

L'essor de l'« économie du partage »

R. Basselier^(*)

G. Langenus

L. Walravens

Introduction

Les évolutions technologiques rapides impactent l'économie en ce qu'elles modifient, notamment, la manière de consommer. À ce titre, l'économie dite du partage constitue le thème central du présent article. De fait, au-delà de la vive expansion de l'e-commerce – qui a fait des canaux numériques une partie intégrante des chaînes de distribution –, les plateformes électroniques, qui, en substance, relient les particuliers entre eux en leur offrant la possibilité de partager des biens ou des actifs dont ils n'ont pas (ou que peu) d'utilité, et ce sans impliquer de transfert de propriété, et de s'échanger des services, sont en forte augmentation. Cette « nouvelle économie » a en effet gagné en importance aujourd'hui, au point de devenir une véritable source de potentiel et d'opportunités économiques qu'il convient dorénavant d'analyser plus attentivement.

À cet égard, cet article tente, dans un premier temps, d'établir une définition de cette « nouvelle économie ». En effet, une multitude de termes existe dans la littérature en vue de spécifier cette forme de consommation allant de l'« économie du partage » (sharing economy) à l'« économie numérique », en passant par la « *peer-to-peer economy* », ou encore l'« économie collaborative ». Dans le cadre de cette étude, c'est le premier de ces termes qui a été retenu. L'article aborde ensuite les différents facteurs qui peuvent expliquer l'émergence, ou, plus précisément, l'expansion, de cette forme d'économie, de manière à mieux comprendre son essor, relativement rapide, et son potentiel économique futur. À cet égard, afin de pouvoir en apprécier l'évolution dans les années à venir, il est essentiel de pouvoir en estimer l'importance actuelle, notamment en termes d'activités, en particulier en Europe et en Belgique. Cette question, malgré son importance, est toutefois rendue ardue en raison de la difficulté de définir précisément cette dernière, de disposer de statistiques précises, mais aussi compte tenu des méthodologies de comptabilisation statistique actuelles. Une description de la manière dont ces activités sont actuellement prises en considération dans les statistiques officielles est, à cette fin, effectuée dans la partie suivante de l'étude. L'article évalue également la mesure dans laquelle il y a lieu d'adapter les méthodologies statistiques existantes afin de capter adéquatement ces nouvelles formes de consommation et de production. Enfin, les implications en termes de politiques publiques, notamment en matière d'encadrement, de cette économie du partage sont passées en revue. En effet, celle-ci a considérablement accru la concurrence sur la plupart des marchés sur lesquels elle est présente. Certaines préoccupations ont de fait déjà été soulevées récemment, principalement au sujet de la réglementation qu'il y a lieu de mettre en place, ou encore de l'éventualité que l'« économie du partage » ne fasse qu'évincer les modèles économiques conventionnels en raison d'une concurrence déloyale.

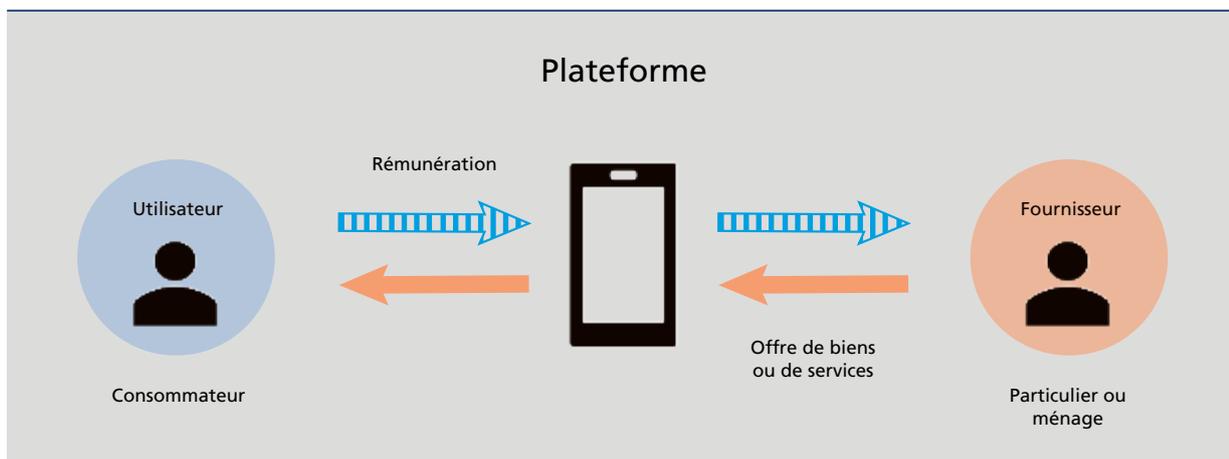
(*) Les auteurs remercient Lotte Van Mechelen pour sa précieuse contribution concernant le traitement statistique de l'économie du partage et pour la réalisation des deux études de cas.

1. Définition de l'économie du partage (*sharing economy*)

La tendance à échanger et à partager des biens ou des services tels qu'une voiture, des outils spécifiques, du temps ou encore, des connaissances n'est pas nouvelle. Cependant, ces échanges s'opéraient jusqu'il y a peu essentiellement dans un cadre informel, c'est-à-dire au sein du milieu familial, entre amis, entre voisins ou, de manière plus générale, entre connaissances. L'émergence et le développement de l'économie numérique, en particulier d'internet, ont toutefois considérablement accru les opportunités qui s'offraient aux différents acteurs de procéder à ces différents types d'échange. De fait, ceux-ci peuvent désormais facilement impliquer des personnes jusqu'alors totalement étrangères l'une à l'autre et s'effectuer d'une manière plus efficiente en raison d'une diminution des coûts d'information et de logistique.

La littérature et les analyses économiques de cette « nouvelle » forme d'économie, stimulée par le développement du numérique, reprennent cependant une grande variété de dénominations et de définitions. « Économie du partage » (*sharing economy*), « économie collaborative », « économie numérique », « économie circulaire », « *peer-to-peer economy* », ou encore « gig économie ⁽¹⁾ » ne sont que quelques exemples des appellations régulièrement utilisées dans la littérature économique et dans les médias. Cette richesse de termes reflète en réalité la difficulté d'établir une définition exacte de ce nouveau moyen d'échange et de commerce de biens et de services (Botsman, 2013). Bien que les définitions ne soient pas parfaitement substituables, elles présentent néanmoins plusieurs aspects communs. Il s'agit en effet d'activités facilitées par des plateformes numériques qui permettent aux particuliers de partager ou d'échanger des biens, des services, des ressources, ou encore des compétences jusque-là inutilisés ou sous-utilisés. En d'autres termes, l'« économie du partage » fait correspondre la demande à l'offre d'actifs ou de compétences sous-utilisés par le biais d'intermédiaires et à l'aide des technologies numériques, et ce d'une manière rapide, efficace et à grande échelle. Elle permet également aux consommateurs de devenir producteurs ou micro-entrepreneurs et de se connecter entre eux, entraînant ainsi la désintermédiation de nombreuses activités traditionnelles. Ces transactions n'induisent, par ailleurs, le plus souvent aucun changement de propriétaire ⁽²⁾ et excluent donc les plateformes de vente de biens en ligne, dont celles d'occasion, comme eBay. Cette définition de l'économie du partage, reprise dans le cadre de cette étude, est similaire à celle utilisée par Goudin (2016) dans le rapport qu'il a établi au nom du Parlement européen et par Beck *et al.* (2017).

GRAPHIQUE 1 MODÈLE D'AFFAIRES « PEER-TO-PEER » DE L'ÉCONOMIE DITE DU PARTAGE (SHARING ECONOMY)



Cette « nouvelle » forme d'économie englobe une grande variété de modèles d'affaires et un large éventail d'activités économiques, allant de la location d'habitations, en tout ou en partie, à la réservation de voitures avec chauffeur, ou encore à la fourniture d'une assistance pour les tâches ménagères.

(1) Le terme « gig économie » se réfère principalement aux répercussions de l'« économie du partage » sur le marché du travail, où un nombre de plus en plus grand de personnes enchaînent, entre autres, des emplois en lien avec les plateformes qui ont été développées dans le but d'agir comme intermédiaires entre particuliers dans le cadre de ces activités, mais qui n'emploient, en réalité, pas directement ces personnes. Plus généralement, l'expression est liée à la progression de l'emploi indépendant, au sein duquel le travail s'effectue de manière régulière pour le compte de donneurs d'ordre différents.

(2) Les services peuvent toutefois s'accompagner d'un transfert de droits de la propriété intellectuelle.

TABLEAU 1 SECTEURS D'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE AU SEIN DESQUELS LES MODÈLES D'AFFAIRES DE L'ÉCONOMIE DITE DU PARTAGE (*SHARING ECONOMY*) SONT PRÉSENTS

Secteurs d'activité	Exemples d'entreprise/de plateforme
Transport	Uber, Lyft, BlaBlaCar, Click&Boat
Tourisme et industrie hôtelière	Airbnb, CouchSurfing, HomeExchange
Alimentaire	ShareTheMeal
Financier	KickStarter, Funding Circle
Services	TaskRabbit, WeTasker

Dans le cas du modèle d'affaires « consommateur à consommateur », dit « c2c » (ou « p2p » – « peer-to-peer »), la demande et l'offre se rencontrent via une plateforme numérique développée et exploitée par une troisième entité qui prend éventuellement un pourcentage sur les revenus liés à la transaction réalisée. C'est typiquement le cas de plateformes comme Airbnb et Uber, deux acteurs majeurs de l'économie du partage. De même, en raison de la croissance soutenue de ce type d'entreprises, des sociétés commerciales plus traditionnelles adaptent à présent également leur modèle économique en intégrant cette notion de « partage ». Si ce type de modèles business-to-consumer (modèles « b2c ») implique un contact direct avec la clientèle grâce à une application ou à une plateforme propre, ces activités n'entrent cependant pas dans la définition de l'économie du partage retenue dans cet article. En effet, ces modèles d'entreprise ne diffèrent, en substance, pas tellement de ceux des commerçants traditionnels. Ainsi, par exemple, ZipCar, qui recourt à une application pour mettre à disposition un parc automobile pouvant être « partagé » par des particuliers, ne se distingue pas fondamentalement du service proposé par une entreprise classique de location de véhicules. Enfin, il convient également de noter que des entreprises reconnaissent aussi peu à peu l'utilité du principe du partage entre elles (qu'il s'agisse de logiciels, d'espaces de bureau, ou encore d'équipements hautement spécialisés). À titre d'exemple, une plateforme telle que Stockspots, active depuis peu en Belgique, propose aujourd'hui à des entreprises des espaces d'entreposage sur demande.

Enfin, même si le terme « économie du partage » se répand de plus en plus, son utilisation se heurte à une certaine résistance (Bardhi et Eckhardt, 2015). De fait, une dénomination telle que « économie locative » (*renting economy*), ou encore « *access economy* » serait, peut-être, plus appropriée. En effet, les propriétaires qui proposent un bien sur Airbnb ne partagent en réalité pas leur logement, ils le louent. De même, Uber ne propose qu'un service de location de véhicules avec chauffeur contre rémunération.

2. Les facteurs à la base de l'émergence et du développement de l'économie du partage

Comme indiqué précédemment, les évolutions technologiques – et l'intensification de la numérisation – constituent le principal facteur explicatif de l'émergence et de la rapide expansion des plateformes de partage. Cependant, l'urbanisation croissante et la sensibilisation grandissante à l'environnement ont également contribué à ce développement, tout comme de possibles motivations financières tant du côté des consommateurs que de celui des fournisseurs de biens ou de services.

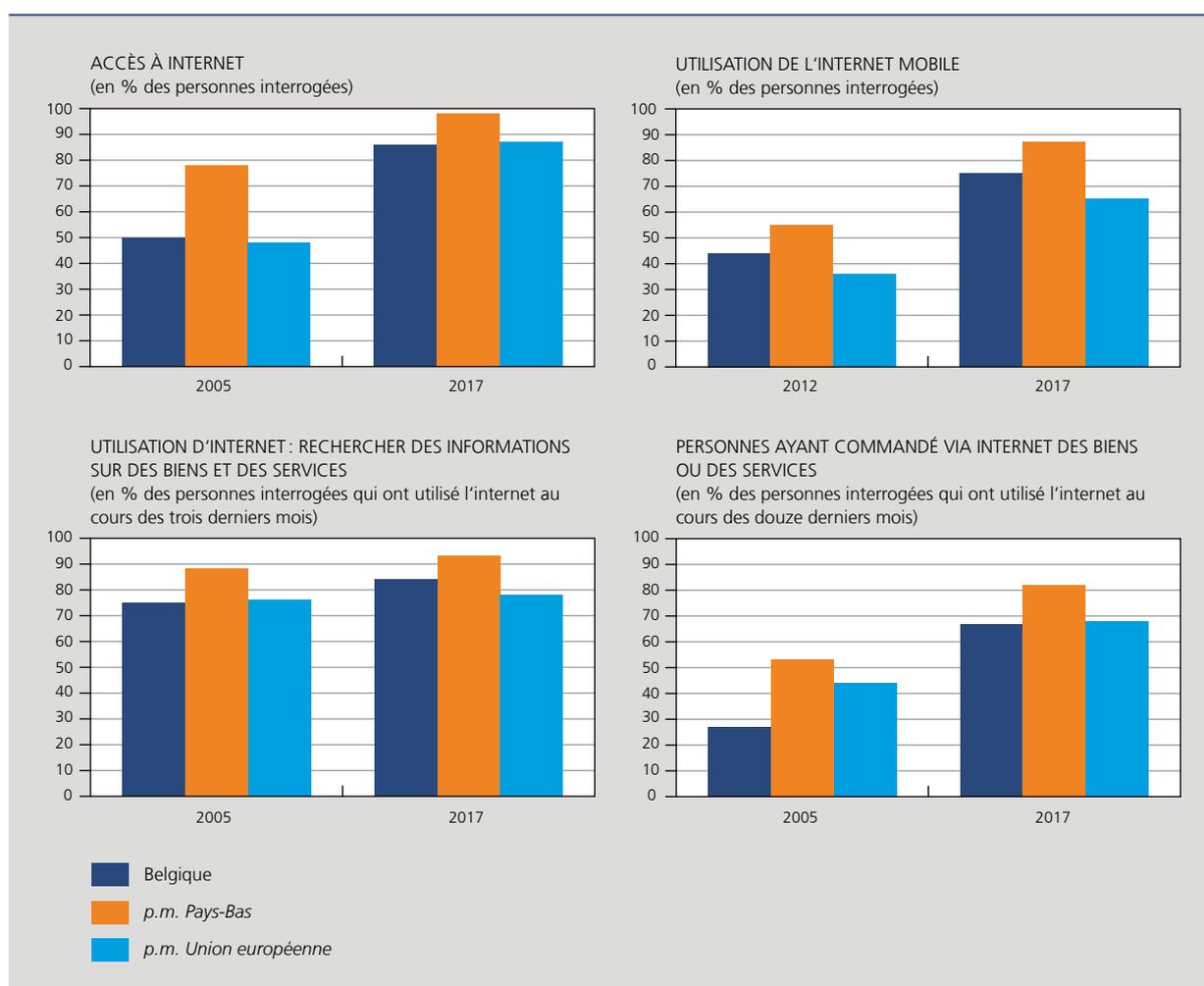
2.1 Numérisation

Différentes études (Coyle, 2016) ont permis d'établir que l'économie du partage fait se rencontrer rapidement et à peu de frais l'offre et la demande de biens et de services. La principale innovation dans le modèle d'entreprise de l'économie du partage résiderait en effet dans les plateformes technologiques et dans les applications mobiles qui rassemblent et regroupent la demande et l'offre d'une manière qui n'était pas possible auparavant (plus rapide, moins coûteuse et plus large), y compris dans les zones géographiques/secteurs de services où une moindre densité d'acteurs est présente et, où de nouvelles opportunités commerciales peuvent dorénavant se réaliser. Le recours à internet a effectivement permis de réduire les frictions de transactions en connectant ceux qui offrent des actifs ou des services à ceux qui souhaitent

les consommer, et ce à grande échelle et avec un appariement instantané. Le succès des entreprises de « partage » tient aujourd’hui largement à cette capacité de mettre à la disposition d’autrui, de manière efficiente et éventuellement contre rémunération, un bien matériel ou un service.

Internet occupe donc une place prépondérante dans le développement de l’économie du partage. À cet égard, si on se réfère à l’indice DESI (Digital Economy and Society Index⁽¹⁾), la Belgique est classée sixième au niveau européen en 2017. Celle-ci serait de fait particulièrement performante sur les plans de la connectivité et de l’intégration de la technologie numérique par les entreprises en vue d’améliorer leur productivité et leurs ventes. Les statistiques d’Eurostat montrent également qu’Internet est largement répandu en Belgique, puisque quelque 86 % de la population y avaient accès en 2017. De même, 75 % de la population se serviraient d’appareils mobiles, comme des ordinateurs portables ou des smartphones, pour consulter Internet lorsqu’ils sont en déplacement, sans compter que les options de recherche rapide serviraient de plus en plus à trouver et à comparer des informations en ligne sur des biens et des services, une démarche qui aboutirait dans de nombreux cas à un achat en ligne. Parmi les utilisateurs d’Internet, 67 % déclarent en effet avoir effectué au moins un achat en ligne au cours de l’année écoulée. Bien que la Belgique ne fasse pas encore aussi bien qu’un pays tel que les Pays-Bas,

GRAPHIQUE 2 INDICATEURS RELATIFS À L’UTILISATION D’INTERNET ET DES NOUVELLES TECHNOLOGIES



Source : Eurostat.

Note : Ce graphique établit une comparaison avec les Pays-Bas, dans la mesure où il s’agit de l’État membre de l’Union européenne qui obtient (à peu de choses près) le score le plus élevé pour l’ensemble des indicateurs considérés.

(1) DESI est un indice composite qui résume les indicateurs pertinents pour les performances numériques de l’Europe et qui suit l’évolution des États membres de l’UE sur le plan de la compétitivité numérique.

elle se positionne néanmoins nettement au-dessus de l'UE pour nombre de ces indicateurs. Ces différents éléments créent par ailleurs, en principe, les conditions idéales à l'émergence et à l'expansion rapide de nouveaux opérateurs commerciaux en ligne, tels que les plateformes liées à l'économie du partage. Lobel (2016) souligne en effet à cet égard que plus le nombre d'utilisateurs des plateformes de partage augmentent, plus celles-ci sont efficaces, puisque la probabilité d'une adéquation entre l'offre et la demande s'accroît, ce qui peut, par ailleurs, entraîner une nouvelle baisse des coûts de transaction. Ce phénomène pourrait également pouvoir expliquer pourquoi, particulièrement dans sa phase initiale de développement, l'économie du partage peut afficher une croissance exponentielle.

2.2 Urbanisation

Outre les « développements technologiques » précités, l'urbanisation croissante a également permis de mettre en relation un nombre critique d'acteurs économiques en vue du développement d'activités partagées. En effet, la concentration de personnes vivant dans un environnement proche a accru les opportunités d'échange pour un certain nombre d'activités de l'« économie du partage », même si les évolutions numériques ont également permis de mettre en relation des acteurs plus éloignés géographiquement. Davidson et Infranca (2016) avancent même que de nombreuses initiatives prises dans le cadre de l'économie du partage apportent une réponse spécifique aux frustrations associées au fait de vivre dans des villes extrêmement peuplées. De fait, les habitants de celles-ci peuvent désormais s'épargner d'acheter un véhicule (et, partant, éviter les problèmes de stationnement qui en découlent) en recourant au covoiturage ou aux services de location de voitures avec chauffeur.

2.3 Valeurs (et écocitoyenneté)

De même, les valeurs culturelles et les normes sociales ont changé et favorisent désormais le développement des activités de l'économie du partage. De fait, les considérations environnementales ont soulevé la question de l'utilisation des ressources et de la propriété individuelle d'actifs spécifiques, ce qui a favorisé l'éclosion d'une nouvelle forme de consommation. À cet égard, une enquête d'ING (2015) a montré qu'une grande partie des consommateurs prône des vertus bénéfiques à l'économie du partage. Ainsi, 43 % des 1 000 Belges sondés se disent d'accord avec l'affirmation selon laquelle l'économie du partage est une bonne chose pour l'environnement. De plus, 36 % des répondants belges sont d'avis que l'économie du partage renforce les liens sociaux.

Par ailleurs, comme l'affirment Bardhi et Eckhardt (2017), la génération actuelle accorde davantage d'importance à l'expérience et à l'accès rapide, au détriment du droit de propriété effectif. Ils y voient un phénomène nouveau dans l'évolution de la manière de consommer, principalement parmi les plus jeunes générations qui adoptent une « consommation liquide », c'est-à-dire fondée sur des principes comme la flexibilité, la fugacité, le détachement et la rapidité. Ce phénomène avait également, en un certain sens, déjà été prédit dès 2000 par Rifkin, qui affirmait que l'économie traditionnelle, plus basée sur la détention de la propriété, allait in fine être remplacée par une économie d'utilisateurs (*the age of access*), dans le cadre de laquelle l'accès *just-in-time* à des biens et à des services prendrait le pas sur la propriété. Rifkin prédisait en outre que le temps (libre) et toutes les expériences en viendraient à être commercialisés.

Cette évolution tient également au fait que de plus en plus de personnes sont dorénavant disposées à partager leurs biens avec des inconnus. D'après une enquête menée par Nielsen (2014), 54 % des consommateurs européens sont en effet prêts à partager leurs propres biens, tandis que 44 % sont disposés à utiliser les effets d'autrui. Les équipements électroniques, les vélos ou les véhicules, le matériel sportif et l'outillage sont, à cet égard, les biens que la majorité des personnes sont le plus disposées à partager. Ceci ne relève toutefois pas du hasard. En effet, il s'agit là typiquement de biens dont le prix d'achat est généralement élevé et qui sont souvent sous-utilisés (voire inutilisés). Bien que la disposition au partage soit particulièrement marquée parmi les individus de la génération Y, les générations précédentes semblent également prêtes à suivre le mouvement. L'Europe est néanmoins encore un peu à la traîne dans ce domaine. De fait, à l'échelle mondiale, en moyenne 60 % du total des 30 000 répondants se disent prêts à partager leurs biens avec autrui.

Du reste, le fait d'être disposé à partager ses biens avec des inconnus n'est pas tant une question de confiance qu'une conséquence supplémentaire de l'intensification de la numérisation, laquelle a permis de créer des mécanismes de réputation et de notation en ligne (Bergh et Funcke, 2016). Grâce à cela, les risques inhérents au partage de la propriété diminuent dans la perception des consommateurs.



2.4 Motivations financières

Au-delà des motivations altruistes, il ne fait aucun doute que des aspects financiers jouent également un rôle important dans l'émergence de ce type d'économie. À en croire une enquête réalisée par ING en 2015, une grande partie (48 %) des répondants belges déclaraient de fait que s'ils participaient à l'économie du partage, c'était avant tout dans le but de gagner de l'argent ou d'en économiser. De Coen et Vanoeteren (2017) sont par ailleurs parvenus à un chiffre comparable de 46 % pour un sous-groupe de consommateurs flamands.

La littérature avance également que l'aspect financier constitue le premier incitant à la participation à ce type de transactions (Schor et Attwood-Charles, 2017). De fait, le recours à l'économie du partage peut s'avérer rationnel d'un point de vue économique, avec, d'une part, l'inutilité pour le particulier d'investir dans des biens coûteux pour une utilisation limitée et, d'autre part, la possibilité pour lui d'augmenter ses revenus via la « location » de biens sous-utilisés (Lobel, 2016). Qui plus est, les utilisateurs (consommateurs) bénéficient de prix avantageux, qui s'expliquent notamment par le fait que les plateformes réduisent les coûts de transaction et qu'elles ne nécessitent pas un budget marketing important (Schor et Attwood-Charles, 2017). Par ailleurs, de la même manière que des biens sont partagés en ligne, des avis s'échangent également sur la toile. À cet égard, l'enquête de Nielsen (2015) démontre le pouvoir de la publicité par l'entremise du bouche à oreille. Ainsi, pas moins de 78 % des répondants européens accordent une importance non négligeable aux recommandations d'amis ou de membres de leur famille. Une plus faible proportion des sondés, bien qu'elle atteigne encore 60 %, considèrent en outre avec attention les avis de consommateurs étrangers qu'ils trouvent en ligne. Ces appréciations obtiennent par conséquent un degré de confiance nettement plus élevé que les spots publicitaires classiques diffusés à la télévision, ou encore que les encarts publiés dans les journaux et les magazines.

3. Importance économique de l'économie du partage

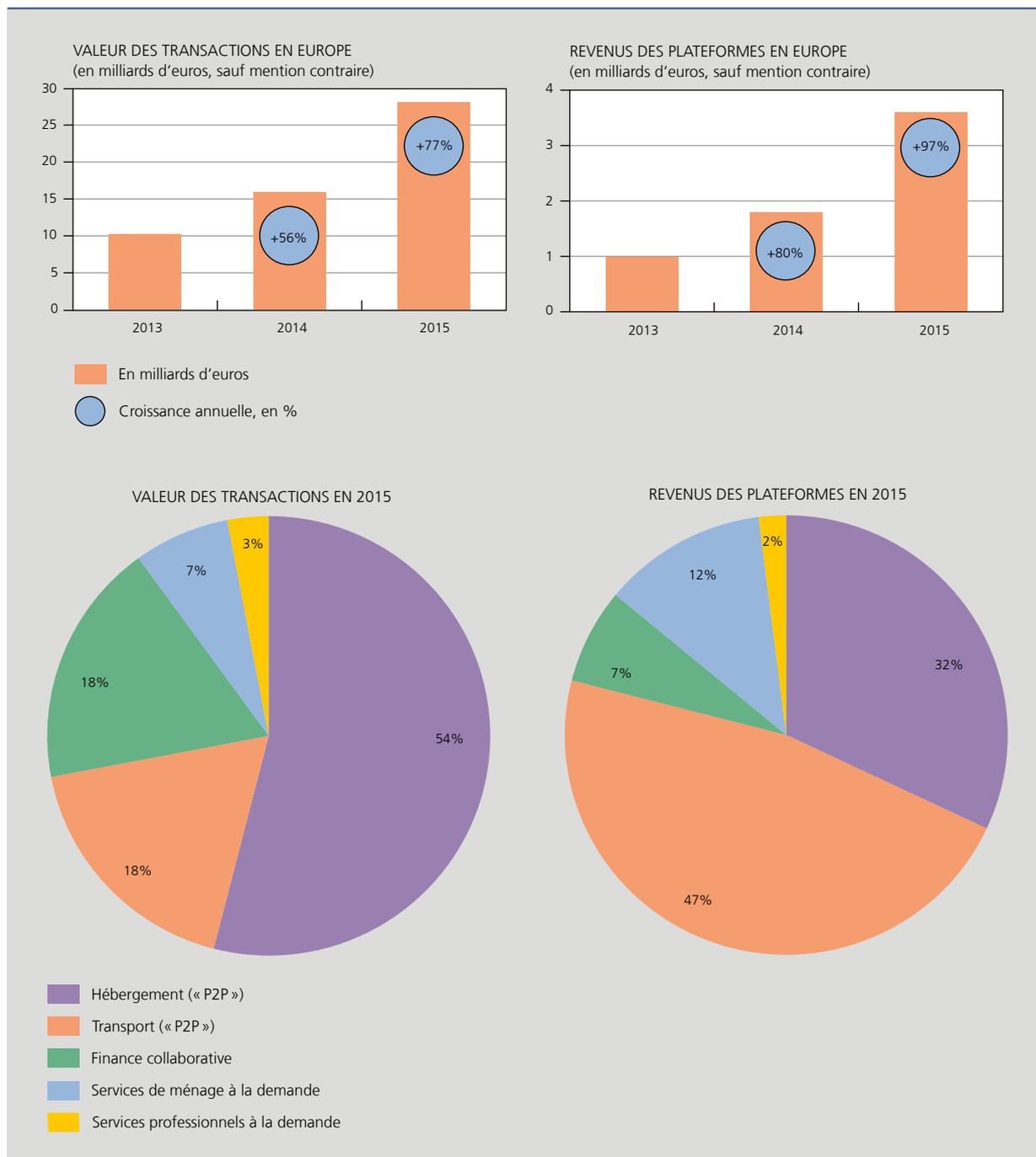
Les différents facteurs précités ont permis l'essor des activités de l'économie dite du partage au cours des dernières années. La présente partie vise à déterminer, de manière globale, l'ampleur de ces activités. Cette analyse se révèle toutefois difficile en raison du nombre considérable de (nouveaux) défis à relever en vue d'en mesurer correctement l'étendue. Les principaux aspects liés à ces défis, tant en termes de méthodologie que de statistiques, qui compliquent

cette analyse du poids de l'économie du partage dans l'économie totale, font l'objet d'une section distincte au sein de cette étude (cf. partie 4).

3.1 Une croissance vigoureuse à l'échelle mondiale

Les données quantitatives sur l'importance des activités de l'économie du partage à travers le monde sont encore relativement rares et limitées. Les études existantes démontrent néanmoins qu'elles ont affiché une croissance soutenue ces dernières années.

GRAPHIQUE 4 VALEUR DES TRANSACTIONS ET DES REVENUS DES PLATEFORMES DE L'ÉCONOMIE DU PARTAGE EN EUROPE (2013-2015) ET COMPOSITION DE CEUX-CI EN 2015



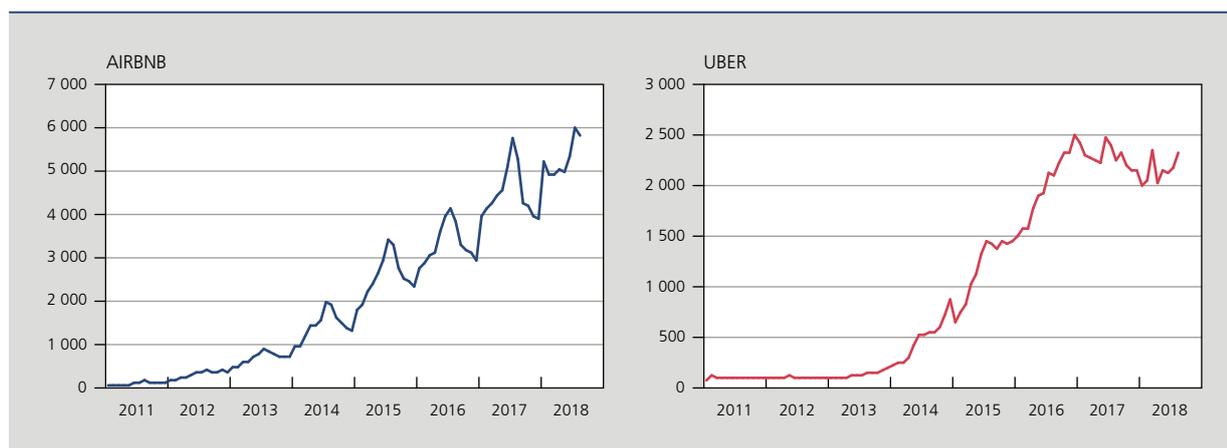
Source : PwC (2016).

Ainsi, selon une étude de PricewaterhouseCoopers (PwC) publiée en 2016, la valeur des transactions et des revenus des plateformes de l'économie du partage en Europe aurait atteint respectivement 28,1 et 3,6 milliards d'euros en 2015 et aurait plus que doublé depuis 2013. Cependant, en dépit de cette croissance rapide, l'impact de ces plateformes sur l'économie totale reste, à ce stade, relativement limité. De fait, pour l'année 2015, les 28,1 milliards d'euros enregistrés pour les transactions ne représentent que quelque 0,35 % du montant total de la consommation finale des ménages européens durant cette même année.

La croissance des revenus des plateformes serait, quant à elle, essentiellement liée aux activités relatives à l'hébergement et au transport, qui ont considérablement augmenté entre 2013 et 2015. Cette évolution va par ailleurs de pair avec la valorisation des deux principales sociétés actives dans ces transactions de services (à savoir Uber et Airbnb), laquelle a, de fait, respectivement quadruplé et triplé entre 2014 et 2016 (PwC, 2016). Une progression tout aussi spectaculaire peut, par ailleurs, également être observée au niveau du nombre de requêtes de recherche enregistré à travers le monde concernant ces deux plateformes parmi les plus célèbres. Ainsi, collectées à l'aide de Google Trends, les données montrent que l'intérêt pour ces deux entreprises a crû de façon exponentielle depuis 2011. Le nombre de requêtes de recherche ciblant Airbnb présente en outre – sans trop de surprise – un profil clairement saisonnier : l'intérêt pour les hébergements à court terme culmine de fait systématiquement pendant les mois d'été avant de retomber à l'automne.

GRAPHIQUE 5 REQUÊTES DE RECHERCHE CIBLANT AIRBNB ET UBER À L'ÉCHELLE MONDIALE

(données mensuelles, indices, moyenne 2011 = 100)



Source : Google Trends.

Une étude exploratoire de la Commission européenne (EC, 2017) consacrée aux plateformes « p2p » confirme également l'expansion de l'« économie du partage » en Europe. Ainsi, il ressort de cette étude qu'il existerait quelque 485 plateformes dites « p2p » actives en Europe (+ Norvège) au cours de l'année 2016 (de mars à décembre 2016), parmi lesquelles 4 % étaient extrêmement importantes avec plus de 100 000 visiteurs par jour. Parmi celles-ci, 323 de ces plateformes en ligne (soit 67 % du total) seraient directement considérées comme des plateformes liées à l'« économie du partage »^{(1), (2)}.

Néanmoins, ces plateformes numériques ne seraient pas encore aussi présentes dans le paysage économique européen qu'elles ne le sont dans le reste du monde, comme l'indique notamment une étude relative au développement de celles-ci

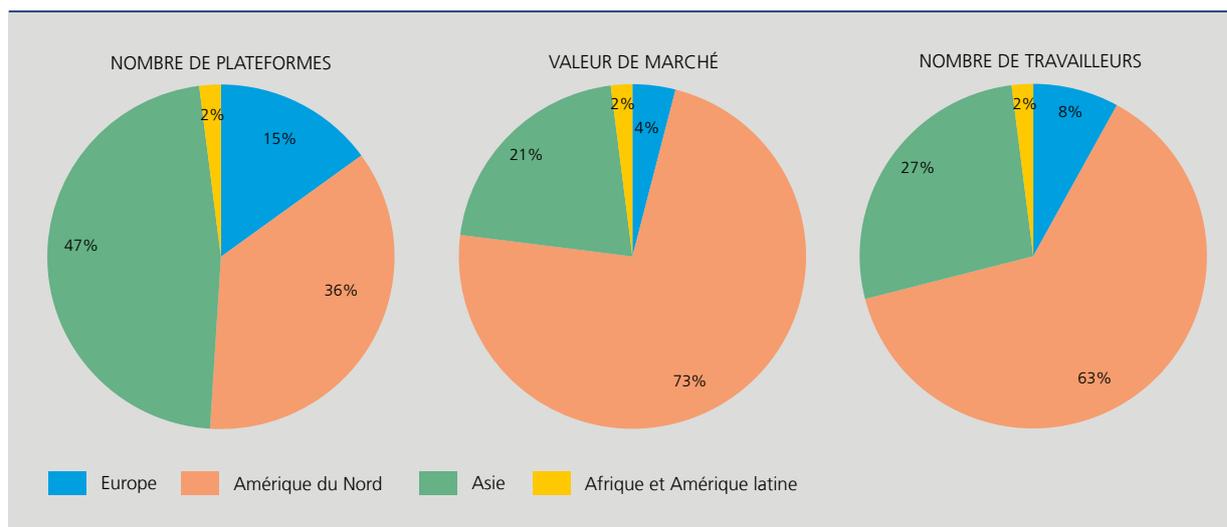
(1) Sur les 485 plateformes identifiées dans cette étude, seules trois (Airbnb, Uber et eBay) sont établies en dehors de l'UE ou de la Norvège. Elles ont néanmoins été incluses dans l'étude de la CE en raison de leur popularité et parce qu'elles disposent d'un siège social dans un pays de l'UE (l'Irlande pour Airbnb et le Royaume-Uni pour Uber et eBay).

(2) L'étude de la CE couvre cinq secteurs d'activité « p2p ». Selon la définition de la CE, seuls les quatre derniers font partie de l'« économie du partage » :

- (re)sale goods : plateformes utilisées pour vendre ou acheter des biens à d'autres personnes (p. ex. Kapaza en Belgique).
- sharing/renting goods : plateformes utilisées pour le partage et la location de biens à d'autres personnes (p. ex. Peerby aux Pays-Bas).
- sharing/renting accommodation : plateformes utilisées pour le partage ou la location de logements avec d'autres personnes (p. ex. Airbnb).
- sharing/hiring rides : plateformes utilisées pour partager ou louer un véhicule de/avec d'autres personnes (p. ex. Uber, BlaBlaCar en France).
- odd jobs : plateformes utilisées pour l'embauche de non-professionnels pour la prestation de services personnels (p. ex. des services de guides touristiques).

à travers le monde (Evans et Gawer, 2016)⁽¹⁾. De fait, qu'on considère leur nombre, leur valeur de marché, ou encore le nombre de travailleurs qu'elles occupent, les plateformes européennes identifiées par cette étude ne constituent qu'un faible pourcentage du total. En termes géographiques, les plateformes numériques recensées semblent en effet être localisées principalement en Asie (47 %) plutôt qu'en Amérique du Nord (36 %) et en Europe (15 %). De plus, leur capitalisation de marché serait nettement plus importante en Amérique du Nord (73 %) qu'en Europe (4,2 %), malgré l'ampleur du recours à de telles plateformes de services au sein de cette dernière.

GRAPHIQUE 6 PLATEFORMES D'INTERMÉDIAIRES NUMÉRIQUES À TRAVERS LE MONDE
(pourcentages du nombre total de plateformes identifiées)



Source: calculs effectués d'après Evans et Gawer (2016).

3.2 Focus sur la Belgique

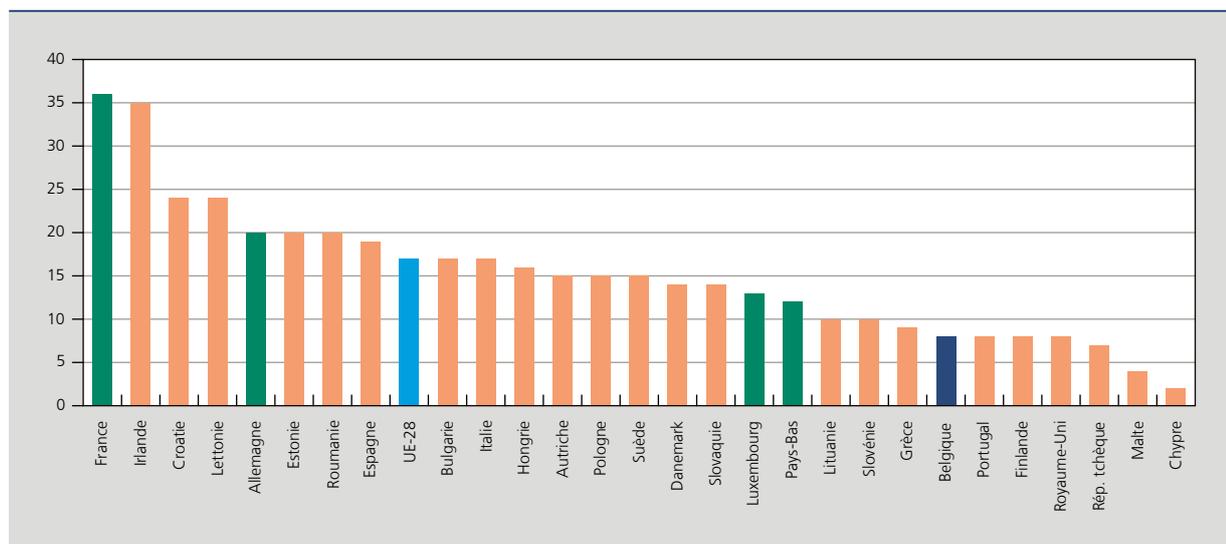
L'étude précitée de PwC (2016) a également permis d'estimer que plus de 275 organisations collaboratives avaient été fondées au sein de neuf des pays européens considérés⁽²⁾. La plupart d'entre elles étaient établies en France et au Royaume-Uni, chacun de ces deux pays comptant plus de 50 sociétés. En Belgique, moins de 25 entreprises auraient été créées. Cette constatation, qui indique que la Belgique n'est pas un leader européen au niveau du développement des activités de l'économie du partage a également été démontrée au travers d'une enquête menée par la CE (EC, 2016). En effet, selon cette enquête sur l'utilisation des plateformes de l'économie collaborative en Europe, seuls quelque 8 % de la population belge auraient participé à une forme d'«économie du partage», soit un taux de participation clairement inférieur à celui enregistré dans les quatre pays voisins. La participation en Belgique se situerait de même en deçà de la moyenne européenne, selon laquelle près de 17 % des quelque 14 000 personnes interrogées auraient eu recours à de telles plateformes. Par ailleurs, environ un tiers des répondants européens qui auraient fait appel aux services de ces plateformes numériques y auraient également fourni, au moins une fois, un service. Ceci semble donc indiquer que les utilisateurs de cette nouvelle forme d'économie agiraient à la fois comme consommateurs et comme prestataires de services.

En Belgique, comme dans les autres pays européens, les participants à cette forme d'économie seraient en outre relativement jeunes, très instruits et vivraient en milieu urbain. Les raisons qui les pousseraient à avoir recours à cette forme d'économie seraient principalement des préoccupations environnementales, ou encore des économies d'argent, soit des motivations qui s'inscriraient pleinement dans la ligne des facteurs précédemment cités comme étant à la base de l'émergence et du développement de l'économie du partage dans le monde.

(1) Les plateformes numériques reprises dans cette étude couvrent cependant un cadre plus large que notre définition de l'économie du partage. Elles regroupent notamment une série de plateformes d'e-commerce, telles qu'eBay ou Amazon, qui se situent au-delà de la définition retenue dans le cadre de cet article.
(2) Belgique, Allemagne, France, Italie, Pologne, Espagne, Suède, Pays-Bas et Royaume-Uni.

GRAPHIQUE 7 UTILISATION D'UNE PLATEFORME D'ÉCONOMIE DU PARTAGE

(en pourcentage)



Source: EC Flash Eurobarometer 438 (2016) – The use of collaborative platforms.

S'agissant des perspectives, celles-ci seraient relativement favorables, puisque 25 % des personnes interrogées dans le cadre de cette étude se déclaraient susceptibles de participer davantage qu'aujourd'hui à l'économie du partage au cours des prochaines années. En outre, même si le taux de participation des Belges à l'économie du partage reste limité, une étude d'ING (2016) attire cependant l'attention sur le potentiel de croissance de celle-ci. Ainsi, selon l'ING International Study, au début de 2015, quelque 24 % des Belges connaissaient l'expression « économie du partage ». Un nouveau sondage réalisé dans le courant de l'année 2016 révélait que l'expression se popularisait rapidement et qu'un tiers des sondés répondaient désormais positivement à la question.

À cet égard, un rapport de PwC (2018) estime, sur la base d'une enquête menée auprès d'utilisateurs de plateformes numériques en lien avec l'économie du partage, que le chiffre d'affaires de cette dernière aurait été de quelque deux milliards d'euros en Belgique en 2017, soit quelque 0,5 % du PIB belge. Le secteur des « services » aux ménages et aux entreprises s'approprierait la part la plus importante de ce montant (25 %), suivi des secteurs « hôtellerie et hébergement » et « transport », qui en représenteraient chacun 20 %. Les secteurs dits « machines », « médias et divertissements » et « commerce de détail et biens de consommation » complèteraient la liste.

3.3 Une importance croissante à l'avenir ?

Bien que l'économie du partage ait, actuellement, encore une portée limitée comparativement à l'économie totale, la croissance rapide qu'elle a enregistrée récemment suggère que ce phénomène persistera dans les années à venir.

À cet égard, une estimation de PwC (2014) concernant cinq secteurs-clés de l'économie de partage a établi que celle-ci aurait généré quelque 15 milliards de dollars de revenus dans le monde en 2013 et que ce montant avoisinerait 335 milliards de dollars en 2025. Les revenus des acteurs opérant au sein des activités de l'économie du partage devraient par conséquent atteindre des proportions comparables à ceux des acteurs dits traditionnels actifs sur le marché de la location (tels que les sociétés de location de véhicules, les B&B, etc.). Dans l'étude qu'il a réalisée pour le compte du Parlement européen, Goudin (2016) se montre par ailleurs encore plus optimiste et estime à 572 milliards d'euros la valeur potentielle future de la consommation européenne annuelle liée à l'économie du partage. Il attire toutefois à plusieurs reprises l'attention sur le fait que ce montant est un maximum théorique qui ne pourra être atteint qu'en des circonstances idéales.

Dans le même ordre d'idées, l'étude menée par PwC (2014) met d'ailleurs en garde contre le fait qu'il se profile une série de défis majeurs (en matière de régulation et d'opinion publique) susceptibles de grever la croissance de l'économie du partage (cf. cinquième partie de cet article).

4. Capturer dans les statistiques officielles (la taille de) l'économie du partage et ses implications potentielles pour l'analyse économique

La comptabilisation correcte de l'« économie du partage » et, plus largement, de l'« économie numérique » dans les statistiques officielles (valeur ajoutée, revenus, prix, emploi, etc.) est essentielle dans le sens où, comme décrit dans la partie précédente, ces activités semblent avoir gagné en importance au cours de la dernière décennie. Il convient dès lors de se demander si les méthodes statistiques existantes, de même que la collecte des données telle qu'elle est organisée actuellement, prennent correctement en compte ces dernières.

La présente partie a pour objet de traiter de cette question des conséquences de l'émergence et du développement des activités de l'« économie du partage » sur les séries statistiques actuelles ainsi que sur les indicateurs économiques d'un pays, et d'identifier comment ces activités sont prises en compte et, en leur absence, ne fût-ce que partielle, d'évoquer les réflexions méthodologiques menées présentement afin de mieux les appréhender⁽¹⁾.

4.1 PIB et variables des comptes nationaux

Au niveau des comptes nationaux, de nombreux défis statistiques se posent en vue de mesurer et d'identifier l'économie du partage dans sa globalité. Parmi ceux-ci, la classification de ces activités dans les nomenclatures statistiques existantes ou à développer, la nécessité de pouvoir identifier les transactions effectuées entre consommateurs/ménages, ainsi que la possibilité de mesurer des échanges non monétaires constituent des défis de taille.

Certaines activités menées dans le cadre l'économie du partage ne sont, à l'heure actuelle, de facto pas entièrement comptabilisées dans les statistiques officielles telles que le PIB, étant donné que le concept retenu ne mesure que les transactions réalisées dans les limites de la frontière de production. Les méthodes de calcul actuelles sont en effet basées sur le postulat traditionnel que les entreprises et les indépendants sont à la base de la création de valeur ajoutée en tant que producteurs, tandis que les ménages/particuliers ne sont que des consommateurs (ou des investisseurs, en ce qui concerne le logement). Or, comme mentionné précédemment, un nombre croissant de particuliers participent dorénavant directement à des activités liées à l'économie du partage en tant que « producteurs ». La valeur ajoutée créée par ceux-ci, qui tenaient jusqu'ici un rôle limité en tant que producteurs, est actuellement comptabilisée dans les comptes nationaux au travers des estimations de l'économie informelle. Dans la mesure où un nombre toujours plus grand de ménages proposent des biens ou des services dans le cadre de l'économie du partage, créant de ce fait de la valeur ajoutée, la frontière de production risque dès lors de s'estomper (Bean, 2016). Ce problème est par ailleurs indissociable de la discussion, plus vaste encore, sur le PIB en tant qu'indicateur de mesure de la prospérité. À cet égard, Coyle (2016) affirme que l'impact de l'« économie du partage » sur les statistiques actuelles pourrait même être négatif, dans le sens où, par exemple, l'utilisation partagée de véhicules automobiles entre particuliers pourrait avoir pour effet que moins de gens achètent leur propre voiture. Cela étant, cette diminution enregistrée de la consommation n'implique pas nécessairement une perte de richesse. De plus, les gains d'efficacité et de temps réalisés grâce à l'utilisation d'applications numériques au sens large, et donc également des plateformes liées à l'économie du partage, ne sont actuellement pas directement repris, du moins dans leur globalité, dans le calcul du PIB.

Indépendamment de la discussion sur la question de savoir ce que le PIB est censé mesurer, les statisticiens sont aujourd'hui également confrontés à des sources administratives lacunaires quant à (l'importance) de l'économie du

(1) Il convient de noter, que dans le cadre de sa participation à différents groupes de travail auprès d'institutions internationales, le département Statistique de la Banque nationale de Belgique, en tant que représentant de l'Institut des comptes nationaux, prend part aux discussions en cours sur cette thématique. Ainsi, au niveau d'Eurostat, une task force sur les mesures des prix et des volumes des activités de services a été constituée en 2017. Ce groupe de travail a notamment mis en garde contre le biais potentiel découlant de l'introduction de nouveaux services numériques et a recommandé que chaque cas soit évalué individuellement. Dans la pratique, l'économie du partage en tant que telle n'est pas encore prise en compte en Belgique dans l'IPC, ni dans l'IPCH, car il n'est pas clair de savoir quels poids doivent être attribués à ces prix. Des lignes directrices plus concrètes d'Eurostat sont en effet nécessaires dans ce domaine. Par ailleurs, en 2016, un groupe de réflexion informel sur la mesure du PIB dans une économie numérisée a été mis en place par le Comité des statistiques et de la politique statistique (CSSP) de l'OCDE dans le but de répondre aux défis de mesure posés par l'économie numérique. Lors d'une réunion du Groupe d'experts de la comptabilité nationale (UNECE) tenue en mai 2018, une première proposition visant à créer un compte satellite pour l'économie numérique dans le cadre des comptes nationaux a été lancée. Cette proposition permettrait d'identifier clairement les transactions numériques et, au besoin, de veiller à ce que les transactions importantes soient dûment comptabilisées. Les discussions sur un tel compte satellite en sont cependant encore à un stade très préliminaire.

partage. Comme évoqué dans une section précédente, la complexité de la tâche consistant à définir et à délimiter les activités de l'économie du partage renforce en effet la difficulté de leur prise en compte dans les statistiques officielles. Si certaines classifications de ces dernières⁽¹⁾ reprennent déjà des catégories liées aux technologies de l'information et de la communication, elles ne couvrent cependant pas dans leur entièreté les plateformes de l'économie du partage, dont les activités se retrouvent par ailleurs classifiées dans d'autres secteurs économiques⁽²⁾. Ce constat est illustré dans l'encadré par deux études de cas pratiques relatives au traitement statistique d'Airbnb et d'Uber. Si ces deux plateformes sont les plus connues de l'économie du partage (ou les pionnières en la matière), elles se prêtent de fait aussi parfaitement – en raison de leurs natures très différentes – à une discussion du traitement statistique des activités relevant de cette forme d'économie.

Encadré – Études de cas – Uber et Airbnb

Depuis 2012, Uber opère également en Belgique et fonctionne par le biais d'une structure de type SPRL. L'entreprise est de ce fait tenue de déposer des comptes annuels détaillés à la Centrale des bilans de la Banque nationale de Belgique. Ces données étant librement consultables, elles permettent, entre autres, de déduire que cette SPRL a employé onze équivalents temps plein (ETP) en Belgique en 2016 et qu'elle a généré une valeur ajoutée de quelque 2,2 millions d'euros.

Du fait qu'ils travaillent comme indépendants, les chauffeurs Uber ne sont néanmoins pas des employés directs de cette plateforme. En Belgique, ces chauffeurs sont en effet tenus de demander un numéro de TVA., vis-à-vis duquel, aucune distinction n'est établie par rapport à un chauffeur de taxi traditionnel, indépendant. Bien que la valeur ajoutée créée par les chauffeurs Uber soit effectivement intégrée dans les comptes nationaux, par le biais de leurs données TVA, celle-ci ne peut dès lors être isolée du total. À cet égard, il n'existe aucune classification distincte.

Le cas d'Airbnb se révèle encore moins clair. Ainsi, bien que la plateforme liée à cette activité opère également sur le territoire belge, aucune filiale n'est enregistrée en Belgique, de sorte que la société ne dépose aucun compte annuel dans notre pays. Certes, certaines obligations d'enregistrement s'appliquent à la chambre ou à l'habitation proposée à la location via la plateforme numérique mais, dans ce cadre, l'offre opérée par son intermédiaire ne peut – une fois encore – être entièrement isolée de l'offre traditionnelle. En tout état de cause, l'autorité statistique ne dispose donc pas d'une base de données unique et centralisée. En d'autres termes, les données administratives connues sont insuffisantes en vue d'estimer l'importance de cette plateforme, et cette dernière ne pourrait donc être évaluée que par le biais d'informations provenant des médias, ou encore sur la base de certaines hypothèses relatives au nombre de nuitées enregistrées dans le cadre de l'économie du partage et du prix moyen pratiqué. En outre, s'il s'agit (d'une partie) du logement occupé par le propriétaire qui est mis en location, une correction devrait être apportée afin de tenir compte de la production qui est attribuée aux propriétaires (le « loyer » fictif) au sein des comptes nationaux. En raison de la marge d'incertitude élevée qui va de pair avec de telles hypothèses (et des indications selon lesquelles l'importance de la plateforme Airbnb par rapport au PIB total de la Belgique est actuellement négligeable), l'Institut des comptes nationaux a, à ce stade, choisi de ne pas intégrer Airbnb dans les estimations du PIB, et ce dans l'attente d'orientations plus claires d'Eurostat. Seuls quelques pays de l'OCDE semblent actuellement en mesure de capturer les activités de location de biens immobiliers via des plateformes numériques dans leur enquête.

(1) Par exemple, la dernière version du système de classification des industries des Nations Unies (*International Standard Industrial Classification – ISIC*), la classification de produits (*Central product classification – CPC*), ou encore la nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne (NACE).

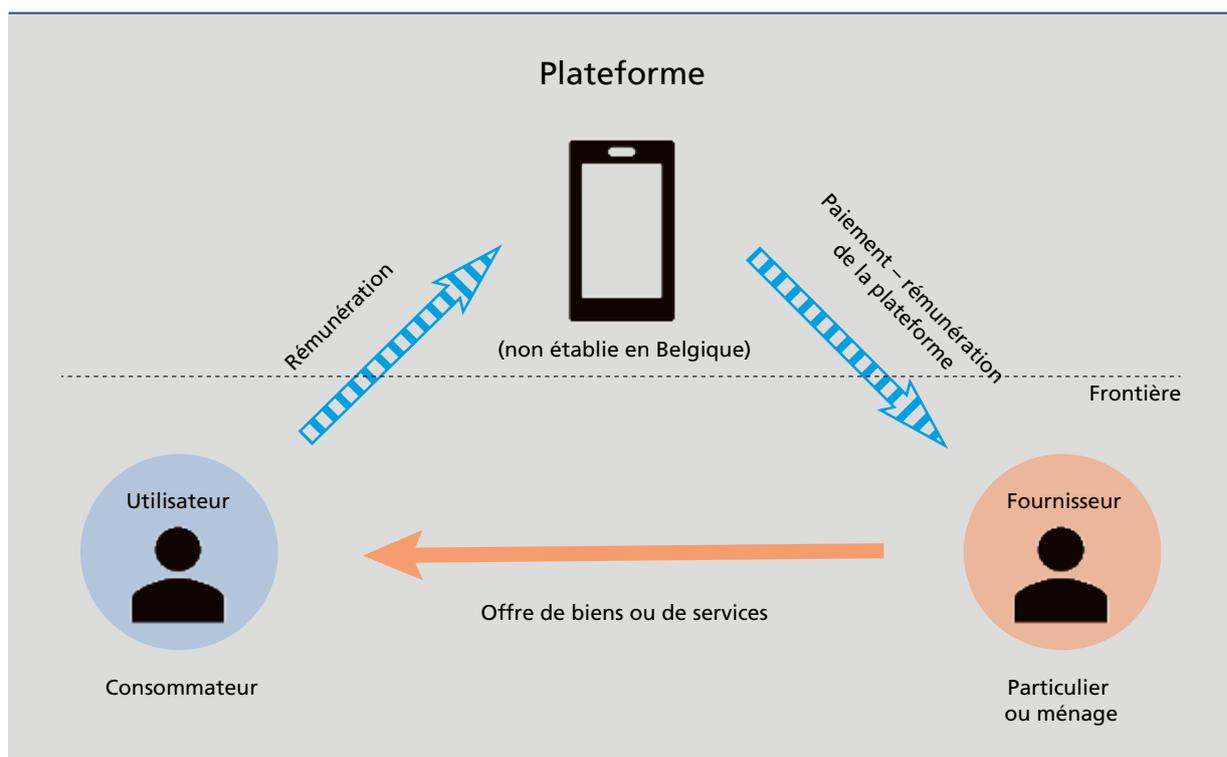
(2) Les activités d'Uber sont classifiées dans la nomenclature NACE 52.29 au sein du secteur d'activité « Autres services auxiliaires des transports ».

Comme démontré au niveau de l'analyse menée dans l'encadré, il est possible que, dans les statistiques des comptes nationaux actuelles, dont le calcul du PIB fait partie, les activités des plateformes de location de biens immobiliers ou de transport en Belgique ne soient pas entièrement enregistrées et, dès lors, ne soient pas prises en compte, ou alors seulement en partie. Par ailleurs, les revenus d'intermédiation générés par les transactions réalisées par l'entremise de ces plateformes numériques restent extrêmement difficiles à mesurer et à prendre en considération.

Bean (2016) attire toutefois l'attention sur le fait que le problème ne se situe pas uniquement au niveau du PIB total, mais également au niveau de sa subdivision selon les composantes de la demande. Dans l'exemple d'une voiture achetée en vue de fournir des services par l'intermédiaire d'Uber, se pose en effet la question de savoir si cette acquisition fait partie des achats de biens de consommation durables par les ménages, ou si elle doit plutôt être, partiellement, classée comme un investissement professionnel.

Enfin, la numérisation de l'économie et l'essor des activités dites de l'économie du partage ont aussi facilité les transactions transfrontalières, ce qui a également engendré des répercussions sur les statistiques extérieures. En effet, celles-ci devraient devoir inclure les transactions qui peuvent s'effectuer via des plateformes qui se situent en dehors des frontières de l'économie nationale. Ainsi, à titre d'exemple, dans le cas d'Airbnb, la plateforme qui permet la rencontre entre l'utilisateur et le loueur peut être hébergée à l'étranger.

GRAPHIQUE 8 EXEMPLE DE TRANSACTIONS IMPLIQUANT DES FLUX INTERNATIONAUX



4.2 Prix et déflateurs

Les difficultés rencontrées pour mesurer correctement les activités liées à l'« économie du partage » ainsi que les revenus qu'elle génère sont également présentes dans les mesures de prix, et donc dans les indices de prix utiles aux calculs du déflateur du PIB et aux autres mesures de l'inflation. En effet, comme évoqué précédemment, la numérisation de l'économie et l'apparition de plateformes numériques ont induit une plus grande compétitivité-prix sur le marché des biens et des services, et les prix qui sont pratiqués dans ce cadre sont habituellement inférieurs à ceux en vigueur dans les commerces plus traditionnels. Cette numérisation de l'économie et, par là même, le développement des activités dites de l'économie du partage implique donc que le panier de biens retenus pour le

calcul de l'indice des prix à la consommation pourrait présenter une pondération de produits qui ne refléterait plus totalement et correctement la réalité.

Plus globalement, l'émergence des plateformes d'e-commerce, qui offrent généralement des produits à des prix plus bas, a changé les modes de consommation des citoyens, de sorte que celles-ci devraient dorénavant être entièrement intégrées dans le calcul des indices de prix. Afin d'incorporer ces données de manière adéquate dans l'indice des prix à la consommation, de nouvelles techniques, comme le *web scraping*, peuvent se révéler utiles ou nécessaires.

Dans la pratique, certains problèmes de mesure peuvent en effet apparaître. Ainsi, de nouveaux biens ne sont, par exemple, intégrés qu'avec quelque retard dans le panier de produits qui détermine l'indice des prix à la consommation du fait que ce dernier n'est pas mis à jour de manière continue. Les prix du service de streaming Netflix ne sont par exemple repris dans le panier des produits que depuis 2018, alors que ce service est proposé depuis 2014 dans notre pays. Une difficulté supplémentaire concernant les biens ou les services numériques relève également de l'estimation de leur qualité. De fait, l'indice des prix est censé refléter le prix pour une qualité constante et, dès lors, dans la mesure où des améliorations sont apportées au niveau de la qualité, l'indice des prix correspondant doit être revu à la baisse. Enfin, la question des biens en ligne gratuits (comme des journaux ou des logiciels en open source) subsiste : ceux-ci devraient, en théorie, également transparaître dans l'indice des prix (Itkonen, 2017).

De manière concomitante, si l'utilisation de plateformes liées à l'économie du partage devient une réalité substantielle, elle se doit d'être mieux prise en compte dans le calcul des indices de prix. En effet, si le recours à des services issus de modèles de l'économie du partage gagne en importance pour des services substituables à des activités traditionnelles, tel Uber vis-à-vis des taxis traditionnels, alors les indices de prix devraient traduire ce changement ainsi que les différences de prix qui l'accompagnent. Néanmoins, les prix de certaines activités de l'économie du partage ne se reflètent actuellement pas dans l'indice des prix à la consommation. Ainsi, celui-ci ne prend, à ce stade, pas en considération les opérations entre particuliers (Coyle, 2016). L'ampleur de cette non-prise en compte, ou de cette prise en compte partielle, dans les statistiques dépend néanmoins essentiellement de l'importance des activités de l'économie du partage au sein de l'économie du pays considéré.

4.3 Étapes ultérieures

À l'avenir, afin de pouvoir évaluer le phénomène de l'économie du partage sur la base des comptes nationaux, un plus grand nombre de données s'avéreront nécessaires. Avant de pouvoir passer à de nouveaux modes de collecte et/ou de traitement des données, il convient toutefois en premier lieu de réfléchir aux aspects conceptuels.

Ainsi, il est indéniable que la numérisation conduit à un déplacement de la frontière de production, davantage d'activités étant effectuées au sein même du ménage plutôt que par une tierce partie (p. ex. les services bancaires mobiles ou la réservation en ligne d'un voyage). L'avènement de l'économie du partage rend également ce glissement explicite. De telles opérations « p2p » devraient donc, elles aussi, être incluses dans les statistiques officielles (tant dans le PIB que dans l'indice des prix). Itkonen (2017) préconise à cet égard l'adoption d'un concept de « PIB étendu ».

Afin de collecter des données détaillées et de permettre leur analyse, une classification distincte au niveau des comptes nationaux s'impose également en vue de permettre une différenciation des activités de l'économie dite du partage de celles considérées comme plus traditionnelles. Par ailleurs, la manière de traiter les plateformes ne déposant pas de comptes annuels en Belgique n'est pas évidente, et ce même si une partie de leur valeur ajoutée est effectivement produite sur le territoire. Cela pourrait nécessiter un échange de données plus important au niveau international.

En ce qui concerne les ménages, davantage d'informations pourraient être recueillies par le biais d'enquêtes. De fait, par l'entremise de l'enquête sur les forces de travail (Labour Force Survey – LFS), il pourrait notamment s'avérer possible de vérifier dans quelle mesure des personnes sont actives en tant que fournisseurs de biens ou de services sur des plateformes liées à l'économie du partage. Aux États-Unis par exemple, ces enquêtes se sont vues dotées, en mai 2017, d'une annexe comportant des questions adressées aux *contingent workers*, c'est-à-dire aux personnes qui prévoient que leur emploi ne sera que de nature temporaire. Cela s'est avéré le cas pour 3,8 % des personnes interrogées, soit un taux légèrement inférieur aux 4,1 % enregistrés lors de la précédente édition de cette enquête

menée en 2005⁽¹⁾. Dans la nouvelle édition, quatre questions supplémentaires ont été ajoutées. Celles-ci tentent, en particulier, d'identifier le nombre de personnes qui acceptent des emplois de courte durée via des applications mobiles ou des sites internet. Les résultats n'ont cependant pas encore été publiés à ce jour.

5. Implications de l'économie du partage en termes de politique

L'économie du partage semble, comme démontré précédemment dans cet article, enregistrer une progression rapide et les opportunités sont légion. Néanmoins, des défis importants restent encore à relever. D'une part, les plateformes en ligne, et la nouvelle manière de travailler qu'elles impliquent, suscitent un grand nombre de protestations de la part des acteurs traditionnels (*incumbents*), qui considèrent souvent ces nouveaux acteurs comme une forme de concurrence déloyale. D'autre part, le risque existe que la poursuite de la croissance des activités liées à ces plateformes soit affaiblie par une opposition venant «de l'intérieur». De fait, certains inconvénients liés à ces activités, tant pour les travailleurs que pour les riverains, ont, par exemple, déjà été largement commentés dans les médias. Enfin, les autorités publiques ne semblent pas encore tout à fait prêtes à accompagner ces nouveaux acteurs de manière adéquate, c.-à-d. en mettant en place un encadrement et une réglementation adaptés.

5.1 Protestations des acteurs traditionnels

Dans certains secteurs, les *incumbents* ressentent clairement, selon leurs propres dires, l'incidence néfaste de l'avènement des activités des plateformes liées à l'économie du partage. De fait, les chauffeurs de taxi et les propriétaires d'hôtel ont, pour l'essentiel, déjà exprimé à de nombreuses reprises l'inquiétude que suscite chez eux le sentiment selon lequel leurs concurrents de l'économie du partage ne se conformeraient pas (ne doivent pas se conformer) au même cadre réglementaire. Toutefois, comme déjà mentionné précédemment, l'économie du partage devrait continuer de croître de manière importante durant les prochaines années. Ainsi, selon une estimation réalisée par PwC (2014), la valeur de marché de l'ensemble de l'économie du partage devrait grimper extrêmement rapidement au cours des dix prochaines années, pour atteindre vingt fois sa valeur actuelle et, de cette manière, se rapprocher nettement de la taille estimée du marché « traditionnel », dont l'expansion est beaucoup plus limitée.

D'après Enders et al. (2015), les acteurs traditionnels ont, par ailleurs, développé une perception erronée selon laquelle, les activités de l'économie du partage ne seraient, en raison d'une réglementation vague, pas appelées à durer dans le temps. Certaines réussites démontrent cependant aujourd'hui le contraire, et les entreprises traditionnelles éprouvent dorénavant beaucoup de difficultés pour composer avec cette concurrence. Les deux groupes d'acteurs fonctionnent en effet sur la base d'un modèle d'entreprise tout à fait différent et affichent en outre une culture d'entreprise distincte. Ainsi, alors que le secteur hôtelier traditionnel est de toute évidence fortement tenu par une limitation de capacité et par des coûts fixes élevés, le cadre des activités de l'économie du partage, comme Airbnb par exemple, apparaît plus flexible. Airbnb ne tire par ailleurs pas ses revenus de la marge sur les nuitées, mais bien d'une commission payée par les utilisateurs de la plateforme. De plus, alors que les acteurs traditionnels doivent respecter des normes strictes en matière de sécurité (incendie) et d'hygiène, ce n'est que récemment que des conditions harmonisées ont été imposées aux ménages proposant des logements via une plateforme de partage. Ainsi, en Région flamande, toute personne qui souhaite mettre en location une maison ou un appartement par le biais d'une plateforme en ligne est, depuis le 1^{er} avril 2017, dans l'obligation d'enregistrer le bien et de disposer d'une attestation de sécurité incendie, d'un plan indiquant les sorties de secours, d'instructions en cas d'incendie (en quatre langues), ainsi que d'une assurance en responsabilité civile. Des contrôles sont à ce titre effectués par coups de sonde par l'office Toerisme Vlaanderen. Au niveau de la Région wallonne, la personne qui souhaite mettre son bien en location par l'intermédiaire d'Airbnb se doit d'établir auprès du Commissariat général au tourisme une déclaration dans laquelle elle affirme ne pas louer son bien pour une durée inférieure à une nuitée. Elle doit également disposer d'une assurance en responsabilité civile en cas de dommages et dégâts ainsi que d'une attestation en termes de normes de sécurité incendie. Elle ne doit par ailleurs pas avoir fait l'objet d'une condamnation pénale pour des infractions déterminées. Les contrôles du respect de ces règles ne sont toutefois pas systématiques. Il est en effet prévu que les manquements d'un hébergement que rapporteraient

(1) Bien que le recul du nombre de *contingent workers* observé depuis 2005 puisse sembler en contradiction avec l'importance grandissante des emplois de courte durée au sein de l'économie dite du partage, ce dernier ne doit sans doute pas être interprété comme tel. Cette question s'adresse en effet uniquement à des travailleurs qui considèrent cet emploi (temporaire) comme leur principale source de revenus. Comme cela sera mentionné au paragraphe 5.2.1, cela ne s'applique qu'à environ un quart des personnes qui proposent un bien ou un service dans l'économie du partage.

les clients soient communiqués par les plateformes numériques au Commissariat général au tourisme, lequel se chargera alors d'effectuer un contrôle à posteriori. Enfin, en ce qui concerne la Région de Bruxelles-Capitale, un dossier de déclaration préalable à toute location doit être déposé auprès de Bruxelles Économie et Emploi. Celui-ci doit comporter une série de documents tels qu'un extrait de casier judiciaire, un contrat d'assurance en responsabilité civile, ou encore un certificat de conformité urbanistique quant à l'affectation du bien qui serait mis en location. Par ailleurs, des critères de confort auxquels doit répondre le bien avant toute mise en location ont également été définis. À cet égard, une cellule d'inspection a été mise en place et réalise une série de contrôles sur le terrain afin de veiller au respect de ces règles. De manière générale, le contrôle de la location d'hébergements via des plateformes liées à l'économie du partage semble donc largement dépendre de l'obligation d'enregistrement des logements en question. Or, il semble que cette obligation ne soit pas toujours respectée (De Tijd, 2017).

Au-delà de ces aspects, il est également frappant de constater que plusieurs grands noms parmi les plateformes de l'économie du partage ne font pas ou que peu de bénéfices, alors que leur valorisation de marché est importante (Pakciarz et Dutt, 2015). De fait, la valeur boursière d'Airbnb atteint plus de 30 milliards de dollars, soit une valeur comparable à celle de certaines grandes chaînes hôtelières. Cela pourrait s'expliquer par des *perspectives* financières autres, qui peuvent être partiellement liées à la différence d'encadrement réglementaire qui existe entre l'économie du partage et les acteurs traditionnels.

Par ailleurs, en ce qui concerne le secteur hôtelier, la ligne de défense des acteurs de l'économie du partage repose sur l'idée d'une *expansion du marché*. Ainsi, selon le CEO d'Airbnb, il n'y aurait pas de concurrence directe avec le secteur hôtelier traditionnel puisque tous deux s'adressent à des groupes cibles distincts et que l'avènement d'Airbnb et d'autres plateformes liées au tourisme entraîne un élargissement du marché en attirant de nouveaux groupes de voyageurs (Chesky, 2017). De fait, l'OCDE (2016) voit dans les jeunes voyageurs, pour lesquels le budget et l'accessibilité rapide jouent un rôle majeur, un groupe cible particulier pour les activités des plateformes de partage. De plus, la possibilité d'une interaction « peer-to-peer » de ces plateformes offre un atout unique à ceux qui attachent de l'importance au contact avec les habitants locaux durant leur séjour. La plus grande flexibilité de l'offre de ces plateformes peut également permettre de répondre plus rapidement à des hausses ou à des replis soudains de la demande, ce qui entraîne des prix moins volatils. Cette idée d'essor du marché ne s'applique néanmoins pas à toutes les branches d'activité. En effet, dans le secteur du transport de personnes, il est clair que l'économie du partage entraîne une concurrence directe avec les entreprises de taxi traditionnelles. Cela peut notamment expliquer pourquoi l'opposition aux entreprises liées à l'économie du partage y est très vive.

Les études empiriques consacrées à l'économie du partage et à la question de savoir si celle-ci représente un substitut ou un complément aux activités traditionnelles sont toutefois, de manière générale, très spécifiques et ne permettent donc pas, à ce stade, de tirer des conclusions générales. Ainsi par exemple, Zervas et al. (2016) estiment que, en ce qui concerne l'activité hôtelière au Texas, Airbnb ne peut se substituer que dans une certaine mesure à l'offre traditionnelle existante et que la diminution globale des recettes des hôtels classiques est assez limitée et se concentre principalement dans les hôtels pour petits budgets et dans ceux accueillant peu de voyageurs d'affaires.

Enfin, l'OCDE (2016) mentionne que la menace des nouveaux acteurs peut inciter les acteurs traditionnels à investir davantage dans la qualité ou dans l'innovation, voire à coopérer avec des initiatives de l'économie du partage. Ainsi, la chaîne d'hôtels Hilton a mis en place un accord de coopération avec Uber. De même, il a récemment été annoncé que le secteur des taxis en Belgique (FeBeT) engageait une concurrence directe avec Uber en lançant sa propre application (Victor Cab).

5.2 Opinion publique

Des enquêtes antérieures ont montré que les personnes interrogées reconnaissent généralement une série d'avantages aux plateformes de partage. Des informations plus récentes pointent néanmoins plusieurs éléments en rapport avec des utilisateurs, des travailleurs, ou encore des personnes extérieures à ce processus qui pourraient venir éroder le soutien social apporté à cette nouvelle forme d'économie.

5.2.1 Conséquences pour le marché du travail

La numérisation de l'économie entraîne une approche de la relation de travail différente de celle existant dans le cadre d'activités plus traditionnelles. Ainsi, les travailleurs actifs au sein de l'économie du partage dépendent généralement

d'une série d'emplois périodiques (« gigs »), de sorte que la relation avec la plateforme de l'économie du partage peut être qualifiée de « relation d'emploi continue sans travail continu » ou de « travail sur appel » (CNT, 2017). En théorie, ce mode de travail plus flexible peut toutefois profiter à des groupes de personnes pour lesquels la semaine de travail classique de 38 heures n'est pas possible ou pas souhaitable. Selon le rapport du CSE (2016), la numérisation de l'économie et l'essor des activités liées à l'économie du partage offrent de fait des opportunités professionnelles à des « personnes dont les compétences n'étaient pas reconnues sur le marché ordinaire du travail ».

Par ailleurs, la flexibilité de ce type d'activité génère également une certaine volatilité (dans la sécurité d'emploi et dans les revenus). À cet égard, il n'est pas toujours évident de savoir à quel titre les ménages qui proposent un bien ou un service sont liés à la plateforme d'activité de l'économie du partage. Ainsi, relèvent-ils du droit du travail? Selon une étude du Parlement européen (European Parliament, 2017), les personnes qui fournissent des biens ou des services par l'intermédiaire des plateformes, ont, de fait, dans la plupart des cas un statut d'indépendant. Ils ne bénéficient dès lors pas des mesures de protection du droit du travail s'appliquant aux employés, notamment en termes de durée du travail, de travail de nuit, de protection salariale, etc. Pour la majorité des 1 200 personnes interrogées qui participent activement à l'économie du partage, les revenus perçus via la plateforme tiennent cependant lieu de revenu complémentaire, et ce même si pour environ un quart d'entre elles ceux-ci constituent leur principale source de revenus. Dès lors, et de manière globale, un appel est donc lancé aux responsables politiques afin qu'ils réfléchissent à l'adéquation de la différence de statut entre employé et indépendant et qu'ils prévoient, en tout état de cause, un filet de sécurité sociale pour ceux qu'on appelle désormais les micro-entrepreneurs (Sundararajan, 2016; Harris et Krueger, 2015).

En l'absence de données détaillées, il est toutefois impossible de déterminer le nombre de travailleurs en lien avec les activités de ces plateformes. Les estimations divergent en effet très nettement: alors que, selon De Groen et Maselli (2016), ce nouveau groupe de travailleurs reste, à ce stade, limité à quelque 100 000 personnes (soit à peine 0,05 % du nombre total de travailleurs) dans l'UE, Huws et al. (2017) arrivent à la conclusion, sur la base d'enquêtes ciblées menées dans sept pays de l'UE, qu'un pourcentage élevé de la population (allant de 9 % aux Pays-Bas et au Royaume-Uni à 22 % en Italie) a déjà travaillé par l'intermédiaire d'une plateforme liée à l'économie du partage.

5.2.2 Nuisances

Les nuisances provoquées par les activités de l'économie du partage peuvent être importantes. À cet égard, Frenken et Schor (2017) ont mis en garde contre les externalités de l'économie du partage vis-à-vis de tiers. Ainsi, dans le cas des activités de logement, cette tierce partie se compose spécifiquement du voisinage, qui peut être confronté à des nuisances (sonores) éventuelles, ainsi qu'à un possible sentiment d'insécurité accru. Certaines grandes villes européennes, telles que Londres, Barcelone ou encore Amsterdam, ont de fait déjà annoncé vouloir restreindre le flux de touristes lié à ces activités et ont notamment imposé des restrictions à l'encontre des locations à court terme.

5.2.3 Incidence sur les prix des logements et sur les loyers

L'augmentation continue de l'offre d'Airbnb suscite la critique selon laquelle l'appropriation de l'immobilier résidentiel pour la location à court terme exerce une influence néfaste sur les prix et sur les loyers des logements destinés à une occupation permanente. Lee (2016) expose à ce propos en détail la problématique apparue à Los Angeles, où 64 % de l'offre d'Airbnb se composent dorénavant de maisons/d'appartements qui ne sont jamais occupés par le propriétaire et qui sont donc entièrement à la disposition des touristes. De ce fait, seule une part réduite du marché de l'immobilier résidentiel reste encore disponible pour des locations plus traditionnelles, ce qui pousse inévitablement les loyers de celles-ci à la hausse. Lee plaide dès lors, entre autres, en faveur de l'imposition, dans certaines villes, d'une limite supérieure en ce qui concerne le nombre de nuits durant lesquelles un même immeuble peut faire l'objet d'une location à court terme.

5.2.4 Inégalité

Une autre conséquence du développement des activités de l'économie du partage est que, bien que les prix plus avantageux soient jugés bénéfiques pour les groupes à plus faibles revenus, l'économie du partage est, en réalité, également susceptible de renforcer davantage les inégalités. De fait, les revenus supplémentaires que celle-ci génère sont principalement perçus par les ménages qui possèdent des actifs à valeur élevée – non seulement des maisons, mais

aussi des voitures, des bateaux, etc. – et qui sont essentiellement concentrés parmi la classe aux revenus les plus hauts. À cet égard, Frenken et Schor (2017) évoquent l'« effet Piketty » de l'économie du partage.

En outre, il est très probable que les avantages de l'économie du partage – en particulier les prix plus faibles – ne puissent pas profiter à tout le monde, en raison des inégalités d'accès aux plateformes numériques. En effet, pour pouvoir utiliser celles-ci, il est indispensable de disposer d'une connexion à internet ainsi que, pour la plupart, d'un smartphone. De plus, l'offre de biens et de services qui s'y trouve est souvent condensée dans des villes à forte densité de population. Dès lors, les personnes qui habitent dans des zones plus isolées ont moins de possibilités d'y avoir recours. Ainsi, en Belgique, Uber n'est pour l'instant actif que dans la périphérie bruxelloise.

5.3 Réglementation

Les points précédents ont permis d'identifier une série de défis quant aux politiques publiques spécifiques à mener. De fait, il semble essentiel de pouvoir travailler à la protection des fournisseurs/travailleurs actifs au sein de l'économie du partage, soit par le biais d'un statut spécial, soit en améliorant les conditions liées au statut d'indépendant. Par ailleurs, un système de protection des consommateurs s'appliquant sans restriction dans le cadre des relations « peer-to-peer » s'impose également. Le risque en cas d'absence d'encadrement concret, et les problèmes qui en découleraient, serait que des mesures ad hoc soient prises à différents niveaux de pouvoir, donnant alors lieu à une mosaïque de réglementations qui serait tout sauf propice à la croissance. Il conviendrait donc, en tout état de cause, d'assurer une cohérence dans ces diverses mesures (CFDD, 2017).

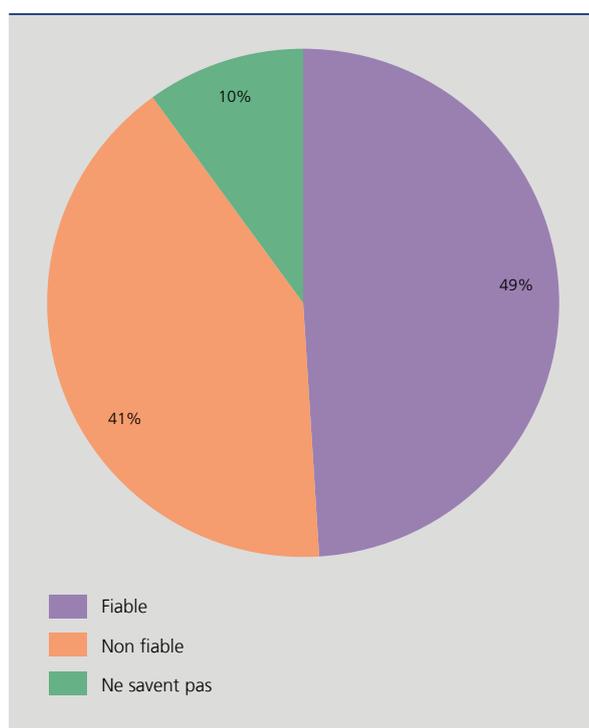
Le Conseil fédéral du développement durable (CFDD) signale également l'importance de garantir un « level playing field » en matière de réglementation pour les différents protagonistes (aussi bien pour les entreprises traditionnelles que pour les nouveaux acteurs de l'économie du partage), tout en veillant à ne pas décourager l'innovation. Une résolution du Parlement européen du 15 juin 2017 sur les plateformes en ligne et le marché unique numérique souligne ainsi le fait « que les éventuelles réformes du cadre réglementaire en vigueur devraient être axées sur l'harmonisation des règles et sur la réduction de la fragmentation réglementaire ». Allendesalazar (2015) indique à ce propos qu'il ne suffit pas d'étendre simplement les anciennes règles aux nouvelles formes de marché, car une formule unique ne convient pas à toutes les situations. D'après lui, il vaudrait mieux moderniser ou supprimer les règles obsolètes – qui s'appliquent aux acteurs traditionnels –, plutôt que les imposer aux nouveaux acteurs.

Cohen et Sundararajan (2015) attirent également l'attention sur l'utilité potentielle de l'autorégulation pour l'économie « peer-to-peer ». De fait, les transactions entre deux individus s'accompagnent généralement d'une asymétrie d'information : le propriétaire d'un bien est en effet, en principe, mieux informé de l'ensemble des défauts que ce dernier peut présenter que la personne manifestant son intérêt pour l'acheter. Si dans le cas des transactions dites traditionnelles, il apparaît souhaitable que cette asymétrie soit traitée par les autorités publiques, par exemple en dictant des conditions pour l'établissement d'un label de qualité ou en imposant la fourniture de certificats d'information (comme le certificat PEB pour la vente d'une maison), à contrario, s'agissant des activités liées aux plateformes en ligne, il s'avère possible de trouver rapidement sur internet de nombreux avis concernant la qualité du bien proposé ou du service fourni. De plus, comme la pérennité de ces plateformes dépend fortement de la volonté de partage et de la confiance en des inconnus, un système de retour d'information fiable est indispensable.

Cohen et Sundararajan (2015) reconnaissent néanmoins aussi qu'un certain degré d'autorégulation n'implique pas nécessairement que les autorités doivent se tenir totalement à l'écart de ce processus. Ainsi, l'exactitude de ces systèmes d'évaluation peut être remise en question. D'après les résultats de l'enquête Eurobaromètre (2016) menée au sujet des plateformes en ligne, seule la moitié des répondants estiment de fait qu'un tel système est fiable. Dans le cas spécifique d'Airbnb, Fradkin et al. (2015) concluent par exemple que les avis sont généralement très positifs. Or, cela pourrait s'expliquer par le caractère volontaire de l'évaluation. En effet, il se peut que les personnes qui ont eu une mauvaise expérience préfèrent simplement quitter la plateforme ou cesser d'y avoir recours, plutôt que laisser un commentaire négatif. En outre, il est probablement un peu plus délicat de rédiger un avis négatif après un contact personnel direct avec la partie tierce, ou lorsqu'on sait qu'un système de rétroaction mutuelle est en place, dans le cadre duquel tant le fournisseur que l'utilisateur sont évalués. Enfin, il n'y a aucun contrôle quant aux avis qui sont effectivement mis en ligne par les plateformes. Dans la mesure où celles-ci tirent leurs revenus du nombre de transactions (grâce aux frais), elles ont, de fait, clairement intérêt à attirer le plus possible d'utilisateurs, en publiant éventuellement uniquement les commentaires les plus positifs.

Par ailleurs, le système d'appréciation des utilisateurs des plateformes numériques ne tient pas compte des externalités négatives qu'une utilisation (excessive) des activités qu'elles engendrent peut causer à des tiers (Cohen et Sundararajan, 2015). Ainsi, les nuisances potentielles qui résultent pour les voisins de la location d'hébergements à court terme ou l'augmentation des loyers et des prix des logements, qui ont déjà été soulignées précédemment, peuvent être importantes. Des externalités positives peuvent cependant également exister. Ainsi, à titre d'exemple, si le recours à l'économie du partage mène à un renforcement des liens sociaux ou à une diminution de la pollution environnementale, cela peut s'avérer positif. En revanche, il incombe en principe aux autorités publiques de prendre en compte ces externalités lors de l'élaboration des réglementations.

GRAPHIQUE 9 ÉVALUATION DE LA FIABILITÉ DU SYSTÈME D'APPRÉCIATION OU DE CLASSEMENT PAR LES UTILISATEURS D'INTERNET ET DES PLATEFORMES DANS L'UE



Source : EC Special Eurobarometer 447 (2016) – Online platforms.

5.4 Fiscalité

En ce qui concerne la fiscalité, la loi-programme du 1er juillet 2016 vise à sortir l'économie du partage belge de la zone grise dans laquelle elle navigue actuellement, du fait qu'elle autorise désormais les particuliers à exercer une activité complémentaire par le biais d'une plateforme agréée, moyennant un minimum de formalités et une contribution fiscale limitée. Cette loi ne s'applique cependant qu'aux fournisseurs occasionnels de biens et de services qui n'agissent pas dans le cadre de leur propre occupation professionnelle et qui proposent leurs services à d'autres personnes physiques. De plus, à partir du 15 juillet 2018, une nouveauté est que les revenus complémentaires perçus par l'intermédiaire de plateformes agréées sont dorénavant totalement exonérés d'impôts, et ce jusqu'à un plafond annuel de 6 000 euros. À la fin de l'année, celles-ci devront en effet communiquer les revenus des particuliers (ainsi que les éventuels frais administratifs) directement au SPF Finances. Les autres personnes qui exercent une activité complémentaire en rendant directement service à d'autres citoyens, sans l'intervention d'une plateforme, peuvent par ailleurs également bénéficier de ce régime fiscal de faveur, mais elles ont alors l'obligation de s'enregistrer (type d'activité, période et montant payé) par voie électronique (activitescomplementaires.be).

Pour être agréée, une plateforme doit cependant remplir une série de conditions, lesquelles n'établissent néanmoins guère de distinctions entre les activités et ne portent que sur l'inscription, le siège social et le numéro d'entreprise. Depuis avril 2017, une trentaine de plateformes ont ainsi obtenu l'agrément. Toutefois, il n'est pas obligatoire de demander une telle reconnaissance, de sorte que certains revenus risquent encore de tomber dans la zone grise. À mesure que l'économie du partage gagne en importance et qu'elle génère davantage de revenus (non déclarés), cette question devient néanmoins de plus en plus essentielle pour les finances publiques. Pourtant, dès lors que toutes les transactions qui passent par une plateforme sont, par définition, enregistrées et réglées électroniquement, les informations dont les administrations fiscales ont besoin sont en réalité disponibles, pour peu qu'une convention puisse être conclue à cet effet avec les plateformes en question. À terme, cela permettrait même de procéder à une perception de l'impôt plus directe, ou en temps réel, directement par le biais de celles-ci (Goudin, 2016). Goudin prévient cependant également que des taxes excessivement élevées ou complexes pourraient décourager les fournisseurs qui proposent leurs services sur ces plateformes, laissant alors l'ensemble du potentiel de l'économie du partage inexploité.

Le traitement fiscal spécifique des plateformes n'a, en lui-même, pas encore été arrêté clairement. De fait, dans de nombreux cas, leur siège social est souvent situé en dehors des frontières belges, ce qui entraîne la perte des recettes fiscales sur les plus-values réalisées en Belgique. La proposition d'assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés de la Commission européenne (ACCIS) contient à cet égard des mesures visant à ce que les taxes soient payées dans le pays où la plus-value a été créée⁽¹⁾.

Conclusion

La numérisation croissante de la vie quotidienne a considérablement élargi les possibilités de création de valeur économique. Les applications d'e-commerce ont en effet une incidence réelle sur la chaîne de distribution, soit parce que les vendeurs ou les producteurs ajoutent un canal numérique, telle une boutique en ligne, à leur infrastructure, soit parce que de nouvelles entreprises, généralement très importantes, se sont spécialisées dans la distribution à grande échelle de biens ou de services existants. De plus, comme analysé dans le présent article, divers nouveaux modèles d'entreprise ont également vu le jour dans le cadre de l'économie dite du partage. De fait, si, à l'origine, il s'agissait principalement de partager ou d'utiliser conjointement certains biens ou actifs sous-exploités, de nouvelles entreprises ont créé, à partir de ce contexte initial, des plateformes numériques spécifiques visant à mettre en contact l'offre et la demande de manière efficace.

À cet égard, il convient dorénavant de remarquer que les ménages créent eux-mêmes de plus en plus de valeur et qu'ils deviennent donc, dans une certaine mesure, des producteurs. Bien qu'une partie du chiffre d'affaires qu'ils génèrent soit destinée aux entreprises qui exploitent les plateformes numériques sur lesquelles l'économie du partage opère, ils se procurent dès lors également un revenu (complémentaire). En outre, les prix qui y sont pratiqués sont souvent inférieurs à ceux en vigueur pour des produits comparables issus de l'économie dite « traditionnelle », ce qui tend également à augmenter la prospérité des consommateurs.

Les initiatives liées à l'économie du partage s'observent dans un large éventail de branches d'activité, même si, actuellement, leur importance s'avère plus grande dans le transport de personnes et dans l'hébergement touristique. De ce fait, le succès rencontré dans ces niches particulières est en train de brouiller les frontières avec l'économie dite traditionnelle, ou encore avec l'e-commerce. En effet, les entreprises traditionnelles développent désormais des applications informatiques efficaces et comparables à l'économie du partage en vue de mettre leurs biens et leurs services à la disposition du grand public et, ainsi, de se prémunir contre cette nouvelle concurrence. Pour ce faire, elles recourent parfois également à des plateformes de l'économie du partage, ce qui estompe encore quelque peu la relation « peer-to-peer » initiale qui caractérisait l'économie du partage.

Il est cependant actuellement difficile de donner une image complète de cette « nouvelle » économie en raison du manque de données exhaustives et comparables. Néanmoins, pour l'heure, tout indique que les activités liées à l'économie du partage ne représenteraient encore qu'une part extrêmement limitée de la valeur ajoutée totale au niveau

(1) Les sociétés qui exercent des activités transfrontalières et qui sont soumises au régime d'ACCIS auraient la possibilité de ne remplir qu'une seule déclaration fiscale consolidée pour l'ensemble de leurs activités au sein de l'UE. Les résultats imposables consolidés du groupe seraient répartis entre chacune des sociétés qui le constituent par l'application d'une formule simple. Cela permettrait à chaque État membre de soumettre les bénéfices des sociétés résidentes de cet État à ses propres taux d'imposition.

macroéconomique. Cette constatation est assurément le cas pour la Belgique, où, d'après des données d'enquêtes, l'économie du partage s'implante un peu plus lentement qu'elle ne le fait dans les pays voisins et, en moyenne, dans l'UE. Il n'en demeure pas moins que, de manière générale, cette nouvelle forme d'économie a enregistré une croissance spectaculaire ces dernières années – portée non seulement par les développements technologiques, mais aussi par l'évolution des modèles de valeur dans la société – et que, selon la plupart des prévisions, elle devrait continuer de gagner en importance dans les années à venir. L'influence économique de l'économie du partage et, plus largement, des activités liées aux plateformes numériques, dépasse en outre la simple part qu'elle occupe dans la valeur ajoutée : la transparence et la concurrence accrues qui en résultent dans diverses branches d'activité réduisent en effet la croissance des prix, et impliquent également une amélioration de l'efficacité des entreprises traditionnelles.

La bonne intégration de ces nouvelles activités dans les comptes nationaux constitue par ailleurs un défi de taille pour les instituts de statistique. Ainsi, la valeur ajoutée créée et les revenus perçus dans le cadre des activités de l'économie du partage doivent pouvoir se refléter correctement dans les statistiques. Or, actuellement, cela n'est pas encore tout à fait le cas, en raison, notamment, du manque de sources statistiques disponibles. Les méthodes traditionnelles de collecte de données se doivent en effet d'être affinées, y compris au niveau de l'utilisation de nouvelles techniques telles que le *web scraping*, destinées à mieux prendre en considération ces activités. De plus, l'obligation de déclaration de données statistiques devrait tenir compte du fait que, dans le contexte de l'économie du partage, les ménages privés produisent également de la valeur ajoutée et que les données pertinentes à ce niveau sont souvent centralisées auprès des entreprises étrangères qui exploitent les plateformes informatiques. Pareilles réformes statistiques pourraient également s'inscrire dans un débat plus large sur l'incidence de la numérisation et de cette nouvelle forme d'économie quant à la pertinence du PIB en tant qu'indicateur de mesure de la prospérité.

L'essor rapide de l'économie du partage soulève par ailleurs la question de savoir dans quelle mesure le cadre réglementaire doit être adapté ou renforcé dans son application. Cela vaut bien entendu pour les règles fiscales, pour lesquelles un cadre spécifique a récemment été mis en place en Belgique, mais aussi, par exemple, pour la protection sociale des travailleurs et des consommateurs. De manière générale, les autorités publiques compétentes doivent, sur ce plan, trouver un équilibre approprié entre deux objectifs. D'une part, il convient d'éviter une concurrence déloyale en vue de soumettre, de préférence, aux mêmes règles tant les entreprises dites traditionnelles que les initiatives liées à l'économie du partage qui opèrent dans une même branche d'activité. D'autre part, la dynamique de cette économie ne doit pas être freinée par un excès de réglementation : dans certaines branches d'activité, l'apparition rapide de nouveaux acteurs au sein de l'économie du partage peut en effet également être le signe que les entreprises « traditionnelles » actives dans ces dernières ont du mal à engranger des gains d'efficacité en raison d'une régulation trop importante susceptible de générer des restrictions de l'offre. La littérature économique souligne à cet égard l'avantage potentiel d'une autorégulation (partielle). Ainsi, afin de susciter la confiance dans la qualité de leur offre, les plateformes liées à l'économie du partage permettent, par exemple, à leurs utilisateurs de partager en ligne leurs expériences avec d'autres.

Bibliographie

Allendesalazar R. (2015), *The impact of Competition laws on e-commerce and sharing economy. A Spanish perspective*, European Seminar on Competition Law, 20 November (http://www.aedc.es/wp-content/uploads/2016/01/Panel-6-Presentaci%C3%B3n-2015-11-20_4%C2%AA-sesi%C3%B3n-R-Allendesalazar_FINAL1.pdf).

Bardhi F. et G. M. Eckhardt (2015), *The Sharing Economy Isn't About Sharing at All*, Harvard Business Review, 28 January (<https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all>).

Bardhi F. et G. M. Eckhardt (2017), « Liquid consumption », *Journal of Consumer Research*, 44(3), 582-597.

Bean C. (2016), *Independent Review of UK Economic Statistics* (<https://www.gov.uk/government/publications/independent-review-of-uk-economic-statistics-final-report>).

Beck P., M. Hardie, N. Jones et A. Loakes (2017), *The feasibility of measuring the sharing economy: November 2017 progress update*, UK Office for National Statistics (<https://www.ons.gov.uk/economy/economicoutputandproductivity/output/articles/thefeasibilityofmeasuringthesharingeconomy/november2017progressupdate>).

Bergh A. et A. Funcke (2016), *Does country level social trust predict the size of the sharing economy?*, IFN Working Paper 1130.

Botsman R. (2013), *The Sharing Economy Lacks A Shared Definition* (<https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>).

CFDD (2017), *Avis proposant des lignes directrices sur l'économie collaborative* (https://www.frdo-cfdd.be/sites/default/files/content/download/files/2017a02f_0.pdf).

Chesky B. (2017), « Q&A With Brian Chesky: Disruption, Leadership, and Airbnb's Future », *Fortune*, interview par Leigh Gallagher, 27 March.

CNT (2017), *Diagnostic des partenaires sociaux concernant la digitalisation et l'économie collaborative – Exécution de l'accord interprofessionnel 2017-2018*, Rapport n° 107.

Cohen M. et A. Sundararajan (2015), « Self-Regulation and Innovation in the Peer-to-Peer Sharing Economy », *University of Chicago Law Review Online*, 82 (1), 116-133.

Coyle D. (2016), *The Sharing Economy in the UK* (<http://www.sharingeconomyuk.com/perch/resources/210116thesharingeconomyintheuktpdc.docx1111.docx-2.pdf>).

CSE (2016), *Rapport 2016: Économie numérique et marché du travail*.

Davidson N. M. et J. J. Infranca (2016), « The Sharing Economy as an Urban Phenomenon », *Yale Law & Policy Review*, 34(2), 215-279.

De Coen A. et V. Vanoeteren (2017), « Vanuit de kinderschoenen naar de puberteit: de Vlaamse deeleconomie in kaart gebracht », *Over.Werk. Tijdschrift van het Steunpunt Werk*, 27(2), 33-40.

De Groen W. P. et I. Maselli (2016), *The impact of the Collaborative Economy on the Labour Market*, CEPS Special Report, June.

De Tijd (2017), *Vlaamse Airbnb-verhuurders lappen regels aan hun laars*, 4 augustus (<https://www.tijd.be/ondernemen/horeca/vlaamse-airbnb-verhuurders-lappen-regels-aan-hun-laars/9920001.html>).

EC (2016), *Online platforms*, Special Eurobarometer 447.

- EC (2016), *The use of collaborative platforms*, Flash Eurobarometer 438.
- EC (2017), *Exploratory Study of consumer issues in peer-to-peer platform markets* (https://ec.europa.eu/newsroom/document.cfm?doc_id=45245).
- Enders A., A. König et C. Grobe (2015), *The Sharing Economy: Upending Business as Usual*, Insights@IMD No. 53 (<https://www.imd.org/research/publications/upload/53-The-Sharing-Economy-final-03-12-15.pdf>).
- European Parliament (2016), *An economic review on the collaborative economy*.
- European Parliament (2017), *The Social Protection of Workers in the Platform Economy*.
- Evans P. C. et A. Gawer (2016), *The Rise of the Platform Enterprise: A Global Survey*, The Emerging Platform Economy Series No. 1, The Center for Global Enterprise (https://www.thecge.net/app/uploads/2016/01/PDF-WEB-Platform-Survey_01_12.pdf).
- Fradkin A., E. Grewall, D. Holtz et M. Pearson (2015), *Bias and Reciprocity in Online Reviews: Evidence From Field Experiments on Airbnb*, Proceedings of the Sixteenth ACM Conference on Economics and Computation.
- Frenken K. et J. Schor (2017), « Putting the sharing economy into perspective », *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23, 3-10.
- Goudin P. (2016), *The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy: Economic, Social and Legal Challenges and Opportunities*, European Parliamentary Research Service.
- Harris S. D. et A. B. Krueger (2015), *A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The Independent Worker*, The Hamilton Project Discussion Paper, 10.
- Huws U., N. Spencer, D. Syrdal et K. Holts (2017), *Work in the European Gig Economy*, FEPS, Uni Europa et Hertfordshire Business School.
- ING (2015), *ING International Survey: What's mine is yours – for a price. Rapid growth tipped for the sharing economy*.
- ING (2016), « De deeleconomie: tijd voor een duidelijk definitie », *ING Belgium Economic newsletter*, 19 april.
- Itkonen J. (2017), « How can we measure the economy in the digital era? », *Bank of Finland Bulletin*, 3.
- Lee D. (2016), « How Airbnb Short-Term Rentals Exacerbate Los Angeles's Affordable Housing Crisis: Analysis and Policy Recommendations », *Harvard Law and Policy Review*, 10, 229-253.
- Lobel O. (2016), *The Law of the Platform*, Minnesota Law Review, San Diego Legal Studies Paper No. 16-212 (https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2742380##).
- Nielsen (2014), *Is sharing the new buying? Reputation and trust are emerging as new currencies*.
- Nielsen (2015), *Global trust in advertising – Winning strategies for an evolving media landscape*.
- OCDE (2016), *Tendances et politiques du tourisme de l'OCDE* (https://www.oecd-ilibrary.org/fr/industry-and-services/tendances-et-politiques-du-tourisme-de-l-ocde-2016_tour-2016-fr).
- Pakciarz I. et I. Dutt (2015), *The «Sharing Economy»: Good for Consumers, Bad for Investors*, Thinking Man's Approach No. 32.

Parlement européen (2017), *Résolution du Parlement européen du 15 juin 2017 sur les plateformes en ligne et le marché unique numérique*.

PwC (2014), *The sharing economy: how will it disrupt your business?* (http://pwc.blogs.com/files/sharing-economy-final_0814.pdf).

PwC (2016), *Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe* (<https://publications.europa.eu/publication-detail/-/publication/2acb7619-b544-11e7-837e-01aa75ed71a1/language-en>).

PwC (2018), *Share Economy 2017 - The New Business Model* (<https://www.pwc.de/de/digitale-transformation/share-economy-report-2017.pdf>).

Rifkin J. (2000), *The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism Where All of Life Is a Paid-For Experience*, New York, J.P. Tarcher/ Putnam.

Schor J. B. et W. Attwood-Charles (2017), « The "sharing" economy: labor, inequality, and social connection on forprofit platforms », *Sociology Compass*, 11(8).

Sundararajan A. (2016), *The Sharing Economy, The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*, Cambridge, Massachusetts and London, England, The MIT Press.

Zervas, G., D. Proserpio et J. W. Byers (2017), « The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry », *Journal of Marketing Research*, 54(5), 687-705.