résulte de son projet entrepreneurial Molenbike¹⁶² sur lequel il travaille depuis plus d'un an et demi. Pour accomplir son projet, il a participé pendant 7 mois au programme Seeds proposé par Coopcity¹⁶³, un incubateur apportant de l'aide et du soutien aux porteurs de projets coopératifs. Il est désormais membre co-fondateur de cette coopérative de travailleurs à finalité sociale Molenbike (constituée depuis le 11 mai 2017) qui propose un service de livraison à vélo dans Bruxelles. Il a également travaillé quelques années en qualité de coursier pour la société Deliveroo, un des leaders de l'économie collaborative.

Lors de l'entretien¹⁶⁴ que nous avons pu réaliser avec lui, il a insisté sur la nécessité de freiner les grands leaders de l'économie collaborative. En effet, ceux-ci utilisent la plateforme, non pas pour permettre une mise en relation décentralisée, directe, automatique entre deux groupes d'utilisateurs mais, au contraire, pour redevenir l'intermédiaire qui capture une partie de la

¹⁶² <http://www.molenbike.be/>

¹⁶³ <http://coopcity.be/coopcity/>

¹⁶⁴ Cfr. Annexe 2 : Interview avec Arnaud Barbier, créateur de Molenbike et ancien coursier pour Deliveroo.

valeur générée par cette plateforme et qui dicte sa loi aux utilisateurs. Ces grands acteurs ont, par la même occasion, créé une nouvelle forme de travail qu'il juge inacceptable.

Selon lui, la forme coopérative a toute sa place dans l'économie et procure même de nombreux avantages pour les travailleurs, en comparaison avec les autres formes de sociétés. Cependant, Arnaud Barbier souligne quelques difficultés qui peuvent être rencontrées lorsque l'on désire fonder une société sous une telle forme :

Opportunités	Difficultés
Travailleur placé au cœur des préoccupations.	Gouvernance démocratique à allier avec une prise de décision rapide.
Conditions de travail décidées par le travailleur.	Consensus sur les valeurs à défendre.
Participation dans le développement de la structure et dans les décisions.	Rédaction des statuts, d'une charte et d'un règlement intérieur en conformité avec les principes coopératifs.
Profit distribué équitablement entre tous les coopérateurs.	

3.1.4. Entretien qualitatif : Sabrina Nisen, coordinatrice de COOPCITY

Afin d'appréhender le coopérativisme de plateforme sous une autre dimension, nous avons également interrogé Sabrina Nisen qui nous a donné son témoignage¹⁶⁵ sur ce que pensent les jeunes entrepreneurs à propos des plateformes coopératives lorsqu'ils sont confrontés à la décision de choisir la forme de société à donner à leur projet. L'expérience de Sabrina Nisen en matière d'économie collaborative/modèle coopératif résulte de ses 2 années et demi passées au sein de COOPCITY en qualité de coordinatrice. COOPCITY est un centre dédié à l'entrepreneuriat social situé à Bruxelles et dont les 3 missions principales sont de développer et soutenir les entrepreneurs qui désirent lancer un projet, de les informer et les sensibiliser sur l'entrepreneuriat social et de favoriser la collaboration et la coopération entre les différents acteurs de l'entrepreneuriat social à Bruxelles¹⁶⁶. Ce centre intègre à la fois un incubateur et un espace de co-working. Auparavant, Sabrina Nisen a consacré environ 2 ans de sa carrière en

¹⁶⁵ Cfr. Annexe 3 : Interview avec Sabrina Nisen, coordinatrice de COOPCITY.

¹⁶⁶ <http://coopcity.be/coopcify/>.

tant que *Project Coordinator* chez Refresh Bruxelles¹⁶⁷, un projet d'éducation et de sensibilisation à l'alimentation durable et à l'agriculture urbaine lancé au sein de la capitale, ainsi que 3 années chez Mission Locale pour l'Emploi de Bruxelles-ville,¹⁶⁸ comme coordinatrice de projet également.

Étant donné sa fonction au sein de COOPCITY, Sabrina Nisen est quotidiennement entourée de jeunes entrepreneurs qui ont une idée de projet derrière la tête et qui, au moment de le mettre en place, doivent choisir quelle forme juridique donner à leur société. Lorsque la création de ce projet requiert l'utilisation d'un outil digital, telle qu'une application pour Smartphone ou un site internet, qu'il vise à mettre en relation plusieurs individus, et qu'elle propose à ces jeunes entrepreneurs d'adopter la forme de société coopérative, elle constate que ces jeunes sont plutôt réticents. Sabrina Nisen pense que cette réaction s'explique premièrement par le fait que le mouvement du coopérativisme de plateforme n'est encore qu'à ses débuts et que ces jeunes n'ont donc pas encore de références auxquelles se référer. Ils n'ont pas encore accès à des preuves tangibles qui leur permettent de dire qu'une plateforme coopérative est économiquement viable sur le marché concurrentiel et global qui caractérise notre société aujourd'hui. Il est encore trop tôt pour pouvoir prendre du recul. Par conséquent, en plus des risques habituels liés à la création d'une entreprise, il y a aussi l'incertitude quant à la viabilité du modèle en lui-même. Une deuxième barrière est la complexité du coopérativisme de plateforme. Sabrina Nisen estime que ce modèle est mal connu, ou bien mal compris, par la majorité de la population. De plus, adopter ce modèle, c'est repenser toute la manière de travailler, de décider, de gérer que nous connaissons bien et à laquelle nous sommes habitués.

Le coopérativisme de plateforme, affirme Sabrina Nisen, est donc vu comme quelque chose de compliqué à mettre en œuvre et dont la viabilité est encore trop aléatoire et incertaine. Mais pourtant, cette défenderesse de l'économie sociale est persuadée que le coopérativisme de plateforme est une solution satisfaisante et nécessaire pour freiner le développement de l'économie collaborative.

3.1.5. Entretien qualitatif : Sarah Ledant, chargée de projet chez SMart

S'éloignant du coopérativisme de plateforme, une alternative parallèle avait été lancée en 2016 par la SMart, une coopérative de travailleurs permettant à des travailleurs autonomes d'obtenir un contrat de travail tout en développant une activité entrepreneuriale. Cette coopérative avait

¹⁶⁷ <https://refreshbxl.com/>

¹⁶⁸ <http://missionlocalebxlville.be/>

pour objectif de trouver une solution afin de créer un cadre de travail plus sécurisé et des conditions de rémunérations plus correctes. C'est pourquoi, pour compléter notre recherche, nous avons également désiré recueillir l'avis¹⁶⁹ de Sarah Ledant, chargée de projet chez SMart. Son expérience en matière d'économie collaborative/modèle coopératif résulte des 2 années qu'elle vient de passer au sein de SMart. Ayant rejoint cette organisation en tant que *adviser and activity manager* en février 2016, elle a obtenu en septembre 2016 une nouvelle fonction de *operations project manager*. Au sein de SMart, Sarah Ledant se concentre essentiellement sur le modèle de l'économie des plateformes, en étudiant l'enjeu de cette révolution numérique sur le monde du travail et sur les conséquences qui en découlent pour les sociétaires travailleurs autonomes de SMart.

Confrontée régulièrement aux expériences préoccupantes vécues par les travailleurs autonomes au sein des plateformes de l'économie collaborative, Sarah Ledant a commencé à s'intéresser de près aux conditions de travail de ces travailleurs et à mener une réflexion sur les abus et les solutions envisageables pour offrir un cadre de travail plus sécurisé à leurs membres. Au cours de cette réflexion, Sarah Ledant a réalisé qu'en réalité, les plateformes ne jouaient plus un simple rôle d'intermédiaire, mais qu'elles jouaient un rôle bien plus important : celui d'employeur. Et pas n'importe quel employeur : l'employeur qui bénéficie d'un monopole sur le marché qu'il a pénétré quelques années plus tôt. À l'origine, la plateforme n'était qu'un outil qui permettait de mettre en relation différents acteurs sur un marché et de faciliter cette interaction, en terme de transmission de données, d'accessibilité et de rapidité. Rapidement, le détenteur de la plateforme s'est rendu compte du potentiel d'expansion permis par la technologie et ce modèle d'intermédiation. L'idée a donc été de pénétrer le marché avec une stratégie offensive. En effet, « au départ, ces plateformes de l'économie collaborative se sont présentées sur la marché avec des conditions très attractives pour toutes les parties prenantes, ou en tout cas, plus attractives que la concurrence. En prenant exemple sur Uber, cette plateforme offrait des conditions favorables pour les utilisateurs finaux au travers d'un service rapide, innovant, pas cher et facile à utiliser, ainsi que pour les chauffeurs de taxis via une rémunération à l'heure, élevée et prenant part à un service exclusif et novateur. Ensuite, ces plateformes capitalistes ont grappillé de plus en plus de parts de marché jusqu'à être quasiment seules sur le marché. Maintenant que les plateformes sont parvenues à asseoir leur position dominante, elles peuvent désormais se permettre de rogner dans les conditions offertes

¹⁶⁹ Cfr. Annexe 4 : Interview avec Sarah Ledant, chargée de projet chez SMart.

initialement (rémunération à la course et non plus à l'heure, volume de prestataires conséquent au détriment de l'exclusivité, etc.). En bref, on observe que leur stratégie était d'être les plus attractives sur le marché pour attirer à elles un volume important de prestataires et de les détourner de la concurrence, quitte à être déficitaires dans cette première phase, pour ensuite, dans une deuxième phase, devenir de plus en plus grande jusqu'à, au final, atteindre une position monopolistique sur le marché. » En bref, désormais, les sociétaires travailleurs autonomes chez SMart qui exercent des prestations pour une plateforme collaborative perçoivent une rémunération généralement inférieure au seuil minimum légal, sont payés par prestation accomplie et non par mois/jour/heure, ne sont pas couverts en cas d'accident, sont soumis en permanence à un système d'évaluation créant un esprit de rivalité et de tension entre coursiers et peuvent voir leur activité s'arrêter du jour au lendemain.

Suite à une telle analyse de la situation, Sarah Ledant applaudit l'initiative du coopérativisme de plateforme et souhaite que des alternatives comme celle-ci puissent rapidement voir le jour afin de ne pas laisser cette situation perdurer plus longtemps. « Le coopérativisme de plateforme commence à séduire pas mal de projets qui commencent à naître un peu partout dans le monde. Cependant, la création d'un tel projet est un vrai travail et demande beaucoup d'efforts ». Sarah Ledant relève quelques obstacles à surmonter lors de la création d'une plateforme coopérative. D'une part, elle cite l'intégration des principes coopératifs (si la coopérative opte pour l'adoption de ceux-ci) dans le mode de fonctionnement de la coopérative. Par exemple, Sarah Ledant estime qu'il faut parfois un certain temps avant de trouver un modèle économique qui permet d'être rentable et de faire vivre la coopérative tout en respectant le principe de la gouvernance démocratique et du contrôle exercé par les membres. D'autre part, et pour faire écho à ce qui précède, elle présume qu'il est relativement risqué et compliqué pour des jeunes projets de plateforme coopérative de pénétrer un marché aussi compétitif que celui qu'elle vient de décrire. Or, c'est très difficile de l'éviter étant donné que des plateformes sont aujourd'hui présentes sur pratiquement tous les secteurs d'activité.

Outre le coopérativisme de plateforme, Sarah Ledant se réjouit également d'une nouvelle dynamique insufflée par le 6^{ème} principe de l'esprit coopératif défini par l'ACI¹⁷⁰. Pour illustrer ce mouvement, Sarah Ledant cite la coopérative Coopcycle¹⁷¹ qui est actuellement en train de développer un algorithme pour créer une plateforme qui sera accessible à toutes les coopératives

¹⁷⁰ La coopération entre coopératives (<https://ica.coop/fr/node/13895>).

¹⁷¹ <https://coopcycle.org/fr/>

qui respecteront certaines valeurs et principes et qui seront donc épargnées du coût relativement important que génère habituellement la création et la maintenance de cet outil.

Cependant, Sarah Ledant est persuadée que la véritable solution, celle qui permettra de faire changer les choses, c'est de conscientiser les consommateurs à ces dérives et de parvenir à leur faire adopter de nouvelles habitudes, plus éthiques et plus responsables. Le consommateur a aussi un rôle et celui-ci nous échappe parfois. Il est évident que la facilité, la rapidité et le faible coût du service est attrayant et qu'un tel comportement est, en un instant, adopté comme habitude de consommation. Cependant, ce service fabuleux doit bien être effectué par quelqu'un et celui-ci mérite d'être payé à sa juste valeur. Il est donc nécessaire, selon Sarah Ledant, d'éduquer les consommateurs, ou du moins, de les conscientiser au fait que l'économie collaborative n'est pas si belle qu'elle n'en a l'air.

3.2. Discussion

Suite à cette mise en regard du modèle coopératif et de l'économie collaborative, nous pouvons conclure qu'il existe une réelle possibilité de développement pour les plateformes coopératives. Le modèle coopératif a beaucoup apporté au modèle de l'économie collaborative et inversement. Si beaucoup d'aspects d'un tel projet hybride ont déjà été abordés, il reste néanmoins quelques détails sur lesquels nous avons encore quelques commentaires à ajouter. C'est pourquoi, dans cette section, nous aborderons la question du statut de salarié au sein d'une coopérative, de la viabilité économique et financière d'une plateforme coopérative sur le marché très compétitif qu'est le marché de l'économie collaborative et du rôle que peuvent avoir les pouvoirs publics dans le développement de ce mouvement du coopérativisme de plateforme. Pour répondre à ces dernières questions, nous nous baserons encore sur les opinions récoltées au cours des entretiens que nous avons réalisés, ainsi que sur l'étude menée dans l'Union Européenne par la LAMA Agency et Cooperatives Europe.

3.2.1. Etre salarié au sein d'une coopérative, est-ce possible ?

Selon Jacques Debry, un membre au sein d'une coopérative est autorisé à porter une double casquette, c'est-à-dire qu'il peut simultanément être salarié et actionnaire. Pour justifier cette affirmation, Jacques Debry se fonde sur la loi sur le contrat de travail du 3 juillet 1978¹⁷² qui s'applique à tous les travailleurs du secteur privé, en ce compris donc les travailleurs au sein

¹⁷² Loi du 3 juillet 1978 relative aux contrats de travail, *M.B.*, 22 août 1978.

des sociétés coopératives. Selon lui, lorsque le coopérateur effectue la prestation pour laquelle il a été engagé et est rémunéré, il agit en qualité de travailleur et doit se soumettre à l'autorité de son supérieur. Par contre, lorsque le coopérateur participe à l'assemblée générale et qu'il participe à la prise de décision, il agit en qualité d'actionnaire et peut librement partager son point de vue. La distinction très nette entre les deux fonctions qu'une telle personne occupe permet de cumuler ces deux casquettes¹⁷³.

Arnaud Barbier, Sabrina Nisen et Sarah Ledant partagent l'avis de Jacques Debry et pensent également qu'être simultanément salarié et coopérateur au sein d'une plateforme coopérative est quelque chose de tout à fait compatible¹⁷⁴. Sabrina Nisen répète que dans les coopératives de travailleurs, avoir cette double qualité est particulièrement fréquent mais qu'il est indispensable que le lien de subordination existe dans la relation de travail entre l'employeur et le travailleur, malgré le fait que ce même travailleur, mais cette fois en qualité de coopérateur, participe à la gestion de l'entreprise¹⁷⁵. Sarah Ledant, elle, ajoute que c'est d'ailleurs grâce à cette double qualité qu'émanent tous les avantages, ou plutôt, qu'émane une solution pour contourner les risques sociaux de l'économie collaborative. « Cette alternative donne aux travailleurs la faculté d'être à la fois d'un côté, copropriétaires de la plateforme qui leur permet de trouver du travail et de l'autre côté, acteurs de la co-construction du modèle de la plateforme qui les fait vivre et qui leur offre des conditions de travail honnêtes et décentes. »¹⁷⁶

3.2.2. Est-ce qu'une plateforme coopérative est économiquement viable ?

A cette question, Jacques Debry répond négativement. D'après lui, « la coopérative peut établir un contrat de travail en bonne et due forme pour le coursier afin qu'il bénéficie de tous les avantages liés à un statut de salarié et qu'il ait la double casquette : salarié-coopérateur. Mais une fois ce contrat signé, le coût salarial que devra supporter la coopérative ne lui permettra pas d'être compétitive sur le marché, par rapport aux entreprises qui travaillent avec des indépendants ». Et si une plateforme coopérative veut tout de même opter pour le modèle du salariat, elle devrait, selon Jacques Debry, pour tenter de faire le poids face à la concurrence, choisir un marché de niche sur lequel s'implanter et y demander un prix élevé pour le service

¹⁷³ Cfr. Annexe 1 : Interview avec Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop.

¹⁷⁴ Cfr. Annexe 2 : Interview avec Arnaud Barbier, créateur de Molenbike et ancien coursier pour Deliveroo.

¹⁷⁵ Cfr. Annexe 3 : Interview avec Sabrina Nisen, coordinatrice de COOPCITY.

¹⁷⁶ Cfr. Annexe 4 : Interview avec Sarah Ledant, chargée de projet chez SMart.

qu'elle rend ou le bien qu'elle produit, ce qui lui permettra, dans les meilleurs des cas, de générer assez de profit pour payer la masse salariale¹⁷⁷.

Suite à son expérience en tant qu'utilisateur d'une plateforme collaborative¹⁷⁸, Arnaud Barbier pense également qu'une plateforme coopérative éprouvera des difficultés à être rentable sur le marché. Actuellement, même les plateformes collaboratives traditionnelles peinent à générer du profit malgré un *business model* vigoureusement focalisé sur la minimisation des coûts et un volume d'activité extrêmement important. En effet, malgré que certains acteurs de l'économie collaborative possèdent parfois bien plus de la moitié des parts de marché à eux seuls et qu'ils travaillent avec des indépendants pour réduire le coût de la main d'œuvre, cela ne leur permet quand même pas d'éviter d'accumuler des pertes chaque année. Toutefois, Arnaud Barbier considère que chaque cas est unique et qu'il ne faut pas généraliser un cas à tous les autres. Il estime qu'une plateforme coopérative pourrait être rentable si elle se base sur un *business plan* approprié. Par exemple, selon lui, faire de la livraison de plats chauds à vélo en *just in time* au prix actuellement demandé sur le marché par les leaders, c'est irréaliste. Mais si la commande pour une livraison de plat à domicile est passée quelques jours avant le jour pour lequel le plat doit être livré ou si la coopérative trouve un marché de niche sur lequel elle peut demander un prix supérieur, c'est envisageable. En bref, selon Arnaud Barbier, en fonction du marché sur lequel la plateforme coopérative cherche à s'implanter, il faudra porter une attention particulière aux nombreux aléas qui pourraient survenir et qui pourraient fortement mettre en danger la rentabilité de celle-ci¹⁷⁹.

Selon Sabrina Nisen, le modèle d'une plateforme coopérative est fort complexe à mettre en place et particulièrement fragile lorsqu'il s'agit d'être rentable. En effet, comme Arnaud Barbier, quand elle voit la difficulté avec laquelle les plateformes collaboratives capitalistes classiques génèrent du profit, elle doute de la viabilité financière des plateformes coopératives. Le problème aujourd'hui, c'est que le coopérativisme de plateforme est encore fort peu développé et que les experts n'ont pas encore d'exemples chiffrés, tangibles et concrets sur lesquels s'appuyer pour dire si, oui ou non, ces plateformes coopératives sont viables. De plus, afin de pouvoir verser une rémunération adéquate aux travailleurs de la coopérative, les prix demandés par la plateforme coopérative seront plus élevés que ceux que nous connaissons aujourd'hui pour le même service. Un risque existe donc : que les consommateurs, trouvant ce

¹⁷⁷ Cfr. Annexe 1 : Interview avec Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop.

¹⁷⁸ Plus précisément, la société Deliveroo.

¹⁷⁹ Cfr. Annexe 2 : Interview avec Arnaud Barbier, créateur de Molenbike et ancien coursier pour Deliveroo.

prix trop élevé, fassent l’impasse sur ce genre de service dans le futur. Néanmoins, si, au contraire, les consommateurs prennent conscience de la nécessité de payer un juste prix pour pouvoir permettre aux travailleurs d’avoir des conditions de travail convenables, Sabrina Nisen est persuadée que ces plateformes seront plus résilientes que les plateformes traditionnelles étant donné qu’aucun investisseur ne cherchera à y rémunérer son capital investi par une distribution de dividendes conséquente¹⁸⁰.

Enfin, Sarah Ledant rejoint l’avis de Sabrina Nisen sur cette question dans le sens où elle trouve également qu’il n’est pas encore possible actuellement de se prononcer sur la durabilité et la rentabilité de ces plateformes. Sarah Ledant ajoute même qu’il ne sera, dans tous les cas, jamais possible de répondre à une telle question de manière précise. Une tendance pourra être émise, certes, mais la diversité et la pluralité du nombre de *business model* existants nécessite que chaque plateforme coopérative soit analysée singulièrement. Sa viabilité financière dépendra du modèle qu’elle a choisi d’adopter, du secteur d’activité sur lequel elle s’est installée, de la concurrence plus ou moins forte qui y sera présente, du *business model* suivi par la plateforme, etc. Tout ceci est propre à chaque entreprise, comme à chaque plateforme coopérative, et exige donc que chaque cas soit analysé de manière singulière et non pas de manière généralisée¹⁸¹.

3.2.3. Quel est le rôle à jouer par les pouvoirs publics ?

L’étude publiée par la LAMA Agency et Cooperative Europes en 2016 suggère que le mouvement coopératif encourage la mise en place de nouveaux régimes d’aide au niveau financier, technique et stratégique à l’échelle nationale et européenne pour favoriser le développement de nouvelles coopératives. En contrepartie, l’étude a montré que les institutions européennes pourraient, par la même occasion, tirer profit de l’évolution que prendra le coopérativisme de plateforme dans le sens où celui-ci pourrait renforcer la réputation entre les citoyens de l’Union, contribuer positivement à son objectif de croissance et améliorer le bien-être, la cohésion sociale et la sécurité en Europe¹⁸².

Jacques Debry pense que le législateur devrait repenser la réglementation sur le droit du travail en Belgique car actuellement, ni le statut de salarié, ni le statut d’indépendant ne peuvent offrir des conditions de travail satisfaisantes et durables aux travailleurs coopérateurs¹⁸³.

¹⁸⁰ Cfr. Annexe 3 : Interview avec Sabrina Nisen, coordinatrice de COOPCITY.

¹⁸¹ Cfr. Annexe 4 : Interview avec Sarah Ledant, chargée de projet chez SMart.

¹⁸² E. COMO *et al.*, *op. cit.*, p. 27 à 28.

¹⁸³ Cfr. Annexe 1 : Interview avec Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop.

Arnaud Barbier ajoute qu'une intervention financière de l'Etat est essentielle pour permettre aux plateformes coopératives d'exister. En effet, nous venons d'en parler, le marché dans lequel s'inscrit l'économie collaborative est très compétitif : les effets de réseau ne permettent qu'à un ou deux acteurs de survivre et c'est généralement celui qui propose le prix le plus bas qui l'emporte. Or, « les gens ne seront pas prêts à payer le triple de ce prix juste pour l'aspect éthique » et le prix demandé actuellement ne permet déjà même pas aux plateformes d'être rentables¹⁸⁴. Sarah Ledant rejoint l'avis d'Arnaud Barbier sur ce point lorsqu'elle explique que le modèle de financement d'une plateforme coopérative est loin de permettre d'accumuler autant de moyens financiers que celui adopté par les plateformes de l'économie collaborative et que, de toute façon, réaliser des levées de fonds aussi importantes serait contraire à l'esprit coopératif. Néanmoins, pour faire vivre la plateforme coopérative, ajoute Sarah Ledant, des moyens financiers sont tout de même nécessaires et des subventions de l'État seraient normalement toujours bien accueillies au sein de celles-ci¹⁸⁵.

Sabrina Nisen et Sarah Ledant pensent que les autorités publiques doivent continuer à promouvoir l'entrepreneuriat social comme le fait notamment la Région de Bruxelles-Capitale en lançant des appels à projets dans l'optique de favoriser l'émergence du coopérativisme de plateforme à Bruxelles et en proposant de donner aux porteurs de projets sélectionnés une bourse d'aide au démarrage¹⁸⁶. Sabrina Nisen ajoute que les autorités publiques doivent sensibiliser les jeunes entrepreneurs à cette nécessité de trouver des alternatives à cette économie collaborative qui est en train de transformer toute notre société. Il serait également utile, selon elle, que les pouvoirs publics parviennent à trouver une manière d'expliquer de manière plus intuitive et plus simple les principes et les idées du coopérativisme de plateforme, mal connu et mal compris dans notre société¹⁸⁷.

Pour répondre à cette question, nous pouvons également ajouter l'avis de l'Agence pour l'entreprise et l'innovation, rendu suite au Forum des coopératives qui s'était tenu en novembre dernier sur cette question. Outre le rôle que les pouvoirs publics ont dans la promotion du coopérativisme de plateforme, l'Agence considère que les pouvoirs publics doivent aussi, dès aujourd'hui, clarifier, et plus encore, harmoniser les statuts des travailleurs concernés par

¹⁸⁴ Cfr. Annexe 2 : Interview avec Arnaud Barbier, créateur de Molenbike et ancien coursier pour Deliveroo.

¹⁸⁵ Cfr. Annexe 4 : Interview avec Sarah Ledant, chargée de projet chez SMart.

¹⁸⁶ Cfr. Annexe 3 : Interview avec Sabrina Nisen, coordinatrice de COOPCITY ; Cfr. Annexe 4 : Interview avec Sarah Ledant, chargée de projet chez SMart ; plus d'informations sur : http://werk-economie-emploi.brussels/fr_FR/appel-projets-economie-sociale-2017.

¹⁸⁷ Cfr. Annexe 3 : Interview avec Sabrina Nisen, coordinatrice de COOPCITY.

l'économie collaborative pour éviter la concurrence déloyale entre ces travailleurs et les travailleurs employés dans les entreprises traditionnelles. La législation doit faire de la place pour accueillir un nouveau statut pour ces travailleurs et ce, au niveau social et fiscal. Il faut que ce statut soit en phase avec l'évolution des formes d'emploi et la réalité d'une partie de plus en plus grande des travailleurs. Si besoin, un statut-test pourrait être créé *a priori* afin d'adapter progressivement la législation¹⁸⁸.

Par rapport à ce qu'Arnaud Barbier dit à propos d'une aide financière apportée par l'État pour permettre aux plateformes coopératives de survivre sur le marché, nous avons jugé utile d'ajouter quelques informations supplémentaires sur le rapport entre une coopérative et l'État. Constituée sur base de l'adhésion libre et volontaire¹⁸⁹, fonctionnant sur base d'un pouvoir exercé démocratiquement¹⁹⁰, la coopérative doit, il ne faut pas l'oublier, demeurer autonome pour préserver et garantir ces deux premiers principes. « Les coopératives sont des entités autonomes. Elles sont des organisations d'entraide contrôlées par leurs membres. Si elles concluent des accords avec d'autres organisations, en ce compris des gouvernements, ou si elles lèvent des capitaux provenant de sources externes, elles le font de manière à garantir que les membres exercent un contrôle démocratique et de manière à conserver leur autonomie. »¹⁹¹ Le principe de l'autonomie et de l'indépendance a d'ailleurs été considéré comme une conséquence naturelle du principe de la démocratie¹⁹². Par conséquent, il convient de garder à l'esprit que l'autonomie et l'indépendance doivent être garanties par rapport aux autorités publiques. Cela dit, autonomie et indépendance ne signifient pas que les coopératives doivent vivre isolées, sans relation avec les institutions qui viennent d'être citées. Il est évident que les coopératives doivent respecter les lois et arrêtés de l'autorité fédérale et des Communauté et des Régions dans lesquels elles sont implantées. Aussi, l'État, les Régions ou les Communautés peuvent aider les coopératives, cette aide devant toutefois rester dans des limites qui ne mettent pas en péril leur

¹⁸⁸ Agence pour l'entreprise et l'innovation, « le carnet du forum des coopératives », disponible sur <http://www.stepentreprendre.be/wp-content/uploads/2018/01/Carnet-du-Forum-des-cooperatives-AEI.pdf>, 16 novembre 2017, p. 23.

¹⁸⁹ 1^{er} principe coopératif, selon l'ACI.

¹⁹⁰ 2^{ème} principe coopératif, selon l'ACI.

¹⁹¹ Alliance Coopérative Internationale, *op. cit.*

¹⁹² "Il ne fait aucun doute dans l'esprit des membres de la Commission qu'une administration démocratique des organisations coopératives implique nécessairement l'autonomie, c'est-à-dire l'indépendance de tout contrôle extérieur, mis à part, naturellement, l'obligation qu'ont les sociétés coopératives de se plier aux mêmes lois générales que toutes les autres entreprises commerciales et d'accepter la discipline imposée par l'Etat ou les autorités en matière de planification. Dans une coopérative qui a atteint son plein développement, la gestion doit être entre les mains des membres et toutes les décisions doivent être prises par les coopérateurs eux-mêmes, sans aucune intervention de l'extérieur. L'autonomie est donc un corollaire de la démocratie." Alliance Coopérative Internationale, *Rapport de la Commission des Principes Coopératifs de l'ACI*, Londres, 1967, p. 20

autonomie¹⁹³. Les pouvoirs publics doivent créer un cadre juridique qui permet aux coopératives d'exister et de se développer. Tant l'Organisation Internationale du Travail que l'Organisation des Nations Unies ont invité leurs États membres, soit dans une résolution¹⁹⁴ soit dans une recommandation¹⁹⁵, à développer une législation sur les coopératives qui soit en conformité avec la Déclaration sur l'identité coopérative de l'ACI. Quant aux coopératives, elles doivent faire connaître et défendre le modèle coopératif auprès des autorités publiques. En définitive, les initiatives doivent venir aussi bien des coopératives que des pouvoirs publics.

Avant de poursuivre la réflexion, il nous paraît utile d'insister sur le fait que le principe d'autonomie et d'indépendance dont nous venons de parler s'applique tout aussi bien vis-à-vis des investisseurs. Par conséquent, si l'on envisage que l'autorité fédérale, la Communauté ou la Région reçoive des parts en contrepartie de l'aide financière apportée dans la coopérative, l'indépendance avec cet investisseur public doit bien entendu toujours être préservée. Cette indépendance pourrait être garantie par une limitation du droit de vote à l'assemblée générale, et/ou dans la création de différents types de parts auxquels des droits différents sont attachés, mais il ne faut pas oublier que la rémunération du capital, même limitée, peut indirectement entraîner une perte partielle d'indépendance. « Dans tous les cas cependant, le simple fait d'introduire un indicateur nouveau qui est le rendement pour l'actionnaire modifie le fonctionnement de l'entreprise d'économie sociale en donnant au capital une place qu'il n'avait pas jusqu'alors »¹⁹⁶. Il faut toujours garder à l'esprit que l'idée du *self help* est de l'essence même du projet coopératif : la coopérative est une association de personnes qui prennent leur destin en main pour améliorer leur sort, sans attendre leur salut ni de l'assistance ou de la charité d'autrui, ni de l'intervention de l'État. Dès lors, l'aide, si elle existe, ne doit pas modifier la nature autonome du projet coopératif. « L'aide extérieure peut être acceptée lorsqu'elle n'entraîne pas la sujétion et lorsqu'elle est accessoire par rapport à l'effort propre des membres, qui doit demeurer le principal »¹⁹⁷. La participation de l'État dans une coopérative ne doit rester qu'un outil. Si l'État devient actionnaire majoritaire, on sort du modèle coopératif.

¹⁹³ Par exemple, dans les sociétés coopératives d'intérêt collectif prévues en France par la loi du 17 juillet 2001 (modifiant la loi du 10 septembre 1947 portant statut de la coopération), la loi stipule que si les territorialités locales sont associées, elles ne peuvent détenir plus de 20 % du capital.

¹⁹⁴ Résolution des Nations Unies du 18 décembre 2009.

¹⁹⁵ Recommandation n° 193 de l'OIT, 2002.

¹⁹⁶ F. SOULAGE, « De la difficulté de concilier contrôle et démocratie : le cas des groupes coopératifs et d'économie sociale », *Revue internationale de l'économie sociale*, n°287, février 2003, p. 12.

¹⁹⁷ P. LAMBERT, *op. cit.*, p. 250.

3.2.4. Comment la coopérative de travailleurs SMart peut-elle apporter sa pierre à l'édifice ?

Pendant 2 ans, entre avril 2016 et février 2018, Sarah Ledant nous explique que SMart a été véritablement partie prenante dans un mécanisme triangulaire créé par elle avec la plateforme Deliveroo et les livreurs à vélo. La coopérative de travailleurs SMart a fait, en quelque sorte, du 'lobbying' afin de négocier des conditions de rémunération décentes pour les coursiers qu'elle avait sous son aile. Cela ressemblait à une forme de sous-traitance entre Deliveroo et SMart : les coursiers signaient un contrat de travail avec la SMart, qui se positionnait donc comme leur employeur et leur offrait un cadre de travail sécurisé en se chargeant de payer les charges sociales et fiscales de ces travailleurs, et par ailleurs, elle s'occupait de facturer les prestations de service effectuées par ces travailleurs à Deliveroo. En bref, cette alternative obligeait Deliveroo à recourir à des coursiers embauchés sous contrat de travail par la coopérative SMart, modèle permettant aux coursiers d'avoir un contrat de travail en bonne et due forme et de limiter les risques sociaux de l'économie collaborative.

Grâce à SMart, tous ces travailleurs autonomes ont pu se rassembler dans une coopérative pour militer ensemble, pour avoir plus de poids et pour renverser le rapport de force inéquitable dont ils étaient les victimes. En devenant tous membres de la même coopérative, ils se sont fédérés, ont uni leur force et ont pu accroître leur pouvoir de négociation. Une seule voix portait toutes leurs revendications pour qu'ils puissent obtenir des conditions de travail justes et équitables, ce qu'ils n'arrivaient pas à obtenir lorsqu'ils négociaient individuellement avec la plateforme.

Après 2 ans, Deliveroo n'a plus voulu jouer le jeu et a mis fin au partenariat avec SMart en affirmant sa volonté de n'avoir désormais affaire qu'à des coursiers sous statut d'indépendant au vu de la très grande flexibilité dont ces coursiers disposent. C'est pourquoi, depuis février 2018, SMart a cessé de payer ces prestataires de service occasionnels et ces derniers ont retrouvé leur statut d'indépendant envers Deliveroo.

En bref, cette solution trouvée par SMart lui permettait de négocier avec le géant capitaliste détenteur de la plateforme. Mais, Sarah Ledant le reconnaît, cette alternative n'était pas idéale et a montré ses limites. Certains se sont interrogés sur la légalité d'un tel mécanisme triangulaire : est-ce que cela ne ressemblait pas à un accord anticoncurrentiel interdit par la législation européenne¹⁹⁸ ? Car, en rédigeant une telle convention entre SMart et Deliveroo, les coursiers avaient bien plus d'intérêt à être embauchés par SMart et, via son rôle d'intermédiaire,

¹⁹⁸ Art. 101 et 102 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne

à être mis à disposition de la société Deliveroo que de travailler pour la concurrence telle que les sociétés Take Eat Easy, Foodora, UberEats, etc. En effet, la SMart était bien consciente que la solution mise en place était sujette à discussions mais c'est la seule qui avait été trouvée¹⁹⁹.

¹⁹⁹ Cfr. Annexe 4 : Interview avec Sarah Ledant, chargée de projet chez SMart.

Conclusion

En général, lorsque l'on évoque le terme 'économie collaborative', les interlocuteurs ignorent de quoi on leur parle ou « ont déjà entendu ça quelque part mais ne savent plus ce que ça signifie ». Toutefois, dès que l'on mentionne les mots 'Uber', 'Deliveroo', 'Airbnb' ce terme prend du sens pour eux. Or, nous avons vu que la notion d'économie collaborative est bien plus large et plus complexe que ces 3 grandes plateformes. Ces entreprises que nous venons de citer, certes, s'inscrivent dans la logique de l'économie collaborative, mais s'éloignent de la philosophie originale qui la décrivait dans le passé, à savoir une logique de mise en relation, directe, sans intermédiaire, basée sur un système de confiance et sur des communautés, et où la technologie sert d'outil pour créer et maintenir le réseau.

Force est de constater que, à la tête des 3 entreprises citées en exemple ci-dessus, se trouvent des actionnaires qui désirent une chose bien précise : capturer le profit généré par la plateforme et s'étendre, encore et encore, jusqu'à devenir les plus grands. De même que, vu qu'elles veulent tout contrôler pour assurer une rentabilité maximum, les plateformes ne se contentent plus de mettre les gens en relation, mais s'occupent également de gérer toutes les modalités du service à effectuer, imposent toute une série de conditions, régulent l'offre et la demande et encadrent les prestations. De ce fait, on constate que les plateformes ont dépassé leur rôle de simples intermédiaires. Certains affirment que ces plateformes auraient adopté un rôle d'employeur. Or, ces plateformes, afin de dominer le marché, tentent de réduire leurs coûts au maximum et ont, dès lors, choisi de ne travailler qu'avec des indépendants. Constamment soumis à la pression de perdre leur emploi du jour au lendemain, d'être victimes d'une mauvaise note donnée par un utilisateur dans le système d'évaluation ou encore de faire un accident sans être assurés, ces indépendants font face à une situation très précaire qui entraîne un climat d'insécurité et d'inégalité.

Des alternatives sont donc nées avec pour objectif de protéger ces travailleurs et nous avons décidé de nous pencher plus particulièrement sur celle lancée par T. Scholz et N. Schneider, à savoir le coopérativisme de plateforme. Ces avant-gardistes voulaient trouver une solution afin d'éviter la « captation de la valeur ajoutée » par les investisseurs capitalistes et de permettre aux travailleurs de se réappropriier la plateforme. Leur idée, c'est de respecter des fondements éthiques et de développer un modèle qui puisse profiter aux utilisateurs, notamment grâce au fait que toute la valeur générée soit réinjectée dans le modèle en interne. Certains voient ça

comme un retour au système du peer-to-peer, une structure horizontale et non-hiérarchique, dans lequel aucune plateforme n'a d'ordre ni de permission à donner sur les modalités de cette mise en relation.

L'objectif de ce mémoire a été d'approfondir l'étude de ce mouvement qui gagne de plus en plus d'ampleur et qui suscite l'intérêt de nombreux porteurs de projet et d'étudier sa propension à réduire les risques liés à l'économie collaborative que nous avons décrits. Pour ce faire, nous avons recolté différents avis sur le sujet et, sur base de toutes les informations pertinentes, nous pensons que le modèle du coopérativisme de plateforme peut, dans une certaine mesure, limiter les risques sociaux de l'économie collaborative. Nous disons bien 'dans une certaine mesure' car beaucoup d'incertitudes planent encore autour de la viabilité de ce modèle. Dans un premier temps, il est probable que les travailleurs, grâce au modèle coopératif, bénéficient d'un contrat de travail en bonne et due forme, des conditions de travail rédigées en conformité avec leurs intérêts et d'une juste et adéquate rémunération. Cependant, si cette coopérative n'est pas durable, économiquement parlant, dans le long terme, elle devra fermer ses portes et, si cela devait arriver, cette faillite serait doublement problématique étant donné que les travailleurs, qui portaient en réalité une double casquette au sein de celle-ci, perdront leur emploi et leur épargne.

L'incertitude quant à la viabilité de ces plateformes coopératives s'explique notamment par les coûts salariaux très hauts enregistrés dans les pays de l'Union Européenne, ainsi que par la concurrence accrue sur le marché dominé par les plateformes capitalistes qui disposent d'un avantage compétitif manifeste grâce à des ressources importantes et à leur nature monopolistique. Pour que la plateforme coopérative parvienne à pénétrer le marché, elle doit donc établir un *business model* solide et développer son propre avantage compétitif afin de concourir ces plateformes qui surplombent actuellement une grande partie du marché.

Dans ce modèle, les pouvoirs publics ont indéniablement leur rôle à jouer afin de soutenir les plateformes coopératives, notamment grâce à des subventions couvrant les coûts importants de la phase de développement. Des initiatives doivent aussi être lancées afin de promouvoir ce nouveau modèle économique et gagner la confiance des entrepreneurs, comme le fait déjà la Région de Bruxelles-Capitale, via les appels à projets.

Les consommateurs ont également un rôle à jouer dans la société et celui-ci est trop souvent oublié. Il est nécessaire qu'ils réalisent que s'ils bénéficient d'un service à un prix relativement

faible, le prestataire de service ne peut pas être rémunéré de manière adéquate et honnête. Si les plateformes coopératives parviennent à conscientiser les consommateurs de cette réalité précaire, peut-être, espérons-le, ceux-ci accepteront-ils de payer un prix plus élevé pour le même service, ce qui permettra à ces coopératives d'être rentables tout en offrant un cadre de travail sécurisé aux travailleurs.

Mais qu'en est-il à présent du rôle des actionnaires ? En effet, nous sommes arrivés au constat que si nous voulions donner une protection sociale suffisante aux travailleurs utilisateurs de la plateforme, le coût du travail rend actuellement le revenu des plateformes collaboratives extrêmement bas. Mais sur le chiffre d'affaire de telles sociétés, quel pourcentage de celui-ci, en réalité, sert à rétribuer les actionnaires ? Nous avons vu que ces sociétés ont des marges très courtes qui ne leur permettent pas de fournir des conditions de travail décentes aux travailleurs mais, en d'autres mots, est-ce que ces marges très courtes ne sont pas souvent liées à un système d'actionnariat qui a surcoté la société et qui, de par sa gourmandise, tue la marge bénéficiaire sur le chiffre d'affaires réel ?

Nous prenons conscience qu'aujourd'hui, les véritables patrons, ce sont les actionnaires. Ces derniers demandent des dividendes chaque année et les rendements exigés sont d'autant plus élevés quand la plateforme collaborative est cotée en bourse. En effet, sur le marché boursier, la valeur de vente de telles entreprises est largement surévaluée. Les sociétés cotées en bourse valent parfois 200 à 500 fois le chiffre d'affaires de la société. Il n'y a plus de logique entre ce qui est produit par la société et ce que la société vaut sur le marché de la bourse. C'est souvent le cas des sociétés qui émergent sur le net : dès qu'il y a du succès, il y a un engouement très rapide des actionnaires. La valeur « artificielle » de la société monte en flèche et les actionnaires qui ont investi de l'argent demandent un rendement très élevé. Cependant, ces rendements exigés sont basés sur la valeur en bourse de la société et non sur le chiffre d'affaires qu'elle réalise en réalité.

Par conséquent, nous nous demandons finalement si ce sont réellement le coût des salaires et le fait de fournir à des gens un travail dans des conditions de protection sociale décentes qui rendent impossible la vie des plateformes collaboratives ou est-ce que ce n'est pas plutôt la gourmandise de l'actionnariat qui la rende impossible ? Est-il si irréaliste que ça que de penser que des start-up qui démarreraient avec un projet qui s'inscrit dans l'économie collaborative, mais qui resteraient en dehors du système boursier et qui rétribueraient leur patron, fondateur et actionnaire, non pas sur base d'une valeur boursière surestimée mais sur base du chiffre

d'affaires réel généré par la société, ne pourraient pas fournir, comme n'importe quelle autre société un statut de salariés à ses travailleurs ? Le débat reste ouvert.

Bibliographie

Législation

Arrêté royal du 24 avril 2014 déterminant la composition et le fonctionnement du Conseil national de la Coopération, *M.B.*, 11 juin 2014.

Arrêté royal du 4 mai 2016 modifiant l'arrêté royal du 8 janvier 1962 fixant les conditions d'agrément des groupements nationaux de sociétés coopératives et des sociétés coopératives, *M.B.*, 17 mai 2016.

C.Soc., art. 350, 366, 367, 374 et 382.

Communication de la Commission – un agenda européen pour l'économie collaborative, COM (2016) 356 final, 2 juin 2016.

European Commission, *annual review of Employment and Social Developments in Europe*, Luxembourg, December 2016, p. 159 à 160.

Loi du 18 mai 1873 sur les sociétés commerciales.

Loi du 3 juillet 1978 relative aux contrats de travail, *M.B.*, 22 août 1978.

Loi du 20 juillet 1991 portant des dispositions sociales et diverses, *M.B.*, 1 août 1991.

Loi du 13 avril 1995 modifiant les lois sur les sociétés commerciales, coordonnées le 30 novembre 1935, *M.B.*, 17 juin 1995.

Loi n°2001-624 du 17 juillet 2001 portant diverses dispositions d'ordre social, éducatif et culturel (1).

Loi-programme (I) du 27 décembre 2006, *M.B.*, 28 décembre 2006, art. 333.

Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, art. 101 et 102.

Jurisprudence

CA Paris, pôle 6 - ch. 2, 9 nov. 2017, n° 16/12875.

Cass., 26 septembre 1973, Pas., 1974, I, p. 84.

Cass., 18 mai 1981, Pas., 1981, I, p. 1079.

Cass., 23 décembre 2002, J.T.T., 2003, p. 261.

Cass., 28 avril 2003, J.T.T., 2003, p. 271.

Cass., 8 décembre 2003, J.T.T., 2004, p. 122.

Cass. Fr., Ch. Réunies, 11 mars 1914, Caisse rurale de la commune de Manigod c. Enregistrement, Recueil périodique Dalloz, 1914, p. 257.

Central Arbitration Committee, 14 novembre 2017, TUR1/985(2016).

Doctrine

Alliance Coopérative Internationale, *Rapport de la Commission des Principes Coopératifs de l'ACI*, Londres, 1967, p. 20

ALOISI, A., « Commoditized Workers : Case Study Research on Labour Law Issues Arising from a Set of ‘on-Demand/Gig Economy’ Platforms », *Comparative Labor Law & Policy Journal*, vol. 37, n° 3, 2016, p. 686.

BAUWENS, M. et KOSTAKIS, V. *Manifeste pour une véritable économie collaborative. Vers une société des communs*, Paris, Charles Léopold Mayer, 2017, p. 19.

CAPRASSE, O., *Droit des sociétés (première partie)*, syllabus, Université de Liège, 2015-2016, p. 40 à 62.

CAPRASSE, O., *Droit des sociétés (deuxième partie)*, syllabus, Université de Liège, 2015-2016, p.420 à 432.

CLESSE, J. et KEFER, F. *Manuel de droit du travail*, Bruxelles, Larcier, 2014, p. 171 à 290.

CODAGNONE, C., ABADIE, F. et BIAGI, F., « The future of work in the ‘sharing economy’. Market Efficiency and Equitable Opportunities or Unfair Precarisation? », *Institute for Prospective Technological Studies*, JRC Science for Policy Report, 2016, p. 13 à 16.

DEGRYSE, C., *Les impacts sociaux de la digitalisation de l'économie*, Bruxelles, Etui, 2016, p. 37.

DUBY, G., « La révolution agricole médiévale », *Revue de géographie de Lyon*, vol. 29, n°4, 1954, p. 361.

HANSMANN, H., « Ownership of the firm », *Journal of law, economics, and organization*, vol.4, issue 2, Yale University, 1988, p. 294.

JOURDAN, L., LECLERC, M. et MILLERAND, A., *Economie collaborative & Droit – Les clés pour comprendre*, Editions FYP, 2016, p. 17 à 19.

LAMBERT, P., *La doctrine coopérative*, 3^{ème} éd., Bruxelles, Les propagateurs de la coopération, 1964, p. 57 à 250.

LAMBRECHT, M., « L'économie des plateformes collaboratives », *Courrier hebdomadaire du CRISP*, 2016, n° 2311-2312, p. 5 à 80.

LIETAERT, M., *Homo cooperans 2.0. Changeons de cap vers l'économie collaborative !*, Bruxelles, Couleur livres, 2015, p. 32 à 80.

NICOT, A.-M., « Le modèle économique des plateformes : économie collaborative ou réorganisation des chaînes de valeur ? », *La Revue des conditions de travail*, n°6, septembre 2017, p. 47 à 51.

PAIS et G. PROVASI, « Sharing Economy: A Step towards the Re-Embeddedness of the Economy? », *Stato e mercato*, n°105, décembre 2015, p. 347 à 350.

Rapport du Conseil supérieur de l'emploi sur l'économie numérique et le marché du travail, juin 2016, p. 23 à 192.

SCHOLZ, T. et SCHNEIDER, N., *Ours to Hack and to Own: The Rise of Platform Cooperativism, a New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet*, New York, OR Books, 2017, p. 12 à 90.

SOULAGE, F. « De la difficulté de concilier contrôle et démocratie : le cas des groupes coopératifs et d'économie sociale », *Revue internationale de l'économie sociale*, n°287, février 2003, p. 12.

SPEAR, R., « The co-operative advantage », *Annals of Public and Cooperative Economics* vol.71, n°4, 2000, p. 507.

TIROLE, J., *Economie du bien commun*, Presses Universitaires de France, 2016, p. 533.

TIROLE, J. et ROCHET, J.-C., « Platform Competition in Two-Sided Markets », *Journal of the European Economic Association*, volume 1, n° 4, 2003, p. 990 à 1029.

Ressources électroniques

Agence pour l'entreprise et l'innovation, « le carnet du forum des coopératives », disponible sur <http://www.stepentreprendre.be/wp-content/uploads/2018/01/Carnet-du-Forum-des-cooperatives-AEI.pdf>, 16 novembre 2017, p. 8 à 23.

ALIX, N., « Developing a coop-commons alliance for a collaborative equitable and participatory economy », disponible sur <http://commonstransition.org/developing-a-coop-commons-alliance-for-a-collaborative-equitable-and-participatory-economy/>, 24 mars 2017.

Alliance Coopérative Internationale, « Identité coopérative », disponible sur <https://ica.coop/fr/node/13895>, *s.d.*, consulté le 8 février 2018.

BOTSMAN, R., « defining the shared economy : what is collaborative consumption and what isn't ? », disponible sur <https://www.fastcompany.com/3046119/defining-the-sharing-economy-what-is-collaborative-consumption-and-what-isnt>, 27 mai 2015.

Cera, « Belgian Cooperative Monitor », disponible sur https://www.cera.be/fr/Actus/ProjetsSocietaux/Belgian_Cooperative_Monitor, 29 juin 2017.

COMO, E., MATHIS, A., TOGNETTI, M. et RAPISARDI, A., « Cooperative platforms in a European landscape: an explanatory study », disponible sur https://coopseurope.coop/sites/default/files/Paper_Cooperatives%20Collab%20Economy_0.pdf, septembre 2016, p. 1 à 26.

Cooperatives Europe, « 140 million of European citizens are members of a cooperative – new report released by Cooperatives Europe », disponible sur <https://coopseurope.coop/resources/news/140-million-european-citizens-are-members-cooperative---new-report-released>, 19 avril 2016.

CORDIER, V. et SMETS, F. « Dossier de presse : 'refaire le monde... du travail. Une alternative à l'ubérisation' de Sandrino Graceffa », disponible sur <http://smartbe.be/media/uploads/2016/10/Dossier-de-Pressa-BE.pdf>, *s.d.*, consulté le 6 avril 2018, p. 3 et 4.

CORE, L., et NARQUIN, E., « Consommation collaborative : le troc à l'air du numérique », disponible sur <https://lesmondesnumeriques.wordpress.com/2016/01/31/consommation-collaborative-le-troc-a-lair-du-numerique/>, 13 janvier 2016.

Direction de l'information légale et administrative, « Devenir micro-entrepreneur », disponible sur <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23961>, 9 janvier 2018.

Employment Appeal Tribunal, « UKEAT/0056/17/DA », disponible sur https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a046b06e5274a0ee5a1f171/Uber_B.V._and_Others_v_Mr_Y_Aslam_and_Others_UKEAT_0056_17_DA.pdf, 10 novembre 2017.

GAUTIER, A. « Analyse économique des plateformes collaboratives », disponible sur https://orbi.uliege.be/bitstream/2268/215740/1/Eco_collaborative_Gautier_CESW_Nov13.pdf, *s.d.*, consulté le 30 mars 2018.

GAUTIER, A., « Economie collaborative », disponible sur http://www.msh.ulg.ac.be/wp-content/uploads/2016/09/Economie-collaborative_Gautier.pdf, *s.d.*, consulté le 28 mars 2018.

GOODWIN, T., « The Battle Is For The Customer Interface », disponible sur <https://techcrunch.com/2015/03/03/in-the-age-of-disintermediation-the-battle-is-all-for-the-customer-interface/>, 4 mars 2015.

Government Digital Service, « Employment status », disponible sur <https://www.gov.uk/employment-status/worker>, *s.d.*, consulté le 17 mars 2018.

KRUEGER, A. et HARRIS, S., « A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The ‘Independent Worker’ », disponible sur http://www.hamiltonproject.org/assets/files/modernizing_labor_laws_for_twenty_first_century_work_krueger_harris.pdf, décembre 2015.

McKinsey&Company, « Independent work : choice, necessity and the gig economy », disponible sur <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Global%20Themes/Employment%20and%20Growth/Independent%20work%20Choice%20necessity%20and%20the%20gig%20economy/Independent-Work-Choice-necessity-and-the-gig-economy-Full-report.ashx>, octobre 2016, p. 11.

Office Nationale de la Sécurité Sociale, « Les employeurs et la sécurité sociale : les principes », disponible sur <http://www.onssrszls.fgov.be/fr/employeurs-et-onss>, *s.d.*, consulté le 27 mars 2018.

PricewaterhouseCoopers, « Economie collaborative : prévision de 83 milliards d’euros de chiffre d’affaires en Europe d’ici 2025 », disponible sur <https://www.PricewaterhouseCoopers.fr/fr/espace-presse/communiqués-de-presse/2016/septembre/economie-collaborative-prevision-de-83-milliards-d-euros-ca.html>, 5 septembre 2016.

PricewaterhouseCoopers, « Consumer Intelligence Series : The sharing economy », disponible sur <https://www.PricewaterhouseCoopers.com/us/en/industry/entertainment-media/publications/consumer-intelligence-series/assets/PricewaterhouseCoopers-cis-sharing-economy.pdf>, avril 2015, p. 14.

QUINTANA COCOLINA, C. et Cooperatives Europe, « The Power of Cooperation – Cooperatives Europe Key Figures 2015 », disponible sur <https://coopseurope.coop/sites/default/files/The%20power%20of%20Cooperation%20-%20Cooperatives%20Europe%20key%20statistics%202015.pdf>, *s.d.*, consulté le 8 février 2018, p. 4.

ROUSSEL, F. « Interview - Michel Bauwens: « ‘Le ‘peer to peer’ induit que la production émane de la société civile’ » », disponible sur http://www.liberation.fr/futurs/2015/03/20/le-peer-to-peer-induit-que-la-production-emane-de-la-societe-civile_1225002, 20 mars 2015.

SCHOLZ, T., « Platform cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy », disponible sur http://www.rosalux-nyc.org/wp-content/files_mf/scholz_platformcoop_5.9.2016.pdf, janvier 2016.

Solidarité des Alternatives Wallonnes et Bruxelloises, « Cooperatives : un modèle tout terrien », disponible sur http://www.saw-b.be/EP/2011/Etude_2011_WEBdiffusion.pdf, 2011, p. 85 à 87.

SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie, « Les avantages liés à l’agrément des sociétés coopératives », disponible sur <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/creer-une-entreprise/demarches-pour-creer-une/formes-de-societes/societes-cooperatives/agrement/les-avantages-lies-lagrement>, 15 janvier 2018.

STOKES, K., CLARENCE, E., ANDERSON, L. et RINNE, A., « Making sense of the UK collaborative economy », disponible sur https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/making_sense_of_the_uk_collaborative_economy_14.pdf, septembre 2014, p. 7.

Superior Court of California, « Uber technologies, inc., a Delaware corporation vs. Barbara Berwick », disponible sur <https://droitdupartage.files.wordpress.com/2015/06/268911290-uber-vs-berwick.pdf>, 16 juin 2015.

VERICK, S., « Who Is Hit Hardest during a Financial Crisis? The Vulnerability of Young Men and Women to Unemployment in an Economic Downturn », disponible sur <https://d-nb.info/997902027/34>, 2009, p. 18.

WATHELET, V., « Digitalisation de l’économie et ‘nouvelles formes’ d’emplois », disponible sur http://www.saw-b.be/spip/IMG/pdf/a1605_digitalisation_de_l_economie_et_nouvelles_formes_d_emplois.pdf, 2016, p. 1.

WATHELET, V., « Et si l’ ‘économie collaborative’ n’existait pas? », disponible sur http://www.saw-b.be/spip/IMG/pdf/a1514_economie_collaborative.pdf, 2015, p. 2 à 8.

Annexes

Annexe 1 : Interview avec Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop

Que pensez-vous du coopérativisme de plateforme ? Pour Jacques Debry, avant de pouvoir répondre à cette question, il y a plusieurs étapes à franchir :

Tout d'abord, il faut définir ce que l'on entend par « économie collaborative ». En effet, c'est un concept très large, défini de plusieurs manières différentes et difficile à cerner. Il signale que dans l'acception la plus stricte de l'économie collaborative, les prestations de services ne sont pas incluses. Selon lui, l'économie au sens strict répond à une logique de mutualisation et de « désintermédiation ». Il donne ainsi l'exemple d'une relation entre une personne qui possède une voiture et une personne qui n'a pas de voiture : si toutes les 2 démarrent du même endroit et veulent aller au même endroit, alors l'économie collaborative juge utile de mettre en contact ces 2 personnes de manière directe dans un but de désintermédiation. En bref, pour Jacques Debry, l'économie collaborative dans son sens restreint, c'est un projet qui :

- vise à mettre en place une économie alternative,
- en se basant sur la mise en réseau ou en communautés de citoyens, dans une structure décentralisée et non-hiérarchique, fondée sur la confiance réciproque,
- en vue d'organiser la mutualisation de biens, d'outils, d'espaces, de services ou de connaissances, et même de capacités de production,
- par l'intermédiaire de plateformes internet,
- avec ou sans échange monétaire, mais en recherchant principalement comme profit les bénéfices individuels que chacun retire du partage,
- ce qui implique d'en conserver la maîtrise,
- et en visant le bénéfice collectif sur le plan écologique induit du partage : le partage plutôt que la production et l'acquisition de bien supplémentaires.

Par contre, il existe également des définitions un peu plus larges que celle-ci, explique Jacques Debry, dans lesquelles sont incluses les relations entre un prestataire de services et un client, relations rendues possibles au travers d'un intermédiaire qui fixe en amont le prix du service, les règles qui encadrent la prestation de service et qui subordonne parfois le prestataire de service à son autorité. Dans cette deuxième approche, ce n'est plus de la désintermédiation mais de la « ré-intermédiation », selon Jacques Debry.

Dans cette perspective, Jacques Debry met en évidence que l'idéologie de base, selon lui, de l'économie collaborative, c'est la mutualisation et la désintermédiation. « Le 'problème' que l'on perçoit dans les entreprises qui, soi-disant, prennent part à l'économie collaborative, comme par exemple deliveroo, c'est qu'elles ne font pas de la désintermédiation. Elles font de la ré-intermédiation : la plateforme joue un rôle très concret, celui d'intermédiaire ». Il utilise cette notion de 'ré-intermédiation' pour faire référence au fait que les plateformes collaboratives finissent, en réalité, à imposer des conditions aux utilisateurs de la plateforme alors qu'elles n'étaient, au départ, qu'un simple outil.

Une fois que le concept d'économie collaborative est précisé, Jacques Debry s'attache à décrire le modèle coopératif telle que le prévoit l'Alliance Coopérative Internationale (ACI) dans la définition²⁰⁰, les valeurs²⁰¹ et les principes²⁰² qu'elle cite dans le texte adopté en 1995 : la Déclaration sur l'identité coopérative. D'après le répondant, la coopérative a donc cette particularité d'être à la fois une association et une entreprise. « Le projet coopératif est un projet économique qui se situe clairement dans la volonté de mettre l'économie au service de l'homme et non du capital ».

De ces deux brèves descriptions, Jacques Debry déduit quelques traits communs qui pourraient, d'après lui, justifier le développement du coopérativisme de plateforme. Jacques Debry met tout d'abord en évidence le fait que ce sont tous deux des associations de personnes, sans rapport hiérarchique, avec une relation de confiance par rapport à la communauté à laquelle on adhère. Dans les deux modèles également, il pense qu'on cherche à satisfaire le besoin par la mutualisation des ressources. Il ajoute que, dans l'économie collaborative, l'outil est la plateforme internet, alors qu'en ce qui concerne la coopérative, étant donné que c'est une association, l'outil est l'entreprise. Par conséquent, le coopérativisme de plateforme consiste en une plateforme qui appartient à l'entreprise coopérative, qui appartient collectivement aux opérateurs. Une troisième ressemblance est encore mise en exergue par Jacques Debry lorsqu'il

²⁰⁰ « une association autonome de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement. »

²⁰¹ prise en charge et responsabilité personnelle et mutuelle, démocratie, égalité, équité, solidarité.

²⁰² Adhésion volontaire et ouverte à tous, pouvoir démocratique exercé par les membres, participation économique des membres, autonomie et indépendance, éducation, formation et information, coopération entre les coopératives et engagement envers la communauté.

dit que : « malgré qu'un objectif de l'économie collaborative²⁰³ est de permettre aux utilisateurs de retirer des avantages de la mutualisation, elle n'a pas pour objectif premier de distribuer des dividendes aux actionnaires ni de faire du profit. Tel n'est pas non plus l'objectif principal des entreprises coopératives ». De plus, un projet collaboratif doit être capable de maîtriser, en son sein, ce projet, ce qui est à mettre en correspondance, selon Jacques Debry, avec le 4^{ème} principe de l'ACI concernant l'indépendance et autonomie du projet coopératif. Enfin, un dernier trait commun sur lequel le répondant a décidé de mettre l'accent, c'est l'ambition environnementale, qui se trouve parfois au cœur de certains projets collaboratifs et qui rencontre la philosophie sous-jacente du 7^{ème} principe dans le sens où il comprend aussi la préoccupation environnementale et le développement durable.

Néanmoins, il insiste pour ne pas perdre de vue que, malgré que le modèle coopératif colle au modèle de l'économie collaborative, certains écarts sont à constater. Ces écarts ne rendent pas les deux modèles divergents mais il pense qu'il est nécessaire de les prendre en considération pour qu'ils ne soient pas un obstacle dans la mise en place d'un projet collaboratif sous la forme du modèle coopératif. Premièrement, le modèle coopératif rassemble une communauté homogène de personnes. Jacques Debry distingue 3 grands types de coopératives : les coopératives d'usagers, les coopératives de travailleurs (ou coopératives de travail associé) et les coopératives d'entrepreneurs (agricoles ou autres). Les coopératives d'usagers se divisent elles-mêmes en plusieurs types, selon le type de biens ou de services dont les usagers entendent se faciliter l'accès : coopératives de consommation, coopératives de crédit, coopératives de logement, etc. Les coopératives de travailleurs sont aussi de différents types selon le type d'activité économique qui constitue l'objet de la coopérative. De même en ce qui concerne les coopératives d'entrepreneurs : coopératives agricoles, coopératives d'artisans, coopératives de professionnels d'un service particulier (les coopératives d'entrepreneurs mettent souvent en commun une partie seulement de leurs activités, certains équipements ou machines par exemple, ou la commercialisation de leurs produits, ou encore un outil commun pour leurs besoins financiers). À l'inverse, dans l'économie collaborative, les frontières sont relativement floues, le rôle de chaque utilisateur n'est pas clairement défini et il est parfaitement concevable, même fréquent, que les usagers de la plateforme passent d'un rôle à un autre. Par conséquent, un projet collaboratif qui prendrait la forme d'une coopérative, pour exister, devrait rendre possible la transition des individus d'une position à l'autre. Dans le même ordre d'idées mais

²⁰³ Remarquons que lorsque le répondant parle d'économie collaborative, il fait référence au sens restreint de ce concept qu'il a expliqué précédemment.

de manière moins marquante que ce qui vient d'être dit, Jacques Debry explique que la confiance entre les membres, au sein du modèle coopératif, provient de la volonté, dès l'origine, de vouloir défendre les mêmes valeurs, de créer ensemble un projet commun auquel il est nécessaire d'adhérer et de croire. Alors que, dans l'économie collaborative, la confiance entre les membres est créée progressivement, suite aux expériences des utilisateurs. On peut également souligner un écart dans le sens où le projet coopératif implique plutôt une présence physique des membres et des services rendus alors que les relations, dans un projet collaboratif, ont essentiellement lieu via l'intermédiaire d'une plateforme digitale. Jacques Debry met ensuite en regard les deux modes d'organisation au sein des deux modèles et reconnaît là aussi un écart étant donné que le fonctionnement de la coopérative, à sa création, repose sur une logique hiérarchique alors que l'économie collaborative est plutôt basée sur une logique de décentralisation. Un autre écart cité par Jacques Debry est le rôle de l'innovation technologique, qui est, dans le projet collaboratif, au centre des préoccupations, alors qu'il n'est qu'une tentative d'utilisation dans le projet coopératif.

Pour terminer sur cette question, Jacques Debry affirme que le projet qui sous-tend l'économie collaborative en son sens restreint se marie parfaitement avec le modèle coopératif.

Quelle est la possibilité, selon vous, de créer un vrai modèle de salariat dans les coopératives ? Le répondant affirme qu'il est tout à fait possible de rédiger un contrat de travail entre un coopérateur et une société coopérative. En réalité, la législation qui s'applique au sein d'une coopérative est identique à celle qui s'applique aux sociétés commerciales, ce qui veut donc dire qu'une coopérative, comme toutes les sociétés commerciales, peut embaucher un travailleur en tant que salarié. La législation belge, selon le répondant, ne fait aucune distinction particulière et donc peut, sans aucun doute, s'appliquer à la forme coopérative. À ce propos, le répondant explique qu'en droit français, une telle coopérative de salarié prendrait la forme d'une « scop ».

Quant au lien de subordination, Jacques Debry insiste encore une fois sur le fait que cela ne posera aucun problème pour créer un véritable contrat de travail entre le coopérateur et la coopérative. En effet, il déclare qu'un travailleur, au sein d'une coopérative, peut très bien avoir deux casquettes : celle de salarié et celle d'associé. Lorsqu'une telle situation se produit, il assiste à l'assemblée générale en qualité d'associé. Il est actionnaire, il a droit à une voix et il a son mot à dire autour de la table. Mais lorsqu'il effectue ses tâches dans l'atelier ou dans son

bureau, il porte sa casquette de salarié et doit obéir aux ordres de son supérieur hiérarchique. Le contrat de travail est un contrat de travail comme les autres. La seule différence est que ce travailleur a, juridiquement, une double qualité.

Quelle est la viabilité financière et économique, selon vous, d'une plateforme collaborative créée selon le modèle coopératif ? En bref, est-ce réaliste un Uber coopératif ? Jacques Debry est convaincu : créer une plateforme collaborative sous la forme d'une entreprise coopérative est un début de solution mais cela ne règlera pas tout. En effet, il explique que si une société coopérative est créée, les coopérateurs pourront dès lors soit avoir :

- Un statut d'indépendant → dans ce cas, on retomberait sur le « problème » initial que connaissent actuellement les travailleurs chez Deliveroo, c'est-à-dire aucune protection en matière de sécurité sociale, en matière de rémunération, etc.
- Un contrat de travail par l'intermédiaire de la SMart → dans ce cas, le « problème » concernant le statut du travailleur serait réglé. Il pourrait dès lors bénéficier d'un cadre légal clair et précis, d'un contrat de travail en ordre, de la sécurité sociale et de tous les avantages sociaux liés au statut du salarié, mais la société coopérative ne serait pas compétitive sur le marché.
- Un contrat de travail au sein de la coopérative → dans ce cas, le « problème » concernant le statut du travailleur serait réglé. Il pourrait dès lors bénéficier d'un cadre légal clair et précis, d'un contrat de travail en ordre, de la sécurité sociale et de tous les avantages sociaux liés au statut du salarié, mais la société coopérative ne serait pas compétitive sur le marché.

En bref, pour Jacques Debry, il est clair que, premièrement, grâce à la philosophie sous-jacente qui prévaut dans les sociétés coopératives, on pourrait enfin en revenir à l'idée d'une désintermédiation (sans aucun intermédiaire) et donc au modèle « peer-to-peer »²⁰⁴ d'origine. Si on part sur la forme de la coopérative de travailleurs, dans laquelle les coopérateurs créent leur propre société et dans laquelle on respecte les valeurs coopératives, on pourrait sortir de la logique de ré-intermédiation. La plateforme qui joue le rôle d'intermédiaire et qui capte une grande partie du profit pour le redistribuer aux investisseurs aurait disparu. Deuxièmement, la forme coopérative pourrait également être un début de solution dans le sens où les travailleurs

²⁰⁴ Ses références en la matière : Michel Bauwens est la référence en ce qui concerne le système du « peer-to-peer », Trebor Scholz pour le Platform Cooperativism Consortium.

coopérateurs pourraient signer des contrats de salariés et bénéficier de la réglementation du droit du travail. Jacques Debry répète que si le travailleur coopérateur y exerce ses prestations comme indépendant, l'inconvénient lié au statut du travailleur ne sera pas réglé. Mais, Jacques Debry ajoute : « il ne faut pas se leurrer : la solution du coopérativisme de plateforme n'est pas une solution à part entière car ne fera pas le poids face à la concurrence ». Au vu de la hauteur du coût salarial en Belgique, cette solution n'est pas envisageable. Selon ses calculs, une société doit payer 2,5 euros pour que le salarié ait dans sa poche 1 euro (alors que pour les indépendants, l'entreprise doit payer 1,5 euros pour que le travailleur indépendant reçoive 1 euro). « Quand on sait ça, on peut difficilement nier le fait que la concurrence sur le marché est trop intense ». Jacques Debry pense vraiment que SMart a été ingénieusement pensé pour pallier ce problème mais que ce soit en passant par elle en tant qu'intermédiaire ou que ce soit un contrat de travail conclu en interne, la question du coût n'est pas réglée et ce n'est pas une solution économiquement viable.

Dès lors, lorsque Jacques Debry a réalisé que la formule coopérative n'était qu'un « morceau de solution », il a envisagé une autre solution (mais qui présente elle aussi ses limites) : la modification de la législation belge. Il envisage cette modification de 2 façons différentes :

- Soit en simplifiant le statut des indépendants, c'est-à-dire en diminuant la lourdeur administrative et le coût de ces formalités.
- Soit en créant un nouveau statut intermédiaire, à côté du statut de salarié et de celui d'indépendant. (En France, cette solution a été adoptée et ce nouveau statut porte le nom d' « auto-entrepreneurs ».)
- Soit en ne gardant qu'un seul statut, dans lequel seraient regroupés tous les travailleurs, aussi bien les travailleurs anciennement appelés 'indépendants' que ceux anciennement appelés 'salariés'.

En effet, selon Jacques Debry, un autre morceau solution se trouve du côté juridique.

Cependant, cette solution ne l'est également que dans une certaine mesure quand on connaît la rigidité à laquelle une modification de la législation du droit du travail doit faire face. Pour appuyer ce propos, Jacques Debry rappelle les nombreuses années qu'il a fallu attendre pour que la distinction entre employé et ouvrier disparaisse de notre réglementation. Le répondant explique que, lorsqu'il était aux études, c'est-à-dire vers la fin des années 60, ses professeurs lui parlaient déjà du fait que cette distinction entre le statut d'employé et le statut d'ouvrier n'avait plus lieu d'être. Pourtant, cette distinction n'a disparu de notre droit que 60 ans plus

tard, depuis le 1er janvier 2014 (et uniquement en ce qui concerne les délais de préavis, la période d'essai et le jour de carence), après que la Cour européenne ait jugé cette distinction comme discriminatoire. Jacques Debry en est donc certain : il faudrait attendre quelques dizaines d'années avant qu'une telle modification ne voie le jour.

Pour en terminer à propos de cette seconde issue, le répondant pense que l'élément déclencheur d'une telle modification devrait être une action en justice intentée devant un tribunal du travail en Belgique, par un travailleur d'une entreprise prenant part à l'économie collaborative ou par l'inspection du travail dans le cadre d'un contrôle, dans le but que le statut actuel de travailleur indépendant soit requalifié en statut de salarié. En effet, si le tribunal donne gain de cause à cette action et qu'il requalifie le statut du travailleur (preuves d'un lien de subordination), les entreprises de l'économie collaborative qui entretiennent des relations avec des travailleurs indépendants pour effectuer les tâches (comme Deliveroo, par exemple) seront obligées de sortir de leur mécanique actuelle, seront forcés de changer leur manière de fonctionner et devront travailler avec des individus liés par un contrat de travail.

En conclusion, pour Jacques Debry, une coopérative, qui respecte bien tous les principes du modèle coopératif, règle une partie du problème mais ne permet pas de régler le problème lié au statut du travailleur.

Lorsque l'on crée une société coopérative qui prend part à l'économie collaborative, quels sont les obstacles légaux à franchir ? Jacques Debry considère qu'il n'y a aucun obstacle légal particulier à surmonter lorsqu'on décide de créer une plateforme coopérative. Il envisage, par contre, dans un second temps, quelques obstacles pratiques, qui ont déjà fait couler beaucoup d'encre, comme par exemple, la question de la gouvernance démocratique : la démocratie est un principe fondamental de la coopérative et pourtant ce système ralentit la vitesse à laquelle une décision peut être prise et ne permet pas toujours à l'entreprise d'avoir la flexibilité et la souplesse requises par la concurrence du marché. Mais ceci, selon le répondant, n'est pas spécifiquement propre au coopérativisme de plateforme. « Ce sont des obstacles pratiques qui se posent lors de la création de toute société coopérative », ajoute-t-il.

En quoi une formule coopérative est-elle avantageuse pour les travailleurs ? Pour répondre à cette question, Jacques Debry prend l'exemple de Deliveroo. Comme déjà expliqué précédemment, il pense qu'en appliquant la forme de coopérative à Deliveroo, les choses pourraient être réglées dans une certaine mesure mais pas entièrement. La première

« amélioration » qu'il cite est l'absence de marge. Jacques Debry veut dire par là que si ce sont les mêmes personnes qui étaient, en même temps, associés de Deliveroo et qui effectuaient la livraison des plats chauds à vélo (les coursiers), la valeur ajoutée réalisée serait directement capturée par la coopérative qui en garderait une partie dans ses réserves et qui distribuerait l'autre partie à ces personnes. Les coursiers à vélo, aussi coopérateurs, sont ceux qui génèrent de la valeur et cette valeur leur reviendrait directement, sans passer par un intermédiaire. On éviterait ainsi, comme cela existe actuellement dans l'entreprise capitaliste Deliveroo, des investisseurs qui attendent un retour sur investissements d'environ 15%, et qui « se margent sur le dos des coursiers ». La plateforme devrait récolter des bénéfices afin de pouvoir couvrir les frais opérationnels mais aucune part de ces bénéfices ne devrait servir à payer un actionnaire, l'entièreté des bénéfices distribués le serait pour les associés (en même temps coursiers à vélo, en même temps coopérateurs). La deuxième « amélioration » citée par Jacques Debry est une gouvernance démocratique. Les coursiers à vélo pourraient décider eux-mêmes du matériel à avoir, des vêtements à porter, du prix de la course, de la distance maximale à parcourir pour livrer la commande, etc. L'entreprise devrait respecter des règles régissant son fonctionnement mais ces règles auraient été fixées par les travailleurs eux-mêmes, d'une manière démocratique. Par contre, Jacques Debry explique à nouveau qu'une chose que la coopérative ne pourrait pas régler, c'est le statut du travailleur. « Oui, la coopérative peut établir un contrat de travail en bonne et due forme pour le coursier afin qu'il bénéficie de tous les avantages liés à un statut de salarié et qu'il ait la double casquette : salarié-coopérateur. Mais une fois ce contrat signé, le coût salarial que devra supporter la coopérative ne lui permettra pas d'être compétitive sur le marché, par rapport aux entreprises qui travaillent avec des indépendants ». Et à ce problème de compétitivité, Jacques Debry n'a pas encore de solution.

Est-il raisonnable de penser qu'une plateforme coopérative peut fournir aux travailleurs de cette économie digitalisée des salaires plus justes, des protections liées à l'emploi, ainsi que le contrôle de la plateforme et la gestion de la société pour laquelle ils travaillent Il cite Molenbike comme étant la seule coopérative de travailleurs en Belgique qui tente de se créer une place dans le secteur du transport urbain. Bien qu'encore au stade du lancement, cette société a déjà fait savoir que ses objectifs étaient bien d'offrir des salaires plus justes, des protections liées à l'emploi et d'éviter tout intermédiaire qui prendrait le contrôle de plateforme. Pour ce faire, elle a pris la forme juridique de coopérative, respecte les principes coopératifs et donne des contrats de travail aux coursiers. Jacques Debry félicite cette initiative, mais pense cependant que, pour survivre, cette société n'aura pas d'autre choix que de s'implanter sur un

marché de niche, là où les clients seront disposés à payer un prix élevé pour le service de livraison à vélo car ces gens auront pris conscience qu'un tel service mérite un prix mesuré en conséquence. Car Jacques Debry soulève qu'un gros inconvénient de notre société actuelle, c'est que les consommateurs associent la livraison sur internet à quelque chose de gratuit et ne sont plus enclins à déboursier un centime pour se faire livrer quelque chose acheté en ligne. Molenbike doit donc s'adresser à des gens qui comprennent qu'ils ne peuvent pas tout avoir gratuitement. Sans ça, Molenbike aura du mal à être compétitif sur le marché, termine-t-il par dire.

En bref, pour Jacques Debry, la plateforme coopérative pourra atteindre de tels buts si elle parvient d'abord à trouver un équilibre entre l'établissement d'un contrat de travail décent et des coûts salariaux raisonnablement supportables.

Son expérience chez Deliveroo

En octobre 2015, Uber a décidé, seul, sans demander l'avis aux chauffeurs, de diminuer de 20% le prix des courses alors que ce montant correspond directement à leur revenu. Or, s'ils sont indépendants, alors cette décision leur appartenait et Uber n'avait aucun pouvoir de décision sur le prix de ces courses. S'ils sont salariés, l'accord des travailleurs concernés par cette baisse de salaire est tout de même nécessaire car le revenu est un élément essentiel du contrat de travail du salarié qui ne peut plus, après signature, être modifié de manière unilatérale par l'employeur²⁰⁵. On le voit bien, pour Uber, on se situe dans une zone grise et c'est ici que la classification du statut des travailleurs entre en jeu. Est-ce qu'une telle situation s'est déjà produite chez Deliveroo ? Oui, le répondant a déjà vécu une situation identique chez Deliveroo. En effet, Arnaud Barbier explique que les coursiers sont considérés comme une variable d'ajustement. Ils ne sont absolument pas pris en compte lorsqu'il s'agit de prendre des décisions, même si celles-ci portent sur un élément aussi important que leur revenu. La société Deliveroo peut se permettre d'agir ainsi car elle ne se considère pas comme employeur des coursiers. Selon Arnaud Barbier, la vision de Deliveroo est la suivante : ils ont à leur disposition un outil très cher et très compliqué à développer (l'algorithme, la plateforme) qui leur permet ensuite de mettre en commun des livreurs qui veulent gagner un peu d'argent, des restaurateurs qui veulent élargir leur cible et des individus qui veulent avoir un plat chaud livré à domicile. Techniquement, le coursier pourrait rouspéter et contester cette modification unilatérale mais, étant donné cette vision, étant donné que Deliveroo ne se considère pas comme l'employeur des coursiers, il ne considère pas non plus les coursiers comme des salariés. Par conséquent, le coursier, individuellement, n'a aucun poids. La seule réaction qu'un coursier peut avoir après une telle modification est d'aller chez la concurrence (réaction sans incidence vu que la concurrence est très faible sur ce marché). Les travailleurs n'ont donc pas beaucoup d'options à leur disposition pour riposter et, *in fine*, se laissent faire et acceptent les conditions sans broncher. De plus, c'est un métier qui ne demande pas de formation particulière. Il suffit de savoir rouler à vélo. C'est donc un travail facilement accessible et, par dépit, accepté par les chercheurs d'emploi qui peinent à trouver une place sur le marché du travail.

²⁰⁵ J. CLESSE et F. KEFER, *op. cit.*, p. 285 à 290.

Qu'en est-il des instructions (précises ou floues) dans le contrat de travail ? Est-ce que la notion de subordination juridique ressort clairement ? Selon Arnaud Barbier, un contrat de travail est très utile dans le sens où il permet de délimiter et de donner un cadre juridique au travail à prester. Or, selon le répondant, il est clair que le contrat conclu entre le livreur et Deliveroo ne peut pas être qualifié de contrat de travail : « il n'y pas de contrat de travail, tout simplement ». L'indépendant engagé par Deliveroo signe un contrat de prestations de services²⁰⁶ contenant un certain nombre de clauses mais dans lesquelles on évite toute forme de subordination²⁰⁷. Le répondant cite comme exemple le fait que les coursiers doivent acheter eux-mêmes leur propre matériel pour travailler. Il n'y a aucune trace de subordination ni de relation employeur-employé dans tous les termes que Deliveroo emploie avec ses coursiers. Cependant, dans la pratique, un certain lien de subordination est palpable dans le sens où une tenue de travail particulière est imposée, le retard dans la prestation de services entraîne une sanction qui peut aller jusqu'à la séparation d'avec le coursier et, en général, les coursiers n'ont pas d'autre travail que celui de livrer les plats chauds commandés et bossent donc « à temps plein » pour Deliveroo. Le contact physique entre Deliveroo et les coursiers se limite à l'entretien d'embauche et à la survenance d'un problème juridique. Par problème juridique, Arnaud Barbier entend tout problème concernant le planning du coursier, son salaire, etc. et dans ce cas, la société reçoit le coursier concerné dans ses locaux à Bruxelles. Pour le reste, tous les contacts avec la société se font par l'intermédiaire d'une plateforme, nommée « *Deliveroo rider app* ». Ainsi, c'est cette application qui leur dicte où aller chercher le plat chaud et chez qui aller le livrer, qui leur envoie les commandes, etc. Quant aux problèmes pratiques, c'est-à-dire une erreur dans une adresse de livraison ou un retard de commande, le coursier doit appeler le Customer Service, qui est une centrale d'appel (délocalisée depuis peu à Madagascar) pour trouver une solution.

Deliveroo déclare travailler avec des livreurs indépendants et les embauchent comme tel. Pensez-vous que ça soit pour une logique de profit ou qu'elle le fait par nécessité car la plateforme ne pourrait pas se permettre de rémunérer des salariés ? Pour répondre à cette question, Arnaud Barbier explique brièvement le *business model* choisi par Deliveroo

²⁰⁶ Cfr. Annexe 5 : Convention de prestation de services entre Deliveroo et un coursier.

²⁰⁷ Avant le 1^{er} février 2018, un contrat de travail était signé entre le coursier et la coopérative de travailleurs SMart, qui le mettait ensuite à disposition de Deliveroo. Depuis cette date, Deliveroo a interdit cette solution et oblige les coursiers à passer par le statut d'indépendant ou d'étudiant-entrepreneur.

actuellement²⁰⁸. Il commence d'abord par citer quelques coûts que doit supporter la société Deliveroo : il s'agit principalement du développement de l'algorithme de la plateforme, la maintenance quotidienne de la plateforme, la rémunération des coursiers ainsi que les dépenses en marketing, et il assure qu'un des objectifs principaux de Deliveroo est le processus de minimisation de ces coûts (il rappelle ainsi, comme déjà dit précédemment, que le Customer Service a été délocalisé à Madagascar afin de réduire les coûts de ce service). D'ailleurs, concernant ce focus sur la réduction des coûts, le répondant pense que c'est cette motivation sous-jacente qui explique pourquoi Deliveroo travaille avec des indépendants : limiter les coûts salariaux. Étant donné que les coursiers ne sont pas salariés, ils ne peuvent pas exiger un revenu récurrent, ni une charge de travail d'environ 39 heures par semaine. Ils sont la dernière variable d'ajustement et ne sont pas en droit d'exiger quoique ce soit de Deliveroo. Ensuite, le répondant énonce l'autre versant du modèle, à savoir les recettes. Il nous précise ici que, sur les 2,5 € (prix de la livraison pour une commande passée par un particulier à Deliveroo), Deliveroo ne reçoit que 70% de ce montant car les restaurateurs ont droit à l'autre partie du montant. Après avoir clarifié cela, Arnaud Barbier émet des réticences par rapport à ce *business model*. Étant donné le montant nominal du service presté relativement faible, il est nécessaire, pour être rentable, que la société réalise un volume très important de commandes, et ce, dans la même zone. Autrement, si la quantité de commandes passées est trop faible, le modèle n'est pas viable économiquement, selon lui. Deliveroo ne sait donc pas faire autrement que de rémunérer le coursier comme indépendant, c'est-à-dire à la tâche (par livraison effectuée)²⁰⁹. Et malgré ça, « Deliveroo est en perte chaque année », affirme le répondant. Malgré que la société puisse fonctionner sans trop de frais, le chiffre d'affaires n'est quand même pas assez élevé pour compenser.

Son expérience chez Molenbike

Lorsqu'on crée une société coopérative qui prend part à l'économie collaborative, quels sont les obstacles légaux à franchir ? À cette question, Arnaud Barbier répond d'emblée : « il y en a beaucoup ». En ce qui le concerne, pour appréhender au mieux ces obstacles lors de la création de sa coopérative de travailleurs, il a rejoint un incubateur dans lequel il a pu être accompagné et recevoir des conseils légaux sur la gouvernance d'une coopérative, sur

²⁰⁸ Le répondant précise « actuellement » car, selon lui, Deliveroo change souvent de *business model*, doit rapidement s'adapter et c'est d'ailleurs ce qui justifie son besoin d'une main-d'œuvre très flexible.

²⁰⁹ Avant le 1^{er} février 2018, les coursiers, grâce à leur contrat avec Smart, bénéficiaient d'un salaire horaire minimum.

l'établissement d'un règlement intérieur et d'une charte. Il a également pu suivre un bon nombre de formations et surtout, il a pu bénéficier d'une aide financière de l'État. La manière avec laquelle il a décidé de gouverner sa coopérative a été très difficile à mettre en place car il tentait de respecter les principes d'une coopérative tout en visant à pouvoir prendre des décisions rapidement. Malgré que les coopérateurs sont sur un même pied d'égalité, ils ont quand même créé un conseil, composé des 6 fondateurs, pour discuter en comité plus restreint de questions stratégiques et c'est aussi ce conseil qui, en réunion avec les coopérateurs, a toujours le dernier mot. De plus, les coursiers de Molenbike n'ont de voix délibérative que s'ils remplissent certaines conditions (mais une fois qu'ils remplissent ces conditions, leur voix a le même poids que la voix des fondateurs). Une autre difficulté soulignée par le répondant a été de mettre les 6 fondateurs d'accord sur les valeurs à défendre par la coopérative. Ensuite, ils ont aussi tenté de se projeter dans l'avenir et de s'imaginer les problèmes que la coopérative serait susceptible de rencontrer plus tard et d'anticiper une solution à ces potentiels problèmes.

En bref, « la mise en place prend beaucoup de temps et d'investissements, mais une fois que c'est lancé, ça va tout seul ».

Quelle est la viabilité financière et économique, selon vous, d'une plateforme collaborative créée selon le modèle coopératif ? En bref, est-ce réaliste un Uber coopératif ? Pour répondre à ces questions, Arnaud Barbier s'est focalisé sur le secteur de la livraison de plats chauds à domicile. Selon lui, la livraison à vélo de plats chauds est une idée extrêmement brillante. Cependant, proposer un tel service en *just in time*, c'est pratiquement impossible. La seule manière de rendre cela possible est alors d'avoir, en contrepartie, un prix de livraison bien au-delà du prix actuel (12€ au lieu de 2,5 € actuellement). Mais il est certain qu'aucun individu n'est prêt à payer une telle somme pour se faire livrer un plat chaud.

Comme expliqué précédemment, selon son *business model* actuel, Deliveroo ne peut pas se permettre d'embaucher des salariés. De plus, ce secteur représente un risque opérationnel : les commandes passées par les particuliers sont très variables selon les jours et selon les périodes de la journée. Or « un coursier rémunéré mais qui ne fait rien, ça coûte très cher ».

D'après lui, une entreprise se lançant dans le secteur de la livraison de plats chauds à domicile et engageant les coursiers à titre de salariés pourrait être rentable à la condition d'imposer aux particuliers qu'ils passent commande un jour minimum à l'avance. Le *just in time*, sans que le volume de commandes ne soit considérable, n'est pas possible. Il n'est possible que dans le

secteur de la livraison, par exemple, de plats à préparer²¹⁰ ou de pièces détachées sur un chantier²¹¹, etc.

Pour en revenir à la question posée initialement, le répondant affirme tout de même que : « oui, c'est viable, mais tout dépend du *business model* choisi ». Il existe de nombreux *business models* différents potentiellement utilisables par les plateformes collaboratives. Deliveroo, comme déjà dit précédemment, a développé un *business model* fragile : leurs revenus sont très faibles (2,5 euros sur une livraison au frais de celui qui place une commande + 30% du prix du plat chaud au frais du restaurateur). C'est pourquoi, Deliveroo réalise une perte chaque année. Le répondant pense que les plateformes collaboratives se sont lancées dans une bataille qui prend place dans chaque ville. Dans le secteur de la livraison de plats chauds à domicile, c'est celui qui fera la livraison la moins chère possible qui aura le monopole et qui pourra se faire une marge bien plus grande que la marge actuelle. En effet, il sera seul sur le marché et sera donc devenu indispensable.

Quelle est la possibilité pour le coopérateur d'être en même temps salarié de la plateforme ? « Être coopérateur et salarié simultanément, c'est possible », affirme le répondant, et cela se produit lorsque le salarié acquiert une part dans la coopérative, ce qui arrive fréquemment. Arnaud Barbier précise ensuite qu'en plus de cumuler ces 2 fonctions-là, une personne pourrait également devenir gérant. Une manière de mettre ça sur pied dans l'esprit coopératif serait, par exemple, de permettre au conseil d'administration, composé des coopérateurs qui ont acheté une part et ont donc eu une voix, de nommer un coopérateur-salarié en tant que gérant et imaginer que ce poste de gérant soit remis en jeu chaque année après l'assemblée générale.

En quoi une formule coopérative est avantageuse pour les travailleurs ? Arnaud Barbier décrit les atouts des coopératives vis-à-vis du travailleur, en commençant par expliquer que, dans une coopérative, le travailleur est au centre de la structure : « c'est lui qui travaille, c'est lui qui apporte la valeur à l'entreprise et c'est donc lui qui doit décider de ses conditions de travail ». Il ajoute même : « le gâteau sera partagé en autant de parts égales qu'il y a de coopérateurs, et non pas en une grosse part pour les actionnaires et le reste réinvesti dans l'entreprise. Les coopérateurs auront clairement une part du gâteau ». La structure de l'actionnariat traditionnel capitaliste ne se retrouve pas dans les coopératives, ce qui permet

²¹⁰ Hello Fresh, par exemple.

²¹¹ Lorsque les ouvriers se rendent compte qu'ils leur manquent une pièce, il est possible que ces personnes privilégient la livraison à vélo plutôt que de faire venir un camion pour livrer la pièce manquante.

donc, non plus aux actionnaires mais aux coopérateurs, de pouvoir profiter d'un certain pourcentage du bénéfice réalisé par la société. Les travailleurs peuvent également prendre part aux décisions opérationnelles. En étant plus impliqué dans l'entreprise, le travailleur « touche un peu à tout » et peut ainsi développer diverses compétences, en plus de celles de base requises pour exercer son travail quotidien.

Est-il raisonnable de penser qu'une plateforme coopérative peut fournir aux travailleurs de cette économie digitalisée des salaires plus justes, des protections liées à l'emploi, ainsi que le contrôle de la plateforme et la gestion de la société pour laquelle ils travaillent ?

Arnaud Barbier répond par l'affirmative et affirme que c'est d'ailleurs cette idée qui l'a incité à créer Molenbike. Selon lui, si les travailleurs ont le contrôle de la plateforme et décident de se donner des salaires plus justes, ils pourront enfin redonner du sens à leur travail. Si cela est bien beau en théorie, il est néanmoins difficile de le réaliser en pratique au vu des grands concurrents déjà bien installés sur le marché. Selon lui, l'État doit intervenir en accordant des aides financières aux coopératives : « Les gens ne seront pas prêts à payer le triple du prix juste pour l'aspect éthique. Il faut l'aide de l'État ». L'obstacle le plus dur à franchir, d'après Arnaud Barbier, est de gagner sa place sur le marché parmi les géants déjà présents et de se faire connaître. Mais grâce à la structure des coûts relativement faibles et la bonne image dont bénéficient les coopératives, il est confiant quant à la viabilité du coopérativisme de plateforme.

Quelles devraient-être les mesures d'encadrement à prendre par les pouvoirs publics pour promouvoir le coopérativisme de plateforme ? Le répondant est certain que si les plateformes collaboratives peuvent continuer d'exister sans que personne ne les freine, la forme de travail actuellement répandue dans cette économie est la forme que prendra le travail dans le futur. Ces plateformes capitalistes sont devenues un sujet d'attention car elles ont créé une nouvelle forme de travail qui échappe actuellement à tout contrôle des syndicats vu qu'elles plongent les travailleurs dans une zone grise au niveau du droit social.

Est-il raisonnable de penser qu'une plateforme coopérative peut fournir aux travailleurs de cette économie digitalisée des salaires plus justes, des protections liées à l'emploi, ainsi que le contrôle de la plateforme et la gestion de la société pour laquelle ils travaillent ?

Aux yeux de Sabrina Nisen, le coopérativisme de plateforme est un concept attrayant. Plus encore qu'attrayant', le coopérativisme de plateforme est 'nécessaire', ajoute-t-elle. Actuellement, toute la société est en train de devenir collaborative. Elle cite l'exemple de la Poste, le service traditionnel que nous connaissons où un facteur dépose physiquement le courrier chaque matin de boîte aux lettres en boîte aux lettres, qui est en train de se voir remplacer par une plateforme de l'économie collaborative qui permet aux particuliers de s'improviser livreurs de colis le temps d'un trajet²¹². « Si on continue comme ça et qu'on ne régule rien, ça va devenir problématique », dit-elle. On n'a donc pas fort le choix, selon elle, de trouver des alternatives à cette économie collaborative et le modèle coopératif est très intéressant. Cependant, la réaction face à ces « grosses plateformes collaboratives capitalistes » et le lancement de pareilles alternatives ne sont véritablement nés que depuis 2 voire 3 ans. C'est encore très neuf. On n'a donc pas encore assez de recul pour juger de l'efficacité de ces différentes alternatives, et en particulier du coopérativisme de plateforme. Sabrina Nisen pense qu'intellectuellement, le coopérativisme de plateforme est la solution, mais pour que cette alternative prenne son envol, il faudrait qu'une plateforme coopérative soit un succès sur le marché pour que « ça fasse un effet boule de neige » sur la société et que les entrepreneurs soient au courant de l'existence de cette alternative, comprennent la logique sous-jacente de ce concept et osent se lancer. Si un seul montre que ça marche, les autres suivront.

Lorsqu'on crée une société coopérative qui prend part à l'économie collaborative, quels sont les obstacles légaux à franchir ? En général, lorsque l'on pense « coopérative », on pense « petit » et Sabrina Nisen pense qu'une plateforme coopérative restera dans cette logique de petite structure. Une des raisons, selon elle, est le fait que les individus ne sont pas habitués à ce type de modèle : ils ne sont pas habitués à détenir la société dans laquelle ils travaillent, ni à être impliqués dans les décisions stratégiques, ni à, en plus, devoir mettre, au cœur de leur travail, un outil technologique qu'est la plateforme.

²¹² L'application se nomme Hytchers et a été lancée en juillet 2016.

Sabrina Nisen est persuadée que si le coopérativisme de plateforme a des difficultés à se développer aujourd'hui, c'est parce que ce n'est pas un concept facile à comprendre, que c'est même difficile à comprendre, notamment à cause de la vulgarisation des termes de base qu'on emploie. Ne serait-ce que pour cerner ce que c'est 'l'économie collaborative', les experts en la matière ont du mal et ne sont pas encore tous d'accord entre eux. Par exemple, certains pensent que l'économie collaborative, c'est un lieu où s'échange des biens et des services mais que ce lieu ne doit pas nécessairement être un outil technologique, alors que d'autres pensent que la technologie est indispensable pour classer un projet dans le modèle d'économie collaborative. Ce qui permettrait de favoriser la création des plateformes coopératives, selon Sabrina Nisen, c'est que « des vrais entrepreneurs avec un beau profil » créent une plateforme coopérative, réussissent à se positionner sur le marché, prennent le *lead* et montrent l'exemple.

Pour Sabrina Nisen, créer une coopérative équivaut tout simplement à créer une société traditionnelle. Dans une coopérative, le capital de départ n'est pas élevé, des statuts passerelles existent avant d'adopter la forme coopérative, etc. La création d'une coopérative n'est pas plus difficile que la création d'une autre forme de société commerciale. Ce qui est compliqué, cependant, c'est la suite : faire vivre la coopérative. Pour que celle-ci soit pérenne, il faut récolter un volume de clientèle assez conséquent, se mettre d'accord sur un modèle de rémunération pour les gens qui y travaillent (indépendant, salarié, etc) et sur la manière d'impliquer les membres, de faire rentrer de l'argent, etc. et ça, c'est compliqué.

Quelles devraient-être les mesures d'encadrement à prendre par les pouvoirs publics pour promouvoir le coopérativisme de plateforme ? À Bruxelles, les autorités publiques « pleurent pour avoir ce genre de projets ». En 2017, par exemple, un appel à projets « Appui aux entreprises sociales innovantes » a été lancé dans l'objectif d'inciter les entrepreneurs bruxellois à oser se lancer en leur offrant un soutien financier pouvant aller jusqu'à 80.000 €. « Bruxelles cherche à promouvoir les alternatives aux plateformes collaboratives capitalistes ». Cependant, malgré les efforts mis en place par les pouvoirs publics, Sabrina Nisen regrette le peu de projets qui émergent. Les entrepreneurs sont timides et lorsqu'ils se lancent, ils privilégient l'entreprise classique sur la plateforme coopérative. « Au sein de Coopcity, quand on propose de lancer une plateforme digitale (ce qui signifie, avoir des compétences en informatiques) prenant part à la logique de l'économie collaborative (ce qui signifie une législation complexe) en respectant les principes coopératifs, ça effraie ». Selon Sabrina Nisen, il faudrait sensibiliser davantage. « On est en retard ».

Quelle est la viabilité financière et économique, selon vous, d'une plateforme collaborative créée selon le modèle coopératif ? En bref, est-ce réaliste un Uber coopératif ? La rentabilité d'une plateforme économique est un sujet sur lequel beaucoup de monde se questionne. De ce qu'on a pu voir chez Deliveroo ou Uber, ces plateformes reposent sur un modèle économique très fragile à cause notamment du tarif d'une course très faible. Si on intègre le modèle coopératif, le modèle économique sera différent. D'une part, les recettes seront plus élevées car les tarifs demandés par la plateforme coopérative pour le même service devront être plus élevés que ce qu'ils ne sont à présent afin de permettre de rémunérer de manière juste et décente les travailleurs. D'autre part, l'objectif de l'entreprise ne sera pas de maximiser le profit ni de devoir à tout prix rémunérer le capital investi par de gros investisseurs. Selon Sabrina Nisen, le modèle d'une plateforme coopérative se montre donc, à première vue, plus résilient que celui des plateformes collaboratives capitalistes actuelles. Néanmoins, ce ne sont que des hypothèses car les experts du coopérativisme de plateforme n'ont pas encore assez de recul sur le sujet et ces modèles économiques sont très compliqués. Les experts en la matière ne savent pas encore tirer de conclusions. Le modèle n'est pas encore assez tangible. Le succès ou l'échec de ces plateformes dépendra en grande partie de la réaction de la clientèle face à une hausse des prix. Actuellement, le modèle est encore trop neuf et Sabrina Nisen déclare ne pas encore avoir assez de recul pour pouvoir répondre précisément à la question.

Quelle est la possibilité pour le coopérateur d'être en même temps salarié de la plateforme ? Sabrina Nisen certifie que c'est possible d'avoir à la fois la qualité de coopérateur et celle de salarié au sein d'une coopérative. Tout d'abord, Sabrina Nisen rappelle qu'une coopérative, c'est une société créée par un groupe de personnes qui s'associent volontairement afin de satisfaire leurs aspirations et leurs besoins communs, qu'ils soient sociaux, économiques ou culturels. La propriété de cette entreprise est collective et le pouvoir y est exercé démocratiquement. Ensuite, elle explique que les 'membres' dont elle parle peuvent se retrouver dans 4 types de coopérative : les producteurs (coopérative de producteurs), les consommateurs (coopérative de consommateurs), les travailleurs (coopérative de travailleurs) et les coopératives mixtes. Si on se focalise à présent sur les coopératives de travailleurs, Sabrina Nisen explique que leurs objectifs généralement défendus, en plus des 7 principes coopératifs de l'ACI, sont la création et le maintien de l'emploi dans le but d'améliorer la qualité de vie des travailleurs, ce qui passe par un salaire équitable, un environnement de travail sécurisé et agréable, etc. ainsi que l'implémentation d'un processus de gestion et de décision démocratique, ce qui passe entre autre par le fait que la majorité des travailleurs soient des

associés et que la majorité des associés soient des travailleurs ou encore que les règles d'organisation interne soient adoptées démocratiquement et acceptées par tous les travailleurs associés. Au sein d'une coopérative de travailleurs, on peut donc distinguer les coopérateurs (associés) qui détiennent une ou plusieurs parts dans la société et les travailleurs qui effectuent des tâches contre rémunération dans un lien de subordination. Ces deux casquettes peuvent être portées par une seule personne s'il existe, effectivement, un lien de subordination. Ce travailleur pourrait donc, selon elle, difficilement être actionnaire majoritaire ou avoir une fonction dirigeante dans la coopérative car ce lien de subordination serait forcément déforcé.

Que pensez-vous du coopérativisme de plateforme ? Tout d'abord, au sujet de l'économie collaborative que nous connaissons aujourd'hui, Sarah Ledant souhaite relever ce qui est selon elle la principale dérive dans la notion d'intermédiation, qui consiste dans une mise en relation entre différents acteurs du marché, notion qui se trouve au cœur de l'économie collaborative. Notre experte explique que les plateformes étaient, à la base, un outil nécessaire à cette intermédiation. Désormais, les plateformes ont dépassé ce rôle. Dans certains cas, elles imposent le prix de la prestation de service ou du produit. Dans d'autres, elles imposent une homogénéité entre les utilisateurs des plateformes. Dans d'autres encore, elles imposent les conditions de travail et de rémunération. Les plateformes ont développé des pratiques qui vont au-delà du rôle du simple intermédiaire, ce qu'elle considère être un véritable abus de la notion d'intermédiation. Dans cette économie collaborative également, une stratégie très particulière a été adoptée par les grandes plateformes collaboratives telles qu'Uber et Deliveroo pour s'implanter sur le marché. Sarah Ledant caractérise cette stratégie comme une stratégie 'offensive'. Selon elle : « au départ, ces plateformes de l'économie collaborative se sont présentées sur le marché avec des conditions très attractives pour toutes les parties prenantes, ou en tout cas, plus attractives que la concurrence. En prenant exemple sur Uber, ces plateformes offraient des conditions favorables pour les utilisateurs finaux au travers d'un service rapide, innovant, pas cher et facile à utiliser, ainsi que pour les chauffeurs de taxis via une rémunération à l'heure élevée et prenaient part à un service exclusif et novateur. Ensuite, ces plateformes capitalistes ont grappillé de plus en plus de parts de marché jusqu'à être quasiment seules sur le marché. Maintenant que les plateformes sont parvenues à asseoir leur position dominante, elles peuvent désormais se permettre de rogner dans les conditions offertes initialement (rémunération à la course et non plus à l'heure, volume de prestataires conséquent au détriment de l'exclusivité, etc.). En bref, on observe que leur stratégie était d'être les plus attractives sur le marché pour attirer à elles un volume important de prestataires et de les détourner de la concurrence, quitte à être déficitaires dans cette première phase, pour ensuite, dans une deuxième phase, devenir de plus en plus grandes jusqu'à, au final, atteindre une position monopolistique sur le marché. »

Lorsque l'on crée une société coopérative qui prend part à l'économie collaborative, quels sont les obstacles légaux à franchir ? Concernant le développement des plateformes coopératives, Sarah Ledant observe qu'actuellement quelques projets tentent d'adopter ce

modèle mais font face à de nombreux obstacles. Premièrement, la mise en place d'une coopérative, en elle-même, exige beaucoup de travail si les fondateurs désirent la créer en respectant les principes coopératifs. À ce propos, Sarah Ledant rappelle qu'une coopérative n'est pas obligée de respecter les principes coopératifs pour exister et que si elle décide d'y être attentive, elle n'arrive généralement pas à les respecter tous mais essaye au moins d'être conforme à un maximum d'entre eux. Dans tous les cas, quel que soit le nombre de principes auxquels la coopérative désire obéir, que ça soit au niveau de la gouvernance, de la prise de décision, du mode de financement, du modèle économique, etc., l'intégration de l'esprit coopératif au sein d'une entreprise n'est pas chose aisée. Deuxièmement, une plateforme coopérative devra faire face à des coûts relativement importants concernant le développement de la plateforme. Et les moyens dont bénéficient les plateformes digitales financées par le capital-risque sont bien différents de ceux disponibles au sein des sociétés coopératives. Outre cela, Sarah Ledant pense qu'il est particulièrement difficile pour ces plateformes coopératives de pénétrer un marché déjà si mature et occupé par de si grandes plateformes. Ce qui rend l'implémentation encore plus difficile, c'est que ces « monstres »²¹³ sont présents dans tous les secteurs d'activités (taxi, service aux personnes, freelance, livraison de repas à vélo, finance, tourisme, logement, etc.).

Après avoir souligné ces quelques obstacles, Sarah Ledant envisage une ou deux solutions pour qu'une plateforme coopérative parvienne à les surmonter. Sarah Ledant pense que les plateformes coopératives devraient davantage réfléchir à s'implémenter localement plutôt que de viser le marché international déjà bien accaparé par les grandes plateformes collaboratives capitalistes. Si elles parviennent à atteindre un seuil de rentabilité à l'échelle locale, ce sera déjà une belle lueur d'espoir pour les autres plateformes coopératives. De plus, selon Sarah Ledant, « le vent tourne » : les dérives de l'économie collaborative commencent à être dévoilées au grand jour et les critiques, sur les conditions de rémunération des travailleurs notamment, sont de plus en plus nombreuses, ce qui, en contrepartie, est une réelle opportunité pour le développement du coopérativisme de plateforme. D'ailleurs, dans cette optique, des dynamiques intéressantes sont lancées, notamment celle de la coopération entre coopératives, faisant directement référence au 6^{ème} principe de l'ACI. L'exemple donné par Sarah Ledant concerne la coopérative Coopcycle. Celle-ci a décidé de développer un algorithme permettant de créer une plateforme qui sera ensuite accessible en *open source*, gratuitement, à toutes les coopératives qui respectent certaines valeurs. Cette dynamique repose sur une logique de

²¹³ Sarah Ledant vise notamment, par ce terme, Uber ou Deliveroo.

collaboration et d'entraide entre les coopératives pour pouvoir ensemble proposer un service intégré. Cette solution logistique en cours de développement chez Coopcycle permettra aux coopératives de ne pas devoir supporter les coûts d'un tel outil digital.

Néanmoins, le grand défi à relever, selon notre experte, c'est la conscientisation des consommateurs et ce n'est pas quelque chose d'évident.

Quelle est la possibilité, selon vous, de créer un vrai modèle de salariat dans les coopératives ? Sarah Ledant affirme que porter la double casquette – coopérateur et salarié - est effectivement possible et que c'est d'ailleurs l'idée principale du coopérativisme de plateforme. En ayant cette double qualité, les travailleurs peuvent prendre part à la gouvernance et aux décisions quant au modèle à adopter par la plateforme étant donné qu'ils sont également propriétaires. En prenant l'exemple de Deliveroo, Sarah Ledant affirme que, si tous les coursiers à vélo étaient propriétaires de la plateforme, ils ne devraient plus être à la merci du géant capitaliste détenteur de la plateforme Deliveroo qui impose des changements de conditions de travail drastiques à n'importe quel moment. Cette alternative donne aux travailleurs la faculté d'être à la fois copropriétaires de la plateforme qui leur permet de trouver du travail et d'être acteurs afin de co-construire le modèle de la plateforme qui les fait vivre. Sarah Ledant ajoute même que, pour renforcer leur position, ces plateformes coopératives ont intérêt à intégrer également, dans leur coopérative, toutes les parties prenantes (restaurateurs, clients finaux, etc.) pour essayer de co-construire le projet sur base de valeurs communes.

Quelle est la viabilité financière et économique, selon vous, d'une plateforme collaborative créée selon le modèle coopératif ? En bref, est-ce réaliste un Uber coopératif ? Sarah Ledant ne pense pas qu'il y ait une réponse bien définie à cette réponse. « Ce n'est pas noir ou blanc. On ne peut pas statuer *a priori*. » La viabilité d'une plateforme coopérative dépend de son modèle, de son secteur, de son activité, de son *business plan*, etc. Il est nécessaire d'appréhender la réalité du travail de manière singulière. Chaque plateforme développe un modèle propre dans un secteur singulier avec un modèle économique propre à son offre de services et on ne peut donc pas généraliser. Il faut analyser chaque plateforme individuellement et ne pas les mettre toutes dans le même panier. Le coopérativisme de plateforme est un mouvement dont le dénominateur commun est la plateforme. Cependant, il faut tenir compte de la réalité propre de chaque modèle. D'ailleurs, à ce sujet, Sarah Ledant critique une tendance au sein de la société qui est de faire de toutes ces plateformes une généralité et de mettre toutes ces initiatives dans un seul pot commun. C'est, par exemple, ce que les autorités publiques ont

fait lorsqu'elles ont légiféré par la loi De Croo. Elles ont créé un régime fiscal applicable à tous les travailleurs des plateformes, sans tenir compte de la réalité propre de chaque secteur d'activité. « La plateforme est bien le dénominateur commun des entreprises s'inscrivant dans l'économie collaborative, mais ce n'est qu'un outil et non l'essence du travail en lui-même ».

Quelles devraient-êtré les mesures d'encadrement à prendre par les pouvoirs publics pour promouvoir le coopérativisme de plateforme ? Selon Sarah Ledant, l'intervention des pouvoirs publics est indispensable. À nouveau, Sarah Ledant répète que les moyens dont disposent les coopératives sont généralement bien moindres que ceux des plateformes de l'économie collaborative, généralement récoltés via des levées de fonds très conséquentes. Notre experte pense donc que les pouvoirs publics doivent apporter une aide financière aux plateformes coopératives qui tentent de s'implanter, notamment via des subventions publiques. À ce sujet, Sarah Ledant souligne récemment l'initiative prise par la Région de Bruxelles-Capitale. Celle-ci lance des appels à projets pour favoriser l'émergence du coopérativisme de plateforme sur le territoire bruxellois et prend ensuite à sa charge tous les coûts de la phase de développement des projets les plus prometteurs.

Quelle est la place et le rôle de SMart dans ce modèle ? Pendant 2 années, SMart a pu entretenir une relation avec Deliveroo que Sarah Ledant compare à une certaine forme de sous-traitance. Pour comprendre le rôle qu'a eu SMart pendant ces 2 années, Sarah Ledant résume en quelques mots la situation et commence son explication au moment où SMart n'intervenait pas encore dans le mécanisme. En son absence, Deliveroo entretenait un rapport de force très inégalitaire avec les travailleurs. En effet, dans le *business model* de Deliveroo, chaque coursier devait être indépendant et se retrouvait donc concurrent (et non collègue) avec les autres coursiers : plus ils étaient nombreux, plus la charge de travail de chaque coursier diminuait et moins ils étaient indispensables à Deliveroo. Au lieu de se fédérer et de s'entraider, les coursiers rivalisaient. Ils négociaient tous individuellement avec Deliveroo et portaient chacun personnellement leurs revendications devant Deliveroo comme ils le pouvaient. Plus le temps passait, plus la plateforme Deliveroo attirait à elle un nombre important de coursiers, plus elle devenait puissante et moins ils avaient de poids dans la négociation. Or, et c'est ce que SMart a pu apporter à ce modèle, s'ils parvenaient à défendre ensemble leurs exigences, ils pouvaient faire pression sur la plateforme. Progressivement, de plus en plus de coursiers indépendants ont eu recours à SMart pour obtenir un contrat de travail. A un certain moment, SMart a réalisé

qu'elle était l'employeur de la plupart des coursiers de Deliveroo²¹⁴ et s'est donc rendue compte qu'elle avait désormais un rôle plus important encore à jouer. La SMart, en qualité d'employeur, a donc commencé à entamer des négociations commerciales avec Deliveroo, dans l'objectif final d'offrir des conditions de travail plus favorables aux coursiers. Elle a pu renverser le rapport de force et y est parvenue car les coursiers n'étaient plus qu'une seule voix commune qui portait toutes les revendications. « Elle a bénéficié du poids du nombre ». La SMart a donc eu pendant 2 ans un rapport direct avec la plateforme en vue de négocier des meilleures conditions pour les travailleurs. Ce mécanisme de 'sous-traitance' a pris fin lorsque Deliveroo n'a plus estimé nécessaire de devoir offrir des conditions de rémunération décentes aux coursiers, dès lors que Deliveroo avait atteint une position monopolistique sur le marché et avait réussi à évincer tous ses concurrents (par exemple, Take Eat Easy).

SMart est conscient que ce n'était pas un modèle idéal et qu'il aurait été préférable que Deliveroo soit l'employeur direct des coursiers mais sachant que Deliveroo n'envisagerait jamais cette option, SMart a quand même décidé d'intervenir. Cette solution était la seule possible afin de permettre aux travailleurs d'obtenir une rémunération honnête, selon Sarah Ledant.

²¹⁴ « En 2017, chez Deliveroo, 90% des coursiers sont salariés SMart. Cela représente : 3828 membres coursiers inscrits chez SMart. » <http://smartbe.be/media/uploads/2014/01/251017-Deliveroo.pdf>.

LA PRESENTE CONVENTION DE PRESTATION DE SERVICES est conclue le [].
ENTRE :

1 [] (« Vous ») ;

2 DELIVEROO BELGIUM SPRL (BCE 0633.775.036), rue du Monastère 10, 1000 Bruxelles (« Deliveroo »).

IL EST TOUT D'ABORD EXPOSE QUE :

A. Vous prestez des services dans le cadre du régime de l'économie collaborative visé par le Code des impôts sur les revenus, le Code de la TVA et l'arrêté royal n° 38 du 27 juillet 1967 et vous souhaitez convenir des modalités des services de livraison pour le compte de Deliveroo, selon les termes et conditions exposés ci-après.

B. Vous êtes disposé à prêter les Services personnellement ou par l'intermédiaire d'une autre personne que vous auriez engagée, conformément à l'article 8. Pour faciliter la lecture de la présente Convention, lorsqu'une obligation prévue implique la prestation de Services ou la fourniture d'une garantie (à l'exception des articles 2.1, 8, 10 ou sauf indication contraire dans d'autres articles), le terme « vous » doit être compris comme se référant soit à vous personnellement, soit à toute personne que vous auriez engagée. Si vous choisissez de prêter les Services par l'intermédiaire d'un tiers, vous demeurez responsable du respect des obligations prévues dans la présente Convention.

IL EST ENSUITE CONVENU CE QUI SUIVIT :

1 ENTREE EN VIGUEUR ET DUREE

1.1 La présente Convention est entrée en vigueur à la date mentionnée ci-avant pour une durée indéterminée, et le restera jusqu'à ce que l'une ou l'autre partie y mette fin conformément à l'article 10.

2 PRESTATION DE SERVICES

2.1 Deliveroo vous autorise à assurer la prestation occasionnelle de Services sur le territoire du Royaume de Belgique selon les termes prévus par la présente Convention.

2.2 Tout au long de la présente Convention, le terme « Services » signifie le retrait de plats chauds/froids et/ou de boissons (« Articles Commandés ») auprès des restaurants ou autres partenaires (« Partenaires ») dont l'identité vous aura été communiquée par le biais de la *Deliveroo rider app* (« App »), ainsi que la livraison à vélo de ces Articles Commandés aux clients de Deliveroo à l'adresse qui vous aura été communiquée par l'App.

2.3 Vous n'avez aucune obligation de fournir les moindres Services pour Deliveroo et Deliveroo

n'a aucune obligation de vous proposer des commandes. Pendant toute la durée de la présente Convention, vous êtes libre d'offrir vos services à toute autre partie, en ce compris les concurrents de Deliveroo.

2.4 Il vous appartient entièrement de décider si, oui ou non, à quel moment et où vous souhaitez vous connecter pour effectuer des livraisons. L'App vous permet de vous connecter et d'offrir vos Services à tout moment et dans n'importe quelle zone où Deliveroo anticipe avoir besoin de riders. Deliveroo met à votre disposition, par le biais de l'App, un outil de *self-service booking*

(« SSB ») qui vous permet de vous connecter librement et à tout moment, lorsque Deliveroo a besoin de riders, ou de réserver des sessions à l'avance lorsque vous souhaitez prester des Services. La réservation anticipée par l'outil SSB est optionnelle mais, si vous l'utilisez et que la

réservation est confirmée, vous avez la garantie que vous pourrez vous connecter à l'App afin de prester des Services à un moment et un endroit donné.

2.5 Lorsque vous êtes connecté à l'App, vous pouvez décider d'accepter ou de refuser une commande qui vous est proposée. Si vous souhaitez ne pas recevoir une proposition de commande pendant un moment donné, vous pouvez utiliser le statut « hors ligne ».

2.6 Lorsque vous choisissez de prester les Services :

(a) Lorsque vous avez accepté une commande, vous devez vous rendre chez le Partenaire

afin de retirer les Articles Commandés. Sauf si vous décidez d'annuler la commande, vous devez livrer les Articles Commandés au client. En toutes circonstances, vous devez compléter/achever les Services endéans un délai raisonnable, en utilisant le chemin que vous jugerez le plus sûr et le plus efficace ;

(b) Soyez professionnels dans vos relations avec le personnel de Deliveroo, les autres riders, le personnel des restaurants ainsi que tout autre membre du public lorsque vous prestez des Services ; veillez à prester les Services avec le soin, la compétence et la diligence qui s'imposent.

3 EQUIPEMENT

3.1 Vous fournirez personnellement l'équipement nécessaire en vue de prester les Services, en ce compris votre propre smartphone et votre propre vélo. Vous préviendrez Deliveroo de toute condamnation qui pourrait affecter votre capacité à prester les Services.

3.2 Lorsque vous prestez les Services :

(a) Vous vous conformerez à toutes les exigences légales applicables en matière de roulage à vélo ; vous vous assurerez que votre vélo est en bon état de marche et de fonctionnement. Vous confirmez que vous utiliserez un équipement conforme à la sécurité routière, en ce compris un casque et des vêtements conformes aux standards de sécurité de Deliveroo ;

(b) Vous ne roulez pas à vélo sous l'influence de drogues ou de l'alcool ; et

(c) Vous utiliserez du matériel de transport alimentaire conforme aux standards de sécurité de Deliveroo.

3.3 Les standards de sécurité de Deliveroo, tels que mis à jour de temps à autre, vous seront communiqués. Un équipement qui est conforme aux standards de sécurité de Deliveroo peut être obtenu auprès de Deliveroo.

4 HONORAIRES ET FACTURATION

4.1 Deliveroo vous paiera des honoraires (“Delivery Fee”) par et pour toute livraison finalisée pendant une session durant laquelle votre disponibilité a été confirmée.

4.2 Le montant du *Delivery Fee* auquel vous aurez droit en vertu de l'article 4.1 vous sera confirmé à l'avance et par écrit par Deliveroo. Par « livraison finalisée » il y a lieu d'entendre le retrait des Articles Commandés auprès d'un Partenaire et la livraison de ces Articles Commandés au client.

4.3 Tout pourboire qui vous a été payé directement par un client de Deliveroo suite aux Services rendus dans le cadre de la présente Convention vous est acquis.

4.4 En tant que prestataire de services, vous presterez les Services de manière indépendante, en l'absence de tout lien de subordination. Par conséquent, Deliveroo s'abstiendra d'exercer toute autorité ou tout contrôle envers vous.

4.5 Dans la mesure imposée par le Code des impôts sur les revenus, vous autorisez Deliveroo à effectuer les retenues légales sur le *Delivery Fee*.

4.6 Vous vous engagez à informer directement Deliveroo dès que vous avez dépassé le seuil de revenus visé par les dispositions du Code des impôts sur les revenus relatives au régime de l'économie collaborative, telles qu'amendées de temps à autre.

5 GARANTIES

5.1 La présente Convention est conclue sous condition que vous garantissiez, dès le début de la prestation des Services et à chaque fois que vous aurez l'intention de prester des Services, ce qui suit :

(a) Vous avez plus de 18 ans ;

(b) Vous avez le droit de résider et de travailler en Belgique et êtes en possession de tous les visas, autorisations et permis (en ce compris la carte professionnelle) nécessaires ;

(c) Vous remplissez les conditions prévues par la législation TVA belge pour les personnes prestant des services dans le cadre du régime de l'économie collaborative. Si

vous ne remplissez pas ou vous ne remplissez plus ces conditions, vous êtes entièrement responsable de la bonne tenue de votre comptabilité ainsi que du paiement des impôts et/ou TVA dus sur les sommes qui vous seront payées dans le cadre de la présente Convention ;

(d) Vous remplissez les conditions prévues par l'arrêté royal n° 38 du 27 juillet 1967 pour les personnes prestant des services dans le cadre du régime de l'économie collaborative. Si vous ne remplissez pas ou vous ne remplissez plus ces conditions, vous êtes entièrement responsable de la bonne tenue de votre comptabilité ainsi que du paiement des cotisations de sécurité sociale dues sur les sommes qui vous seront payées dans le cadre de la présente Convention ;

(e) Vous n'êtes pas sous le coup de condamnations pour infractions pénales ;

(f) Vous respecterez toutes les obligations légales (en ce compris le Code de la route) s'appliquant à vous ou à la prestation occasionnelle des Services, ainsi qu'à toute autre disposition en matière de santé, sécurité, sécurité alimentaire ou à tout autre manuel de sécurité routière, règlements ou procédures applicables ;

(g) Vous ferez en sorte que Deliveroo puisse, au moyen de la technologie GPS, suivre la progression de toute commande que vous avez acceptée, de sorte à permettre aux clients de suivre le progrès de leur livraison.

6 ASSURANCE

6.1 Deliveroo souscrira (ou vous offrira la possibilité de souscrire personnellement) une assurance responsabilité civile et une assurance accident appropriées de nature à couvrir les Services. Les conditions de votre couverture et l'application éventuelle d'une franchise seront régis par la police d'assurance applicable qui vous sera communiquée.

7 RESPONSABILITE

7.1 Vous reconnaissez et vous acceptez être (et non pas l'un de vos remplaçants) personnellement responsable de la prestation des Services si et quand vous les avez entrepris. Peu importe que les Services aient été effectivement prestés directement par vos soins, vous acceptez d'assumer l'entière responsabilité pour toute perte subie par Deliveroo suite à la prestation négligente des Services par vous ou votre remplaçant.

8 DROIT DE FAIRE APPEL À UN REMPLAÇANT

8.1 Deliveroo reconnaît que, dans certaines circonstances, vous pourriez souhaiter engager d'autres personnes pour prester les Services. Deliveroo n'y est pas opposé de sorte que vous avez le droit, sans devoir obtenir l'approbation préalable de Deliveroo, de faire appel à un autre coursier pour (partiellement ou entièrement) prester les Services pour votre compte. Le droit de faire appel à un remplaçant inclut la prestation de Services par une autre personne employée ou engagée directement par vous. Par contre, cela ne comprend pas le droit de faire

appel à un individu dont la convention de prestation de services a été antérieurement rompue par Deliveroo pour manquement grave ou violation substantielle de la convention ou qui (en agissant en tant que remplaçant pour vous ou pour le compte d'un tiers) a adopté un comportement qui aurait pu entraîner une telle rupture s'il avait été partie directe à la convention de prestation de services. Les remplaçants sont uniquement autorisés à utiliser le même type de véhicule que vous, c'est-à-dire le vélo.

8.2 Il vous incombe entièrement de vous assurer que vos remplaçants aient les capacités requises

et aient reçu une formation appropriée pour prêter les Services et de faire en sorte qu'ils donnent les garanties visées à l'article 5 en votre faveur et celle de Deliveroo. En tout état de cause, vous reconnaissez que tout accord conclu entre vous et cet individu est de nature privée de sorte que vous continuerez assumer toute responsabilité quant au respect, par le remplaçant, de toutes les obligations prévues dans la présente Convention. Tout acte et omission du remplaçant seront considérés comme vos propres actes et/ou omissions. Vous serez entièrement responsable du paiement (ou la rémunération) du remplaçant au taux et selon les termes que vous aurez convenu avec ce remplaçant, lequel sera uniquement soumis au respect des obligations prévues dans la présente Convention. Les modalités de facturation entre vous et Deliveroo, telles que prévues dans la présente Convention, continueront à s'appliquer. Des informations complémentaires relatives au droit de faire appel à des remplaçants sont disponibles sur le *rider community site*, à partir duquel vous pouvez également accéder à tout moment à des vidéos à jour concernant le processus d'engagement et l'équipement des riders, et ce dans l'hypothèse où vous souhaiteriez les montrer à votre remplaçant.

9 CONFIDENTIALITE

9.1 Tant pendant la durée de la présente Convention ainsi qu'après la rupture de celle-ci, vous vous engagez à ne pas utiliser à mauvais escient des informations confidentielles au sujet de Deliveroo (sauf si vous y êtes légalement requis). Par informations confidentielles, il faut entendre (de manière non-exhaustive) toute information personnelle identifiant les (ou relatives aux) fournisseurs de Deliveroo, ses employés et ses clients (en ce compris, mais sans s'y limiter, les noms, adresses et autres informations personnelles et coordonnées d'autres membres de la famille).

10 RUPTURE

10.1 Vous pouvez mettre fin à la présente Convention avec Deliveroo à tout moment et pour n'importe quel motif, avec effet immédiat et sans préavis. Pour ce faire, vous devez en informer Deliveroo par écrit, remis de la main à la main contre accusé de réception ou envoyé par courrier recommandé.

10.2 Deliveroo peut mettre fin à la présente Convention à tout moment pour n'importe quel motif moyennant le respect d'un préavis de minimum une semaine notifié par un écrit, remis de la main à la main contre accusé de réception ou envoyé par courrier recommandé.

10.3 Toute notification effectuée dans le cadre de la présente Convention sera réputée avoir été signifiée (i) le jour de la notification, en cas de remise de la main à la main ou (ii) le jour de l'envoi, en cas d'envoi par courrier recommandé, et sortira ses effets le lendemain de la

notification.

10.4 Deliveroo se réserve le droit de mettre fin à la présente Convention avec effet immédiat et sans préavis en cas de manquement grave ou de violation substantielle de toute obligation qui vous incombe (en ce compris, pour éviter tout doute, lorsque cette faute ou violation relève de la responsabilité d'un des remplaçants que vous auriez engagés). Toute violation des garanties données à l'article 5 sera considérée comme un manquement grave à la présente Convention.

11 TRAITEMENT DES DONNEES PERSONNELLES

11.1 Vous reconnaissez et acceptez que Deliveroo puisse traiter vos données personnelles ou celles de votre remplaçant à des fins diverses, relatives à votre qualité de prestataire (en ce compris, mais sans s'y limiter, à des fins d'évaluation de la prestation des Services, de sondages et d'information des riders, de la tenue des dossiers et de la facturation), conformément à la Politique de la Vie Privée à l'égard des Livreurs, telle que mise à jour de temps à autre, et qui vous sera communiquée.

11.2 Vous ne traiterez des données personnelles concernant les employés, les clients et/ou les prestataires de Deliveroo que dans la mesure nécessaire pour la prestation des Services dans le cadre de la présente Convention. Vous, ainsi que votre remplaçant, veillerez à conserver un mot de passe de protection sur le smartphone que vous utiliserez pour la prestation des Services et garderez à tout moment confidentiels vos login et mot de passe d'accès à l'App. Vous acceptez d'informer Deliveroo, sans retard excessif à partir de la prise de connaissance d'une violation des données à caractère personnel concernant les employés, clients et/ou fournisseurs de Deliveroo.

12 RESPECT DE LA LEGISLATION RELATIVE A L'ESCLAVAGE MODERNE ET LA TRAITE DES ETRES HUMAINS

12.1 Dans le cadre du respect des obligations qui vous incombent dans le cadre de la présente Convention, vous vous conformerez à toute législation et réglementation en vigueur concernant l'esclavagisme et la traite des êtres humains, en ce compris toute politique antiesclavagisme adoptée par Deliveroo et qui vous aura été communiquée. Vous vous assurerez que vos remplaçants s'engageront à faire de même.

13 DIVERS

13.1 Aucune personne autre que vous et Deliveroo n'est en droit de faire exécuter les termes de la présente Convention (pour éviter tout doute, cela comprend tout remplaçant que vous auriez engagé en vue de la prestation des Services).

13.2 La présente Convention constitue l'intégralité de l'accord entre vous et Deliveroo. Vous confirmez que vous ne concluez pas la présente Convention en vous fiant à la moindre offre orale ou écrite faite par (ou pour le compte de) Deliveroo.

13.3 La présente Convention s'applique à vous personnellement et ne peut pas être cédée à un tiers sans l'acceptation expresse et écrite de Deliveroo (pour éviter tout doute, cela comprend tout remplaçant que vous auriez engagé en vue de la prestation des Services).

13.4 Vous signez la présente Convention en qualité de prestataire de services dans le cadre du régime de l'économie collaborative visé par le Code des impôts sur les revenus, le Code de la TVA et l'arrêté royal n° 38 du 27 juillet 1967. Vous êtes informé des conditions et seuils applicables pour bénéficier du régime fiscal et de sécurité sociale lié à votre statut. Deliveroo n'assume aucune responsabilité quelconque concernant le respect, par vous, des législations susmentionnées. Vous informerez immédiatement Deliveroo dans l'hypothèse où vous ne rempliriez plus les conditions pour pouvoir bénéficier de ce régime.

13.5 La présente Convention est régie par le droit belge. Tout différend survenant dans le cadre de la présente Convention sera soumis à la compétence exclusive des juridictions belges compétentes.

Signature **Date**
Le Prestataire de Services

Signature Date
Pour Deliveroo

Table des annexes

<i>Annexe 1 : Interview avec Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop.....</i>	<i>I</i>
<i>Annexe 2 : Interview avec Arnaud Barbier, créateur de Molenbike et ancien coursier pour Deliveroo.....</i>	<i>XI</i>
<i>Annexe 3 : Interview avec Sabrina Nisen, coordinatrice de COOPCITY.....</i>	<i>XVII</i>
<i>Annexe 4 : Interview avec Sarah Ledant, chargée de projet chez SMart.....</i>	<i>XXI</i>
<i>Annexe 5 : Convention de prestation de services entre Deliveroo et un coursier.....</i>	<i>XXVII</i>

Table des matières

Remerciements	
Note de synthèse	
Abstract	
Sommaire	
Introduction	1
Titre 1 : L'économie collaborative	5
1.1. Conceptualisation	5
1.1.1. Historique	5
1.1.2. Définition de l'économie collaborative	7
1.1.2.1. Au sens strict et au sens large.....	8
1.1.2.2. Comment en parlent les « gens de terrain » ?.....	9
1.1.2.3. Définition donnée par la Commission Européenne	10
1.1.2.4. Les caractéristiques principales de l'économie collaborative	11
1.1.2.5. Domaines d'application de l'économie collaborative.....	13
1.1.2.6. Divers modèles économiques	14
1.1.3. L'économie collaborative en quelques chiffres.....	15
1.2. Les travailleurs au sein de l'économie collaborative.....	16
1.2.1. La réglementation belge en vigueur, quel statut pour ces travailleurs ?.....	16
1.2.2. Un rapport de force en déséquilibre	20
Titre 2 : Le modèle coopératif	23
2.1. Émergence et évolution	24
2.1.1. Apparition des coopératives au 19 ^e siècle.....	24
2.1.2. Le modèle coopératif au niveau international	25
2.1.3. Le modèle coopératif en Belgique.....	26
2.1.4. L'état actuel du marché	28
2.2. Définition du modèle coopératif.....	28
Titre 3 : Existe-il un match entre l'économie collaborative et le modèle coopératif ?	33

3.1. Le coopérativisme de plateforme	34
3.1.1. Conclusion d'une étude au niveau européen	35
3.1.2. Entretien qualitatif : Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop	39
3.1.3. Entretien qualitatif : Arnaud Barbier, fondateur de la coopérative de travailleurs Molenbike ...	44
3.1.4. Entretien qualitatif : Sabrina Nisen, coordinatrice de COOPCITY	45
3.1.5. Entretien qualitatif : Sarah Ledant, chargée de projet chez SMart	46
3.2. Discussion	49
3.2.1. Etre salarié au sein d'une coopérative, est-ce possible ?	49
3.2.2. Est-ce qu'une plateforme coopérative est économiquement viable ?	50
3.2.3. Quel est le rôle à jouer par les pouvoirs publics ?	52
3.2.4. Comment la coopérative de travailleurs SMart peut-elle apporter sa pierre à l'édifice ?	56
Conclusion	59
Bibliographie	63
Annexes	I
<i>Annexe 1 : Interview avec Jacques Debry, administrateur délégué chez Febecoop</i>	I
<i>Annexe 2 : Interview avec Arnaud Barbier, créateur de Molenbike et ancien coursier pour Deliveroo</i>	XI
<i>Annexe 3 : Interview avec Sabrina Nisen, coordinatrice de COOPCITY</i>	XVII
<i>Annexe 4 : Interview avec Sarah Ledant, chargée de projet chez SMart</i>	XXI
<i>Annexe 5 : Convention de prestation de services entre Deliveroo et un coursier</i>	XXVII
Table des annexes	XXXV
Table des matières	XXXVII