

**HEC MONTRÉAL**

**L'institutionnalisme ostromien à l'ère de l'économie du partage**

**par**

**Marc-Antoine Brière**

**Emmanuel B. Raufflet**

**HEC Montréal**

**Directeur de recherche**

**Sciences de la gestion  
(Spécialisation Stratégie)**

*Mémoire présenté en vue de l'obtention  
du grade de maîtrise ès sciences en gestion  
(M. Sc.)*

Septembre 2020

© Marc-Antoine Brière, 2020

## Résumé

Un nouveau modèle économique a vu le jour au 21<sup>e</sup> siècle : « l'économie du partage ». Pour certains, l'association des termes « économie » et « partage » relève, d'emblée, de l'oxymore. L'économie du « partage » repose-t-elle vraiment sur le « partage » ? Nous proposons en premier lieu une analyse conceptuelle de ces notions. Nous montrons que le partage peut être un acte gratuit (Belk, 2010) ou fondé sur la réciprocité (Frenken et Schor, 2017), les deux sont « possibles ». Mais comment se fait-il qu'une simple possibilité se révèle, en pratique, comme l'unique possibilité ? Pourquoi l'économie du partage repose-t-elle presque uniquement sur des échanges monétaires et, surtout, sur des droits complets de propriété privée ? Voilà pour nous le grand paradoxe de l'économie du « partage ». Afin de comprendre cette apparente contradiction, nous poursuivons avec une analyse conceptuelle des « biens partageables » (Benkler, 2004). À partir de la catégorisation classique des biens économiques, nous montrons que les biens partageables sont en effet essentiellement des biens privés. Néanmoins, nous montrons que des biens privés peuvent être mis en commun. Ostrom (2010b) a démontré que des ressources naturelles peuvent être partagées durablement en l'absence de droits complets de propriété privée, sur la base de communs ou de semi-communs. Pour être « solides », les semi-communs doivent cependant respecter certains principes de conception. Des semi-communs existent aussi dans l'économie du partage. Mais ils devront sans doute aussi respecter certains principes afin de représenter une alternative crédible aux entreprises privées. Quels principes sous-tendent donc l'organisation de l'économie du partage sur la base de semi-communs ? Nous répondons à cette question en transposant l'institutionnalisme ostromien et ses fondements (la nouvelle économie institutionnelle et la théorie économique des droits de propriété) au contexte de l'économie du partage. Nous formulons alors huit propositions théoriques de principes de conception propres aux semi-communs de l'économie du partage. Ces propositions représentent l'apport prépondérant de notre étude puisqu'elles sont, en pratique, immédiatement applicables.

**Mots-clés :** économie du partage, institutionnalisme, Ostrom, communs, semi-communs, biens partageables, théorie économique des droits de propriété, nouvelle économie institutionnelle.

# Table des matières

<i>Résumé</i> .....	<i>i</i>
<i>Table des matières</i> .....	<i>ii</i>
<i>Liste des tableaux et des figures</i> .....	<i>v</i>
<i>Avant-propos</i> .....	<i>vi</i>
<i>Remerciements</i> .....	<i>viii</i>
<i>Introduction</i> .....	<i>1</i>
<b>Chapitre 1 : L'économie du partage</b> .....	<b>6</b>
<b>1.1. Un dissensus définitionnel et surtout terminologique</b> .....	<b>7</b>
1.1.1. L'économie du « partage » ? .....	7
1.1.2. Une autre terminologie ? .....	9
1.1.3. L'impact des critiques sociales.....	11
1.1.4. Conclusion.....	12
<b>1.2. Stratégies pour contourner le problème définitionnel</b> .....	<b>13</b>
1.2.1. Stratégie 1 : un pas vers une définition consensuelle .....	14
1.2.2. Stratégie 2 : faire un choix terminologique et définitionnel .....	15
<b>1.3. L'ambiguïté de la notion de « partage »</b> .....	<b>16</b>
1.3.1. La méthode Belk.....	17
1.3.2. Une critique de la méthode Belk .....	18
1.3.3. L'épineuse question de la réciprocité .....	19
1.3.4. Partage et réciprocité : des mondes antagonistes ?.....	21
1.3.5. Conclusion.....	22
<b>1.4. Notre définition du terme « partage »</b> .....	<b>23</b>
<b>1.5. Une définition du concept d'économie du partage</b> .....	<b>25</b>
<b>1.6. Justification de la définition retenue</b> .....	<b>27</b>
<b>1.7. L'ambiguïté résiduelle</b> .....	<b>33</b>
1.7.1. La question des frontières.....	34
1.7.2. La question des caractéristiques des biens partageables .....	35
1.7.3. La question de la propriété des biens partageables.....	37
1.7.4. Conclusion.....	39
<b>1.8. Conclusion du chapitre 1</b> .....	<b>39</b>
<b>Chapitre 2 : Les biens partageables</b> .....	<b>41</b>
<b>2.1. La capacité excédentaire</b> .....	<b>42</b>

<b>2.2.</b>	<b>Les motivations des participants à l'économie du partage.....</b>	<b>44</b>
<b>2.3.</b>	<b>Les coûts de transaction.....</b>	<b>46</b>
<b>2.4.</b>	<b>Les propriétés des biens économiques.....</b>	<b>48</b>
2.4.1.	La soustractabilité.....	49
2.4.2.	L'excluabilité (et l'incluabilité).....	50
<b>2.5.</b>	<b>La classification des biens.....</b>	<b>51</b>
2.5.1.	Les biens privés (ou privatisables et partageables) .....	52
2.5.2.	Les biens de club (ou biens à péage) .....	53
2.5.3.	Les biens communs .....	56
2.5.4.	Les biens publics .....	57
<b>2.6.</b>	<b>Conclusion du chapitre 2 .....</b>	<b>60</b>
<b>Chapitre 3 : L'institutionnalisme ostromien et les (semi-)communs .....</b>		<b>62</b>
<b>3.1.</b>	<b>Retour sur les deux sources d'ambiguïté .....</b>	<b>63</b>
3.1.1.	Retour sur l'ambiguïté entourant la propriété des biens partageables.....	63
3.1.2.	Retour sur les paradoxes entourant les caractéristiques des biens partageables.....	65
3.1.3.	Lien entre l'ambiguïté entourant la propriété et les paradoxes des caractéristiques .....	66
<b>3.2.</b>	<b>Biens communs, propriété commune et (semi-)communs .....</b>	<b>67</b>
3.2.1.	Propriété commune vs accès libre .....	68
3.2.2.	Système de ressources vs régime de propriété .....	69
3.2.3.	Propriété commune et collective .....	70
3.2.4.	Les (semi-)communs : trois perspectives .....	71
3.2.5.	Perspective sociopolitique sur les communs .....	72
3.2.6.	Perspective historico-juridique sur les communs .....	73
3.2.7.	Perspective de l'institutionnalisme économique sur les (semi-)communs.....	75
3.2.8.	Conclusion.....	78
<b>3.3.</b>	<b>L'institutionnalisme ostromien .....</b>	<b>79</b>
3.3.1.	Deux néo-institutionnalismes : économique et sociologique .....	80
3.3.2.	La théorie économique des droits de propriété.....	82
3.3.3.	La nouvelle économie institutionnelle.....	85
3.3.4.	Le cadre institutionnaliste ostromien.....	87
<b>3.4.</b>	<b>Conclusion du chapitre 3 .....</b>	<b>92</b>
<b>Chapitre 4 : Les semi-communs dans l'économie du partage.....</b>		<b>93</b>
<b>4.1.</b>	<b>Lien entre l'institutionnalisme ostromien et l'économie du partage.....</b>	<b>93</b>
<b>4.2.</b>	<b>Deux exemples de semi-communs du secteur de l'autopartage .....</b>	<b>96</b>
4.2.1.	Modo.....	97
4.2.2.	LocoMotion .....	100
<b>4.3.</b>	<b>Les principes de conception des semi-communs de l'économie du partage .....</b>	<b>102</b>
4.3.1.	Des limites clairement définies .....	103
4.3.2.	La concordance entre les règles de partage et les droits de propriété.....	105
4.3.3.	Des dispositifs de choix collectif.....	109
4.3.4.	La surveillance.....	110
4.3.5.	Des sanctions (graduelles).....	111
4.3.6.	Des mécanismes de résolution des conflits .....	113
4.3.7.	Une reconnaissance minimale des droits d'organisation et le soutien gouvernemental ...	114
4.3.8.	Des entreprises imbriquées.....	115

4.3.9.	Conclusion.....	116
<b>4.4.</b>	<b>Conclusion du chapitre 4.....</b>	<b>117</b>
	<i>Chapitre 5 : Discussion et conclusion .....</i>	<i>118</i>
<b>5.1.</b>	<b>Les apports théoriques de notre analyse.....</b>	<b>118</b>
5.1.1.	La mise en lumière des paradoxes de l'économie du partage .....	118
5.1.2.	Une catégorisation des biens partageables .....	119
5.1.3.	Une perspective ostromienne sur l'économie du partage.....	120
5.1.4.	Des propositions théoriques claires à partir du cadre ostromien.....	121
<b>5.2.</b>	<b>Un apport pratique prépondérant et des recommandations.....</b>	<b>122</b>
<b>5.3.</b>	<b>Les limites de notre analyse.....</b>	<b>124</b>
5.3.1.	Des paramètres différents : dépendance économique et taille des semi-communs.....	125
5.3.2.	Les lacunes concernant la mise en œuvre des principes de conception .....	127
<b>5.4.</b>	<b>Les avenues de recherche .....</b>	<b>129</b>
5.4.1.	Vers des études théoriques et empiriques sur la mise en œuvre des principes.....	129
5.4.2.	Vers des observations empiriques de nos propositions théoriques .....	129
<b>5.5.</b>	<b>Commentaires finaux.....</b>	<b>131</b>
	<i>Bibliographie .....</i>	<i>133</i>

# Liste des tableaux et des figures

## Tableaux

Tableau 1 – Prototypes et caractéristiques de trois catégories d’actions (Belk, 2010)	20
Tableau 2 – La classification des biens adaptée de Ostrom (2010a)	52
Tableau 3 – <i>Bundle of rights</i> associés aux positions (Weinstein, 2013; adapté de Schlager et Ostrom, 1992)	85
Tableau 4 – Principes de conception communs aux institutions durables de ressources communes (Ostrom, 2010b : 114-115)	90
Tableau 5 – Faisceau de droits associé aux positions pour Modo (adapté de Schlager et Ostrom, 1992)	107
Tableau 6 – Faisceau de droits associé aux positions pour LocoMotion (adapté de Schlager et Ostrom, 1992)	108

## Figures

Figure 1 – L’économie du partage et d’autres modèles économiques analogues (Frenken et Schor, 2017)	31
Figure 2 – Motivations à participer à différents secteurs de l’économie de partage (Böcker et Meelen, 2017)	45

## Avant-propos

Ces deux dernières années, je me suis autorisé une pause de la vie professionnelle, un temps de recul pour réfléchir aux enjeux du développement durable (et, bien sûr, à mon propre développement). Ce mémoire représente le fruit de certaines de ces réflexions, l'aboutissement d'un travail laborieux, parfois chaotique. Tandis que je peinais à la tâche, notamment sur une partie empirique qui s'enlisait, un virus est passé par là. Ce qui aurait pu représenter un énième mur sur mon chemin fut en fait une porte de sortie. Difficile d'accéder au terrain de recherche en contexte de pandémie ? Tant pis. Le résultat est un mémoire théorique et ce n'est pas plus mal.

Il serait honteux de parler d'une crise sanitaire qui a fait des centaines de milliers de morts et qui menace de plonger 100 millions de personnes dans l'extrême pauvreté<sup>1</sup> comme d'une bénédiction. Cependant, en m'obligeant à renoncer à la partie empirique de mon travail, elle m'a permis de réaliser un mémoire théorique plus original, audacieux et, à mon avis, plus pertinent. Sa forme, celle d'un essai théorique, est inhabituelle pour un mémoire en gestion et le fond, qui rapproche l'économie du partage et l'institutionnalisme d'Ostrom, représente, m'a-t-on dit, un pari risqué. De mon point de vue, le pont entre les deux est évident et je tente ici de le montrer le plus précisément possible. J'espère que je saurai convaincre le lecteur de la pertinence de mon propos. Mais d'emblée, pourquoi cette obsession pour l'œuvre d'Ostrom ? D'abord pour son audace. L'audace d'infirmier la tragédie des communs d'Hardin, certainement le plus grand défi de notre temps.

Depuis quelques années, et de façon croissante, la catastrophe environnementale annoncée m'angoisse, m'obsède, me paralyse. Certains parlent de solastalgie ou d'écoanxiété. Peut-être est-ce cela ? Ou peut-être est-ce de l'anxiété tout simplement ? Je ne saurais dire. Mais étrangement, l'écriture de ce mémoire aura été un puissant anxiolytique. Étrangement, car il n'apporte aucune solution miracle alors que tel était l'objectif inavoué. J'ai entrepris une maîtrise dans le but d'explorer des solutions à la

<sup>1</sup> La Presse, récupéré le 25 août 2020 de <https://www.lapresse.ca/affaires/economie/2020-08-20/la-covid-19-pourrait-entraîner-100-millions-de-personnes-dans-l-extreme-pauvrete.php>

« crise » environnementale. Au terme de mes cours, j'étais envahi par plus de doutes que je ne n'avais de solutions en main. L'écriture d'un mémoire se voulait un exercice encore plus prétentieux et naïf : « trouver » des solutions.

Ce mémoire a donc été l'occasion d'explorer plus en profondeur la pensée d'Elinor Ostrom. On y découvre une science économique capable de nuances, qui rend mieux compte de la complexité du monde. Cela m'a permis de mettre en perspective les riches apprentissages de mes cours, découlant d'enseignements riches également, mais parfois quelque peu polarisés. L'institutionnalisme ostromien a cependant un côté frustrant. Contrairement à ce qu'Ostrom semble affirmer, je ne pense pas que « son » institutionnalisme soit facile à interpréter. Certaines parties de son œuvre paraissent même tellement difficiles à interpréter qu'elles n'ont, pour ainsi dire, aucune utilité pratique. Mais des modèles simples, pour ne pas dire simplistes, n'ont pas non plus toujours une utilité pratique. Quelle conclusion tirer, par exemple, de la perspective de communs simplement « inappropriables » comme le suggèrent Dardot et Laval (2014) ? Comment mettre concrètement en œuvre de tels communs ? Les communs observés par Ostrom suivent, au contraire, de complexes jeux d'appropriation. Mais tel est le reflet de la réalité. En tous les cas, entre un modèle qui rend compte de la complexité du monde, mais difficile à mettre en application ou un modèle simpliste également difficile à mettre en application, je fais le choix de la complexité. Parce ce que je fais le choix du réel.

Il n'y aura pas de solution simple au problème environnemental, il faut « simplement » l'accepter. Certes, cela ne permet pas exactement de calmer l'anxiété. Mais de l'œuvre d'Ostrom se dégage également un savoir porteur d'espoir. Bien qu'elle infirme la tragédie des communs uniquement pour les institutions de petite échelle, elle nous permet de croire que cela peut être possible à toutes les échelles. Croire... Oui, un acte de foi demeure nécessaire. Mais une foi fondée à partir de connaissances scientifiques, à partir du réel, et non à partir de mythes et d'utopies. Cette foi permet d'apaiser l'anxiété et d'avancer vers des solutions. L'institutionnalisme ostromien fournit les bases permettant d'expérimenter des solutions à toutes les échelles et qui tiennent compte, de façon réaliste, de l'inévitable changement institutionnel et de sa nature incrémentielle et « autotransformante ». Sur ces bases et à toutes les échelles... partageons pour tenter de contrer la tragédie des communs.

## Remerciements

Ce temps de réflexion, je n'aurais pu l'envisager sans toi, Astrid. Tu as certes su, avec raison, me challenger dans ce choix. Mais tu as également su me soutenir et m'encourager comme nul autre ne sait le faire. Ta rigueur, ton intelligence, ton énergie et ton courage représentent pour moi une source d'inspiration incommensurable. Grâce à toi, mon courage est maintenant un sapin (presque) toujours vert. J'ai une chance inouïe de vivre à tes côtés.

À mon directeur de recherche, Emmanuel, merci pour ton accompagnement, ta patience, ta capacité à intégrer différents points de vue et, plus généralement, pour ton engagement, nourri par un apparent souci de justice et de durabilité. Je tiens également à remercier tous les autres professeur.e.s que j'ai eu la chance de croiser dans mon parcours académique. Vos enseignements, souvent riches et nuancés, parfois polarisés, mais toujours passionnés et passionnants, m'ont transformé.

Dans le même ordre d'idée, merci à tous les étudiants qui ont alimenté de vigoureux débats intellectuels. Un merci particulier à mes plus fidèles coéquipiers, Valérie, Coralie et Sébastien, pour tous ces regards croisés virtuels et surtout, pour toutes ces idées croisées autour de quelques verres bien réels. Merci également à mes amis de toujours (ou presque) qui, de près ou de loin, m'ont apporté un soutien constant. Nommément, merci à Karl qui, à certains moments, a pratiquement fait office de codirecteur de recherche.

Je tiens évidemment à remercier tout particulièrement ceux qui ont été les premiers à me transmettre rigueur et curiosité intellectuelle, mes parents bien sûr. Merci également à mes sœurs et frères, source d'une saine émulation, les autres piliers d'une intelligence qui se veut (toujours) collective. De même, merci à toute ma belle-famille (mon premier jury !) pour les beaux moments partagés cet été, qui ont ensoleillé mes dernières semaines de rédaction.

Par ailleurs, j'ai eu la très grande chance de pouvoir compter sur l'appui financier de plusieurs organisations. Cette autre forme de soutien, non négligeable, m'a permis de me

concentrer sur mes études et mon mémoire en toute quiétude. Je tiens donc à remercier le Conseil de recherches en sciences humaines du Canada, Hydro-Québec, L'Oréal Canada et la Fondation HEC Montréal, ainsi que la Caisse Desjardins du Plateau-Mont-Royal pour leurs généreuses bourses d'études. Un précieux soutien « logistique » sous la forme de tomates m'a également été fourni par l'équipe de Thèsez-vous. Merci pour cette idée à la fois simple et géniale.

Mes derniers remerciements vont à celle à qui je dédie ce mémoire, ma fille Chloé. Un seul de tes sourires suffit à me faire oublier quelque moment difficile. Du haut de tes 2 ans, sans que tu en sois consciente, tu m'as déjà tellement appris. J'espère que je saurai te donner au moins autant que j'ai reçu de mes propres parents. Notamment, j'espère que je saurai t'apprendre la valeur du partage, peut-être à partir de quelques éléments contenus dans ce mémoire. Il t'est en partie destiné. Mais soyons honnêtes, ne feignons pas un altruisme pur. On rédige un mémoire d'abord pour soi-même. Oui, ce mémoire, je l'ai d'abord écrit pour moi-même, afin de répondre à mes propres angoisses. Mais quand même un peu pour toi aussi, pour ta génération et pour toutes les suivantes. Parce que nous devons toujours apprendre et réapprendre à partager.

# Introduction

« *Learning is an incremental, self-transforming process.* »

- Elinor Ostrom<sup>2</sup>

Le partage est un apprentissage. Depuis notre tendre enfance, nous apprenons à partager. Selon Yochai Benkler (2004), les jouets, qui sont des biens partageables parce qu'ils ont une capacité d'utilisation excédentaire, constituent le premier et principal mode de transmission culturelle de la valeur du partage. Mais une fois adulte, que reste-t-il de cet apprentissage ? Pour Benkler, il est paradoxal d'observer dans un parc de New York des *traders* de Wall Street sommant leurs enfants de « partager gentiment ». Une fois parents, nous enseignons donc, à notre tour, le partage à nos enfants. Mais que reste-t-il de cet apprentissage pour l'adulte lui-même ? Autrement dit, les adultes partagent-ils entre eux comme ils demandent aux enfants de partager entre eux ? Il serait facile de tomber dans le cynisme et d'affirmer que nous vivons dans un monde individualiste, égoïste, « purement » capitaliste (suggérant alors que le « capitaliste » est lui-même, de facto, un être purement individualiste ou égoïste). Cependant, comme le suggère Benkler, nous pourrions également apprécier notre profond engagement culturel à partager certaines de nos possessions privées. En effet, au sein d'un couple, d'une famille ou entre amis, le partage demeure un mode d'interaction fondamental. En revanche, au-delà des frontières de ces cellules, existe-t-il réellement un « profond engagement culturel à partager » ? Partageons-nous avec des inconnus, avec des étrangers ? Cela paraît un peu moins sûr.

Pourtant, nous observons depuis quelques années l'émergence d'un nouveau modèle économique : « l'économie du partage ». Juliet Schor (2016) affirme que le partage avec des étrangers constitue justement l'une des spécificités premières de cette « nouvelle » économie. L'essor récent des plateformes de « partage » sur internet a en effet grandement

<sup>2</sup> Ostrom (1990 : 190)

facilité les transactions avec des inconnus. Cela ne fait aucun doute. En revanche, est-ce que ces transactions représentent bien une forme de « partage » ? À peine posée, cette question sème d'un seul coup le doute. Le premier paradoxe de l'économie du partage apparaît dès lors que nous adjoignons les termes « économie » et « partage ». Comme nous le verrons au premier chapitre, ces termes sont en effet complètement antinomiques aux yeux de certains observateurs. Notre première question de recherche est alors la suivante : **l'économie du « partage » repose-t-elle vraiment sur le « partage » ?**

Cette question théorique nous invite à une analyse conceptuelle des notions de « partage » et « d'économie du partage ». Elle mène directement à plusieurs sous-questions. D'abord, qu'est-ce que le partage ? Le partage peut-il vraiment constituer une forme d'échange économique ? Peut-il comprendre des échanges monétaires ? Plutôt que de « trancher » le débat, notre analyse nous conduit vers des choix définitionnels et terminologiques assumés et justifiés. Nous retenons une définition de l'économie du partage qui tient compte de la possibilité d'échanges monétaires (Frenken et Schor, 2017) et qui rend donc compatibles les termes « économie » et « partage ». D'emblée, précisons que les échanges monétaires ne demeurent qu'une « possibilité ». Cependant, comment se fait-il qu'une possibilité, en théorie, apparaisse en pratique comme une condition.

Dès lors, un deuxième paradoxe remplace le premier. Et il s'agit à nos yeux du plus grand paradoxe de l'économie du partage : le partage peut être un acte gratuit (Belk, 2010) ou fondé sur la réciprocité (Frenken et Schor, 2017), mais dans l'économie du partage, la deuxième option semble s'imposer. En effet, l'économie du partage est surtout composée de particuliers, d'un côté de « simples » utilisateurs et de l'autre des fournisseurs qui sont les propriétaires de biens privés (et qui utilisent également ces mêmes biens), rassemblés autour de plateformes appartenant, dans bien des cas, à des entreprises privées. Le partage apparaît alors surtout comme un acte marchand, parfois même monopolisé par de grandes multinationales. Airbnb représente sans doute l'archétype de cette économie. Mais peut-on organiser le partage autrement ? Peut-on organiser une économie du partage sans entreprises privées ?

Elinor Ostrom (2010b) a montré que des ressources naturelles peuvent très bien être partagées, durablement, sans qu'il y ait ni privatisation complète ni régulation centrale. Les ressources sont alors partagées entre des individus rassemblés autour d'institutions auto-organisées, autogouvernées. Nous appelons ces institutions des « communs », ou plutôt des « semi-communs » (Fennell, 2011) puisqu'elles reposent dans la plupart des cas sur des dispositifs hybrides combinant propriété commune et privée. Ostrom identifie alors huit principes de conception communs aux institutions « solides ». Dès lors, une nouvelle question se pose : les ressources artificielles peuvent-elles être partagées, comme les ressources naturelles, sur la base de semi-communs ? Autrement dit, l'économie du partage peut-elle être organisée autour de semi-communs ? Les exemples présentés au chapitre 4 montrent qu'il semble bel et bien y avoir des semi-communs dans l'économie du partage. Mais pour qu'ils constituent une alternative crédible aux entreprises privées, ces semi-communs devront être des institutions solides. À l'instar des institutions de ressources naturelles communes, il est sans doute possible d'identifier des principes de conception communs aux institutions de ressources artificielles durables. Ces considérations et interrogations mènent à une deuxième question de recherche, plus appliquée : **quels principes sous-tendent l'organisation de l'économie du partage sur la base de semi-communs ?**

Pour y répondre, nous proposons une analyse théorique à partir de l'institutionnalisme ostromien. Il serait difficile, dans le cadre d'un simple mémoire, d'identifier les principes propres à l'économie du partage à partir d'observations empiriques. En effet, de multiples études de cas seront pour cela certainement nécessaires. Le cadre institutionnaliste ostromien semble, en revanche, fournir de solides fondements pour l'analyse du partage de tout type de ressource, et ce, malgré son caractère très spécifique à l'origine. Ainsi, nous étudierons chacun des huit principes identifiés par Ostrom afin de déterminer s'il est a priori possible de les transposer au cadre de l'économie du partage, en les adaptant plus ou moins fortement. Au terme de notre analyse, nous formulerons donc huit propositions théoriques.

Notre étude est divisée en cinq chapitres. Le premier présente donc une analyse essentiellement conceptuelle qui nous permet de définir les contours des notions de

partage et d'économie du partage et, par la même occasion, elle sert à positionner l'objet de l'ensemble de notre étude. Nous observons que les frontières de ces notions sont loin d'être claires, ce qui nous force à faire des choix définitionnels spécifiques. Malgré tout, nous verrons que des zones d'ombre demeurent, notamment sur la question des biens partagés dans l'économie du partage. La notion de bien partageable fera alors l'objet du deuxième chapitre. Au-delà de l'unique spécificité mentionnée jusqu'ici, c'est-à-dire l'artificialité des ressources, nous analyserons les différentes dimensions de la principale caractéristique des biens partageables : leur capacité excédentaire. Nous poursuivrons l'analyse de ces biens en les positionnant par rapport aux différentes catégories de biens économiques. C'est alors que nous observons ce qui semble être le fondement du deuxième paradoxe : les biens partageables ont les caractéristiques de biens privés. Cependant, est-il partageable uniquement ce qui est privé ? Ne pouvons-nous pas mettre en commun des biens privés pour ainsi les partager ? Ces interrogations nous conduisent à l'institutionnalisme d'Ostrom.

Au chapitre 3, nous étudions l'institutionnalisme ostromien et ses fondements théoriques (le néo-institutionnalisme économique et la théorie économique des droits de propriété), qui permettent alors de mieux saisir les enjeux entourant les droits de propriété et les systèmes de ressources. Ces deux notions doivent être clairement distinguées. De même, nous devons différencier les institutions, c'est-à-dire les règles du jeu, des deux notions qui précèdent. La gestion des communs (ou des semi-communs) est alors vue comme un ensemble de règles opérationnelles, distinctes (mais pas complètement séparées) d'une ressource ou d'un simple régime de propriété. Ces règles sont à leur tour rassemblées en un ensemble de principes.

Au chapitre 4, nous revenons vers l'économie du partage. Nous exposons brièvement deux exemples de semi-communs du secteur de l'autopartage : Modo et LocoMotion. À partir de ces exemples, nous analysons donc l'applicabilité (théorique) des huit principes de conception des communs identifiés par Ostrom. Nous formulons autant de propositions théoriques à partir de ces principes. Sept principes semblent se transposer plus ou moins aisément au cadre de l'économie du partage. En revanche, l'un d'entre eux nécessite une modification en profondeur pour tenir compte de la spécificité des biens partageables :

puisque'ils sont essentiellement des biens privés, les droits de propriété constituent un élément décisif des règles de partage. Ainsi, les droits de propriété sont, de façon évidente, moins séparables des semi-communs de l'économie du partage que des semi-communs de ressources naturelles d'accès libre.

Le cinquième et dernier chapitre présente principalement une discussion autour des apports et des limites de notre analyse. Malgré quelques apports théoriques significatifs, nous montrons que la dimension pratique de nos huit propositions est prépondérante. En effet, les principes proposés peuvent d'ores et déjà, sans trop de risques, être mis en application par des groupes de personnes souhaitant constituer de « solides » semi-communs dans l'économie du partage.

## Chapitre 1 : L'économie du partage

Le principal objectif de ce premier chapitre est de tenter de répondre à notre première question de recherche : « l'économie du partage » est-elle vraiment du « partage » ? Nous nous plongeons alors dans une analyse essentiellement conceptuelle. Cette dernière a également pour but de définir les contours de ce que nous entendons par « économie du partage », pour ainsi présenter l'objet de l'ensemble de notre étude.

Quels sont donc les contours de cette « nouvelle » économie ? Qu'est-ce que l'économie du partage ? Les différents auteurs ayant abordé ces questions ont des points de vue très divergents. Très rapidement, nous observons alors que les frontières de ces concepts sont changeantes, qu'elles ne sont pas du tout bien définies. Nous commençons donc par rendre compte de la grande difficulté que représente l'exercice définitionnel, de ce grand flou que nous constatons autour de la notion d'économie du partage. Ce que nous observons surtout, c'est que le dissensus est avant tout terminologique (avant de porter sur les définitions en tant que telles) : le mot « partage » est contesté, une pléthore d'appellations alternatives coexiste et des critiques sociales se glissent dans ces appellations. Puisqu'il semble pratiquement impossible de parvenir à une définition consensuelle (Schor, 2016), nous proposons de contourner ce problème en retenant librement une définition et en justifiant, bien évidemment, notre choix. Cependant, avant d'en arriver à ce point, un impératif s'impose : nous devons au préalable définir la notion de « partage » puisqu'elle représente effectivement, a priori, l'élément constituant particulier du concept d'économie du partage.

Un autre grand brouillard se présente alors à nous. Nous observons effectivement que la notion de « partage » est aussi peu consensuelle que le concept dans lequel elle est imbriquée. Nous contournons le problème de la même façon : nous retenons ad libitum une définition. Celle-ci doit servir de base à notre définition d'économie du partage, que nous présentons dans la foulée. Nous retenons une définition concise et relativement claire, celle de Frenken et Schor (2017). Nous justifions ce choix à partir de leur propre analyse qui paraît, a priori, plutôt solide. Malgré tout, nous observerons finalement que l'ambiguïté subsiste à différents niveaux : les frontières ne sont toujours pas

complètement définies, les caractéristiques des biens partagés manquent de précision et les acteurs de l'économie du partage ne sont pas non plus ciblés de manière catégorique. Ces problèmes constitueront alors les enjeux de départ des chapitres 2 et 3.

## **1.1. Un dissensus définitionnel et surtout terminologique**

Avant même d'entrer au cœur du débat entourant la définition du concept d'économie du partage, une première question s'impose : s'agit-il vraiment d'un concept nouveau ? Pour Frenken et Schor (2017), une première source de désaccord porte en effet sur le caractère nouveau de l'économie du partage. Ils notent que les êtres humains ont toujours partagé des biens et ils observent, en ce sens, une sorte de cécité envers le passé, ce que les historiens appellent « *presentism* ». Le malentendu porte peut-être alors sur une confusion entre « partage » et « économie du partage ». Il suffirait dans ce cas de bien séparer les deux notions : d'un côté, le partage qui a « toujours » existé et de l'autre, « l'économie du partage » qui serait un concept nouveau. Cependant, ce ne serait que déplacer le problème puisque dans « économie du partage », il y a bien le mot « partage » et la confusion peut demeurer sur ce dernier mot.

Dans cette première partie, l'objectif est de présenter brièvement l'état actuel du débat concernant la définition du concept d'économie du partage et surtout relatif à la terminologie utilisée. L'exercice définitionnel suscite en effet de nombreuses questions d'abord relatives à la terminologie. Est-ce légitime de mobiliser la notion de « partage » ? D'autres termes sont-ils plus appropriés et si oui, s'agit-il alors de concepts similaires ou distincts ? Certaines critiques sociales teintent-elles cette terminologie ? Ces trois questions sont autant de sources de discordance entre les chercheurs qui tentent de définir et d'étudier l'économie du partage. Nous aborderons chacune de ces questions afin de montrer pourquoi, en fin de compte, le débat s'enlise de la sorte.

### ***1.1.1. L'économie du « partage » ?***

L'ambiguïté autour de la notion de « partage » est effectivement un premier problème soulevé par différents auteurs. Du moins, elle est ambiguë lorsqu'intégrée au concept « d'économie » du partage. Certains auteurs parlent même d'une incompatibilité entre les termes en affirmant que le partage « *by definition does not include financial*

*remuneration* » (Frenken et Schor, 2017). Par exemple, pour Belk (2007), « *[s]haring [...] includes voluntary lending, pooling and allocation of resources, and authorized use of public property, but not contractual renting, leasing, or unauthorized use of property by theft or trespass* ». S'appuyant également sur une définition du mot « partage » proposée par Belk, « *the [voluntary] act and process of distributing what is ours to others for their use* » (Belk, 2007, cité dans Hawlitschek, Notheisen et Teubner, 2018), Hawlitschek et ses collègues qualifient alors d'oxymore l'expression « économie du partage ». Soulignons, dans ces deux citations, l'usage du mot « *voluntary* ». Il nous paraît important de préciser que le sens des mots « *voluntary* » en anglais et « volontaire » en français diffère<sup>3</sup>. En anglais, cette notion exclut en effet les échanges monétaires : « *provided or supported by people who do work without being paid* »<sup>4</sup>. C'est pourquoi Belk (2007) oppose, par exemple, « *voluntary lending* » et « *contractual renting* ». Frenken et Schor (2017) concèdent que le terme « *renting* » est probablement plus approprié en présence d'une rémunération financière (bien qu'ils préfèrent plutôt élargir la notion de partage pour y inclure la possibilité d'un échange monétaire). Ainsi, Nnajifor (2017) propose l'appellation « *renting economy* » en remplacement de « *sharing economy* ». Cependant, la rémunération n'est pas la seule caractéristique remise en cause dans le concept.

Eckhardt et Bardhi (2015) précisent une condition supplémentaire à la notion de partage, tout en allant dans le même sens que Belk (le titre de leur article *The Sharing Economy Isn't About Sharing at All* laisse peu de doutes sur leur position). Elles proposent la définition suivante : « *Sharing is a form of social exchange that takes place among people known to each other, without any profit* » (Eckhardt et Bardhi, 2015). La notion d'absence de profit revient alors encore une fois. Mais ce qu'il est intéressant de souligner, ici, c'est effectivement l'ajout d'une autre condition : les gens qui partagent devraient normalement se connaître. Cette affirmation pourrait certainement être contredite, mais supposons que le partage s'exerce, la plupart du temps, entre des individus qui se connaissent. Le partage avec des inconnus serait alors l'exception plutôt que la règle. Dans ce cas,

<sup>3</sup> Bien que les mots « *voluntary* » en anglais et « volontaire » en français aient tous deux la même origine. Il s'agit d'un emprunt au latin classique : *voluntas*, signifiant volonté, et *velle*, signifiant vouloir.

<sup>4</sup> Définition du dictionnaire Merriam-Webster, récupérée le 25 avril 2020 de <https://www.merriam-webster.com/dictionary/voluntary>

l'institutionnalisation du partage entre des inconnus constituerait la particularité nouvelle de l'économie du partage, ce que Juliet Schor nomme « *stranger sharing* » :

*While the discourse of novelty in this sector is overrated, there is something new afoot: what I call "stranger sharing." Although there are exceptions [...], people have historically limited sharing to within their own social networks. Today's sharing platforms facilitate sharing among people who do not know each other and who do not have friends or connections in common. (Schor, 2016)*

En soulignant la nouveauté que représente le « *stranger sharing* », Juliet Schor répond, d'une pierre deux coups, à deux sources de mésentente : elle spécifie ce qui est nouveau dans l'économie du partage et elle précise un peu ce que l'on entend par « partage ». En revanche, elle ne dissipe pas tout désaccord qu'il peut y avoir autour de ce dernier terme et, comme elle le suggère dans son article intitulé *Debating the Sharing Economy* (Schor, 2016), il s'agit d'un débat toujours en cours.

Nous concluons ici notre analyse du caractère quelque peu ambigu du mot partage à l'intérieur du concept d'économie du partage, et ce pour deux raisons. D'abord, parce que nous revenons dans une prochaine section sur la notion de partage (non pas dans le but de trancher le débat, mais plutôt pour le contourner). Ensuite, parce que nous pensons que ces quelques lignes suffisent (pour l'instant) à montrer les frictions qui peuvent exister autour de cette notion. Ces frictions qui, justement, conduisent certains à désigner autrement « l'économie du partage ». Au lieu de dissiper les sources de discorde, ces appellations alternatives peuvent à l'inverse accentuer les malentendus.

### ***1.1.2. Une autre terminologie ?***

Économie collaborative, économie de la fonctionnalité, économie du pair à pair (pour ne nommer que ces quelques exemples) : les « nouveaux » concepts proches de l'économie du partage sont multiples. Cette dernière est en effet étroitement liée à plusieurs concepts analogues, mais ces liens sont parfois confus ou vagues. La confusion porte notamment sur le fait que des appellations alternatives servent à désigner des réalités tantôt différentes, tantôt identiques, et dont l'usage peut diverger d'un auteur à l'autre, d'un pays à l'autre ou d'une langue à l'autre. Nous avons déjà évoqué l'expression « *renting economy* » qui pourrait remplacer « *sharing economy* », mais il en existe de nombreuses autres, à commencer par « économie collaborative ».

Pour Alain Decrop, professeur à l'Université de Namur en Belgique, « l'économie du partage ou collaborative renvoie généralement à un modèle économique construit autour de l'échange, du partage ou de la vente entre particuliers, où l'usage d'un bien ou l'accès à un service prévaut sur sa propriété » (Decrop, 2017 : 13). Il semble d'abord employer indistinctement les termes « économie du partage » et « collaborative ». Synonymes, ils renvoient « généralement » au même modèle économique. Cependant, un léger doute subsiste puisque « généralement » peut aussi vouloir dire qu'ils renvoient parfois à des modèles légèrement divergents.

Le gouvernement du Québec a amorcé en 2018 une réflexion autour de l'économie collaborative. Dans un document de consultation produit par le Ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation (MESI), un encadré explique pourquoi les auteurs de ce document emploient le terme « économie collaborative » :

L'« économie collaborative » est souvent assimilée à l'expression « économie du partage », traduite de l'anglais, *sharing economy*. [...] De nombreux experts remettent en question l'utilisation de la terminologie « économie du partage » compte tenu [...] de la présence d'acteurs s'inscrivant plutôt dans une perspective commerciale [...]. La notion de collaboration ne pose, a priori, aucune hypothèse sur les intentions qui animent les acteurs de l'économie collaborative. [...] L'utilisation du terme « économie collaborative » suggère un ensemble plus large de réalités et de répercussions. Ainsi, le terme « économie collaborative » est préféré dans cette consultation. (Ministère de l'Économie, 2018)

Plusieurs éléments doivent être soulignés dans ce passage. D'abord, les auteurs du document observent les mêmes critiques que celles que nous avons soulevées précédemment quant à l'utilisation du mot « partage » (Belk, 2007; Eckhardt et Bardhi, 2015) : la « perspective commerciale » (comme le profit ou la rémunération) et le partage sont, pour certains, antinomiques. Ils ne précisent pas s'ils sont d'accord ou pas avec ces critiques, mais ils semblent juger que la notion de collaboration est plus neutre. De plus, ils considèrent que l'économie collaborative suggère une réalité plus vaste que l'économie du partage. Ainsi, cette dernière serait incluse dans le concept englobant d'économie collaborative. Néanmoins, ils précisent d'entrée de jeu que d'autres ne partagent pas cet avis puisque le concept est « souvent » assimilé à l'expression anglaise « *sharing economy* ». Si nous nous attardons davantage sur l'appellation « économie collaborative », c'est qu'elle semble être devenue le terme de référence dans le monde

francophone, de la même façon que « *sharing economy* » est le terme de référence en anglais (Acquier, Carbone et Massé, 2017). Cela n'apparaît donc pas être un hasard si le gouvernement du Québec a fait ce choix terminologique. Le MESI précise tout de même que :

Plusieurs autres termes sont souvent employés pour désigner les pratiques collaboratives, tels que « consommation collaborative », « économie de la fonctionnalité », « économie sur demande », « économie de plateformes » et « économie des pairs ». (Ministère de l'Économie, 2018)

Ainsi, nous constatons qu'une multitude de termes servent à désigner des concepts plus ou moins équivalents.

De la même manière, Acquier, Carbone et Massé font les observations suivantes à propos du dissensus terminologique :

Le concept d'économie collaborative entretient en effet des relations floues avec des notions voisines telles que l'économie du partage [...], l'économie du pair à pair (*peer to peer economy*), la production ou consommation collaborative, l'économie sociale et solidaire, le mouvement coopératif, l'économie de l'accès ou de la fonctionnalité [...], ces différents concepts se recoupant sans jamais complètement se recouvrir. (Acquier, Carbone et Massé, 2017)

Pour eux, les frontières de ces concepts ne sont donc pas exactement les mêmes. Il s'agirait alors bien de concepts distincts. Cependant, ils se superposent en partie, ce qui contribue à entretenir le flou autour des différentes définitions et terminologies. Par ailleurs, ils font également mention d'un autre terme : l'expression anglaise « *gig economy* », que nous pourrions traduire par « économie de petits boulots ». Ce terme, faisant « référence à l'activité fragmentaire des nouveaux travailleurs indépendants » (Acquier, Carbone et Massé, 2017), est peut-être encore plus clivant que les autres. Et cela nous conduit à notre troisième et dernière source de débats terminologiques : les critiques sociales et les polémiques que peuvent susciter ces concepts.

### ***1.1.3. L'impact des critiques sociales***

Le terme de « *gig economy* » n'est pas forcément péjoratif. Gerald Friedman (2014) précise que cette économie, qui repose sur l'activité de travailleurs indépendants, peut correspondre au rêve entrepreneurial d'une nouvelle génération refusant volontairement

le salariat. Cependant, pour lui cette « *gig economy* » découle surtout de la pression qu'exercent les entreprises sur la rémunération de leur force de travail et du souhait de celles-ci d'échapper aux contraintes légales que pose le recours à des travailleurs salariés.

Peter Fleming (2017) fait également le lien entre la « *gig economy* » et la précarisation de ces travailleurs en citant par exemple les chauffeurs Uber ou les livreurs Deliveroo. Il parle du phénomène en employant le terme « ubérisation ». Un terme souvent mobilisé dans le débat public et parfois connoté négativement. Nous pourrions également citer en exemple la précarité des « *juicers* », des personnes qui s'affairent à recharger les trottinettes électriques en libre-service (notamment de l'entreprise Lime), une précarité qui pourrait être encore plus marquée dans le cas du « dernier-né des petits boulots de l'ubérisation » (Collas, 2019, 9 mars). Grégoire Leclercq, de l'Observatoire de l'ubérisation, doute en effet que l'on puisse vivre de cette activité qu'il qualifie de piège (Collas, 2019, 9 mars).

Comme nous pouvons le constater, les critiques sociales peuvent venir teinter la terminologie. Déjà le terme « partage » est contesté parce qu'il paraît trop altruiste pour certains, « *gig economy* » ou « ubérisation » semblent se positionner à l'extrême opposé : parfois connotés négativement, ils mettent alors l'accent sur la précarisation que peut provoquer l'économie du partage ou sur la marchandisation du « partage ». Tandis que certains semblent chercher à utiliser des termes qui leur paraissent plus neutres (par exemple le MESI dans son document de consultation sur l'économie collaborative), d'autres semblent faire le choix de termes volontairement plus connotés afin de soutenir leur argumentation ou leur critique sociale (ce qui semble par exemple être le cas de Peter Fleming (2017) qui choisit de parler « d'ubérisation » et qui donne ainsi rapidement le ton de son article).

#### **1.1.4. Conclusion**

En résumé, nous observons trois grandes sources de désaccord autour de la notion d'économie du partage : 1) les mots « économie » et « partage » sont antinomiques pour les uns, compatibles pour les autres ; 2) en conséquence, ou parallèlement, de nombreux termes différents coexistent et leur réalité sous-jacente est tantôt similaire, tantôt

distincte ; 3) les critiques à propos des conséquences sociales orientent la terminologie, dans un sens (paraissant plus impartial) ou dans un autre (moins neutre, mais plus éloquent aux yeux de certains auteurs). Cette liste n'est cependant pas exhaustive. Le document de consultation sur l'économie collaborative produit par le MESI précise par exemple que :

Dans la mesure où les pratiques collaboratives sont tout aussi variées que les secteurs d'activité, les types d'acteurs et les modèles d'affaires concernés, l'économie collaborative peut difficilement être circonscrite de manière explicite. (Ministère de l'Économie, 2018)

La diversité des industries concernées, des types d'organisations et des modèles d'affaires peut effectivement représenter une difficulté supplémentaire dans l'exercice définitionnel. Nous aurions pu développer ces points également, mais nous pensons que les trois objets de désaccord que nous avons choisi de développer suffisent à porter un jugement sur l'état de ce débat. Ainsi, puisqu'ils représentent des points de rupture majeurs, nous pouvons conclure qu'il existe un profond dissensus sur les définitions et la terminologie autour de l'économie du partage (et autres concepts analogues). Ceci est problématique dans la mesure où une définition, relativement bien acceptée, devrait constituer le point de départ de notre analyse. Nous tâchons de répondre à cette difficulté dans la prochaine section.

## **1.2. Stratégies pour contourner le problème définitionnel**

Nous observons ainsi, comme d'autres, que « le champ [de l'économie collaborative et du partage] est traversé par des débats sémantiques et conceptuels concernant sa définition et sa terminologie » (Acquier, Carbone et Massé, 2017). Il nous semble hasardeux de commencer une étude portant sur l'économie du partage dans ces conditions. Nous présentons deux stratégies afin de répondre à ce problème. La première est de tenter de préciser la notion d'économie du partage et de mieux la positionner vis-à-vis ses concepts voisins, en essayant de lever l'ambiguïté concernant leurs frontières. Ce n'est pas la stratégie que nous retenons et nous expliquerons, dans un premier temps, la raison de ce rejet. Nous nous pencherons alors sur une deuxième stratégie, celle que nous mobiliserons. Elle consiste essentiellement en une prise de position ferme concernant des définitions que nous retenons librement.

### *1.2.1. Stratégie 1 : un pas vers une définition consensuelle*

La première stratégie, en réponse aux nombreux problèmes soulevés dans la section précédente, serait de participer directement au débat en tentant de clarifier nous-mêmes tous ces concepts. Nous pourrions essayer d'apporter les pièces manquantes au casse-tête définitionnel dans l'espoir de nous rapprocher de définitions plus consensuelles. Cependant, cette approche nous semble inadaptée pour au moins deux raisons.

La première, et la plus évidente, est qu'il ne s'agit tout simplement pas de l'objectif de ce mémoire. Le but est surtout d'étudier les règles de fonctionnement d'un modèle spécifique à l'intérieur de l'économie du partage, soit celui basé sur les semi-communs. Mieux définir les contours extérieurs de l'économie du partage peut être utile pour nous situer au départ. Mais comme il existe une façon plus simple et moins contestable de le faire, comme nous le verrons avec notre deuxième stratégie, ce détour devient alors superflu. Nous courrions ainsi le risque de nous perdre dans des explications qui ne servent pas notre analyse.

La deuxième raison porte sur l'étendue du fossé dans le débat actuel. Comme nous l'avons vu dans la première section, le dissensus est si important que nous ne pensons pas être en mesure d'apporter une quelconque « clarification ». Prenons, par exemple, les discussions autour du simple mot « partage ». Il est certes important de clarifier le sens que nous donnons à ce mot (c'est d'ailleurs pourquoi nous y revenons dans une section ultérieure). En revanche, trouver la « bonne » définition (consensuelle) du terme « partage », qui servira de base à une définition de l'économie du partage (elle-même consensuelle), nous semble constituer un objectif inatteignable. Rappelons que pour certains le partage n'est compatible avec aucune activité commerciale (Belk, 2007; Eckhardt et Bardhi, 2015). Quel espace de « négociation » avons-nous alors pour définir « l'économie du partage » ? Un compromis peut-il réellement exister ? Le risque est alors de s'enliser à notre tour dans un débat stérile.

Nous ne retenons donc pas cette stratégie qui consisterait à clarifier les définitions. Il demeure essentiel, à notre avis, de partir de définitions minimalement admissibles. Celles-

ci doivent servir d'assises pour notre analyse. Il n'est cependant pas nécessaire que ces définitions soient consensuelles.

### ***1.2.2. Stratégie 2 : faire un choix terminologique et définitionnel***

La deuxième stratégie consiste alors à faire des « choix » terminologiques et à retenir librement des définitions. Il nous faut bien sûr expliquer ces choix afin d'apporter un minimum de clarté au lecteur. De cette façon, il peut être d'accord ou pas avec une définition donnée, mais il est au courant des frontières que nous donnons au concept dans le cadre de cette étude (et seulement de cette étude). En d'autres mots, contrairement à la première stratégie, nous ne visons pas à clarifier « les » définitions, mais seulement à clarifier « nos » définitions.

Le document de consultation sur l'économie collaborative produit par le MESI fournit un bon exemple de cette approche. Au lieu de chercher à définir les frontières de l'économie collaborative et de les positionner par rapport à celles d'un concept voisin (l'économie du partage), les auteurs de ce document expliquent simplement leur choix terminologique dans un encadré. Ils procèdent de la manière suivante : ils reconnaissent d'abord l'ambiguïté des termes communément utilisés, ils font le choix de retenir le terme « économie collaborative » et ils justifient finalement ce choix (un terme plus neutre à leurs yeux et qui « suggère un ensemble plus large de réalités ») (Ministère de l'Économie, 2018).

Cette façon de faire peut nous sembler plutôt naturelle dans le cadre d'un document gouvernemental : ne pas s'immiscer trop frontalement dans le débat et retenir une définition paraissant plus neutre et couvrant un spectre plus large afin de rassembler un maximum d'acteurs autour des réflexions. Cependant, des chercheurs comme Frenken et Schor (2017) adoptent aussi explicitement cette approche, même si la finalité est différente. Ils rendent d'abord compte du flou relatif aux définitions en relevant un certain nombre de « *definitional issues* » et ils retiennent par la suite une définition excessivement succincte et restrictive de l'économie du partage : « *consumers granting each other temporary access to under-utilized physical assets (“idle capacity”), possibly for money* » (Frenken et Schor, 2017). Ils justifient ce choix en laissant sous-entendre qu'en

restreignant au maximum le concept d'économie du partage, ils laissent justement plus de place pour les définitions des concepts voisins. Nous pourrions fournir des contre-arguments, mais nous pensons que cela n'est pas nécessaire dans la mesure où la justification fournie est suffisamment valable et transparente.

Nous choisissons donc de contourner les différents problèmes définitionnels plutôt que d'opter pour une stratégie frontale par laquelle nous tenterions de lever l'ambiguïté concernant les frontières. Nous reconnaissons au contraire cette imprécision sans chercher à la dissiper. Dans les situations où nous nous retrouverons dans une impasse définitionnelle, nous adopterons donc cette approche en trois étapes : 1) rendre compte de l'ambiguïté des termes et des définitions ; 2) présenter nos choix terminologiques et les définitions que nous retenons ; 3) justifier ces choix. À la manière de Frenken et Schor (2017), c'est ce que nous avons déjà commencé à faire dans la première section de ce chapitre (étape 1). Nous poursuivrons plus loin cette approche en présentant notre choix d'une définition de l'économie du partage et en expliquant ce choix (étapes 2 et 3). Mais avant cela, nous passerons par ces trois mêmes étapes en ce qui concerne la notion explicitement imbriquée dans le concept d'économie du partage, c'est-à-dire la notion de « partage ». Revenons plus en détail sur l'ambiguïté de ce terme.

### **1.3. L'ambiguïté de la notion de « partage »**

Ainsi dans « économie du partage », il y a le mot « partage ». Ce n'est évidemment pas une surprise et nous avons déjà abordé ce point. En effet, nous avons affirmé qu'en mettant l'accent sur le mot « partage », nous ne faisons que déplacer le problème sur ce dernier. L'ambiguïté demeure. Nous allons approfondir notre compréhension de celle-ci avec, comme point de départ, la controverse soulevée par les travaux de Belk.

Comme nous l'avons montré, Belk (2007) a une position plutôt catégorique sur la notion de partage qui exclut toute forme d'échange monétaire. Lui-même admet cependant que la définition qu'il en donne n'est pas assez précise (Belk, 2010). Ses nouvelles analyses confortent néanmoins son point de vue, qu'il consolidera davantage par la suite en marquant une dichotomie ferme entre « *sharing* » d'un côté et « *pseudo-sharing* » de l'autre (Belk, 2014). Selon lui, la recherche du profit, l'absence d'un sentiment de

communauté et la réciprocité dans les échanges distingueraient le « pseudo-partage » (un terme pour le moins polémique dans sa dénomination) du « vrai » partage. Ainsi, il apporte en effet de nouvelles précisions à sa définition de 2007, que voici : « *the act and process of distributing what is ours to others for their use as well as the act and process of receiving something from others for our use* » (Belk, 2007). C'est cette définition qu'il remet en question, la jugeant imprécise, tout en reconnaissant la difficulté d'apporter quelconques précisions (Belk, 2010). Belk constate alors les mêmes difficultés que celles que nous avons décrites précédemment concernant l'exercice définitionnel. Il propose lui aussi une approche alternative pour contourner le problème.

### **1.3.1. La méthode Belk**

Pour tenter de clarifier la notion de partage, Belk (2010) propose une approche basée sur le concept de ressemblance familiale de Wittgenstein, en lieu et place d'une définition taxonomique. Belk propose alors de mettre en perspective trois concepts : « *sharing* », « *gift giving* » et « *commodity exchange* ». Pour chacun d'eux, des « prototypes » sont proposés. Nous pouvons ainsi classer une action donnée en fonction de sa ressemblance à un prototype ou un autre. Il « suffit » de s'entendre sur les prototypes. Belk (2010) reconnaît que cela est une condition préalable. Seulement, il ne choisit pas les prototypes les plus consensuels qui soient.

Les deux prototypes proposés pour le concept de partage sont les suivants : « *mothering and the pooling and allocation of resources within the family* » (Belk, 2010). Il est sans doute fréquent de parler de ressources « partagées » à l'intérieur d'un ménage. Le deuxième exemple semble, dans ce sens, plutôt bien choisi (bien que nous apporterons plus tard quelques critiques sur ce point également). Rien n'est moins sûr en ce qui concerne le « maternage », c'est-à-dire l'ensemble des soins qu'une mère porte à son enfant. Ainsi, une mère partagerait son lait comme elle partage son amour (Belk, 2010). Ne s'agit-il pas là d'une métaphore ?

Selon John (2017 : 6), le mot « partage » peut être employé soit au sens littéral (division ou « *splitting* » en anglais), soit comme une métaphore. Dans le cas de l'allaitement,

puisque'il y a absence de division, le sens littéral est vraisemblablement exclus. Cependant, le sens figuré ne semble pas même utilisé dans le langage courant pour parler de l'allaitement. Lorsqu'il est question d'amour, le mot « partage » est en revanche effectivement employé de façon métaphorique : nous « partageons » notre amour. Mais nous « donnons » également de l'amour. Ainsi, une mère ne donnerait-elle pas (aussi) son lait à son enfant ? Le « maternage » devrait-il alors être un prototype de « don » ou de « partage » ? Ces interrogations conduisent à une autre question : des métaphores devraient-elles servir de prototype dans une démarche scientifique ? L'ensemble des soins d'une mère à son enfant constitue finalement un amalgame douteux en tant que prototype de la notion de partage. Cela a ainsi ouvert la porte à un vigoureux débat épistémologique (Arnould et Rose, 2016).

### ***1.3.2. Une critique de la méthode Belk***

Arnould et Rose (2016) proposent une critique étoffée de l'article de Belk (2010). Pour eux, l'argumentaire de Belk repose sur un terrain ontologique et épistémologique fragile. Sur le plan ontologique, ils constatent l'échec quant à la distinction entre la notion de « partage » et les autres concepts imbriqués ou similaires. Une critique qui va dans le sens de nos propos depuis le début de ce chapitre, tant pour le « partage » que pour « l'économie du partage ». Sur le plan épistémologique, nous notons quelques éléments nouveaux pour notre analyse :

*The project must be deemed unacceptable on epistemological grounds as well. The attempt to define the object of study through the concatenation of disparate, decontextualized examples is a mode of argumentation that inevitably and equally conflates things that appear to be similar but in fact are not, while differentiating those that are. It also adopts an implicit evolutionary phylogeny of sharing that situates its origin in a construction of the family and the place of women within it that is scientifically unsupportable. (Arnould et Rose, 2016)*

Le premier point de cette citation résume bien notre argumentation présentée dans la précédente sous-section : le « maternage » constitue à lui seul un ensemble d'actions ou d'éléments disparates qui peut mener à une confusion totale en tant que « prototype » du partage. Le second point concernant la phylogénie inhérente à l'approche de Belk présente

<sup>5</sup> Mis à part dans le cas de jumeaux, mais le prototype de Belk ne repose vraisemblablement pas sur cette exception.

un autre problème majeur. En effet, sa méthode implique une sorte de séquentialité implicite, le prototype devenant d'une certaine manière le point d'origine. Ainsi, les actions qui ressemblent à ce « partage » originel font office de vrai « partage » ou sont une évolution proche. Tout ce qui diverge est un « partage » dénaturé, voire un « pseudo-partage » pour reprendre le terme proposé subséquemment par Belk (2014), ou un autre concept totalement distinct. Cela nous apparaît d'autant plus problématique que, comme nous l'avons expliqué précédemment, les prototypes de Belk semblent basés sur des utilisations plutôt métaphoriques du mot « partage ». Une métaphore peut-elle constituer ce point de départ ? Ou une métaphore découle-t-elle plutôt d'un terme qui, lui, constitue le point d'origine ? La réponse nous paraît si évidente que nous jugeons aussi sévèrement qu'Arnould et Rose la méthode de Belk. Malgré la mise en évidence de cette faille épistémologique manifeste, le débat ne semble pas tranché pour autant. Sur le fond, la question de la réciprocité (ou non) demeure l'un des principaux points de désaccord non résolus.

### ***1.3.3. L'épineuse question de la réciprocité***

La réciprocité est une notion fondamentale dans l'analyse de Belk. Même s'il prend soin de préciser que ses trois catégories (« *sharing* », « *gift giving* » et « *commodity exchange* ») doivent être comparées sur la base d'un ensemble de caractéristiques (voir tableau 1) se rattachant à un prototype donné (Belk, 2010), il ne semble pas anodin que la réciprocité soit la première caractéristique listée dans son tableau comparatif. En effet, la notion de réciprocité revient tout au long de son article et elle apparaît être le point central de son argumentaire, comme le soulignent Arnould et Rose (2016) : « *in the article [...], it appears as if the real distinguishing characteristic of sharing is the fact that it is nonreciprocal* ». Selon Belk (2010), seul le partage est réellement exempt de réciprocité. Donner un cadeau ne l'est qu'en apparence, en pratique il s'agit d'un échange réciproque (différé dans le temps). Cela suit les conclusions des travaux de Mauss (1923) sur lesquels s'appuie Belk (2010).

**Tableau 1 – Prototypes et caractéristiques de trois catégories d’actions (Belk, 2010)**

PROTOTYPES AND CHARACTERISTICS			
	Sharing	Gift giving	Commodity exchange
Prototype	1. Mothering 2. Pooling and allocation of household resources	The perfect gift (Della and Jim in "The Gift of the Magi")	Buying bread at a store for money
Characteristics	Nonreciprocal Social links to others De facto or de jure shared ownership or usufruct rights Money irrelevant Singular objects Networked inclusion Inalienable Personal Dependent Sharing context Social reproduction Nonceremonial Love, caring	Nonreciprocal in appearance; reciprocal exchange in practice Nonobligatory in appearance; obligatory in practice Transfer of ownership Thought that counts Sacrifice; luxury To please recipient Nonfungible Singularizes objects Wrappings; ceremony Lingering imbalance Networked inclusion Inalienable Personal; dependent Gift giving/alliance-formation context Qualitative relations between people Thank yous	Reciprocal Balanced exchange No lingering obligations Transfer of ownership Monetary Nonsingular Partible commodities Calculation Inspection Alienable Impersonal Independent Trade/barter context Quantitative relations between objects
Counterindications	Reciprocal expectations Formal monetary debt Forced compliance Exchange Thank yous	Appearance of reciprocity concern Too quick a return gift Too generous a gift Gift scrutiny; inspection Gift requests	Love, caring Embedded relationships Socially meaningful money (e.g., inheritance) Thank yous
Exceptions	Borrowing and lending Some paid caregiving Voluntary anonymous charity	Age and wealth exceptions to reciprocity Money gifts; gift certificates Mandated charity (e.g., Zakat)	Secondhand goods Relationship marketing Usury prohibitions; Shariah banking

Dans son *Essai sur le don*, Mauss (1923 : 33) posa les questions suivantes : « Quelle est la règle de droit et d’intérêt qui, dans les sociétés de type arriéré ou archaïque, fait que le présent reçu est obligatoirement rendu ? Quelle force y a-t-il dans la chose qu’on donne qui fait que le donataire la rend ? ». Dans ses conclusions, il affirme que « [l]e don non rendu rend encore inférieur celui qui l’a accepté, surtout quand il est reçu sans esprit de retour » (1923 : 90). Les exemples étudiés par Mauss montrent que, pour éviter ou minimiser l’asymétrie dans la relation, les dons sont habituellement rendus. Ainsi, rarement les dons seraient réellement « gratuits » et ils reposeraient, au contraire, souvent sur des échanges réciproques. C’est donc bien, selon Belk (2010), ce qui distinguerait le don du partage, suivant son prototype de « maternage » : « *This care is given freely, with no strings attached and no expectation of reciprocity or exchange* ». Belk n’est cependant pas le seul à mettre en opposition « partage » et réciprocité.

Price est un autre auteur dont la pensée semble avoir grandement influencé celle de Belk. Price (1975), définit la notion de réciprocité de la façon suivante : « *Reciprocity (from the Latin reciprocus, “returning the same way”) is exchange based on equal return or counteraction by each of two sides* ». Par ailleurs, il définit ainsi la notion de partage : « *[sharing] is the allocation of economic goods and services without calculating returns, within an intimate social group, and patterned by the general role structure of that group* » (Price, 1975). Des échanges réciproques, d’une part, et un partage sans calcul de ce qui est obtenu en retour, d’autre part, paraissent ainsi antinomiques. Pour Price, il s’agit en fait d’une dichotomie si marquée qu’il affirme : « *sharing [...] is seen as the most universal form of human economic behavior, distinct from and more fundamental than reciprocity* » (Price, 1975; nous soulignons). Comme si, pour Price, la question de la réciprocité (ou non) à l’intérieur du concept de partage ne se posait même pas. Les deux concepts sont observés en parallèle, ils sont comparés. Mais ils demeurent entièrement distincts. Suivant cette ligne de pensée, Belk (2010) montre que les échanges monétaires font partie du monde de la réciprocité tandis que le monde du partage en est exempt. Cela peut sembler évident lorsque nous construisons sur cette pensée initiale. Mais ses fondements sont remis en question par Schor et Cansoy (2019) qui apportent une critique basée sur la pensée de Viviana Zelizer.

#### ***1.3.4. Partage et réciprocité : des mondes antagonistes ?***

Selon Schor et Cansoy (2019), la faiblesse de l’affirmation « *sharing cannot include money* » peut être révélée à partir de la perspective des « mondes antagonistes » de Zelizer. De la même manière que les travaux Price (1975) portent sur les « *intimate economies* », Zelizer (2001) étudie les « transactions intimes » ou « l’économie de l’intimité ». Notons que les prototypes de Belk (2010) constituent aussi des transactions intimes. Ainsi, d’une pierre deux coups, une critique à partir de la pensée de Zelizer permet de questionner autant l’incompatibilité réciprocité/partage que le choix des prototypes de Belk (notamment le second prototype cette fois, qui concerne la distribution des ressources à l’intérieur d’un ménage). Selon elle :

S’inspirant des grandes dichotomies, les auteurs qui traitent de l’argent et de l’intimité ont régulièrement développé la position des « mondes antagonistes ». Dans cette perspective, il existe une coupure entre liens personnels et transferts d’argent, rendant tout

contact entre les deux sphères moralement compromettant. [...] Ce qui surprend dans ce genre de débat c'est qu'on ne veut pas voir à quel point les transactions sociales coexistent régulièrement avec des transactions monétaires : les parents paient des nourrices ou des puéricultrices pour qu'elles s'occupent de leurs enfants ; des parents adoptifs versent de l'argent pour obtenir des bébés, des époux séparés versent ou reçoivent des pensions alimentaires ou des contributions à l'éducation des enfants, les parents versent une allocation à leurs enfants ou subventionnent leurs études, les aident à faire face à leur premier emprunt foncier et les font bénéficiaire de legs substantiels dans leurs testaments. (Zelizer, 2001)

Ces quelques exemples fournis par Zelizer suffisent en effet à mettre en perspective les prototypes de Belk (2010). D'après celui-ci, lorsqu'une mère prend soin (elle-même) de son enfant, c'est du partage. Ce n'est plus du partage si elle paie quelqu'un pour qu'il s'occupe temporairement de son enfant ? Même si ce n'est qu'indirectement (à ce moment précis), pouvons-nous dire qu'elle ne prend pas soin de son enfant ? Les ressources distribuées ou mises en commun à l'intérieur d'un ménage, pour Belk c'est du partage. Qu'en est-il de l'allocation versée à un enfant ? Ce n'est plus du partage parce qu'il y a un échange monétaire ? C'est donc dire que toutes les ressources à l'intérieur d'un ménage peuvent être partagées, à l'exception des ressources financières ? Qu'en est-il de l'argent de poche versé en échange de l'exécution de tâches ménagères ? Finalement, les enfants qui se « partagent » l'héritage de parents décédés, ce n'est pas du « partage » non plus ? Ces questionnements révèlent la fragilité de certains arguments et des prototypes de Belk (2010). Zelizer (2001) affirme : « Nulle part le dogme de l'incompatibilité des principes n'a fait plus de mal que dans l'analyse des relations sociales intimes ». Par extension, l'incompatibilité des principes est également dommageable pour la notion de partage lorsque celle-ci s'appuie uniquement sur les relations sociales intimes.

### ***1.3.5. Conclusion***

En guise de conclusion de cette section, revenons sur l'élément qui nous paraît être le plus problématique : le mot « partage » est employé comme métaphore. Certes, nous avons vu que la méthode proposée par Belk (2010) pour cerner les contours de la notion de partage est critiquable sur le plan épistémologique (Arnould et Rose, 2016). Nous avons également vu que la notion de réciprocité constituait un point de tension majeur dans les discussions, avec des positions qui pourraient être qualifiées de dogmatiques (Zelizer, 2001). Cependant, nous avons aussi abordé la question de l'utilisation métaphorique du

mot « partage » et cela nous semble être le principal problème dans la mesure où l'ambiguïté autour du concept découle de celle-ci. Schor et Cansoy (2019) qualifient de « trope » l'utilisation faite par Belk et d'autres du mot « partage », c'est-à-dire une figure de rhétorique qui implique l'emploi d'un mot dans un sens différent de son sens littéral. John (2017 : 6) rappelle que, concernant le partage, ce sens littéral porte sur la simple division de quelque chose. Ainsi, « partager son amour » est un trope, une métaphore, puisque nous ne « divisons » pas littéralement l'amour. Le « vrai » partage de Belk qui s'apparente à un « bon » partage, c'est-à-dire l'ajout d'une valeur morale à l'action de diviser quelque chose, semble tout autant un glissement de sens. Le mot partage est alors employé pour l'action de donner ou de prêter quelque chose à quelqu'un. Et bien sûr sans rien attendre en retour. Émergent ainsi les débats autour de la réciprocité. Adviennent aussi les critiques épistémologiques quand ces actions plurivoques sont combinées en un seul concept (Arnould et Rose, 2016). Afin d'éviter ces écueils, nous souhaitons, avec notre définition, nous éloigner du sens figuré.

#### **1.4. Notre définition du terme « partage »**

À la suite de notre analyse de l'ambiguïté autour de la notion de partage, qui converge vers la question du sens figuré/littéral, nous pouvons maintenant présenter notre définition et la justifier.

John (2017 : 6) nous invite à revenir vers le sens littéral du mot « partage ». Cela ne veut pas dire qu'il faille ignorer le sens métaphorique. Néanmoins, le sens littéral permet de mettre ce dernier en perspective et de saisir différemment ce que peut vouloir dire ce terme, notamment à l'intérieur de l'expression « économie du partage ». Encore une fois, John (2017 : 6) rappelle que le sens originel du mot « *sharing* » donné par le *Oxford English Dictionary* renvoie à l'action de diviser, ou « *splitting* ». Il se trouve qu'en français le sens originel est le même. En effet, le dictionnaire *Larousse* définit comme suit le partage : « Action de diviser une chose en portions, en parties »<sup>6</sup>. De plus, le mot français provient du latin « *partire* » qui signifie aussi, littéralement, diviser en parties. Nous retenons pratiquement mot pour mot la définition du *Larousse*, que nous complétons

<sup>6</sup> Récupéré le 15 mai 2020 de <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/partage/58340>

simplement de la manière suivante : **l'action de diviser un bien partageable en parties, de façon temporaire ou permanente.** Nous convenons que ces ajouts paraissent pour l'instant tautologiques. Préciser que la « chose » soit un bien « partageable » semble en effet une information inutile. Et bien sûr, le contraire (impartageable) serait absurde, car complètement illogique. Volontairement, nous ne définissons pas immédiatement « bien partageable » afin de laisser ce concept ouvert et compatible avec le sens littéral du mot partage. Même chose en ce qui concerne l'ajout d'une temporalité. Puisque nous ajoutons deux temporalités contraires, elles s'annulent et ne précisent en rien la définition, pour l'instant. En effet, l'objectif est encore une fois de ne pas modifier, immédiatement, le sens littéral du mot partage. Nous attirons seulement l'attention sur le fait que le partage est dans certains cas temporaire, dans d'autres, permanent. Nous expliquerons par la suite comment les biens partageables et la temporalité se précisent dans le cas de l'économie du partage. Mais avant, nous justifions un peu plus le choix de notre définition.

Si nous retenons une définition quasi littérale du mot « partage », c'est pour les mêmes raisons que celles évoquées par le MESI lorsqu'il justifie le choix du terme « économie collaborative » : « La notion de collaboration ne pose, a priori, aucune hypothèse sur les intentions qui animent les acteurs de l'économie collaborative » (Ministère de l'Économie, 2018). De la même façon, notre définition du partage ne prête aucune intentionnalité particulière à l'acteur partageant un bien. Il n'est question que de l'action de diviser ce bien en parties, sans quelconque précision sur la finalité de cette action. Ainsi, contrairement à Belk (2007), nous laissons la porte ouverte à la question de la réciprocité ou aux échanges monétaires. Pour autant, nous ne nous positionnons pas « contre » la conception du partage de Belk. Seulement, à l'instar du MESI qui considère que l'économie collaborative « suggère un ensemble plus large de réalités et de répercussions » (Ministère de l'Économie, 2018), nous pensons que notre définition du partage couvre une réalité plus vaste que celle de Belk. Elle ne l'exclut pas, elle l'englobe. En effet, en l'absence de précisions quant à la réciprocité, nous pouvons conclure que le partage « de Belk » constitue une certaine sous-catégorie à l'intérieur de la notion plus large de partage. Tout comme le partage basé sur des échanges monétaires constitue une autre sous-catégorie.

Bref, nous retenons une définition du mot « partage » qui porte simplement sur la division d'un bien partageable dans le but cerner une notion plus neutre et inclusive. Surtout, nous définissons de cette manière une notion « compatible » avec le concept d'économie du partage. Définissons-le maintenant.

### **1.5. Une définition du concept d'économie du partage**

Nous pouvons enfin nous pencher sur la définition de l'économie du partage. Rappelons que nous avons déjà fait état du vaste débat autour de la terminologie et des définitions (dans la première partie de ce chapitre) et que nous pouvons maintenant, suivant notre approche, proposer une définition du concept (et la justifier, dans la prochaine partie). Il s'agit plutôt de « retenir » une définition puisqu'il nous semble peu pertinent de proposer une définition originale du concept dans le cadre de ce mémoire. Mais où trouver une définition à retenir ?

Le concept d'économie du partage a émergé en parallèle de son concept voisin (consommation ou économie collaborative) bien avant qu'une définition formelle ne soit proposée. Cela paraît normal dans la mesure où le partage était au départ présenté comme l'une des caractéristiques d'un mode de consommation basé sur la collaboration plutôt que comme un concept à part entière. Yochai Benkler (2004) fut l'un des premiers à traiter d'un modèle économique s'appuyant sur le partage et la collaboration. Il n'était cependant pas encore question « d'économie du partage » à proprement parler. D'après Puschmann et Alt (2016), c'est Lawrence Lessig (2008) qui fut le premier à employer en toutes lettres l'expression « *sharing economy* ». Néanmoins, cette dernière semble alors présentée comme une forme de « *collaborative consumption* ». Pendant un court laps de temps, « consommation collaborative » devient le terme de référence (Schor et Cansoy, 2019), employé notamment par Botsman et Rogers (2010) dans leur livre qui a connu un écho considérable. Malgré l'aura de ce livre, « *sharing economy* » devient à partir de 2010 (et jusqu'à ce jour) le nouveau terme de référence, aux États-Unis du moins (Schor et Cansoy, 2019). Dans la dernière décennie, une terminologie s'est donc imposée, mais cela ne veut évidemment pas dire qu'une définition claire ait été proposée pour autant.

Ce qui est plutôt surprenant dans la jeune littérature sur l'économie du partage, c'est que de nombreux auteurs s'attardent à répertorier et à analyser dans les moindres détails l'ensemble des difficultés rencontrées dans l'exercice définitionnel (Acquier, Carbone et Massé, 2017; John, 2017; Puschmann et Alt, 2016; Schor, 2016; Schor et Cansoy, 2019) sans même se risquer à proposer une définition à proprement parler. En effet, plusieurs de ces textes ont une section « Qu'est-ce que l'économie du partage ? » qui soit liste un ensemble de réalités plus ou moins disparates, soit explore la difficulté de cerner les contours du concept, mais rarement la question est répondue de manière synthétique sous la forme d'une définition. Schor (2016) affirma même : « *Coming up with a solid definition of the sharing economy that reflects common usage is nearly impossible* ». N'empêche, certains ont tenté cet exercice « impossible », dont Schor elle-même. Du moins, elle contribua à justifier la définition sur laquelle a travaillé son coauteur (Frenken et Schor, 2017).

La définition de Frenken et Schor (2017), que nous avons déjà citée, reprend en fait mot pour mot la définition de Frenken *et al.* (2015, 20 mai). Cette dernière provient elle-même d'un autre article de Meelen et Frenken (2015, 14 janvier), qui propose une formulation quasi identique : « *consumers (or firms) granting each other temporary access to their under-utilized physical assets ("idle capacity"), possibly for money* ». La possibilité qu'une « firme » puisse être propriétaire des biens partagés est l'unique différence. En effet, « *or firms* », mis entre parenthèses, a disparu dans les deux textes ultérieurs. La version de Meelen et Frenken (2015, 14 janvier) se rapproche ainsi de la définition proposée par Rachel Botsman (2013, 21 novembre) : « *An economic model based on sharing underutilized assets from spaces to skills to stuff for monetary or non-monetary benefits. It is currently largely talked about in relation to P2P [peer to peer] marketplaces but equal opportunity lies in the B2C [business to consumers] models* ». La divergence porte cette fois sur les types d'actifs partagés, Meelen et Frenken (2015, 14 janvier) restreignant l'économie du partage au partage de biens physiques tandis que Botsman (2013, 21 novembre) a une conception beaucoup plus large qui comprend par exemple le partage de compétences. Nous pouvons alors observer deux principaux points de tension, que nous aborderons dans une prochaine section : la première porte sur la propriété des biens partagés (des particuliers ou des entreprises ?), la deuxième concerne les types de

biens partagés (quelles en sont les caractéristiques ?). Nous pouvons les résumer en une double question : qui partage quoi ? Pour l'instant, retenons tout de même une définition.

Pour les fins de notre étude, c'est la définition de Frenken *et al.* (2015, 20 mai) reprise par Frenken et Schor (2017) que nous retenons. Nous la traduisons ainsi : **des consommateurs s'accordant mutuellement un accès temporaire à des actifs physiques sous-utilisés (capacité inutilisée), éventuellement contre de l'argent.**

Malgré l'émergence un peu sinueuse du concept d'économie du partage, les frontières floues avec les concepts analogues et la réserve de certains auteurs, des définitions ont tout de même été proposées. Nous avons ainsi pu en choisir une. Encore faut-il justifier ce choix.

## **1.6. Justification de la définition retenue**

Parmi les quelques rares définitions proposées, nous avons choisi la plus restrictive. La principale raison à cela est que nous voulons circonscrire au maximum l'objet de notre analyse. À l'inverse de la notion de partage que nous voulions élargir au maximum afin de nous assurer de la compatibilité avec le concept d'économie du partage, l'objectif est maintenant contraire. Par ailleurs, Frenken et Schor (2017) fournissent également d'autres éléments de justification intéressants afin de défendre leur définition. Nous les reprenons en y intégrant nos propres éléments.

D'après Frenken et Schor (2017), une définition succincte et restrictive, comme celle qu'ils retiennent, se révèle être un outil analytique qui permet de mieux définir les frontières avec les concepts voisins. Pour eux, l'économie du partage porte sur trois caractéristiques déterminantes : un accès temporaire, des biens physiques et des interactions entre consommateurs (*consumer to consumer* ou C2C). Et ce sont ces trois facteurs qui distinguent respectivement l'économie du partage de : l'économie de seconde main, l'économie sur demande et l'économie de la fonctionnalité. Analysons brièvement ces caractéristiques et, par la même occasion, la démarcation avec chacun de ces concepts analogues.

En premier lieu, la temporalité permet de distinguer l'économie du partage de l'économie de seconde main. Avant de développer ce point, rappelons qu'il nous fallait une définition de l'économie du partage qui soit compatible avec notre définition de la notion de partage. « Compatible » ne signifie évidemment pas que toutes les formes de partage sont compatibles avec l'économie du partage. C'est plutôt dans l'autre sens : la définition de l'économie du partage doit être compatible avec au moins une forme de partage.

Nous avons précisé que le partage peut être temporaire ou permanent. Voilà déjà deux formes distinctes de partage. L'action, par exemple, de diviser un terrain de façon permanente en plusieurs parties (pour éventuellement les revendre), est conforme à notre définition de « partage ». En revanche, elle ne concorde ni avec l'usage commun de l'expression « économie du partage » ni avec la définition proposée, puisque la spécificité de celle-ci porte justement sur une temporalité restreinte. Dans les cas où l'accès est rendu permanent, cela implique souvent la revente du bien. Cette forme d'échange porte un nom : l'économie de seconde main. Pour Frenken et Schor (2017), la temporalité est donc l'élément différenciant : un accès temporaire dans le cas de l'économie du partage et un accès permanent pour l'économie de seconde main. Les voitures et les maisons sont les biens qui sont le plus souvent partagés dans le cadre de l'économie du partage (Frenken et Schor, 2017). En prenant l'exemple des maisons, nous observons que c'est parce qu'elles sont inoccupées temporairement, qu'elles sont partagées temporairement (via Airbnb<sup>7</sup> par exemple). C'est donc dire que c'est le temps d'utilisation d'un bien qui est divisé en plusieurs parties dans le cadre de l'économie du partage. Cela implique forcément, aussi, que certaines « parties » sont inutilisées (pour ainsi être partagées), donc que certaines plages d'utilisation sont libres. D'où le deuxième point : les actifs doivent être sous-utilisés.

Nous avons déjà spécifié que le partage impliquait des « biens partageables ». Nous pouvons maintenant préciser ce qui paraissait plus tôt complètement tautologique. Dans

<sup>7</sup> Du moins, suivant le principe originel d'Airbnb. Dorénavant, des loueurs « professionnels » offrent en location sur Airbnb des logements qu'ils n'habitent jamais. Cette activité ne correspond pas à la définition d'économie du partage retenue par Frenken et Schor (2017) puisque les loueurs ne sont pas des consommateurs. Nous pourrions maintenant considérer Airbnb comme une sorte d'hybride entre économie du partage pour certaines transactions et « économie sur demande » pour d'autres (Meelen et Frenken, 2015, 14 janvier).

le cadre de la notion de « partage », tout ce qui peut être partagé (un terrain par exemple) constitue un bien « partageable », cela va de soi. Cet ajout à la définition de partage ne servait en fait qu'à mettre la table pour les réflexions subséquentes au sujet de l'économie du partage. Dans cette dernière, ce sont certains « biens partageables » spécifiques qui peuvent être partagés avec d'autres consommateurs : ceux qui sont sous-utilisés ou, en d'autres mots, qui ont une capacité excédentaire (Frenken et Schor, 2017). Cette spécificité a d'abord été identifiée par Benkler (2004) qui traite justement de la capacité excédentaire des « *shareable goods* » (nous y reviendrons plus en détail au chapitre 2). Si des voitures et des maisons sont partagées dans le cadre de l'économie du partage, c'est entre autres parce qu'elles ont une capacité excédentaire. Des lunettes, par exemple, n'ont pas cette capacité excédentaire (Frenken et Schor, 2017). De plus, c'est un élément qui distingue l'économie du partage de « l'économie sur demande ». Cette dernière ne repose pas sur une capacité excédentaire, mais bien sur une « nouvelle capacité » créée à la demande (Frenken et Schor, 2017). C'est le cas par exemple d'Uber<sup>8</sup> pour qui chaque nouvelle course constitue une demande de capacité supplémentaire (Meelen et Frenken, 2015, 14 janvier). Toutefois, la sous-utilisation n'est pas la seule caractéristique de ces biens partagés dans le cadre de l'économie du partage.

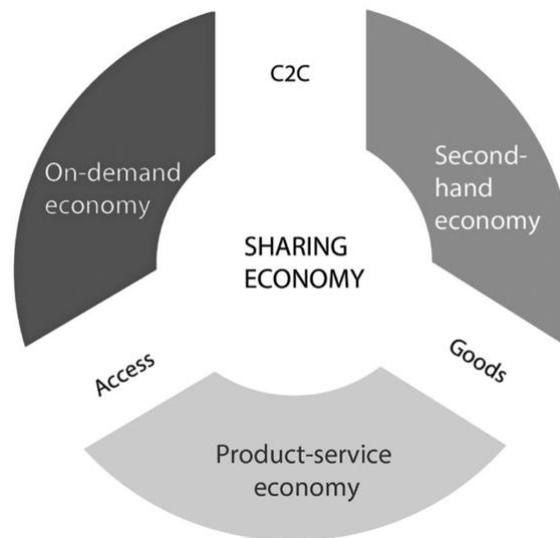
Pour Frenken et Schor (2017), il est question d'économie du partage lorsque les biens partagés sont des actifs physiques. Voilà donc, à leurs yeux, une autre caractéristique essentielle. Si l'objet du « partage » n'est pas un bien, mais un service, cela renvoie encore une fois à la notion d'économie « sur demande ». Frenken *et al.* (2015, 20 mai) soulignent que des biens peuvent être sous-utilisés, mais pas des personnes. Nous pourrions tout de même parler des capacités d'une personne et, par extension, de capacités excédentaires

<sup>8</sup> La catégorisation des services d'Uber, comme ceux d'Airbnb, est en réalité un peu plus complexe. Les services d'Uber reposaient initialement davantage sur une offre de covoiturage proposée par des particuliers. Il était donc question de partager la capacité excédentaire d'un véhicule. C'était le cas également (peut-être davantage encore) pour son principal concurrent, Lyft, dont le modèle a pu être clairement qualifié d'économie du partage (Botsman, 2013, 21 novembre). Le service UberX repose de plus en plus sur le travail de chauffeurs professionnels et donc, d'une nouvelle capacité créée à chaque fois puisque le chauffeur ne se serait pas déplacé sans une demande de course. Cependant, Uber propose maintenant un service distinct, UberPool, qui comme son nom l'indique repose sur le principe de *carpooling* ou covoiturage (Meelen et Frenken, 2015, 14 janvier). Cela marque un retour vers le partage d'une capacité excédentaire et Uber, comme Airbnb, devient une sorte d'hybride, entre « économie sur demande » pour certains services et économie du partage pour d'autres.

ou sous-utilisées. En revanche, une personne partage-t-elle ses capacités comme elle partage un bien, au sens de la division en plusieurs parties ? Il y a certainement une distinction importante à faire puisque nous « n'utilisons » en effet pas des personnes comme nous utilisons des biens. C'est en tout cas la frontière que tracent Frenken et Schor (2017) entre économies du « partage » pour les biens et « sur demande » pour les services. Ils retiennent par conséquent une double caractéristique des actifs partagés : des biens physiques et sous-utilisés. Mais qui se partagent ces biens ? Cette question nous conduit au troisième élément de leur justification.

Nous avons vu que, contrairement à Botsman (2013, 21 novembre), Frenken et Schor (2017) excluent le modèle B2C de l'économie du partage. Cela ne veut pas dire qu'ils excluent totalement les entreprises de l'équation. Celles-ci peuvent servir d'intermédiaire entre les consommateurs. Seulement, les consommateurs sont ceux qui se partagent *in fine* les biens. Ce ne serait donc pas les entreprises qui possèdent les biens (B2C), mais plutôt les particuliers (C2C). Cette démarcation peut sembler arbitraire et par conséquent, contestable. Cependant, Frenken et Schor (2017) justifient cette distinction en montrant qu'il existe déjà un terme pour le modèle dans lequel une entreprise accorde à un consommateur un accès temporaire à un bien (éventuellement sous-utilisé) : il s'agit de la « *product-service economy* » ou, en français, l'économie de la fonctionnalité. Ainsi, bien que critiquable, cette frontière est utile, car elle permet de mieux circonscrire les concepts d'économie du partage et de la fonctionnalité, qui autrement peuvent être confondus (Acquier, Carbone et Massé, 2017). Frenken et Schor (2017) synthétisent schématiquement (voir figure 1) les trois « piliers » de leur définition qui constituent en même temps trois frontières. L'économie du partage est placée au centre puisqu'elle est la seule qui s'appuie sur les trois caractéristiques, les autres modèles économiques n'en partagent que deux. Nous jugeons cependant, à la lumière des discussions qui précèdent, que leur définition porte sur un quatrième pilier essentiel : la réciprocité.

**Figure 1 – L'économie du partage et d'autres modèles économiques analogues (Frenken et Schor, 2017)**



La définition que nous avons retenue pour le terme « partage » n'exclut pas le principe de réciprocité. Nous visons ainsi à fournir une définition plus neutre quant aux intentions qui sous-tendent l'action et compatible avec l'usage commun de l'expression « économie du partage ». La définition de Frenken et Schor (2017) précise que les échanges monétaires, plus spécifiquement, sont possibles à l'intérieur de celle-ci. Autrement, tout un pan de l'économie du partage aurait été exclu, notamment celui qui est le plus visible ces dernières années. En effet, tandis que certaines plateformes basées sur des échanges monétaires ont récemment connu des envolées notables (comme Airbnb), d'autres qui s'appuient sur des échanges non monétaires ont connu un destin plus sombre. Schor et Cansoy (2019) citent en exemple certaines organisations qui ont été, pendant un temps, des plateformes majeures et qui n'existent plus aujourd'hui : Yerdle (prêts de biens), Landshare (mise en relation de personnes désirant jardiner, mais ne possédant pas de jardin avec des personnes qui en possèdent un) ainsi que Neighborgoods et ShareSomeSugar (prêt de biens entre voisins). Il demeure néanmoins que les deux types de plateformes (monétaires et non monétaires) coexistent aujourd'hui et il nous semble nécessaire de nous appuyer sur une définition qui couvre ces différentes réalités. Ainsi, la définition de Frenken et Schor (2017) que nous retenons n'est pas restrictive quant à la

réciprocité, incluant les échanges monétaires. Voilà donc un quatrième pilier, mais il est également intéressant d'observer que certains « piliers » éventuels ne font pas partie de la définition.

Parce que la définition retenue par Frenken et Schor (2017) est particulièrement succincte, il peut être utile, en effet, de se pencher sur les notions absentes de celle-ci. Il serait absurde de chercher à les analyser toutes, mais l'une d'entre elles nous semble particulièrement importante. Il s'agit de la notion de « collaboration ». En effet, nous avons déjà indiqué que l'appellation « économie collaborative » est employée en français en lieu et place de « *sharing economy* ». Le concept de « *sharing economy* » repose-t-il lui aussi sur la collaboration ?

L'absence de précisions, dans la définition de Frenken et Schor (2017), quant à la « collaboration », à proprement parler, n'exclut pas toute forme de collaboration entre les consommateurs. Ces derniers doivent vraisemblablement collaborer d'une certaine façon. Du moins, au sens large du terme, ils doivent s'entendre. Cependant, ils demeurent « consommateurs » (c'est-à-dire qu'ils utilisent des biens) et non « travailleurs »<sup>9</sup>. La « collaboration » (travailler ensemble, littéralement) suggère un travail réalisé conjointement, à partir de l'effort de plusieurs personnes. Cette notion n'est pas nécessairement exclue de la définition retenue, mais de toute évidence elle ne représente pas une caractéristique déterminante selon Frenken et Schor (2017). En tout état de cause, le phénomène que nous souhaitons analyser est bien le partage, avant tout, d'actifs physiques. C'est pourquoi nous rejetons l'appellation « économie collaborative » (sans forcément ignorer toute forme de collaboration) et préférons « économie du partage ». Bien sûr, ce dernier élément de notre justification porte sur la terminologie plus que sur la définition elle-même, mais il nous semblait important de le souligner.

<sup>9</sup> La définition retenue par Frenken et Schor (2017) s'appuie, avant toute chose, sur la notion de « consommateurs ». Nous pensons également que les acteurs de l'économie de partage sont plus « consommateurs » que « travailleurs ». Cependant, en réalité, la frontière entre les deux est parfois beaucoup plus floue. Certains parlent maintenant de « prosommateurs » pour qualifier les personnes qui sont tout à la fois producteurs et consommateurs (Ritzer, Dean et Jurgenson, 2012). « Économie de la prosommation » serait peut-être alors un autre concept à définir.

En somme, le choix de notre définition de l'économie du partage porte essentiellement sur trois éléments. Le premier, plus général, est la volonté de s'appuyer sur le concept le plus restrictif possible afin de circonscrire au maximum l'objet de notre analyse. Cela est rendu possible avec la définition succincte retenue par Frenken et Schor (2017) qui permet une meilleure délimitation avec les concepts voisins. Cette démarcation plus claire est mise en évidence à l'aide des trois points suivants qui permettent de distinguer l'économie du partage de : l'économie de seconde main par l'accès temporaire aux biens, l'économie sur demande par la tangibilité de ces biens et l'économie de la fonctionnalité par les interactions entre consommateurs (C2C).

Notre deuxième élément concerne la compatibilité de la définition avec l'usage commun et avec notre définition de « partage », notamment en ce qui a trait à la question de la réciprocité. Celle-ci est effectivement mise en évidence dans la définition retenue, plus particulièrement la réciprocité basée sur des échanges monétaires. La définition d'économie du partage est alors compatible avec l'usage commun de l'expression, en plus de ne pas être incompatible avec la notion de « partage ».

Notre troisième et dernier point, plus d'ordre terminologique, concerne en particulier la question de la « collaboration ». Cette notion brille en fait par son absence. En ne suggérant aucun « travail collaboratif », la définition nous incite à nous concentrer sur le « partage » à proprement parler. Notre choix terminologique s'arrête donc sur l'économie du « partage » plutôt que « collaborative ». Nous convenons qu'une certaine zone d'ombre demeure autour de cette frontière. Il en est de même au sujet des deux points de tension soulevés dans la précédente section, la propriété et les caractéristiques des biens, pour lesquels nous n'avons pas levé toute ambiguïté. C'est cette ambiguïté résiduelle que nous analysons dans la prochaine section.

## **1.7. L'ambiguïté résiduelle**

Nous avons montré en quoi la définition retenue par Frenken et Schor (2017) constitue une base solide pour une étude portant sur l'économie du partage. Sa robustesse tient, entre autres, à sa concision et à son caractère contrastant par rapport à trois concepts analogues. Pour autant, elle ne dissipe pas tous les doutes. Dans l'ordre, nous analyserons

l'ambiguïté qui demeure autour des autres frontières (avec des concepts voisins autres que les trois mentionnés dans la précédente section), autour des caractéristiques des biens partagés et en ce qui a trait à la propriété de ces biens.

### *1.7.1. La question des frontières*

D'abord, il semble que la définition que nous retenons pour le concept d'économie du partage délimite clairement certaines frontières. Comme le montrent Frenken et Schor (2017), nous pouvons alors bien distinguer l'économie du partage de l'économie de la fonctionnalité, de seconde main ou sur demande. Nous avons ainsi une démarcation claire avec trois concepts. Seulement, comme nous l'avons montré au début de ce chapitre, l'économie du partage a de nombreux autres « voisins ». Frenken et Schor (2017) ne marquent pas la délimitation avec la consommation collaborative et l'économie de plateformes (Ministère de l'Économie, 2018) ou encore avec l'économie du pair à pair et l'économie sociale et solidaire (Acquier, Carbone et Massé, 2017), pour ne nommer que ceux-ci. L'économie du partage n'est pas même circonscrite par rapport à son principal voisin : l'économie collaborative. Cependant, nous avons expliqué que l'économie « collaborative » sous-entend tout de même des fondements distincts. En effet, les termes « collaboration » et « partage » suggèrent, au sens littéral, des concepts différenciables. En revanche, nous pourrions évidemment considérer le mot « collaboration » dans un sens plus large, auquel cas de nouvelles précisions sont nécessaires.

Précédemment, nous avons mentionné que le partage (ou l'économie du partage) peut suggérer une certaine forme de collaboration inhérente. Il s'agit alors évidemment d'une conception assez large du mot « collaboration ». Élargie de la sorte, la notion de collaboration pourrait en fait englober celle de partage. En effet, nous pourrions ainsi affirmer que le partage constitue une certaine forme de collaboration. Prétendre à l'inverse que la collaboration constitue une forme de partage semble tout de suite plus illogique. Le MESI semble partager cet avis lorsqu'il affirme que l'économie collaborative « suggère un ensemble plus large de réalités et de répercussions » (Ministère de l'Économie, 2018). Il en est de même pour Botsman (2013, 21 novembre) qui définit la « consommation collaborative » comme suit : « *An economic model based on sharing, swapping, trading, or renting products and services, enabling access over ownership* ».

Le partage est alors clairement identifié comme un moyen, parmi d'autres, pour consommer de façon collaborative. Cela dit, en élargissant la notion de collaboration et en englobant du même coup celle de partage, nous nous éloignons de notre objectif de circonscrire au maximum l'objet de notre analyse. Ce qui renvoie, dans la précédente section, au premier élément de notre justification. Nous ne levons pas totalement l'ambiguïté sur ce point, mais nous pouvons légitimement l'ignorer et poursuivre notre analyse (circonscrite à l'économie du partage uniquement). Nous pouvons plus difficilement ignorer l'ambiguïté portant sur les deux prochains points, qui nécessiteront alors d'être développés davantage.

### **1.7.2. La question des caractéristiques des biens partageables**

Les biens partagés ont, selon Frenken et Schor (2017), deux caractéristiques essentielles : ils sont tangibles et ils ont une capacité excédentaire. La tangibilité peut paraître arbitraire, même si elle nous semble plutôt justifiée puisque nous cherchons, encore une fois, à mieux délimiter le concept. Néanmoins, cette caractéristique est très peu ambiguë. La sous-utilisation, quant à elle, est une notion plus floue qu'il n'y paraît. Nous l'avons effleurée dans la précédente section, mais elle mérite une analyse plus approfondie.

Reprenons plus en détail les explications de Frenken et Schor (2017) afin de mieux saisir la complexité de la notion de capacité inutilisée. Selon eux :

*In essence, shareable goods are goods that by nature provide owners with excess capacity, providing the consumer with an opportunity to lend out or rent out their goods to other consumers. Excess capacity of a consumer good is present when the owner does not consume the product all the time. A majority of consumer goods can be understood as having excess capacity, including houses, cars, boats, houses, clothing, books, toys, appliances, tools, furniture, computers, and so on. The few exceptions would include, for example, eyeglasses and mobile phones. Another dimension of excess capacity is the lumpiness of some goods. Many items can only be purchased with excess capacity such as the unused memory capacity of computers or the unused car seats for daily commuters. (Frenken et Schor, 2017)*

D'entrée de jeu, la capacité excédentaire est présentée comme la propriété fondamentale des biens partageables. Cependant, elle-même est caractérisée par différents attributs. Un premier serait la dimension temporelle : le fait de ne pas utiliser « tout le temps » un bien lui conférerait une capacité excédentaire. Rarement un bien est utilisé en permanence, ainsi, à juste titre, Frenken et Schor (2017) affirment que la majorité des biens de

consommation ont une capacité excédentaire. Mais alors pourquoi tous ces biens ne sont-ils pas systématiquement partagés ? Par ailleurs, les quelques « exceptions », qui comprennent lunettes et téléphones portables, ont en réalité une légère capacité excédentaire. Peut-être est-elle seulement trop faible pour être valorisée ? Bien sûr, il est peu réaliste d'envisager le partage de lunettes, d'une correction optique précise, inutilisées uniquement durant la nuit. En revanche, il est fréquent d'observer des parents qui partagent leur téléphone portable avec leur enfant pour qu'il regarde des vidéos. Pourquoi les téléphones sont-ils partagés temporairement à l'intérieur du cercle familial, mais pas dans le cadre de l'économie du partage ? Sans doute parce que la dimension temporelle n'est pas l'unique attribut de la capacité inutilisée.

Ce qui est appelé « *lumpiness* » constitue une autre caractéristique de la capacité excédentaire. C'est Benkler (2004) qui proposa ce terme original pour qualifier les biens nécessairement achetés « en morceaux » plutôt qu'en un flux continu. Lorsque nous achetons un ordinateur, nous achetons en effet un seul « morceau » qui possède une puissance de calcul donnée. Celle-ci est généralement bien supérieure à ce que nous utilisons quotidiennement. La puissance de calcul constitue alors une capacité excédentaire. De la même façon, une voiture constitue souvent un seul « morceau » de cinq places. Pour certains automobilistes, une seule place est nécessaire et les quatre places inutilisées représentent alors une capacité excédentaire considérable. Pourquoi celle-ci n'est-elle pas davantage partagée ? Pourquoi la part modale du covoiturage est-elle aussi faible, et même en déclin (Morency, 2007) ? Il se peut que la capacité excédentaire ait encore d'autres dimensions ou que la sous-utilisation ne constitue pas la seule condition pour le partage.

Toutes ces questions sans réponses quant aux particularités des biens partageables méritent des éclaircissements. Nous avons ici soulevé une partie du flou qui demeure, mais une analyse plus détaillée est nécessaire pour le dissiper. Le chapitre 2 y sera consacré. Mais avant de passer au prochain chapitre, penchons-nous sur la dernière zone d'ombre que nous relevons : la propriété des biens.

### *1.7.3. La question de la propriété des biens partageables*

Nous avons vu que la question des types d'interactions possibles (C2C ou B2C) ne fait pas consensus. Pour Botsman (2013, 21 novembre), et même pour Meelen et Frenken (2015, 14 janvier), l'économie du partage peut reposer sur une relation B2C. Frenken et Schor (2017) la refusent finalement en attribuant cette spécificité à l'économie de la fonctionnalité. Cela peut sembler, encore une fois, arbitraire et contestable, mais il est alors effectivement plus aisé de départager les deux types d'économies. Au-delà de la polémique que pourrait soulever cette frontière, elle peut au moins paraître plus visiblement : lorsqu'une entreprise demeure propriétaire des biens partagés, il s'agit d'économie de la fonctionnalité ; lorsque des consommateurs partagent entre eux des biens (dont ils sont les propriétaires ?), il s'agit d'économie du partage. En réalité, ce n'est pas si évident. En effet, Frenken et Schor (2017) affirment seulement que des entreprises ne peuvent pas être propriétaires des biens. Ils ne précisent pas que des consommateurs ont la propriété individuelle de ces biens. Cette nuance fondamentale peut rendre, d'un coup, le concept extrêmement flou.

À l'aide de quelques exemples, illustrons toute l'ambiguïté qu'apporte la question de la propriété. Prenons un premier exemple. Le propriétaire d'un chalet l'utilise pendant ses vacances ainsi que quelques weekends par année. Le chalet est inoccupé le reste du temps. Le propriétaire décide donc de le mettre à disposition d'autres consommateurs en le partageant sur Airbnb. Cela est tout à fait conforme avec la définition retenue d'économie du partage.

Second exemple, deux personnes souhaitent utiliser un chalet pendant une partie de l'année. Au lieu de devenir propriétaires individuellement de leur propre chalet, ils décident de faire ensemble l'acquisition d'un chalet en copropriété indivise. Ils s'entendent sur une convention d'indivision qui leur garantit certaines périodes d'utilisation spécifiques. Cette fois, il n'est donc pas question de propriété « purement » privée (individuelle), mais plutôt de propriété commune (ou collective). Le tout demeure cependant conforme avec notre définition d'économie du partage. Si ce ne sont pas deux personnes, mais plutôt trois, quatre ou cinq personnes, voire plus, qui décident d'acheter

collectivement un chalet suivant une telle formule, le principe reste le même : il semble encore une fois conforme avec notre définition.

Supposons que cinq personnes qui adhèrent aux principes coopératifs décident, non pas d'acheter un chalet, mais plutôt de constituer une coopérative de consommateurs qui elle fera l'acquisition d'un chalet. Ces personnes, en tant que membres de la coopérative, peuvent utiliser le chalet pendant une certaine durée en fonction d'une formule de partage quelconque. Il n'est alors plus question de propriété individuelle, ni même de propriété commune « directe » (copropriété) et pourtant, cette situation est encore et toujours conforme avec notre définition d'économie du partage.

Imaginons finalement que, dans l'exemple précédent, le chalet demeure malgré tout inoccupé à certains moments. Les membres décident alors de rendre le chalet disponible à des non-membres en le partageant, comme dans le premier exemple, sur Airbnb. Ce dernier type de transaction ne remet pas en cause la conformité avec notre définition. Cela inscrit peut-être même davantage le tout dans l'économie du partage, du moins selon l'usage courant du terme. Toutefois, la frontière entre C2C et B2C est alors très mince. Une coopérative n'est-elle pas une forme d'entreprise ? Devons-nous exclure de l'économie du partage uniquement les entreprises exploitées par des sociétés par actions (communément appelées des compagnies) ? Ou devons-nous exclure également les entreprises sous la forme de coopératives ? Il est difficile de répondre à cette dernière question puisque tout dépend de la gouvernance de la coopérative. Si les membres n'influencent que peu la conduite d'une coopérative, cela s'apparente à une entreprise qui accorde simplement un accès à des biens et par conséquent, au concept d'économie de la fonctionnalité. Dans d'autres cas, les membres exercent un réel pouvoir de décision. Nous pourrions alors dire qu'ils sont effectivement des consommateurs s'accordant mutuellement un accès temporaire à des actifs. En conséquence, nous ne pouvons exclure d'emblée les coopératives de notre analyse de l'économie du partage.

Nous aurions pu multiplier les exemples intermédiaires pour brouiller encore plus les pistes. Ces quelques exemples suffisent néanmoins à montrer l'extrême ambiguïté qu'apportent les différentes formes de propriété commune. Nous constatons que ces

formes de propriété peuvent avoir un impact significatif sur la façon d'organiser le partage. C'est pourquoi, à partir de l'institutionnalisme ostromien, nous devons analyser plus en détail la question des formes organisationnelles et des règles de partage. Nous nous y attarderons aux chapitres 3 et 4.

#### **1.7.4. Conclusion**

En résumé, d'apparence très précise, la définition que nous retenons pour le concept d'économie du partage laisse en réalité une grande part d'ambiguïté. Celle-ci provient de différentes sources. La première porte sur certaines frontières qui ne sont guère mieux définies, notamment celle entre économie du partage et économie collaborative. Sans préciser clairement cette frontière, nous montrons simplement que le concept d'économie collaborative peut englober celui d'économie du partage. Puisque nous souhaitons restreindre au maximum notre analyse, nous nous concentrons donc uniquement sur ce dernier concept. La seconde source d'ambivalence porte sur les caractéristiques des biens partageables, notamment la capacité excédentaire. Comme les contours de cette notion ne semblent pas bien définis par Frenken et Schor (2017), nous l'analyserons davantage au prochain chapitre. Finalement, la confusion demeure quant à la propriété des biens partagés. La propriété commune change passablement les règles du jeu et brouille la frontière entre C2C et B2C. Cette notion conduit également à de nouvelles réflexions, que nous exposerons aux chapitres 3 et 4.

### **1.8. Conclusion du chapitre 1**

L'économie du partage est un concept difficile à saisir. Non pas parce qu'il repose sur des constructions intellectuelles complexes, mais plutôt parce qu'il s'appuie sur une notion relativement polémique : le « partage ». Nous rendons alors compte d'un grand dissensus terminologique et définitionnel : les termes « économie » et « partage » sont conciliables (Frenken et Schor, 2017) ou complètement antinomiques (Belk, 2010), les termes alternatifs pullulent (Acquier, Carbone et Massé, 2017) et des critiques sociales orientent le débat (Fleming, 2017; Friedman, 2014). Nous ne cherchons pas à réconcilier ces différentes positions, considérant comme Schor (2016) qu'il s'agit d'un exercice pratiquement impossible.

En nous attardant davantage sur la notion de « partage », nous observons qu'elle peut en effet être la source de tensions. Le point de vue et la méthode de Belk (2010) sont vigoureusement critiqués (Arnould et Rose, 2016; Schor et Cansoy, 2019). Le principal point de désaccord est probablement la question de la réciprocité, mais c'est l'utilisation métaphorique du mot partage qui nous paraît en être la source. Ainsi, suivant la suggestion de John (2017), nous proposons une définition quasi littérale du mot « partage », c'est-à-dire l'action de diviser en parts. Plus neutre et inclusive, elle semble a priori compatible avec l'usage commun du concept d'économie du partage. C'est alors que nous pouvons le définir.

Nous retenons la définition succincte de Frenken et Schor (2017) de même que l'essentiel de leur argumentaire. Elle permet de circonscrire au maximum l'objet de notre analyse et de mieux délimiter les contours avec les concepts voisins à partir de trois piliers : un accès temporaire, des actifs physiques sous-utilisés et des interactions entre consommateurs. De plus, elle est compatible avec notre définition du terme « partage » et, comme ce dernier, elle n'exclut pas la réciprocité basée sur des échanges monétaires. Finalement, la définition ne suggère pas de travail collaboratif et nous invite ainsi à ne regarder que le partage en lui-même.

En revanche, la définition que nous retenons ne dissipe pas toute l'ambiguïté autour du concept d'économie du partage. Certaines frontières sont toujours floues, mais ce point n'est pas le plus problématique dans la mesure où d'autres concepts paraissent englobants et que nous souhaitons, encore une fois, retenir le concept le plus restreint possible. Les autres sources d'ambiguïté nécessitent cependant davantage d'analyses. Les caractéristiques des biens partagés sont imprécises, notamment la notion de capacité excédentaire. Nous y revenons plus en détail au prochain chapitre. De même, le mode d'interaction (entre les consommateurs) à l'intérieur de l'économie du partage n'est que vaguement spécifié et conduit à une confusion en ce qui a trait à la propriété des biens partagés. Cette question sera abordée à partir du chapitre 3.

## Chapitre 2 : Les biens partageables

À notre double question « qui partage quoi ? », qui résume les deux grandes sources d'ambiguïté résiduelle du chapitre 1, nous avons initialement apporté une réponse tautologique en ce qui concerne le « quoi » : des biens partageables, c'est-à-dire qui peuvent être partagés. La question qui nous intéresse est en fait : que partage-t-on dans le cadre de l'économie du partage ? C'est dans ce contexte que la notion de « bien partageable » peut prendre un sens particulier.

Nous nous penchons donc maintenant sur les caractéristiques de « l'objet du partage » dans une économie du partage : les biens partageables. Impossible en effet de bien saisir les contours de l'économie du partage sans également prêter attention aux différentes dimensions des biens partageables. Et compte tenu des zones d'ombre qui viennent d'être soulevées au chapitre 1, nous devons comprendre davantage cette notion avant de poursuivre avec l'analyse d'une façon particulière de partager (c'est-à-dire avant de nous intéresser aux communs et semi-communs aux chapitres 3 et 4). En d'autres mots, avant de nous intéresser à la manière de partager, il faut d'abord être conscient des différentes caractéristiques des biens que nous partageons.

Dans ce deuxième chapitre, nous reviendrons d'abord sur la principale caractéristique des biens partageables considérée jusqu'ici, à savoir la capacité excédentaire. Nous explorerons plus en détail cette notion en ajoutant la notion de « granularité ». Nous observons par la suite que d'autres conditions sont nécessaires : des motivations au partage et des coûts de transaction suffisamment faibles. Finalement, nous ferons un rapprochement entre les attributs des biens partageables et les propriétés « classiques » des biens en économie (excluabilité et soustraitabilité), de même que nous les positionnerons par rapport à la classification utilisée habituellement par les économistes (biens privés, de club, communs et publics). C'est alors que nous observerons que les biens partageables possèdent essentiellement les caractéristiques de biens privés. Néanmoins, ces biens partageables/privés peuvent être mis en commun. Cela nous conduira donc vers les questionnements du chapitre 3 au sujet des communs.

## 2.1. La capacité excédentaire

Dans le précédent chapitre, nous avons vu que la capacité excédentaire est l'une des principales caractéristiques des biens partageables, mais qu'elle n'explique pas, à elle seule, l'émergence de l'économie du partage (ou, corolairement, les freins à son essor). Nous avons émis des doutes quant à l'exhaustivité des dimensions de la capacité excédentaire présentées par Frenken et Schor (2017), de même qu'en ce qui concerne des conditions supplémentaires possiblement ignorées. À partir des travaux de Benkler (2004), nous compléterons l'analyse de Frenken et Schor (2017) en y ajoutant la notion de « granularité » ainsi que, dans les prochaines sections, des conditions complémentaires : les motivations (des participants à l'économie du partage) et les coûts de transaction.

D'abord, rappelons les éléments sur lesquels nous nous appuyons jusqu'ici. Pour Frenken et Schor (2017), l'économie du partage concerne des actifs physiques sous-utilisés. Cette double caractéristique des biens partageables a été reprise des travaux de Benkler (2004) qui visent à définir « *a particular class of physical goods as "shareable goods" that systematically have excess capacity* ». Frenken et Schor (2017) reprennent un des deux attributs de la capacité excédentaire relevés par Benkler (2004), à savoir le « *lumpiness* » (les biens « en morceaux »). Ils ajoutent à cela une autre spécificité : la dimension temporelle. Ils omettent cependant l'autre pilier de la définition de Benkler : la granularité. En effet, il définit ainsi les biens partageables : « *Shareable goods are goods that are (1) technically "lumpy" and (2) of "mid-grained" granularity* » (Benkler, 2004). Qu'entend-il par cette deuxième spécificité ?

Avec sa notion de « granularité » Benkler (2004) cherche à saisir d'un coup trois aspects : 1) les caractéristiques techniques d'un bien, 2) la demande pour la fonctionnalité de ce bien dans une société donnée et 3) la richesse (ainsi que la distribution de celle-ci) à l'intérieur de cette société. La notion de granularité s'entremêle donc avec la notion de « *lumpiness* » sur le premier aspect (technique), mais lui ajoute un principe de relativité. Déjà, les biens partageables représenteraient des « grains moyens », mais moyens par rapport à quoi ? Quels biens incarnent des grains plus petits ou, inversement, plus gros ? Qu'est-ce donc qu'un grain « moyen » ?

Selon Benkler (2004), c'est un alignement particulier des trois aspects de la granularité qui font d'un bien un « grain moyen » : dans une société donnée, la propriété privée (individuelle) d'un bien est relativement répandue et les besoins des propriétaires sont systématiquement inférieurs à la capacité de ce bien. Les biens qui représentent des « grains fins » sont ceux dont une majorité de consommateurs peut acheter la quantité correspondant exactement à leur besoin, une pomme par exemple. À l'extrême opposé, un imposant équipement industriel tient lieu de « gros grain ». La notion est donc toute relative puisque, comme l'illustre Benkler (2004), une voiture ou un ordinateur personnel constituent des « grains moyens » en Amérique du Nord et en Europe, mais plutôt des « gros grains » au Bangladesh.

Le « *lumpiness* » et la granularité constituent donc ensemble la capacité excédentaire propre aux biens partageables (Benkler, 2004). Le premier est une caractéristique intrinsèque des biens, ce que les économistes appellent des biens « indivisibles ». Ceux-ci forment en effet un seul morceau, un tout « indivisible ». Nous pouvons en fait les diviser<sup>10</sup> dans leur usage, donc les partager, mais nous ne pouvons pas les séparer physiquement. Par exemple, nous pouvons partager les sièges libres d'une voiture de cinq places, mais évidemment pas en faire cinq voitures monoplaces. Et c'est d'abord et avant tout parce qu'ils viennent « en morceaux » que les biens ont une capacité excédentaire. Cependant, cette caractéristique n'est pas suffisante. Encore faut-il que des consommateurs possèdent ces biens, puisque suivant notre définition d'économie du partage, ceux sont eux qui se les partagent (Frenken et Schor, 2017). Les équipements industriels peuvent être des biens « en morceaux », mais leur granularité fait qu'ils ne sont pas la propriété de consommateurs (Benkler, 2004). Ils sont des actifs d'une très grande valeur monétaire, des « gros grains ». D'autres biens en morceaux, comme des voitures, ont une valeur relativement considérable, mais ils sont en même temps suffisamment accessibles pour ainsi être largement distribués dans une société. Mais la granularité n'est-elle pas une notion superflue étant donné que la définition de Frenken et Schor (2017)

<sup>10</sup> Comme Benkler (2004), nous préférons parler de biens « en morceaux » plutôt que de biens « indivisibles ». Nous pensons que dans le cadre de l'économie du partage (et selon notre définition du mot partage), cela porterait à confusion de qualifier les biens « d'indivisibles » alors que nous opérons une forme de division (de partage).

sous-entend déjà que les consommateurs possèdent ces biens ? Précisons une nuance importante que la granularité apporte à la capacité excédentaire.

En tenant compte de la richesse d'une population donnée et donc de la valeur relative des biens, la notion de granularité ajoute en effet un élément important dans l'équation. Les biens qui représentent des « grains moyens » ont une valeur supérieure aux « grains fins », comme les « gros grains » valent plus que les moyens (Benkler, 2004). Nous relevions précédemment que les maisons et les voitures sont les biens habituellement partagés dans le cadre de l'économie du partage (Frenken et Schor, 2017) et nous nous demandions alors pourquoi tous les autres biens qui ont une capacité excédentaire ne sont pas aussi partagés. Les maisons et les voitures représentent des « grains moyens » à la frontière avec les « gros grains ». Parce qu'ils ont une valeur considérable, il y a un intérêt économique important pour le propriétaire à le partager avec d'autres consommateurs. Il peut ainsi absorber une partie du coût élevé de l'actif. À l'inverse, le propriétaire d'un petit outil de très faible coût, qui en théorie a une capacité inutilisée, pourrait ne pas du tout voir un intérêt économique dans le partage d'un tel bien. Cependant, il peut tout de même avoir une motivation autre qu'économique qui l'incite à partager son bien. C'est entre autres pourquoi Benkler (2004) nous invite considérer les diverses motivations comme une condition additionnelle au partage de la capacité excédentaire des biens.

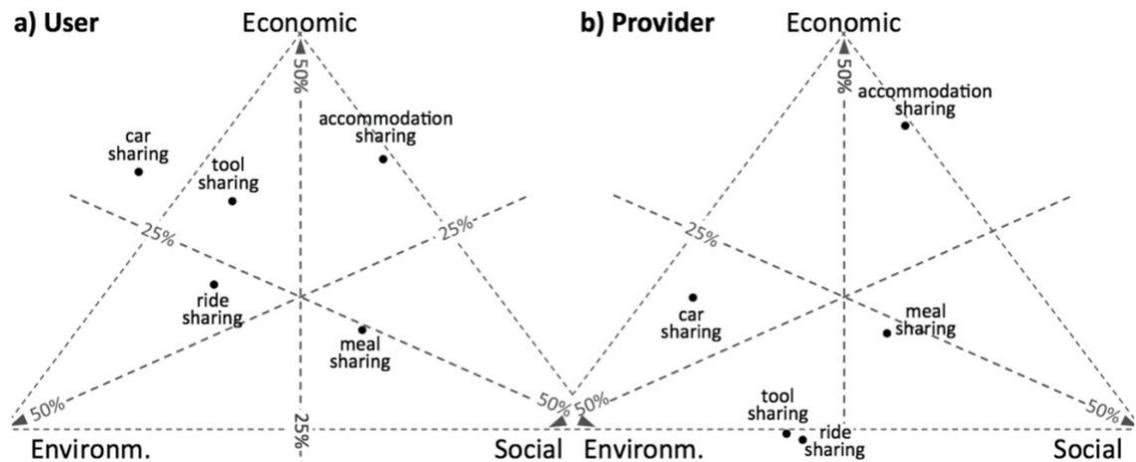
## **2.2. Les motivations des participants à l'économie du partage**

Benkler (2004) souligne que, de manière générale, les motivations des individus peuvent être multiples et de sources diverses. En effet, les motivations sont parfois extrinsèques, c'est-à-dire qu'elles proviennent de l'extérieur et s'imposent à un individu. Inversement, les motivations intrinsèques émergent de l'individu, par exemple pour son propre plaisir ou sa satisfaction personnelle. Cependant, pour l'étude de l'économie du partage, la multiplicité des motivations nous intéresse davantage que leur origine. Parmi les différents types de motivation, Benkler (2004) distingue par exemple la motivation économique de la motivation sociale. Il existe sans doute de nombreux autres types de motivation, mais les facteurs économiques et sociaux sont particulièrement importants dans la décision de participer ou non à l'économie du partage, selon Böcker et Meelen

(2017). De plus, ces derniers identifient une autre motivation primordiale dans certains secteurs de cette économie : la motivation environnementale.

Afin d'étudier les motivations à participer à l'économie du partage, Böcker et Meelen (2017) forment une triade composée des dimensions économique, sociale et environnementale. Ils observent par exemple que dans le cas du partage d'hébergements la motivation économique est fondamentale. Ils pensent que cela pourrait s'expliquer par le coût très élevé des actifs immobiliers. Cependant, la dimension sociale est une motivation secondaire qui influence également la décision de partager un hébergement. Notons que certaines personnes ne partagent pas un logement entier, mais plutôt une chambre à l'intérieur d'un appartement ou d'une maison. Les interactions sociales constituent alors parfois un objectif clairement recherché par les hôtes. Dans le cas de l'autopartage, c'est plutôt un équilibre entre les motivations économique et environnementale qui expliquent la décision de partager une voiture (avec un point d'équilibre un peu différent pour les propriétaires et les utilisateurs). La figure 2, provenant de l'étude de Böcker et Meelen (2017), illustre les points d'équilibre entre ces trois types de motivation pour cinq secteurs différents de l'économie du partage.

**Figure 2 – Motivations à participer à différents secteurs de l'économie de partage (Böcker et Meelen, 2017)**



Ce schéma suggère que des motivations particulières conditionnent la décision de partager la capacité excédentaire d'un bien. Ce n'est pas seulement parce qu'un bien est sous-utilisé que des consommateurs souhaiteront automatiquement le partager. Parfois, les motivations environnementale et sociale sont prioritaires et la motivation économique est accessoire. C'est le cas par exemple pour le partage d'outils ou le covoiturage, du moins selon le point de vue des propriétaires (Böcker et Meelen, 2017). En revanche, l'analyse des motivations des participants à l'économie du partage à partir de seulement trois types peut sembler un peu simpliste. Il y a certainement de nombreux autres types ou familles de motivation à prendre en considération. Néanmoins, notre objectif ici n'est pas de les répertorier, seulement de préciser qu'elles peuvent être diverses. Par ailleurs, même si les motivations sont diverses, nous pourrions également souligner, à partir de l'étude de Böcker et Meelen, que la motivation économique demeure toujours d'une relative importance.

En effet, pour plusieurs secteurs de l'économie du partage, et surtout du côté des utilisateurs (voir figure 2), la motivation économique a une importance qui n'est pas négligeable. Il faut alors s'intéresser à la méthode de calcul. Puisqu'il est question du partage d'une capacité excédentaire, nous pourrions être tentés de ne considérer que les revenus potentiels. Il s'agirait alors de ne mesurer que l'ampleur de ces revenus pour décider de partager ou non un bien (supposant que le juste niveau de motivation est atteint en ce qui concerne les autres dimensions). Ce serait toutefois une analyse un peu hâtive puisque, comme pour de nombreux échanges économiques, il y a toujours à minima les coûts de transactions à prendre en considération dans l'économie du partage (Benkler, 2004). Ceux-ci sont alors une deuxième condition à ajouter à notre analyse.

### **2.3. Les coûts de transaction**

Les coûts de transaction, pour les économistes, sont comme la friction dans un système mécanique aux yeux des opérateurs de machinerie (Williamson, 1981). Ces derniers s'intéressent à l'engrènement des pièces mécaniques, à leur lubrification, etc. De la même manière, les économistes s'intéressent à tout ce qui freine ou ralentit les échanges de biens ou de services. Tout ce qui constitue une contrainte dans une transaction comporte un coût économique, d'où le terme « coûts de transaction ». Ainsi, comme n'importe quelle

transaction, un échange basé sur le partage comprend également des coûts de transaction (Benkler, 2004). La question est maintenant de savoir comment le partage peut être stimulé par des coûts de transaction minimales (ou moindre qu'auparavant) ou, au contraire, inhibé par des coûts prohibitifs.

Schor (2016) affirme que l'action de partager avec des inconnus constitue la nouveauté de l'économie du partage. Selon elle, les plateformes de partage facilitent les échanges entre des consommateurs qui ne se connaissent pas. C'est donc dire qu'elles diminuent les coûts de transaction. Frenken et Schor (2017) précisent que les coûts de transaction concernent notamment les coûts liés à la recherche et à la conclusion d'un contrat. À partir d'internet, il est beaucoup plus rapide de trouver des biens et de conclure une transaction à l'aide d'un contrat standardisé. Frenken et Schor (2017) ajoutent que les plateformes de partage sur internet permettent souvent de juger de la fiabilité des utilisateurs à partir d'une note, ce qui réduit davantage les coûts de transaction et atténue le risque. Malgré tout, les coûts de transaction peuvent demeurer élevés et rebuter la personne motivée principalement par le gain économique.

Pour Benkler (2004), chaque décision peut être comprise comme une analyse coûts-bénéfices qui tient compte des coûts de transaction, en fonction de conditions technologiques et juridiques données, ainsi que des coûts d'inclusion et d'exclusion. Ce qui l'intéresse alors, c'est surtout de déterminer si un certain type de bien ou de transaction est mieux servi par le marché, l'État ou le partage entre consommateurs. Cette analyse peut cependant être reprise uniquement pour la décision de partager ou non un bien. Notons par ailleurs que les coûts d'inclusion et d'exclusion peuvent également être compris comme des coûts de transaction (qui dépendent aussi d'une certaine technologie et d'un cadre juridique donné). Par exemple, un certain cadre légal rend possible la propriété privée d'une maison et facilite par conséquent l'exclusion de nombre de personnes de son usage. Les frais de notaire constituent alors un exemple de coûts de transaction qui font également office de coûts d'exclusion. L'exclusion est également assurée par certains dispositifs techniques plus ou moins complexes (clôtures, serrures, systèmes d'alarme, caméras, etc.). Dans le cadre de l'économie du partage, le partage d'une telle maison engendre également des coûts de transaction et d'inclusion. La

transaction requiert parfois l'échange de clés en personne. Le temps passé lors de cette rencontre et, peut-être même davantage, son temps de planification représentent des coûts de transaction et d'inclusion. Des dispositifs techniques, plus ou moins complexes encore une fois, peuvent faciliter l'accès à une propriété : boîtes à clés, serrures électroniques dites « intelligentes », etc. Néanmoins, ils constituent également des coûts de transaction et d'inclusion. Tous ces coûts doivent alors être mis en parallèle avec les revenus potentiels provenant du partage d'un bien.

Malgré la très forte diminution des coûts de transaction engendrée par l'avènement des plateformes de partage sur internet (Frenken et Schor, 2017), certains coûts demeurent. Le simple temps d'une rencontre en personne peut représenter un coût de transaction majeur. Suivant une logique coûts-bénéfices (Benkler, 2004), les revenus attendus peuvent être largement supérieurs à ces coûts, comme cela peut être le cas pour le partage d'hébergements. À l'inverse, planifier une rencontre pour échanger un petit outil d'une valeur négligeable peut d'emblée représenter un coût de transaction supérieur aux revenus potentiels. Le propriétaire motivé principalement par le gain économique ne partagera alors pas cet outil. Bien sûr, une motivation prioritairement sociale, environnementale ou autre peut changer la donne. C'est donc, pour Benkler (2004), un équilibre entre des motivations et des coûts de transactions qui conditionne la possibilité réelle de la mise en valeur de la capacité excédentaire des biens partageables. Ces deux conditions supplémentent les propriétés de base des biens partageable, c'est-à-dire des biens « en morceaux » de granularité moyenne. Ces éléments fournissent un portrait presque global de ce qui fait la spécificité de ce type de biens. Il demeure utile de les mettre en parallèle avec les autres types de biens « classiques » en économie pour mieux saisir le portrait d'ensemble. Revoyons d'abord les deux propriétés considérées communément.

## **2.4. Les propriétés des biens économiques**

L'analyse des biens partageables proposée par Benkler (2004) apporte beaucoup d'éléments nouveaux par rapport à la catégorisation les différents types de biens que font habituellement les économistes. Pour lui, les biens susceptibles d'être partagés sont pourtant en apparence des biens économiques « traditionnels » puisqu'ils sont des biens privés rivaux. En revanche, pour les économistes, les biens privés ne sont pas seulement

rivaux (ou « soustractables »), ils sont aussi « excluables » (Ostrom, 2010a). Afin de mieux positionner les biens partageables vis-à-vis des autres biens, nous analyserons donc, tour à tour, ces deux caractéristiques : 1) la soustractabilité et 2) l'excluabilité.

#### *2.4.1. La soustractabilité*

Pour Paul Samuelson (1954), la consommation d'un bien privé conduit à la « soustraction » de ce bien, c'est-à-dire qu'il n'est plus disponible pour les autres. Ainsi, Ostrom (2010a) parle de « soustractabilité » de l'usage, mais la notion de « rivalité » de la consommation est un autre terme employé. Le principe est cependant le même : la consommation ou l'usage d'un bien par une personne réduit la quantité disponible pour les autres personnes. Une michette de pain n'est pas disponible pour d'autres personnes si elle a été consommée par une première personne. À l'inverse, un bulletin météorologique peut être consulté simultanément par plusieurs personnes sans que l'utilité de celui-ci soit diminuée pour quiconque. De manière générale, les biens physiques semblent plutôt soustractables tandis que les biens immatériels semblent au contraire non soustractables. Les biens partagés dans le cadre de l'économie du partage étant des biens physiques, suivant la définition que nous retenons (Frenken et Schor, 2017), les biens « partageables » sont ainsi généralement soustractables. Ce n'est cependant pas une règle absolue. Un club « privé » appartenant à un groupe de copropriétaires, constitué par exemple d'un terrain et d'installations sportives, peut ne jamais être utilisé à pleine capacité. Il y a bien une limite théorique à son utilisation, mais il se peut qu'elle ne soit jamais atteinte en pratique. Mis à part une situation extrême, il est alors en temps normal un bien non soustractable. Pourtant, selon son mode de fonctionnement, il pourrait être conforme à notre définition d'économie du partage.

La soustractabilité semble a priori être une caractéristique des biens partageables. Cependant, certaines exceptions peuvent donc contredire cette affirmation. Par conséquent, nous ne pouvons pas conclure formellement (pour l'instant) que la notion de soustractabilité est déterminante pour la catégorisation de ce type de biens. L'autre propriété « classique », l'excluabilité, est peut-être plus utile pour notre analyse ?

#### *2.4.2. L'excluabilité (et l'incluabilité)*

La notion d'exclusion, ou « l'excluabilité », a déjà été abordée relativement à la question des coûts de transaction. Un bien est « excluable » si nous pouvons empêcher une personne de l'utiliser ou de le consommer (Ostrom, 2010a). À l'inverse, un bien est donc « non excluable » s'il est impossible d'exclure une personne qui n'a pas payé pour son utilisation. Pour Benkler (2004), l'exclusion peut aussi être partielle. Ostrom (2010a) précise également que l'excluabilité (tout comme la soustraitabilité) ne suit pas une logique booléenne, c'est-à-dire qu'en réalité, un bien n'est pas soit « excluable », soit « non excluable ». Il s'agit plutôt d'un spectre allant de faiblement à fortement excluable. Mais alors, au-delà des coûts de transaction qu'engendre l'exclusion, les biens partageables sont-ils par nature peu ou hautement excluables ?

Tandis que les économistes semblent chercher à catégoriser les biens en fonction de leur nature, c'est-à-dire de leur rivalité et leur excluabilité comme qualités intrinsèques, Benkler (2004) traite plutôt de la « décision » d'exclure partiellement des personnes de l'utilisation d'un bien (partageable). Cependant, la possibilité de faire un choix se présente plus clairement pour un bien fortement excluable. Ce n'est probablement pas un hasard si les voitures et les ordinateurs, qui représentent des biens privés pour les économistes (Ostrom, 2010a), constituent des exemples de biens partageables pour Benkler (2004). Les biens partageables seraient ainsi des biens privés que certaines personnes choisiraient de partager. La décision porte alors plus sur le choix d'inclure d'autres personnes que de rendre l'exclusion « partielle », c'est-à-dire de réduire l'excluabilité. Nous devrions peut-être dans ce cas parler « d'incluabilité » plutôt que « d'excluabilité ».

La distinction entre « excluabilité » et « incluabilité » semble dichotomique si nous plaçons l'exclusion et l'inclusion aux extrémités d'un même continuum. Cependant, nous avons montré que les technologies et les coûts d'inclusion et d'exclusion peuvent être différents. Une maison représente un bien fortement excluable et relativement « incluable ». La coûteuse installation d'une serrure « intelligente » peut rendre son partage beaucoup plus aisé. Le bien devient alors plus « incluable » encore. Par conséquent, une maison ainsi équipée constitue un bien à la fois hautement « excluable »

et « incluable ». L'exclusion et l'inclusion ne sont donc pas forcément des notions opposées.

L'incluabilité représenterait alors une caractéristique des biens partageables, sans forcément supplanter l'excluabilité. C'est sans doute, au contraire, un juste équilibre entre les deux qui rend possible le partage. Dans le cas extrême d'un bien incluable, mais non excluable, il ne peut y avoir de partage (dans le cadre de l'économie du partage). En effet, personne n'étant exclu de sa consommation, suivant la définition de Frenken et Schor (2017), personne ne peut accorder un accès temporaire à ce bien. Cependant, encore une fois, un bien n'est en réalité pas « non excluable », il est plutôt « difficilement » ou « faiblement » excluable (Ostrom, 2010a). À un très faible niveau d'excluabilité, un bien peut-il quand même être partagé ? Dit autrement, des biens communs ou publics peuvent-ils constituer des biens partageables ? Ces questions nous invitent à analyser plus en détail l'ensemble des catégories « classiques » de biens économiques.

## **2.5. La classification des biens**

Avant de positionner les biens partageables par rapport à chacun des quatre types de biens, nous présentons un très bref historique de l'évolution de ces catégories ainsi qu'une vue d'ensemble de la classification « actuelle » proposée par les économistes.

Pour Paul Samuelson (1954), il n'y a que deux types de biens : d'un côté les « *private consumption goods* » et de l'autre, les « *collective consumption goods* ». Ces derniers correspondent en fait à ce qu'Ostrom (2010a) appelle les « biens publics ». Pour elle, la vision binaire de Samuelson concorde avec les grandes dichotomies de l'époque : privatisation vs étatisation, voire capitalisme vs communisme. James Buchanan (1965) rejeta l'opposition faite par Samuelson entre « biens purement privés » et « biens purement publics » et ajouta un troisième type de biens entre les deux : les biens de « clubs ». Dans ces « clubs », un groupe relativement restreint d'individus partage des biens (essentiellement non soustractables) tout en excluant les non-membres de leur consommation. À la fin des années 1970, Vincent et Elinor Ostrom complétèrent le tableau en y ajoutant les « *common-pool resources* » (Ostrom, 2010a). La particularité des *common-pool resources*, ou « biens communs » (Ostrom, 2010b), est qu'ils sont des biens

soustractables, mais faiblement excluables. Ce « nouveau » type de biens constitue en lui-même un ajout important. De plus, il complète (littéralement) un tableau (2x2) qui permet de classer les quatre types de biens en fonction des deux propriétés qui viennent d’être décrites : la soustractabilité et l’excluabilité. Nous reprenons ce tableau proposé par (Ostrom, 2010a) :

**Tableau 2 – La classification des biens adaptée de Ostrom (2010a)**

	<b>Soustractabilité forte</b>	<b>Soustractabilité faible</b>
<b>Excluabilité forte</b>	<b>1. Biens privés</b> : nourriture, vêtements, voitures, etc.	<b>2. Biens de club</b> (ou biens à péages) : théâtres, clubs privés, garderies, etc.
<b>Excluabilité faible</b>	<b>3. Biens communs</b> ( <i>common-pool resources</i> ) : nappes phréatiques, lacs, systèmes d’irrigation, pêcheries, forêts, etc.	<b>4. Biens publics</b> : la paix et la sécurité d’une communauté, la défense nationale, le savoir, les prévisions météorologiques, etc.

À partir de cette classification, nous pouvons analyser le positionnement des biens partageables vis-à-vis de chaque type de biens économiques. Du plus au moins « évident » (c’est-à-dire qu’il correspond plus ou moins aux définitions de bien partageable et de capacité excédentaire), nous nous penchons dans l’ordre sur : 1) les biens privés, 2) les biens de club, 3) les biens communs et finalement, 4) les biens publics.

### **2.5.1. Les biens privés (ou privatisables et partageables)**

Nous avons déjà vu que les biens partageables sont essentiellement, selon certains auteurs, des biens privés que l’on décide de partager (Benkler, 2004; Frenken et Schor, 2017). En fait, pour Frenken et Schor (2017), pratiquement tous les biens peuvent être partagés, en autant qu’ils aient une capacité excédentaire, bien entendu. Mais comme, selon eux, les biens de consommation ont quasiment tous une capacité excédentaire, le raccourci est presque littéralement suggéré. Les nuances que propose Benkler (2004) sont évidemment importantes. La capacité excédentaire de biens privés (« en morceaux », par essence) peut être mise en valeur du fait d’une certaine granularité ni trop fine, ni trop grande. À

condition, bien sûr, que les coûts de transactions n'excèdent pas les revenus attendus. À condition aussi qu'une quelconque motivation nous conduit à faire le choix de partager. Il est donc question d'un certain pouvoir de décision.

Cette capacité de faire un choix n'est pas anodine. Certains biens sont qualifiés de « privés », comme s'il s'agissait de leur nature même. Cette nature est définie par deux propriétés : les biens privés sont des biens soustractables et excluables (Ostrom, 2010a). Pourtant, l'inverse semble tout de suite plus contestable : les biens soustractables et excluables sont-ils nécessairement des biens privés ? Un terrain est un bien soustractable et excluable. Malgré cela, tous les terrains ne sont pas privés. Nommer la première case de notre tableau « biens privés » pose problème dans la mesure où cela revient à prédestiner tous les biens soustractables et excluables à être privatisés. De la même façon que nous parlons de biens « partageables » (Benkler, 2004), « privatisables » nous semble être un terme plus approprié. L'adjectif « partageable » est formé du verbe « partager » et du suffixe « -able » qui signifie « pouvoir ». Les biens soustractables et excluables peuvent, en effet, être partagés comme ils peuvent être privatisés. Par conséquent, il s'agit de biens privatisables et/ou partageables.

Cela ne signifie pas que tous les biens privés sont partageables. Nous retenons les conditions proposées par Benkler (2004). Cependant, nous pensons comme Frenken et Schor (2017) que bon nombre de biens privés (donc privatisables et privatisés) « en morceaux » sont aussi, techniquement, des biens partageables. Mais les biens de club, voire les biens communs, ne sont-ils pas aussi privatisables ? Ne sont-ils pas alors aussi partageables dans certains cas ? Cela brouille donc les frontières avec les prochaines catégories de biens : les biens de club et les biens communs.

### **2.5.2. Les biens de club (ou biens à péage)**

La différence entre les biens de club et les biens dits « privés » porte sur la soustractabilité. Contrairement à la consommation d'un bien privé, l'utilisation d'un bien « de club » par un membre de ce club n'empêche pas d'autres membres de l'utiliser également. Cependant, ils sont tout aussi excluables que les biens privés. Ainsi, il est facile d'exclure les individus qui n'ont pas payé pour l'utilisation d'un bien de club ou, en d'autres mots,

il est facile d'imposer un droit de péage. C'est peut-être entre autres pour cela qu'Ostrom (2010a) préfère l'appellation « biens à péage » (« *toll goods* »), mais c'est surtout pour mieux tenir compte de la possibilité que ces biens soient gérés soit par des associations privées, soit par des entités publiques (et donc pas seulement des « clubs »). Une autoroute à péage possède les caractéristiques d'un bien à péage : elle a une forte excluabilité et une faible soustraitabilité<sup>11</sup>. D'emblée, l'appellation « bien de club » paraît inappropriée. En effet, à moins d'un contre-exemple qui paraît assez surprenant, une autoroute n'est pas la propriété d'un club d'automobilistes, mais plutôt celle d'un État ou d'une grande entreprise privée. Par ailleurs, la possibilité qu'une entreprise soit propriétaire d'une autoroute conduit à une autre considération : elle est aussi un bien « privatisable ».

Les biens de club sont donc également des biens privatisables. Sont-ils pour autant complètement assimilables à la première catégorie de biens, dits « privés » ? Non puisqu'ils sont toujours différenciables quant à la soustraitabilité. Serait-ce donc le niveau d'excluabilité identique qui les rend tous deux privatisables ? C'est possible. D'autant plus que les qualificatifs « privatisables » et « excluables » sont eux, plutôt assimilables. L'adjectif « privé », à propos d'un bien, signifie qu'il est réservé à l'usage d'une personne ou d'un groupe. Ainsi, « privatisable » est la qualité d'un bien dont on peut réserver l'usage, dont on peut exclure certaines personnes de sa consommation. C'est aussi la définition de la notion d'excluabilité selon Ostrom (2010a). Sous cet angle, « privatisables » et « excluables » sont en effet des synonymes. Mais puisque l'usage est réservé soit à une personne, soit à un groupe, une autre distinction se révèle.

Le niveau de soustraitabilité n'est peut-être finalement pas la seule chose qui distingue les biens « privés » des biens « de club ». L'excluabilité (ou la privatisation) s'opère de façon différente dans les deux cas. En effet, les biens privés sont plutôt réservés à l'usage d'un individu (ou d'un ménage) tandis que les biens de club sont réservés à l'usage d'un groupe (plus élargi). Il s'agit là d'une règle générale. Il peut y avoir des exceptions en ce qui concerne les biens privés. Cependant, les nombreux exemples de biens privés cités

<sup>11</sup> Avec bien sûr un bémol en ce qui concerne la congestion. En cas de forte affluence, la qualité peut certes être dégradée pour les automobilistes qui suivent. Cependant, l'utilisation de l'autoroute par un individu n'enlève pas directement une place pour un autre individu, sauf dans le cas extrême d'un embouteillage qui couvrirait l'entièreté de l'autoroute. Ce cas est évidemment peu réaliste.

par Benkler (2004), Ostrom (2010a) ou Frenken et Schor (2017) sont effectivement des biens à usage individuel ou partagés au sein d'un ménage : ordinateurs, voitures, vêtements, maisons, téléphones portables, lunettes, etc. En revanche, il ne semble pas y avoir d'exception en ce qui concerne les biens de club. Par essence, ils sont toujours utilisés par un groupe plus grand qu'un ménage. Ainsi, la taille du groupe tout comme (parfois) la soustraitabilité posent problème quant à notre notion de biens partageables.

Reprenons l'exemple de l'autoroute à péage pour illustrer le problème de la taille du groupe. Ce bien à péage (encore une fois, la notion de « club » paraît absurde dans ce contexte) concerne un groupe d'utilisateurs si grand que seuls un État ou une très grande entreprise semblent être en mesure d'en organiser la fourniture. Ce ne sont donc pas les « consommateurs qui s'accordent mutuellement un accès » à cet actif (Frenken et Schor, 2017). Les consommateurs ne possèdent pas un tel bien, de type « gros grain » (Benkler, 2004). Un petit groupe pourrait cependant posséder conjointement un petit chemin privé (sans péage évidemment, mais cela constitue tout de même un bien de club). Cette fois, c'est la faible soustraitabilité qui est problématique. En effet, pourquoi limiter la durée de l'accès au chemin en l'absence de soustraitabilité ? Un tel chemin privé est un bien partageable, mais pas au sens de l'économie du partage puisque la temporalité n'est pas restreinte (Frenken et Schor, 2017). En revanche, notre exemple de club sportif privé qui n'a en pratique pas de problème quant à sa limite d'utilisation (soustraitabilité faible) peut tout de même exiger un droit d'entrée à chaque utilisation (afin par exemple de mieux répartir les coûts en fonction de l'utilisation de chaque membre). Il s'agirait alors en effet de consommateurs s'accordant mutuellement un accès temporaire à des actifs sous-utilisés et donc, par définition, d'économie du partage.

Ainsi, comme les biens « privés », les biens de club peuvent représenter des biens partageables. Cependant, cela nécessite un contexte bien particulier, sans doute plutôt rare en réalité. Tandis que les biens privés sont nombreux à être partageables (Frenken et Schor, 2017), cela ne semble donc pas être le cas pour les biens de club. Bien sûr, cela paraît assez paradoxal : les biens privés, que nous ne concevons pas communément comme des biens partagés, sont partageables, tandis que des biens de club, donc partagés au sein d'un club, ne sont pas partageables. La confusion porte sur le fait que nous parlons

uniquement de biens « partageables » à l'intérieur de l'économie du partage et non de « partageables » au sens large. Est-ce la même chose en ce qui concerne les biens communs ? Sont-ils des biens « partageables », mais pas dans l'économie du partage ? Par ailleurs, sont-ils privatisables comme le sont les biens privés et les biens de club ?

### 2.5.3. *Les biens communs*

Ostrom (2010b) ne cache pas que l'un des objectifs de son œuvre est de montrer que les biens communs n'ont pas à être soit privatisés, soit gérés par un gouvernement central. Ils sont donc techniquement privatisables, seulement plus difficilement que les biens « privés ». Le niveau d'excluabilité est ce qui distingue ces deux types de biens : il est très difficile d'empêcher l'accès à des biens communs alors que c'est beaucoup moins difficile en ce qui concerne les biens privés. Encore une fois, le qualificatif « privatisable » pourrait remplacer celui « d'excluable » : les biens privés sont « aisément » privatisables tandis que les biens communs le sont plus difficilement. Les biens communs sont-ils tout de même, comme les biens privés, des biens partageables (à l'intérieur de l'économie du partage) ? Pas exactement.

Le paradoxe qui commençait à s'esquisser avec les biens de club se renforce ici : les biens communs, comme les biens de club, sont des biens partagés au sein d'un groupe. Ils sont donc forcément des biens « partageables ». Ostrom souligne par exemple, avec son premier principe de conception des institutions durables de ressources communes, que : « Les individus ou ménages possédant des droits de prélever des unités de ressources d'une ressource commune doivent être clairement définis, ainsi que les limites de la ressource commune en tant que telle » (Ostrom, 2010b : 114). Elle montre ainsi que, malgré l'absence de droits de propriété (à proprement parler), les biens communs sont divisés en parts (en unités), donc partagés, entre les « appropriateurs » d'une ressource commune. Certains cas, par exemple celui des *huertas* espagnoles (Ostrom, 2010b : 90-104), s'apparentent quand même fortement à la définition de l'économie du partage. Les irrigateurs sont en effet « des consommateurs s'accordant mutuellement un accès temporaire à des actifs » (Frenken et Schor, 2017), c'est-à-dire à des canaux d'irrigation. Seule ombre au tableau : les actifs ne sont pas sous-utilisés. Au contraire, ils sont

surutilisés. Et c'est bien pour cela que des règles de partage appropriées sont nécessaires afin de contrer la fameuse « tragédie des biens communs » d'Hardin (1968).

Les biens privés et les biens communs sont donc tous deux des biens « partageables ». Seulement, ce n'est pas la même notion de partage qui est en jeu. Les biens privés sont partageables au sens de l'économie du partage, c'est-à-dire que c'est la capacité excédentaire de ces biens qui est partagée. Les biens communs, eux, sont (plus ou moins) littéralement divisés en parts, mais il n'y a pas de capacité inutilisée. En effet, la caractéristique première de la capacité excédentaire ne se présente pas dans le cas des biens communs : ils ne sont pas des biens « en morceaux » (Benkler, 2004). Au contraire, comme ils constituent principalement des ressources naturelles, les unités peuvent être prélevées en un flux quasi continu ou, du moins, avec une précision assez fine : sont extraites des « unités » relativement exactes d'eau, de bois, de poissons, etc. (Ostrom, 2010b). Le fondement de la capacité excédentaire est manquant.

Bref, contrairement aux biens privés, qui semblent constituer des biens « partageables » (au sens de l'économie du partage) dans la plupart des cas, et à certains biens de club (plus exceptionnels), les biens communs s'éloignent de notre définition d'économie du partage. Le niveau d'excluabilité semble en premier lieu les différencier, mais plus fondamentalement encore, c'est l'absence de capacité excédentaire qui rend les biens communs incompatibles avec le concept d'économie du partage. A priori, la prochaine et dernière catégorie, les biens publics, n'échappe pas à cette logique.

#### **2.5.4. Les biens publics**

Ainsi, les biens privés sont partageables et les biens communs ne le sont pas. Cette conclusion contre-intuitive n'est applicable que dans le contexte de l'économie du partage. Il ne s'agit donc pas vraiment d'un paradoxe puisqu'il est facilement expliqué. Cependant, si nous considérons qu'il en est un, alors il est poussé à son paroxysme avec la notion de bien public. En effet, les biens publics sont, par définition, partagés entre tous. D'une très faible excluabilité, celle-ci est sans doute amoindrie davantage par la faible soustrahabilité : puisque la consommation d'un tel bien n'entraîne pas sa « soustraction » (il est toujours disponible pour les autres), les individus n'ont que peu

d'intérêt à chercher à en garder l'exclusivité. D'autant plus compte tenu des coûts de transaction exorbitants que cela impliquerait. Par ailleurs, les biens publics représentent un cas extrême pour notre analyse des biens partageables. C'est-à-dire qu'en se positionnant à l'extrême opposé du tableau (2), par rapport aux biens privés, nous pouvons réaliser que tant la soustraitabilité que l'excluabilité sont des caractéristiques importantes des biens partageables.

Les biens publics sont exempts (ou presque) de soustraitabilité. À l'instar des biens communs et contrairement aux biens privés, les biens publics n'ont pas de capacité excédentaire. En revanche, l'absence de capacité inutilisée est cette fois directement liée à la notion de soustraitabilité. En effet, n'étant pratiquement pas soustraitables, la « capacité » des biens publics semble, pour ainsi dire, infinie. Cela s'explique simplement : les biens publics sont essentiellement des actifs immatériels. Les exemples d'Ostrom (2010a) sont en effet des biens immatériels (la paix, la sécurité, le savoir, etc.) pour lesquels la notion de capacité excédentaire est aussi inapplicable que la faible soustraitabilité est évidente. Notre définition de l'économie du partage précise qu'elle repose sur des actifs physiques (Frenken et Schor, 2017), mais la matérialité, la capacité inutilisée et la soustraitabilité semblent en fait toutes liées. Si les biens en question ne sont pas des actifs physiques, il n'y a donc pas de soustraitabilité ni de capacité excédentaire.

De même, les biens publics sont exempts (ou presque) d'excluabilité. Comme nous venons de le préciser, cela peut être lié à une soustraitabilité quasi nulle. Pourtant des biens à péage ont une faible soustraitabilité tout en étant excluables, n'est-ce pas ? En fait, la soustraitabilité est possiblement plus faible encore s'agissant des biens publics puisqu'ils sont, encore une fois, principalement des biens immatériels. Une autoroute à péage peut avoir une très faible soustraitabilité en pratique. Cependant, en théorie, elle a certes une limite. En effet, un tel bien à péage étant un actif matériel, il y a physiquement une limite à son utilisation. Un bien immatériel comme le savoir n'a au contraire ni limite pratique ni limite théorique. Par conséquent, pour éviter de tendre vers la limite théorique d'utilisation, il y a peut-être plus d'intérêt à exclure des individus d'une autoroute que du

« savoir »<sup>12</sup>. Les biens publics ont donc une faible excluabilité qui peut provenir d'une faible soustractabilité. Cependant, la faible excluabilité peut également être intrinsèque, en découlant par exemple de contraintes techniques.

Contrairement aux biens à péage, il est techniquement difficile d'exclure des individus de la consommation de biens publics. La technologie derrière un péage autoroutier est relativement simple. Certes, l'infrastructure technologique est de nos jours assez complexe, mais rappelons qu'une simple barrière supervisée par un péagiste suffit. En revanche, il n'y a pas une « technique » simple pour exclure des individus du savoir. Ainsi, la faible excluabilité semble être une qualité intrinsèque des biens publics. Ce n'est pas pour autant que la soustractabilité ne la renforce pas.

Dans le cas des biens communs, de base difficilement excluables, la forte soustractabilité peut inciter des individus à mettre en place des moyens de surveillance considérables afin d'en réguler l'accès (Ostrom, 2010b). Les coûts d'exclusion sont majeurs, mais ils sont quand même engendrés afin de protéger la ressource. Cet incitatif est absent en ce qui concerne les biens publics. La soustractabilité et l'excluabilité forment ainsi une sorte de boucle rétroactive : faiblement excluables et soustractables de base, la faible soustractabilité diminue davantage l'excluabilité. Mais alors, en quoi tout cela concerne-t-il les biens partageables ?

Dans le cadre de l'économie du partage, « l'accès » aux biens partageables est « accordé » de manière « temporaire » (Frenken et Schor, 2017). Pour que des consommateurs aient le pouvoir d'accorder un accès temporaire à des biens, ceux-ci doivent être excluables. Pour que ces mêmes consommateurs aient la volonté de limiter temporellement l'accès à ces biens, ceux-ci doivent être soustractables. Il devient maintenant plus clair que les biens partageables dans l'économie du partage doivent être à la fois excluables et soustractables. Ainsi, les biens publics ne sont pas partageables tandis que les biens privés (ou privatisables) le sont.

<sup>12</sup> Malgré que certains peuvent chercher à « privatiser le savoir », d'une certaine manière, il s'agit en réalité de la privatisation que de certains contenus (articles, cours, etc.) et non du « savoir » dans sa globalité.

## 2.6. Conclusion du chapitre 2

Notre analyse des biens partageables apporte des précisions importantes en ce qui concerne leur attribut principal, à savoir leur capacité excédentaire. Cette dernière est un pilier de la définition que nous retenons pour le concept d'économie du partage, mais elle n'est que peu expliquée par Frenken et Schor (2017). Cela conduit à une certaine ambiguïté, relevée au chapitre 1, notamment à des questionnements concernant l'absence de partage en ce qui concerne bon nombre de biens « en morceaux » (*lumpy*).

Nous complétons donc la notion de capacité excédentaire en ajoutant au « *lumpiness* » la notion de granularité soulignée par Benkler (2004). Celle-ci ajoute une certaine relativité à la valeur de la capacité excédentaire (au-delà du caractère intrinsèque qui relève de la technicité du « *lumpiness* ») en tenant compte de la richesse d'une population donnée et par extension, de la valeur relative des biens partageables. Cela explique en partie pourquoi des biens sont partagés (ou partageables) : parce qu'ils ont une valeur relativement importante tout en étant suffisamment abordables pour être possédés par des particuliers. Cependant, cela n'explique pas tout. D'autres conditions doivent être considérées : les (autres) motivations et les coûts de transactions.

La motivation économique n'est en effet pas le seul élément à considérer dans l'économie du partage. Böcker et Meelen (2017) soulignent notamment l'importance des motivations sociale et environnementale, mais il y en a certainement d'autres. C'est probablement un juste équilibre entre plusieurs sources de motivation qui pousse à vouloir valoriser la capacité excédentaire des biens partageables. Cependant, la motivation économique étant rarement complètement absente, une analyse coûts-bénéfices s'impose. Benkler (2004) ajoute donc une autre condition importante : les coûts de transaction, en particulier les coûts d'exclusion et d'inclusion, doivent être inférieurs aux revenus potentiels du partage des biens. Les coûts d'exclusion nous conduisent à considérer plus généralement l'excluabilité des biens partageables et, par la même occasion, l'autre propriété des biens économiques, à savoir la soustractabilité (Ostrom, 2010a).

C'est en fait en cherchant à positionner les biens partageables par rapport aux quatre catégories de biens économiques que nous pouvons réellement juger des propriétés des

biens partageables, en termes d'excluabilité et de soustractabilité. Nous concluons alors que les biens partageables sont, comme les biens privés, des biens plutôt fortement excluables et soustractables (à l'exception de certaines configurations particulières de biens excluables, mais peu soustractables). Cela apparaît donc comme le grand paradoxe révélé dans ce chapitre : les biens partageables possèdent les caractéristiques de biens privés. Cependant, ce que révèle aussi cette analyse c'est que les biens partageables partagent les caractéristiques des biens privés, mais ne sont pas forcément des biens privés : les biens excluables et soustractables sont privatisables et/ou partageables. En revanche, nous pourrions nous demander : quels biens de consommation « privatisables » ne sont pas « privés » en pratique ? Dans la réalité, tous les biens de consommation « privatisables » semblent en effet avoir un jour ou l'autre été « privatisés ». Les biens partageables sont donc essentiellement des biens privés. Pour autant, cela n'explique pas tout. En effet, les biens sont peut-être privés, mais cela ne dit pas qui en est propriétaire : des individus, des entreprises ou quelque autre type d'organisation ? Et même lorsque des individus sont propriétaires de biens privés, peuvent-ils les « communaliser », les mettre en commun suivant une quelconque forme organisationnelle ? Des communs ou des semi-communs par exemple. Cela renvoie alors à la dernière grande source d'ambiguïté soulevée au chapitre 1 : à qui appartiennent ces biens partageables ? Cette question fera notamment l'objet du prochain chapitre.

### **Chapitre 3 : L'institutionnalisme ostromien et les (semi-)communs**

L'analyse des biens partageables à partir de la classification des biens économiques permet de faire le rapprochement avec la catégorie des biens privés. Cependant, elle révèle également que certaines qualités intrinsèques (l'excluabilité et la soustractabilité) semblent conduire à des paradoxes. Ainsi, nous parvenons à une meilleure compréhension de « l'objet » du partage sans parvenir à tout expliquer à partir de qualités intrinsèques. Il se peut que la question des droits de propriété sur les biens partageables soit l'une des sources de la confusion qui demeure. En tout cas, il est possible de faire le lien avec l'une des sources d'ambiguïté relevées précédemment, à savoir la nature des participants à l'économie du partage. A priori, les participants à l'économie du partage sont des particuliers. Ils « possèdent » donc les biens (privés) partagés. Cependant, ils pourraient se regrouper en une forme quelconque d'entreprise collective afin de partager des biens mis en commun. La question « qui participe à l'économie du partage ? » se mue rapidement en « qui possède les biens partagés dans l'économie du partage ? ». Le « qui » rejoint le « quoi » en la question des droits de propriété.

Dans ce chapitre, nous reviendrons d'abord séparément sur cette ambiguïté entourant les droits de propriété et les paradoxes sur les caractéristiques des biens partageables avant de faire le lien entre les deux. Ces questionnements nous conduiront à de nouvelles précisions à partir des travaux d'Ostrom et Hess (2000). Les deux chercheuses marquent notamment une distinction claire entre un système de ressources et un régime de propriété. Un troisième élément peut se superposer aux deux notions qui précèdent : le « commun ». Nous analyserons différentes perspectives autour de la notion de commun, mais nous retiendrons le point de vue institutionnaliste « ostromien ». Dans cette perspective, le commun se distingue d'un type de bien ou de droits de propriété donnés. En tant qu'institution, le commun porte sur un ensemble de règles, qui peuvent en effet exister indépendamment du système de ressources ou d'un régime de propriété donnée. Ainsi, nous disposerons d'une perspective alternative pour aborder la question de l'économie du partage et surtout pour contourner les difficultés observées jusqu'ici dans notre analyse.

Au lieu de buter contre des difficultés conceptuelles autour du « qui partage quoi », l'analyse ostromienne permet en quelque sorte de prendre un raccourci. Elle permet de nous concentrer sur le « comment ».

Cependant, pour bien saisir la portée de l'analyse institutionnaliste d'Ostrom, il faut comprendre ses bases théoriques. Ainsi, la dernière partie de ce chapitre commencera par un survol de deux courants théoriques qui ont fortement influencé l'œuvre d'Ostrom : la théorie économique des droits de propriété et le néo-institutionnalisme économique. Nous nous pencherons finalement sur les éléments particuliers de l'institutionnalisme « ostromien », c'est-à-dire sur (une partie de) son cadre d'analyse des institutions de ressources communes, notamment ses huit principes de conception des institutions durables. Nous disposerons alors des bases pour transposer les principes identifiés par Ostrom au contexte particulier de l'économie du partage (au chapitre 4).

### **3.1. Retour sur les deux sources d'ambiguïté**

Au chapitre 1, nous avons proposé une double question résumant l'ambiguïté qui demeure autour de notre définition d'économie du partage : qui partage quoi ? Au chapitre 2, nous avons tenté d'élucider le « quoi », c'est-à-dire de préciser les caractéristiques des biens partageables. Ce faisant, nous avons révélé un certain nombre de paradoxes, dont un majeur pour notre analyse : les biens partageables possèdent les caractéristiques de biens privés tout en étant potentiellement partagés suivant le fonctionnement de biens de club ou communs. L'ambiguïté entourant le « qui » rejoint ce paradoxe : des individus ou des organisations « possèdent » des biens partageables, mais sont-ils des « consommateurs s'accordant mutuellement un accès » (Frenken et Schor, 2017) à ces biens ? Revenons d'abord sur l'ambiguïté relevée au chapitre 1 portant sur la propriété des biens, puis sur les paradoxes soulevés au chapitre 2 portant sur les caractéristiques des biens et finalement, analysons plus en détail le lien entre les deux.

#### ***3.1.1. Retour sur l'ambiguïté entourant la propriété des biens partageables***

Dès le chapitre 1, nous avons montré par le biais d'une série d'exemples que la notion de « consommateur », d'apparence limpide, laisse planer un doute sur la nature des acteurs de l'économie du partage. Böcker et Meelen (2017) montrent que les utilisateurs d'un

bien partageable, d'un côté, et les fournisseurs, de l'autre, peuvent être guidés par des motivations distinctes. Ce faisant, ils rappellent une notion de base : il y a dans l'économie du partage (comme pour les nombreux échanges économiques qui ne sont pas qualifiés de « partage ») deux types d'acteurs, c'est-à-dire des utilisateurs et des fournisseurs. Ce qui fait la spécificité de l'économie du partage, c'est qu'ils sont tous deux « consommateurs » (Frenken et Schor, 2017). Ce que cela veut dire, c'est que d'un côté il y a des utilisateurs qui ne font « que » consommer ou utiliser un bien et de l'autre, des fournisseurs qui fournissent (évidemment) le bien tout en le consommant ou l'utilisant également (du moins à l'occasion).

Les fournisseurs de biens partageables doivent donc également être des consommateurs ou utilisateurs de ces mêmes biens. En ce qui concerne la propriété individuelle des biens, la distinction demeure simple : soit le fournisseur consomme ou utilise (en partie) le bien dont il est le propriétaire, soit il ne fait que le mettre à disposition d'autrui. Nous avons vu que dans le premier cas, il est question d'économie du partage et que dans le second cas, il ne s'agit pas d'économie du partage<sup>13</sup>. S'agissant de la propriété commune « directe », c'est-à-dire la copropriété, il est question d'économie du partage du moment que les consommateurs s'accordent un accès « temporaire » à des biens dont ils sont copropriétaires. Cependant, nous avons également vu, avec les exemples que nous proposons au chapitre 1, que lorsque la propriété commune est « indirecte », c'est-à-dire que les biens partageables sont la propriété d'un véhicule juridique comme une coopérative ou un organisme à but non lucratif (OBNL), la concordance avec la définition d'économie du partage est plus difficile à déterminer. Tout dépend alors du pouvoir décisionnel effectif des « consommateurs ».

Ces questionnements révèlent donc deux aspects sur les participants de l'économie du partage : ils sont des consommateurs et ils ont un pouvoir de décision sur l'accès (temporaire) aux biens. Le premier est, au départ, peu ambigu : soit le fournisseur est également consommateur (ou utilisateur), soit il ne l'est pas. C'est le second aspect qui complexifie la donne. Si le pouvoir décisionnel provient du fait d'être membre d'une

<sup>13</sup> Une difficulté demeure quant à la qualification d'une plateforme de « partage » regroupant ces deux types de fournisseurs (Meelen et Frenken, 2015, 14 janvier).

quelconque organisation qui possède des biens partagés, cela dépend de la « qualité » de la gouvernance. Lorsqu'il s'agit de droits de propriété directs (individuels ou copropriété) sur les biens partagés, le pouvoir décisionnel est aussi direct et donc, assez évident. Mais cela peut être moins évident lorsque les droits de propriété sont indirects, par exemple dans le cas d'une coopérative de consommateurs. Une telle coopérative peut avoir des règles démocratiques claires, mais une « faible » vie démocratique en pratique peut rendre le pouvoir décisionnel effectif beaucoup moins évident. Il est alors plus difficile de déterminer si les consommateurs membres de la coopérative s'accordent mutuellement, dans les faits, un accès aux biens. En d'autres mots, il est difficile de déterminer s'il s'agit d'économie du partage.

### ***3.1.2. Retour sur les paradoxes entourant les caractéristiques des biens partageables***

Notre analyse des biens partageables à partir de la catégorisation économique « classique » montre qu'ils sont essentiellement des biens excluables et soustractables. C'est une opposition entre deux « extrêmes » qui révèle le mieux l'apparent paradoxe : les biens privés sont des biens partageables tandis que les biens publics ne le sont pas. Nous avons expliqué que l'apparence d'un paradoxe ne tient qu'au fait de notre conceptualisation particulière de ce que signifie un « bien partageable », dans le cadre de l'économie du partage. Les deux formes « hybrides » que constituent les biens de club et les biens communs présentent également certaines caractéristiques paradoxales.

En ce qui concerne les biens de club, ce sont des configurations très spécifiques qui feront que certains de ces actifs pourront être considérés comme des biens partageables au sens de l'économie du partage. Notre exemple de club sportif privé en propriété commune constitue une illustration d'une telle « exception ». C'est encore une fois la combinaison de la propriété commune et d'une certaine gouvernance qui conditionnera la conformité à la définition proposée d'économie du partage. Cependant, même en l'absence de droits de propriété, des biens communs partagent aussi certaines caractéristiques des biens partageables.

Dans le cas des biens communs, c'est la forte soustractabilité qui rapproche plus clairement ce type de biens des biens partageables. Nous avons expliqué que les biens

communs, essentiellement des ressources naturelles, ne possèdent pas certaines caractéristiques fondamentales des biens partageables : ils ne sont pas des biens « en morceaux » (Benkler, 2004) et ils n'ont ainsi pas de capacité excédentaire. Par conséquent, les biens communs ne sont pas sous-utilisés, ils ont même plutôt tendance à être surutilisés. Néanmoins, l'exemple des *huertas* espagnoles, repris des travaux d'Ostrom (2010b), montre que le mode de partage est en tout point similaire au principe de l'économie du partage : les irrigateurs sont en effet des consommateurs s'accordant mutuellement un accès temporaire à des actifs, c'est-à-dire à des canaux d'irrigation. C'est la forte soustraitabilité de la ressource qui pousse les « appropriateurs » à adopter un tel mode de partage. Les biens communs sont ainsi divisés en part, ils sont littéralement partagés. Paradoxalement, il ne s'agit pas d'économie du partage.

### ***3.1.3. Lien entre l'ambiguïté entourant la propriété et les paradoxes des caractéristiques***

Nous avons levé l'ambiguïté en ce qui concerne les caractéristiques des biens partageables : ils sont, comme les biens dits « privés », des biens excluables et soustraitables. En revanche, l'ambiguïté demeure quant à la façon dont ils sont partagés : tantôt à la manière de biens de club, tantôt comme des biens communs. En réalité, cela ne concerne qu'une configuration particulière de biens partageables : les biens partagés en propriété commune. Cependant, considérant l'ambiguïté relevée au chapitre 1, un bien possédé collectivement n'est pas systématiquement un bien partageable au sens de l'économie du partage. Encore faut-il que les individus, qui possèdent ce bien, aient le pouvoir d'accorder un accès « temporaire » (ou de limiter l'accès) aux autres copropriétaires de ce bien (ou à des non-proprétaires). En d'autres mots, ils doivent administrer ce bien. C'était effectivement notre condition pour qu'un bien de club puisse être considéré comme un bien partagé dans une économie dite « du partage ». Et c'est également la particularité des communs étudiés par Ostrom (2010b).

En résumé, l'ambiguïté relevée au chapitre 1 et les paradoxes soulignés au chapitre 2 se rejoignent entre autres sur la question de la propriété commune et sur une condition sine qua non : les biens partagés en propriété commune doivent être (auto-)administrés. Sans ce pouvoir décisionnel rendu possible par une forme d'autogouvernance, les consommateurs ne peuvent s'accorder mutuellement un accès aux biens, comme c'est

effectivement possible pour les biens privés, dont la propriété est « purement » individuelle. Les biens « partageables » en propriété privée sont évidemment aussi considérés comme des biens « privés » selon la classification économique « classique ». En revanche, lorsqu'ils sont des biens autogouvernés en propriété commune, ils ont les caractéristiques des biens privés (excluables et soustractables), mais ils sont partagés à la manière de biens de club et, surtout, de certains biens communs. Si nous nous référons « surtout » aux biens communs, c'est que ces derniers, plus encore que les biens de club, ont fait l'objet d'une analyse détaillée en contexte d'auto-organisation et d'autogouvernance. Nous parlons ici bien sûr, encore une fois, des travaux notoires d'Ostrom (2010b) sur la gouvernance des communs. Avant de reprendre plus spécifiquement (une partie de) son cadre d'analyse pour étudier les (semi-)communs de l'économie du partage, nous devons d'abord préciser ce que nous entendons par la notion de « commun ». C'est en nous penchant sur la question des communs, sous une perspective « ostromienne », que nous pouvons contourner l'ambiguïté et les paradoxes qui demeurent jusqu'à ce point dans notre analyse. Cependant, en guise d'introduction à la notion de « commun », nous proposons de nouvelles précisions sur les notions de biens communs et de propriété commune.

### **3.2. Biens communs, propriété commune et (semi-)communs**

Co-récipiendaire en 2009 du prestigieux prix de la Banque de Suède en sciences économiques (dit le « prix Nobel d'économie ») pour son analyse de la gouvernance économique des communs, Elinor Ostrom a ouvert le chemin à tout un champ d'étude portant sur les communs<sup>14</sup>. Mais qu'est-ce qu'un « commun » ? Quelle différence avec les « biens communs », avec la « propriété commune » ? Il est important de bien distinguer toutes ces notions afin de progresser vers une compréhension générale du concept de commun. À la manière d'Ostrom et Hess (2000), et dans la continuité de notre analyse de

<sup>14</sup> L'influence de ses travaux s'étend également hors des circuits universitaires. En effet, ils ont inspiré une dénonciation militante du capitalisme et de l'État à l'extérieur du milieu académique (voire à l'intérieur également). De plus, les communs sont présentés comme une stratégie centrale de l'idéologie de la décroissance (Akbulut, 2019). L'ouvrage principal d'Ostrom (1990), *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, est celui le plus cité : plus de 40 000 fois au total en date du 15 juillet 2020, dont près de 30 000 fois depuis 2009 selon Google Scholar (données récupérées le 15 juillet 2020 de <https://scholar.google.com/citations?user=RKN66-kAAAAAJ&hl=fr&oi=sra#>). Dans le cadre de ce mémoire, nous faisons surtout référence à la traduction française de cet ouvrage, paru en 2010.

l'ambiguïté autour des caractéristiques des biens partageables et des régimes de propriétés dans l'économie du partage, nous prenons la « mécompréhension » de ces notions comme point de départ pour notre étude de ces questions.

Ostrom et Hess (2000) soulignent une « troïka » de malentendus autour des communs. Cette confusion qu'elles observent rejoint effectivement l'ambiguïté qui demeure jusqu'ici dans notre analyse, particulièrement les deux premiers points de leur troïka : 1) la confusion entre « régime de propriété commune » (« *common property regime* ») et « accès libre » (« *open-access* ») et 2) la confusion entre « biens communs » (« *common-pool resources* ») et « régime de propriété commune », ou plus généralement entre un système de ressources et un régime de propriété. Nous nous penchons donc d'abord, dans l'ordre, sur ces deux points. Nous précisons ensuite notre point de vue sur une autre source de confusion qui peut être déduite à partir de ce qui précède, la « confusion » entre propriété « commune » et « collective ». Finalement, un dernier concept peut être également extrait des notions de régime de propriété et système de ressource : le « commun » en tant qu'institution. Nous analyserons trois perspectives différentes sur la notion de « commun » ou de « semi-commun ».

### **3.2.1. Propriété commune vs accès libre**

S'appuyant sur les travaux de Ciriacy-Wantrup et Bishop (1975), Ostrom et Hess (2000) distinguent ainsi les régimes de propriété commune et d'accès libre : le premier se présente lorsque les membres d'un groupe clairement délimité ont le droit légal d'exclure les non-membres de ce groupe de l'utilisation d'une ressource tandis que dans le second, personne n'a le droit légal d'exclure quiconque de l'utilisation d'une ressource. L'accès libre, c'est la *res nullius*, c'est-à-dire la chose de personne. Néanmoins, lorsque personne n'a la propriété d'une ressource, un groupe d'individus peut tout de même s'approprier cette ressource. Ils sont alors des « appropriateurs », comme le suggère Ostrom (2010b). Ainsi, il y a des appropriateurs autant dans les régimes d'accès libre que dans les régimes de propriété commune. Autrement dit, une même ressource peut être gouvernée selon des régimes différents, mais des appropriateurs peuvent émerger dans tous les cas. Cela conduit directement au deuxième point, encore plus fondamental pour notre analyse : les régimes de propriété et les types de ressources ne sont pas forcément liés.

### 3.2.2. *Système de ressources vs régime de propriété*

Pour Ostrom et Hess (2000), la confusion entre les deux régimes de « propriété » qui précèdent est en effet directement nourrie par une autre source de malentendu, à savoir la confusion entre un système de ressources et un régime de propriété :

*The problems resulting from confusing open-access regimes with common property regimes are particularly difficult to overcome due to a second terminological problem. The term 'common property resource' is frequently used to describe a type of economic good that is better referred to as a 'common-pool resource'. All common-pool resources share two attributes of importance for economic activities: (1) it is costly to exclude individuals from using the good either through physical barriers or legal instruments and (2) the benefits consumed by one individual subtract from the benefits available to others [...]. Using 'property' in the term used to refer to a type of good, reinforces the impression that goods sharing these attributes tend everywhere to share the same property regime. [...] Common-pool resources may be owned by national, regional, or local governments; by communal groups; by private individuals or corporations; or used as open access resources by whomever can gain access. Examples exist of both successful and unsuccessful efforts to govern and manage common-pool resources by governments, communal groups, cooperatives, voluntary associations, and private individuals or firms [...], there is no automatic association of common-pool resources with common property regimes - or, with any other particular type of property regime. (Ostrom et Hess, 2000; elles soulignent)*

Il est, selon elles, problématique d'utiliser un régime de propriété pour qualifier un type de bien. Qualifier les biens communs (terme que nous utilisons en français) de « *common property resources* » paraît donc inapproprié dans la mesure où ils peuvent être la propriété de gouvernements, d'entreprises privées, d'individus, etc. Ce que nous observons dans la réalité. Cela rejoint également nos observations du chapitre 2 en ce qui concerne les biens « privés ». Nous jugeons que le qualificatif « privatisable » ne suggère pas d'emblée un régime de propriété comme c'est le cas pour l'adjectif « privé ». Et puisque ces mêmes biens peuvent également être partagés, « partageable » serait un autre terme approprié. Tant le régime de propriété privée que le régime de propriété commune peuvent s'appliquer aux biens partageables. Ainsi, la notion de « biens privés » ne va pas systématiquement de pair avec « régime de propriété privée », tout comme celle de « biens communs » ne rime pas forcément avec « régime de propriété commune ». La propriété « commune » rime-t-elle, en revanche, avec la propriété « collective » ?

### 3.2.3. *Propriété commune et collective*

En plus de la confusion soulevée par Ostrom et Hess (2000) entre les régimes de propriété commune et d'accès libre, nous observons également une troisième source de « confusion », cette fois entre la propriété commune et la propriété collective. Peut-être devrions-nous plutôt parler d'une dichotomie, que nous jugeons inappropriée et qui porte à confusion. Pour Holcombe (2005), par exemple, « *common ownership [...] means that access to the property is open to anyone. A related but different structure of ownership is collective ownership, where property is owned by a specific group of people* ». La propriété commune d'Holcombe correspond donc à la notion d'accès libre d'Ostrom et Hess, tandis que la propriété collective chez le premier correspond à la propriété commune chez ces dernières.

Comme le suggèrent Ostrom et Hess (2000), des auteurs tels Holcombe (2005) confondent effectivement la propriété commune et l'accès libre. En revanche, Holcombe distingue la propriété commune et la propriété collective. Nous pensons que cette dernière distinction est problématique puisque les qualificatifs « commun » et « collectif » ont une signification trop proche. En effet, « commun » réfère à ce qui « appartient à tous » ou à « plusieurs choses ou personnes »<sup>15</sup> tandis que « collectif » renvoie à ce qui « est le fait de plusieurs personnes »<sup>16</sup>. Puisque le « commun » peut appartenir à tout le monde ou être partagé par « plusieurs », c'est un concept plus large que le « collectif ». Ainsi, le commun englobe le collectif. Il y a donc bien une différence entre les deux notions. Cependant, nous pensons qu'utiliser distinctement ces adjectifs porte à confusion, notamment lorsqu'ils servent à qualifier la « propriété ». En effet, suivant ces définitions, un bien en propriété collective pourrait être nécessairement une propriété commune (même si l'inverse n'est alors pas vrai). Dans tous les cas, marquer une différence entre ces deux notions dans le cadre de notre analyse institutionnelle de l'économie du partage n'a que peu d'intérêt puisque, comme nous le verrons, l'institutionnalisme ostromien accorde une place plus importante aux règles de facto qu'aux règles de jure (Ostrom et Hess, 2000).

<sup>15</sup> Définition du dictionnaire *Larousse*, récupérée le 20 juillet 2020 de [https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/commun\\_commune/17539](https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/commun_commune/17539)

<sup>16</sup> Définition du dictionnaire *Larousse*, récupérée le 20 juillet 2020 de <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/collectif/17172>

L'immense diversité des arrangements institutionnels (Ostrom, 2010b) rend difficile, voire impossible, la distinction entre propriété « collective » et propriété « commune », voire même entre propriété commune et propriété privée (Ostrom et Hess, 2000). Pour cette raison, nous faisons le choix de traiter indistinctement de la propriété commune et collective. C'est donc volontairement que nous confondons ces notions. C'est également pour cette raison qu'il convient de parler de « communs » (ou de « semi-communs ») plutôt que de « propriété commune ». Voyons donc ce que nous entendons par « communs ».

#### *3.2.4. Les (semi-)communs : trois perspectives*

Ainsi, suivant les observations et les critiques d'Ostrom et Hess (2000), il faut raisonnablement différencier les biens communs et la propriété commune. Maintenant que cela est « raisonnablement » fait, nous pensons pouvoir différencier de la même manière les « communs » de ces deux notions qui précèdent. Cependant, cela n'est pas une tâche facile puisque différents auteurs ont, évidemment, différents points de vue sur la question des communs. Dans les prochaines sous-sections, nous présentons trois différentes perspectives, que nous à avons identifiées à partir de trois auteurs (ou duo d'auteurs) influents dans le champ d'études sur les communs : Pierre Dardot et Christian Laval, Jacques de Saint Victor et, bien sûr, Elinor Ostrom.

La première perspective, celle de Dardot et Laval (2014), est d'ordre sociopolitique, c'est-à-dire qu'elle s'intéresse à au commun comme institution sociale et, surtout, politique. Le commun est présenté comme une activité humaine, une praxis, mais fortement teintée d'un projet politique. La seconde, la perspective historico-juridique de Saint Victor (2014) s'intéresse à l'histoire du droit de propriété, certes, mais également à ce qui transcende le droit, qui en constitue le fondement, c'est-à-dire la pratique. Finalement, les travaux d'Ostrom apportent une perspective issue de l'institutionnalisme économique sur les communs. Ses travaux portent en fait sur un certain type d'institution économique que nous pouvons qualifier de « commun », mais peut-être que le terme « semi-commun » serait plus approprié (Fennell, 2011).

### 3.2.5. *Perspective sociopolitique sur les communs*

Dardot et Laval (2014) présentent les communs non pas comme des « biens » ou des « choses », mais plutôt comme un principe, comme une institution politique :

Tout d'abord, nous avons systématiquement promu le substantif le « commun » plutôt que de recourir, comme c'est l'usage, au qualificatif [...] : c'est qu'il s'agissait pour nous de signifier d'emblée que nous entendions (le) « commun » au sens d'un principe, et non au sens d'une chose, d'une substance, ou d'une qualité propre à une chose. [...] La catégorie juridique de « chose commune » (*res communis*) coupe les choses de l'activité alors que c'est seulement par l'activité que des choses peuvent être vraiment rendues communes. Elle doit donc être abandonnée. On s'autorisera en revanche à parler des communs pour désigner non pas ce qui est commun, mais ce qui est pris en charge par une activité de mise en commun, c'est-à-dire ce qui est rendu commun par elle. Aucune chose n'est en soi ou par nature commune, seules les pratiques collectives décident ultimement du caractère commun d'une chose ou d'un ensemble de choses. Il y a donc des communs d'espèces très diverses en fonction du type d'activité des acteurs qui les instituent et s'emploient à les maintenir et à les faire vivre (communs fluviaux, communs forestiers, [...], communs de connaissances, etc.). La nature et les propriétés de la chose prise en charge ne sont bien entendu pas indifférentes au type d'activité, mais c'est à chaque fois l'activité qui « communise » la chose en l'inscrivant dans un espace institutionnel par la production de règles spécifiques relatives à sa prise en charge. (Dardot et Laval, 2014 : 578; 581; ils soulignent)

La perspective de Dardot et Laval n'est donc pas si éloignée de celle d'Ostrom (2010b) sur certains aspects. Comme elle, ils dissocient l'activité humaine, les institutions, les règles qui rendent les choses « communes » des caractéristiques intrinsèques d'une chose, d'une ressource. Un bien n'est pas, par nature, commun. Il est « rendu » commun par une « praxis instituante » (Dardot et Laval, 2014 : 581). Également, comme Ostrom (2010b), ils soulignent la diversité des arrangements institutionnels rendant possible la « communalisation » de différents biens. En revanche, le point de vue de Dardot et Laval s'éloigne considérablement de celui d'Ostrom sur d'autres aspects.

Si le commun est un principe pour Dardot et Laval, il est d'abord et avant tout un principe politique, voire « le » principe politique (2014 : 579). C'est ici contraire aux conclusions des travaux d'Ostrom (2010b) qui présentent les communs non pas comme « le » moyen de gouverner des biens communs, mais plutôt comme « un » moyen. Elle ne fait pas comme Dardot et Laval l'apologie des communs, elle dénonce au contraire les discours apologétiques autour de la privatisation ou de la centralisation étatique comme « seul » moyen de préserver les biens communs. Dardot et Laval, eux appellent ouvertement à la

« révolution », comme le laisse présager d'emblée le titre de leur ouvrage de 2014. Cette révolution se présente sous la forme d'un renversement de l'État-nation centralisé au profit d'une fédération de communs, généralisant les principes démocratiques et formant ainsi ce qu'ils appellent une « démocratie des communs » (Dardot et Laval, 2014 : 582).

Plus encore qu'un principe démocratique, Dardot et Laval présentent finalement le commun comme un principe « d'inappropriabilité », « ce que l'on ne doit pas s'approprier » (2014 : 583; ils soulignent). Au-delà de cette dimension morale et prescriptive chez Dardot et Laval, absente de l'œuvre d'Ostrom, la question de l'appropriation (ou non) semble diverger totalement. En effet, pour Ostrom (2010b), les membres d'un commun s'approprient une ressource, ils sont des « appropriateurs ». En revanche, cette divergence n'est peut-être qu'apparente puisque tout dépend de ce que les auteurs entendent par « appropriation », qui peut être comprise comme des droits de propriété, de jure, ou un ensemble de règles et normes, de facto. Nous reviendrons sur ces questions dans les prochaines sections, mais elles sont également au cœur de la perspective historico-juridique qui suit.

### **3.2.6. *Perspective historico-juridique sur les communs***

Une perspective « purement » juridique sur les communs reviendrait sans doute à s'intéresser uniquement à la question de la « propriété commune ». Il serait alors difficile de distinguer « propriété commune » et « communs », ce que nous cherchons précisément à faire. En revanche, la perspective que nous appelons « historico-juridique », celle des historiens du droit qui portent un regard sur la genèse ou la « généalogie » des droits de propriété comme Jacques de Saint Victor, s'intéresse tôt ou tard à la frontière floue entre les droits formels (de propriété commune) et les institutions informelles (des communs).

Saint Victor (2014), dans un important travail sur la « généalogie » de la propriété commune, montre que cette dernière s'est imposée en Europe avec l'effondrement de l'Empire romain et simultanément à l'essor du christianisme :

Pour les Pères de l'Église qui s'appuient sur un passage fameux du Lévitique, Dieu seul est le véritable propriétaire de la terre. L'homme ne peut que « jouir » des biens terrestres et non en abuser. Bien avant la divulgation tardive à la Renaissance de la pensée platonicienne, avec son idéal « communiste » d'absence de propriété [...], la pensée

chrétienne affirmait qu'à l'origine, puisque seul Dieu disposait du *Dominium* sur le monde, toutes les choses étaient communes entre les hommes. (Saint Victor, 2014 : 54)

Plus tard, la propriété commune sera encadrée par des actes juridiques formels tels que la Charte des Forêts (*Charter of the Forest*) en Angleterre, établie en 1225 par le roi Henri III :

[La Charte des Forêts] garantissait l'accès aux « biens communs » à tous les sujets de Sa Majesté (*every free man*) qui ne possédaient pas de richesses ou de propriétés privées, c'est-à-dire la grande majorité de ces derniers. La Charte offrait à ceux-ci l'accès libre aux forêts et l'usage des biens communs contigus (le bois, les fruits, l'eau, le gibier, etc.). (Saint Victor, 2014 : 67)

Certes, l'évolution de la pensée chrétienne (de plus en plus favorable à la propriété privée), le mouvement des *enclosures* en Angleterre, la Révolution française qui sacralise la propriété privée<sup>17</sup> montrent, par exemple, que la propriété commune sera lentement marginalisée par la suite en Europe et dans le monde. Cependant, la propriété commune existe bien toujours aujourd'hui, comme elle existait avant le christianisme, avant la Charte des Forêts (Saint Victor, 2014). Au-delà des droits formels, comme ceux garantis par la Charte des Forêts, Saint Victor (2014 : 65) reconnaît que les doutes demeurent quant à l'origine de la « pratique » ancienne des communs. Aurait-elle été importée de Franconie par les tribus germaniques ? Existait-elle déjà dans les coutumes gauloises ? Ou serait-elle plus ancienne encore ? S'il ne fournit pas de réponse à ces questions, le simple fait de les poser révèle deux choses. La première est que la « pratique » des communs est probablement antérieure aux droits formels de propriété commune. La deuxième, plus fondamentale encore, est que les communs constituent justement une « pratique », une façon de partager les ressources qui va au-delà de la question des droits de propriété. Ainsi, les communs pourraient constituer une pratique relevant d'institutions informelles avant que les institutions formelles autour de la propriété commune (les droits de propriété) se mettent en place. Par ailleurs, Saint Victor soulève un aspect fondamental de

<sup>17</sup> L'article 17 de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen de 1789 stipule que : « La propriété étant un droit inviolable et sacré, nul ne peut en être privé ». Récupéré le 21 juillet 2020 de <https://www.conseil-constitutionnel.fr/le-bloc-de-constitutionnalite/declaration-des-droits-de-l-homme-et-du-citoyen-de-1789>

cette pratique : il s'agit d'une pratique qui concerne une communauté fermée. En effet, il relève ceci :

L'expérience historique souligne que la communauté est généralement une communauté fermée. Ce n'est nullement la communauté ouverte dont rêvent les contemporains. [...] Le « commun » n'est pas ouvert à ceux qui ne font pas partie de la communauté... Il n'est pas sûr que ce soit ce « commun »-là dont l'homme du III<sup>e</sup> millénaire ait besoin. (Saint Victor, 2014 : 77)

S'appuyant sur l'expérience historique, factuelle, le début de ce passage apparaît comme une critique de la perspective « contemporaine » sur les communs, par exemple de la vision politique d'un commun « universel » que semblent suggérer Dardot et Laval (2014). Cependant, tout juste après, Saint Victor prend le chemin de la prescription politique, suivant les traces de Dardot et Laval. Il propose l'institution de communs « ouverts ». En revanche, il n'explique pas comment cela peut être possible. Il est difficile de comprendre ce que sous-entend exactement Saint Victor lorsqu'il fait allusion à un commun « ouvert », possiblement à « l'échelle globale ». Dans tous les cas, cela l'éloigne également d'Ostrom, qui dans ses travaux se « focalise exclusivement sur les ressources communes de petite échelle, situées dans un seul pays et dont le nombre d'individus impliqués varie entre 50 et 15 000 personnes » (Ostrom, 2010b : 40). Les « communs » chez Ostrom concernent bien des communautés fermées. Mais quels en sont les autres aspects ?

### ***3.2.7. Perspective de l'institutionnalisme économique sur les (semi-)communs***

Le point de vue du néo-institutionnalisme économique sur les communs (ou semi-communs) est une perspective peut-être plus difficile à saisir. Elinor Ostrom est certainement la représentante la plus célèbre de ce courant (Weinstein, 2013). Cependant, malgré le titre de son ouvrage principal de 1990, *Governing the Commons*, elle n'appelle pas directement « communs » les institutions qui font l'objet de son analyse. Elle les appelle plutôt des « institutions de ressources communes auto-organisées et autogouvernées » (Ostrom, 2010b). Ce n'est que plus tard et, surtout, d'autres auteurs qui nommeront les institutions analysées par Ostrom des « communs » tout simplement (Weinstein, 2013). Pour certains auteurs, comme Fennell (2011), l'œuvre d'Ostrom porte plus sur les « semi-communs » que les communs. En effet, les « communs » observés par

Ostrom ne sont que partiellement communs puisqu'ils reposent souvent sur de multiples régimes de propriété et, dans tous les cas, ils sont toujours fermés à un point ou un autre. Ainsi, ils sont plutôt des semi-communs. De toute façon, que nous parlions de « communs » ou de « semi-communs », ce qui importe à l'intérieur de cette perspective, c'est qu'ils constituent des institutions. En revanche, ces institutions sont distinguables sans être complètement séparables des ressources communes ou de la propriété commune.

Comme nous venons de le voir, les biens communs et la propriété commune ne doivent pas être confondus, ils sont (en partie) séparables (Ostrom et Hess, 2000). L'objectif de cette partie est bien de montrer qu'un commun, le substantif « commun », est également différenciable des deux notions qui précèdent, notamment à partir de cette perspective. Or, il s'agit d'un exercice délicat puisque ces notions sont évidemment fortement liées. En effet, pour Weinstein (2013) : « La question des communs n'est pas séparable des interrogations sur la place de la propriété et des formes de propriété dans l'économie ». Pourtant, Ostrom (2010b) prend justement une certaine distance avec la question de la propriété (commune ou privée) en montrant, par exemple avec les cas de communaux suisses (Törbel) ou d'aquifères californiens, que les communs reposent parfois sur des arrangements institutionnels complexes, hybrides pourrions-nous dire (d'où le terme de « semi-communs », peut-être plus adapté), mélangeant propriété privée et commune, voire absence de propriété (*res nullius*). À Törbel plus spécifiquement, les pâturages communaux constituent une propriété commune, mais les droits sont rattachés à la propriété privée, c'est-à-dire qu'ils appartiennent aux bergers qui possèdent une propriété privée aux alentours. Les communaux relèvent-ils alors de la propriété commune, de la propriété privée ou un peu des deux ? Vraisemblablement un peu des deux. Ils sont surtout un « commun » ou un « semi-commun », c'est-à-dire une institution de ressource commune, composée d'un certain nombre de règles. « Commun » ne signifie donc pas uniquement « propriété commune », puisqu'il peut être un mélange de propriétés commune et privée, ou même dans certains cas, il peut ne reposer sur absolument aucun droit de propriété. La distance entre les notions de « commun » et de « propriété commune » est donc clairement établie. En revanche, la distance entre les notions de « commun » et de « bien commun » ou de « ressource commune » est plus mince. Voire, la frontière peut être relativement floue.

Pour Hess et Ostrom (2007, cité dans Weinstein, 2013), toute « ressource partagée par un groupe de gens » constitue un commun. Ainsi, nous pouvons apprécier l'indissociabilité du « commun » et de la ressource chez Hess et Ostrom. De même, les travaux d'Ostrom (2010b) portent bien sur ce qu'elle appelle des « institutions de ressources communes ». Or, de la même manière qu'Ostrom et Hess (2000) nous invitent à distinguer les biens communs de la propriété commune, nous pouvons distinguer une « institution » de ressources communes de la « ressource commune » en question. Elles vont peut-être toujours de pair. Elles ne sont pas « séparables ». Mais, elles peuvent être distinguées : une institution n'est pas une ressource, une ressource n'est pas une institution. Le « commun », en tant qu'institution, doit donc être « extrait » de l'œuvre d'Ostrom, comme le proposent de nombreux auteurs, dont Weinstein (2013) et Saint Victor (2014 : 78). Par ailleurs, Ostrom a une conception assez classique des institutions :

*The term “institution” refers to many different types of entities, including both organizations and the rules used to structure patterns of interaction within and across organizations. Although the buildings in which organized entities are located are quite visible, institutions themselves are invisible. (Ostrom, 2007 : 22)*

C'est ainsi que nous pouvons distinguer l'institution, en tant qu'organisation ou dispositif organisationnel, règles et *patterns*, d'un côté, des ressources matérielles comme la brique et le mortier, de l'autre. Les premiers sont « invisibles » tandis que les secondes sont bien visibles. De la même manière, les « institutions de ressources communes » sont les règles, les dispositifs organisationnels qui régissent une ressource commune. Elles ne sont pas « la » ressource commune. Les stocks de bois, de poisson, d'eau qui font partie des observations d'Ostrom (2010b) ne constituent pas des institutions, mais des groupes de personnes forment des institutions pour partager ces ressources. Le partage et la perpétuation d'une ressource ne sont « que » la finalité. L'institution est le moyen pour y parvenir. Rappelons cependant qu'Ostrom (2010b) n'affirme pas que les institutions de ressources communes auto-organisées et autogouvernées représentent le seul moyen de protéger et de partager une ressource. D'autres institutions (État, entreprises privées, etc.) peuvent présenter des résultats plus ou moins satisfaisants, dépendamment du contexte.

En résumé, qu'est-ce qu'un « (semi-)commun » selon la perspective issue de l'institutionnalisme économique ? Suivant les travaux d'Ostrom (2010b), les semi-

communs sont des institutions de ressources communes auto-organisées et autogouvernées. Ils sont composés d'un ensemble de règles opérationnelles et de dispositifs de choix collectifs qui régissent le partage d'une ressource limitée et les interactions entre les membres d'un groupe « d'appropriateurs », dans un souci de durabilité.

### **3.2.8. Conclusion**

Pour mieux saisir les enjeux autour de la gestion commune des biens partageables à l'intérieur de l'économie du partage, il nous fallait répondre aux interrogations soulevées dans les précédents chapitres. Cette section nous a permis de démêler les notions de communs, biens communs et propriété collective. D'abord, à partir de l'analyse d'Ostrom et Hess (2000), nous pouvons bien distinguer les biens communs de la propriété commune : un système de ressources n'est pas un régime de propriété. Par la suite, à partir de trois perspectives différentes sur les « communs », nous pouvons distinguer ces derniers tant des biens communs que de la propriété commune. Les trois perspectives offrent des points de vue assez différents sur plusieurs aspects : une visée plus politique pour la première, un ancrage plus juridique pour la seconde et une vision plus économique (institutionnaliste) pour la dernière. En revanche, elles se rejoignent intrinsèquement sur un autre plan : le « commun » est un « commun-institution ».

Bien sûr, la perspective qui identifie le plus clairement le commun comme une institution est celle de l'institutionnalisme économique ostromien. Cependant, Saint Victor (2014) présente également le commun comme une pratique, Dardot et Laval (2014) comme une activité, comme une praxis. Les activités humaines, la pratique, la praxis, reposent sur un ensemble de normes sociales, de règles. Dit autrement, elles reposent sur des institutions, qu'elles soient formelles ou informelles. S'il est maintenant clair que les communs sont des institutions, des activités ou des pratiques, il est aussi clair qu'ils ne sont ni des biens communs ni un simple régime de droits de propriété commune.

Pour la suite de notre analyse, nous nous inscrirons surtout dans la perspective ostromienne. Nous considérons que l'institutionnalisme ostromien propose un cadre d'analyse, rigoureux et reconnu, qui permet d'apprécier les qualités d'une institution de

ressources communes, d'un commun. Nous pensons également que ce cadre peut être transposé à d'autres domaines, à d'autres types de ressources, c'est-à-dire du partage de ressources naturelles étudié par Ostrom (2010b) au partage de ressources artificielles dans le cadre de l'économie du partage. Cependant, encore faut-il bien comprendre ce cadre d'analyse. Ce que nous tâcherons de faire dans la prochaine partie.

Cette section ne se voulait qu'une introduction à la notion de « commun ». La perspective que nous voulons maintenant développer, celle de l'institutionnalisme économique, n'a été que très brièvement présentée dans la dernière sous-section. Cependant, afin de bien saisir la portée de cette approche, cette dernière mérite une analyse plus approfondie. Dans la prochaine section, nous tâcherons de définir les contours de l'institutionnalisme « ostromien » en le contextualisant à partir de ses fondements théoriques : la théorie économique des droits de propriété et la nouvelle économie institutionnelle.

### **3.3. L'institutionnalisme ostromien**

D'emblée, Ostrom (2010b : 43) décrit elle-même son approche comme celle d'une « néo-institutionnaliste ». Cependant, il est possible de distinguer l'institutionnalisme « ostromien » du reste du courant de la nouvelle économie institutionnelle (Weinstein, 2013). Ainsi, nous verrons à la fin de cette section quelles sont les particularités de l'approche d'Ostrom et, en particulier, de son cadre d'analyse des institutions de ressources communes auto-organisées et autogouvernées (qui constitue en même temps des « principes de conception » de ces institutions). En revanche, si Ostrom se revendique du néo-institutionnalisme, c'est bien parce qu'elle s'inspire des fondements théoriques de ce courant. Il y a donc forcément une quelconque similitude entre l'approche d'Ostrom et les grandes lignes de la nouvelle économie institutionnelle et il est, pour cela, pertinent de s'y attarder. Dans tous les cas, il est pertinent de comprendre l'origine de la pensée d'Ostrom. Cependant, un autre courant économique a fortement influencé les travaux d'Ostrom. Il s'agit de la théorie économique des droits de propriété.

Même si nous avons tâché de bien marquer la différence entre la propriété commune et les communs, nous avons également souligné que les deux notions ne sont pas pour autant « séparables » (Weinstein, 2013). Les questions de la place de la propriété et des formes

de propriété dans l'économie sont essentielles pour comprendre les communs. Ces questions font l'objet de la théorie économique des droits de propriété et Ostrom s'en inspire donc considérablement.

Alors, pour comprendre l'institutionnalisme ostromien, nous expliquerons dans l'ordre : les bases de la théorie économique des droits de propriété, de la nouvelle économie institutionnelle et, finalement, du cadre institutionnaliste propre à Ostrom. Cependant, avant toute chose, nous tenons à apporter une précision quant au « néo-institutionnalisme » en question. Puisque deux courants théoriques portent le nom de « néo-institutionnalisme », l'un économique et l'autre sociologique, il convient de les distinguer.

### **3.3.1. Deux néo-institutionnalisations : économique et sociologique**

Ainsi, précisons d'entrée de jeu que lorsqu'Ostrom se revendique du néo-institutionnalisme, elle fait vraisemblablement référence au courant économique et non sociologique. Les deux sont fortement liés puisqu'ils ont évidemment un objet d'analyse commun : les institutions. Nous pouvons d'ailleurs constater la similarité entre la définition d'une institution chez Ostrom et celle, par exemple, du sociologue William Richard Scott :

*[Institutions] are composed of cultural-cognitive, normative, and regulative elements that, together with associated activities and resources, provide stability and meaning to social life [...]. Institutions by definition connote stability but are subject to change processes, both incremental and discontinuous. (Scott, 1995)*

La définition d'Ostrom est peut-être même plus près de celle de Scott que de la perspective économique, par exemple celle de North :

*Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic. [...] The major role of institutions in a society is to reduce uncertainty by establishing a stable (but not necessarily efficient) structure to human interaction. (North, 1990 : 3-6)*

En précisant que l'objectif principal des institutions est la réduction de l'incertitude, dans les échanges (North, 1991), il inscrit en effet, plus clairement qu'Ostrom, les considérations économiques au cœur de la raison d'être des institutions. Par ailleurs,

North (1991) précise également que les institutions peuvent se composer de règles formelles (par exemple de droits de propriété) comme de contraintes informelles (des coutumes, des traditions, des codes de conduite, etc.). Néanmoins, au-delà de ces quelques différences, l'esprit général de toutes ces définitions demeure très similaire. De même, les deux courants, sociologique et économique, s'intéressent à l'influence de l'environnement institutionnel sur les organisations. En revanche, un article célèbre, celui des sociologues DiMaggio et Powell (1983), permet d'apprécier une différence fondamentale entre les courants sociologique et économique, du moins dans la vision ostromienne de ce dernier.

DiMaggio et Powell s'affairent, dans leur article de 1983, à expliquer l'homogénéité des organisations. L'isomorphisme institutionnel ferait que les organisations d'un même champ tendent à se ressembler. Ostrom (2010b), elle, s'efforce au contraire d'expliquer pourquoi des micro-institutions, d'apparence plutôt semblable, reposent sur des arrangements institutionnels si différents. Pourquoi, par exemple, les systèmes d'irrigation des *huertas* espagnoles ont-ils des fonctionnements si différents alors qu'ils se situent pourtant à quelques kilomètres de distance seulement ? Ce faisant, elle dégage tout de même des « principes de conception » généraux qui transcendent ces institutions.

Bref, la théorie néo-institutionnelle sociologique semble plus déterministe, du moins à l'origine. Elle est peut-être, pourrions-nous dire, plus ontologique, c'est-à-dire qu'il s'agit d'une étude des institutions en tant qu'institutions : ce qui les façonne, leur grande similitude. La nouvelle économie institutionnelle, quant à elle, est une perspective plus qu'une théorie : il s'agit d'une analyse économique des institutions. Elle s'intéresse tant aux impacts économiques des institutions qu'inversement, à l'impact de l'économie sur les institutions. Une institution, en particulier, a une importante capitale dans ce nouvel institutionnalisme puisqu'elle est vue « comme la base nécessaire de l'ordre marchand » (Weinstein, 2013) : il s'agit bien sûr de la propriété privée. Les droits de propriété, plus généralement, constituent dans cette perspective le fondement de « l'ordre économique ». C'est pourquoi, pour comprendre la nouvelle économie institutionnelle, il faut d'abord comprendre la théorie économique des droits de propriété.

### 3.3.2. *La théorie économique des droits de propriété*

Bien qu'elles aient, d'après Weinstein (2013), toutes deux le même « point de départ », c'est-à-dire l'article *The Problem of Social Cost* de Coase (1960), le développement de la théorie économique des droits de propriété précède celui de la nouvelle économie institutionnelle<sup>18</sup>. Les deux ont donc cette racine commune et elles demeurent, à ce jour, fortement interreliées. Cependant, l'article de Coase (1960) constitue peut-être plutôt un élément déclencheur commun. Comme le néo-institutionnalisme a également d'autres racines plus anciennes, a minima « l'ancien » institutionnalisme, la théorie économique des droits de propriété se veut également une branche d'un courant plus ancien et plus général : l'analyse économique du droit. Même ces deux « anciens » courants peuvent être liés dans une certaine mesure : John Rogers Commons (1893), par exemple, a contribué autant au développement de l'ancien institutionnalisme que de l'analyse économique du droit. Mais revenons plus spécifiquement sur la théorie économique des droits de propriété : d'abord que cherche-t-elle à expliquer ?

La théorie économique des droits de propriété s'intéresse à l'impact économique des droits de propriété. À l'instar du néo-institutionnalisme, les questionnements vont dans les deux sens. Comment les régimes de droits de propriété influencent-ils les comportements des agents économiques ? Inversement, comment ces comportements influencent-ils le développement de différents systèmes de droits de propriété ? Cependant, la théorie des droits de propriété doit également, et en premier lieu d'ailleurs, chercher à définir une chose : la notion même de « propriété ». La première question est donc « qu'est-ce que la propriété ? » et elle est beaucoup plus complexe qu'il n'y paraît.

Alors, qu'est-ce que la propriété ? Cette question évoque bien sûr le titre du célèbre ouvrage de Proudhon (1840). Cela montre d'ailleurs que les questionnements autour de la notion de propriété remontent bien avant Coase (1960), avant même Commons (1893) et certainement encore bien avant Proudhon. L'ouvrage de Proudhon est notamment connu pour sa fameuse formule : « la propriété, c'est le vol ! » (1840 : 18). Cependant, il ne s'agit pas là d'une simple et unique réponse de la part de Proudhon. Son argumentaire

<sup>18</sup> La théorie économique des droits de propriétés a émergé à partir des années 1960 et la nouvelle économie institutionnelle, à partir des années 1970 (Weinstein, 2013).

est en effet bien plus élaboré et va au-delà de cette formulation polémique. Voyons brièvement comment la réponse de Proudhon rend déjà (en partie) compte de la complexité de cette question.

Proudhon (1840 : 35) distingue deux aspects de la propriété : 1) la propriété « pure et simple » ou la nue-propriété et 2) la possession. Citant Toullier, il note que la propriété est une question de droit, une faculté légale, tandis que la possession est une question de fait. La possession c'est avoir, de fait, l'usage d'une chose ; la propriété c'est le droit d'user et de disposer d'une chose. Cette distinction est importante et, comme nous le verrons, elle est reprise dans l'analyse économique des droits de propriété (Schlager et Ostrom, 1992; Weinstein, 2013). Les travaux de Proudhon esquissent donc déjà la propriété non pas comme un droit unique, mais comme un « faisceau de droits » (Weinstein, 2013) ou « *bundle of rights* » en anglais (Commons, 1893; Schlager et Ostrom, 1992). Cette conceptualisation de la propriété comme un faisceau de droits est centrale dans la théorie économique des droits de propriété (Weinstein, 2013).

À la suite de la publication de l'article de Coase (1960), la théorie économique des droits de propriété a surtout été développée par Alchian et Demsetz (Weinstein, 2013). L'un des principaux postulats de cette théorie est que nous ne possédons pas des biens, nous possédons des « droits » d'utiliser des biens (Alchian et Demsetz, 1973). Évidemment, ces droits ne tombent pas du ciel, ils existent parce que les membres d'une communauté ou d'une société donnée les reconnaissent. Ainsi, dans cette conception, « la propriété ne s'analyse pas comme un rapport d'un individu à une chose, mais comme un rapport entre individus concernant une chose » (Weinstein, 2013).

Cette conception de la propriété a été élaborée par Demsetz dans son article de 1967, *Toward a Theory of Property Rights* :

*In the world of Robinson Crusoe property rights play no role. Property rights are an instrument of society and derive their significance from the fact that they help a man form those expectations which he can reasonably hold in his dealings with others. These expectations find expressions in the laws, customs, and mores of a society. An owner of property rights possesses the consent of fellowmen to allow him to act in particular ways. An owner expects the community to prevent others from interfering with his actions, provided that these actions are not prohibited in the specifications of his rights. (Demsetz, 1967 : 347)*

En effet, tant qu'il se croit seul sur une île déserte, Robinson Crusoé n'est propriétaire, pour ainsi dire, de rien. Pourtant, nous pourrions également dire qu'il possède, de fait, tout ce qui se trouve sur cette île, suivant la distinction entre « propriété » et « possession » soulignée par Proudhon (1840 : 35). En revanche, quand un certain vendredi il fait la rencontre d'une autre personne habitant cette île, nous pourrions sans doute conceptualiser le rapport qui se développe alors entre les deux individus (concernant un certain nombre de choses) comme d'apparents droits de propriété. Bien sûr, il ne s'agit pas de droits de propriété formels comme nous l'entendons habituellement à l'intérieur de nos sociétés contemporaines. Cependant, ils peuvent constituer la genèse de droits de propriétés, ce qui est donc d'un grand intérêt pour la théorie économique des droits de propriété (Alchian et Demsetz, 1973). À ce stade (de genèse des droits), nous pourrions également considérer le rapport entre Robinson et Vendredi comme des règles et des normes en développement, d'un intérêt cette fois pour le néo-institutionnalisme économique, en particulier l'institutionnalisme ostromien (en sa qualité de « micro-institutionnalisme »). Mais pour l'instant, nous retenons surtout du passage de Demsetz (1967 : 347) que ce que « possède » le titulaire d'un droit de propriété, c'est le consentement de ses semblables l'autorisant à agir d'une manière donnée. La propriété a donc toujours une dimension collective. Évidemment, cela ne signifie pas que la propriété est toujours « collective » ou « commune ». Il existe bien une propriété « privée ». Seulement, cette dernière dépend également d'une reconnaissance collective : « *Private ownership implies that the community recognizes the right of the owner to exclude others from exercising the owner's private rights* » (Demsetz, 1967 : 354). En revanche, au-delà de ce caractère collectif de la propriété, nous n'avons toujours pas défini ce « droit » garanti collectivement, ou plutôt ces droits. Analysons donc ce « droit de propriété » et plus particulièrement le « faisceau de droits ».

Alchian (2017) définit comme suit la notion de « droit de propriété » : « *A property right is a socially enforced right to select uses of an economic good* ». Nous retrouvons encore une fois l'indispensable reconnaissance sociale (« *socially enforced* »), mais ce qui nous intéresse ici c'est la nature de ce droit : le droit de choisir les usages d'un bien économique. Notons qu'Alchian ne parle pas de « l'usage », d'un seul usage, mais bien « des usages » au pluriel. À différents usages peuvent correspondre différents droits. D'où

le retour sur la conception des droits de propriété comme « faisceau de droits ». La notion de « *bundle of rights* » remonte à Commons (1893), elle a été intégrée à la théorie économique des droits de propriété à partir des années 1960. Selon Weinstein (2013), c'est Schlager et Ostrom (1992) qui ont le mieux élaboré ce concept. Dans le cas de pêcheries, par exemple, elles définissent cinq droits distincts : le droit d'accéder à la ressource, le droit d'extraire des unités de ressource, le droit de gérer la ressource, le droit d'exclure des individus (des droits d'accès et d'extraction) ainsi que le droit d'aliéner, non pas la ressource, mais l'ensemble des droits qui précèdent. Ces droits peuvent être associés à différentes positions, c'est-à-dire à différentes catégories d'acteurs. Le tableau qui suit (tableau 3) en est un exemple.

**Tableau 3 – *Bundle of rights* associés aux positions (Weinstein, 2013; adapté de Schlager et Ostrom, 1992)**

	Propriétaire ( <i>Owner</i> )	Possesseur ( <i>Proprietor</i> )	Détenteur de droits d'usage et de gestion ( <i>Claimant</i> )	Utilisateur autorisé ( <i>Autorized User</i> )
Accès et extraction	X	X	X	X
Gestion	X	X	X	
Exclusion	X	X		
Aliénation	X			

Bien que ce tableau ne concerne qu'un cas spécifique (qui porte sur des pêcheries), pour Weinstein (2013), « l'analyse qui nous est proposée définit une grammaire combinatoire qui permet de construire une très grande variété de configurations institutionnelles, et de régimes de propriété ». Il ajoute que la sélection d'un certain régime de propriété (ou d'une certaine combinaison de formes de propriété) revient à s'interroger sur le choix des arrangements institutionnels. Cela constitue le cœur du néo-institutionnalisme économique.

### 3.3.3. *La nouvelle économie institutionnelle*

Ce que nous venons de voir avec la théorie économique des droits de propriété, c'est une certaine vision « contractualiste » de la notion de propriété : les droits peuvent représenter

un ensemble de « contrats » négociés entre des individus. La nouvelle économie institutionnelle reprend largement cette perspective contractualiste issue du théorème de Coase (1960). Ce dernier affirme en effet que si les droits de propriété sont initialement bien définis et que les individus jouissent de la liberté de négocier un contrat, ces derniers pourront « modifier la définition initiale des droits » (Weinstein, 2013), conduisant à une solution optimale quant au partage efficace des ressources. Et ce, peu importe la définition initiale des droits. Ainsi, les droits de propriété n'ont pas un caractère immuable : ils évoluent au gré des contrats. Ils sont des contrats. Ceci est d'autant plus vrai dans la perspective ostromienne, dans laquelle les « appropriateurs » d'une ressource définissent entre eux leurs propres règles de partage, c'est-à-dire qu'ils établissent leur propre régime de droits de propriété sur la base de contrats passés entre eux. Cependant, le théorème de Coase dépend d'une condition primordiale : les coûts de transaction doivent être les plus faibles possible. Une institution efficace sera donc celle qui minimisera ces coûts de transaction et qui laissera les individus négocier librement des contrats. Ainsi, dans la nouvelle économie institutionnelle :

(1) L'efficacité économique doit être le critère central d'évaluation des institutions. (2) Les acteurs, individuellement et collectivement, sont conduits à sélectionner progressivement les formes les plus efficaces. [...] Cette deuxième thèse, on l'a compris, est fondamentale pour un argumentaire libéral soutenant que dans la plupart des cas les résultats les meilleurs seront obtenus en laissant les individus organiser librement leurs relations. Ce qui est bien, dans une certaine mesure, comme nous allons le voir, la position d'Elinor Ostrom. (3) On trouve enfin, dans la plupart des écrits, et tout particulièrement chez les théoriciens des droits de propriété, une thèse plus spécifique qui affirme l'efficacité supérieure de la propriété privée et du marché, institutions fondamentales qui auraient été à la base du développement économique de l'Occident. Comme on vient de le voir, Elinor Ostrom est critique à l'égard de cette idée. [...] Cette position ne préjuge cependant en rien de la validité des deux thèses précédentes, et de la place donnée à l'efficacité dans l'analyse des institutions et de leur sélection. (Weinstein, 2013)

Les institutions de ressources communes auto-organisées et autogouvernées étudiées par Ostrom (2010b) s'inscrivent donc presque parfaitement dans le cadre néo-institutionnaliste : les individus s'organisent librement et parviennent à une allocation efficace des ressources en sélectionnant progressivement les formes institutionnelles les plus efficaces. Weinstein (2013) qualifie ainsi l'institutionnalisme d'Ostrom de « théorème de Coase généralisé ». En revanche, il y a bien certains éléments, dans ce qui vient d'être mentionné, qui permettent de distinguer l'institutionnalisme ostromien du

reste du courant néo-institutionnel : tout en conservant d'une certaine manière le critère d'efficacité, Ostrom (2010b) semble accorder une place plus importante au critère de « durabilité » dans l'évaluation des institutions (ou la durabilité devient une mesure de l'efficacité) et la supériorité de la propriété privée n'est pas admise de façon générale (tout dépend du contexte chez Ostrom). Analysons un peu plus en détail le cadre institutionnaliste ostromien (ou du moins une partie de celui-ci).

#### **3.3.4. *Le cadre institutionnaliste ostromien***

Au regard de ce que nous venons d'écrire au sujet de la théorie économique des droits de propriété et du néo-institutionnalisme économique, nous pouvons juger qu'à quelques différences près, l'approche d'Ostrom s'inscrit fondamentalement dans la continuité de ces deux courants. Dans cette sous-section, nous nous penchons essentiellement sur les quelques différences, sur ce qui fait la particularité du cadre institutionnaliste ostromien. Du moins, nous nous intéressons à une partie de ce dernier, c'est-à-dire surtout ce qu'elle présente dans son ouvrage principal (Ostrom, 2010b).

D'abord, Ostrom prend effectivement ses distances avec les modèles théoriques qui conduisent généralement à deux prescriptions politiques aux antipodes : la privatisation ou la régulation centrale. Elle affirme qu'en s'appuyant sur des institutions théoriques simplifiées à l'extrême, nombre de ces recommandations politiques ne reposent en fait sur rien d'autre que des métaphores (2010b : 36). Elle montre aussi comment des « politiques fondées sur des métaphores peuvent être dangereuses » (2010b : 37) puisqu'elles peuvent conduire à la destruction des ressources naturelles. Ostrom s'attaque directement aux modèles théoriques qui sont à la source de ces métaphores, notamment à la tragédie des communs d'Hardin (1968) qui affirme que dans une société qui protège la liberté des biens communs, puisque chacun poursuit tout de même son propre intérêt, la « ruine » de tous est inévitable. Elle critique également le jeu du dilemme du prisonnier, qui a entre autres été utilisé pour « formaliser » le modèle d'Hardin (Ostrom, 2010b : 16). Ostrom montre que les modèles théoriques de ce genre s'appuient sur des paramètres simplifiés ou irréalistes. Par exemple, la communication impossible entre les prisonniers rendrait la coopération peu probable (prisonniers qui représentent alors un exemple d'agent économique). Les observations empiriques qu'Ostrom rassemble dans son livre

montrent qu'en réalité les agents économiques communiquent, au contraire, entre eux et que la coopération est alors possible. À partir d'une communication effective et de cette coopération, des institutions de ressources communes peuvent ainsi émerger dans certains contextes, sur la base d'une auto-organisation, d'une autogouvernance. Qui plus est, elles peuvent fonctionner durablement. Mais ce n'est évidemment pas seulement l'institution elle-même qui perdure, les ressources communes également sont préservées durablement. Ostrom contredit ainsi la « tragédie des communs » et, d'une pierre deux coups, montre que les solutions basées sur la privatisation ou la régulation centrale ne sont pas les seuls moyens de « protéger » une ressource. Bref, les institutions de ressources communes peuvent être « efficaces », du moins pour protéger une ressource naturelle. Revenons donc sur la question de l'efficacité des institutions.

Weinstein (2013) affirme qu'Ostrom s'inscrit dans la continuité du courant néo-institutionnaliste quant à la question de l'efficacité ou de l'efficience des institutions. Ceci est vrai dans une certaine mesure, comme nous le verrons. En revanche, Ostrom se montre également critique de la notion même d'efficacité ou « d'optimalité » :

Un débat important a eu lieu parmi les économistes institutionnels [...] sur la question de savoir si les institutions de longue durée sont optimalement efficaces. La façon dont la question est abordée dans de nombreux cas conduit à un oui ou un non automatique, en fonction des variables [coûts d'information et de transaction] prises en compte [...]. Aucune de ces positions n'est très utile pour l'appréciation des institutions. Je préfère arguer que l'optimalité n'est pas bien définie dans un environnement changeant où existe la capacité à modifier les règles institutionnelles elles-mêmes. Il faut utiliser d'autres critères que l'efficacité optimale pour évaluer les institutions durables. (2010b : 79)

Ainsi, Ostrom souligne la grande difficulté d'établir des critères d'efficacité pour les institutions. Elle nous encourage alors à utiliser des critères alternatifs, ce qu'elle semble faire en retenant plutôt la durabilité comme critère d'évaluation. Cependant, la durabilité peut également être vue, elle-même, comme un critère d'efficacité (et non comme un critère qui remplace l'efficacité). Suivant ce point de vue, Ostrom s'inscrirait alors effectivement dans la continuité de l'efficience typiquement néo-institutionnaliste (Weinstein, 2013). En effet, bien qu'elle préfère parler de « succès » d'une institution, en fonction de sa durabilité, plutôt que de parler « d'optimalité », Ostrom qualifie en même temps certaines institutions de ressources communes « d'efficaces » :

Je n'affirme pas que les institutions mises en œuvre dans ces situations [de ressources communes] sont « optimales ». En fait, étant donné les importants niveaux d'incertitude et la difficulté de mesurer les bénéfices et les coûts, il serait extrêmement difficile d'obtenir une mesure éloquent de l'optimalité. Cependant, je n'hésite pas à qualifier ces institutions de succès. Dans tous les cas, les individus ont bénéficié d'une autonomie considérable pour façonner leurs propres institutions. Du fait de l'importance de ces ressources communes pour les appropriateurs qui les utilisent et la capacité de ces derniers à adapter les règles à la lumière des performances passées, ces appropriateurs ont eu les incitations et les moyens nécessaires pour améliorer ces institutions au fil du temps. Les communaux de montagne suisses ou japonais ont été préservés, sinon améliorés, au fil des siècles, tout en faisant l'objet d'une intense utilisation. Assurer la durabilité écologique d'un environnement fragile fait d'avalanches, de précipitations imprévisibles et de croissance économique n'est pas une mince affaire, même pour un groupe d'appropriateurs actif depuis plusieurs siècles. Le maintien de l'ordre et la réalisation de travaux d'irrigation de grande échelle sur les terres peu hospitalières d'Espagne et des Philippines constituent une prouesse tout aussi remarquable. Cette prouesse, la plupart des systèmes d'irrigation construits à travers le monde dans les 25 dernières années n'ont pu l'égaliser. C'est pourquoi j'ai tenté d'identifier un ensemble de principes de conception sous-jacents partagés par les institutions de ressources communes efficaces et de déterminer l'impact de ces principes sur les incitations des appropriateurs, de sorte que les ressources communes en tant que telles et les institutions chargées de les gérer puissent perdurer. (2010b : 79; nous soulignons)

Ces passages montrent donc une légère ambivalence chez Ostrom au sujet du critère d'efficacité. D'un côté, elle affirme que l'efficacité optimale ne doit pas être retenue comme critère d'évaluation. De l'autre, elle identifie des principes de conception et elle s'en sert pour juger de l'efficacité des institutions. Cependant, il est peut-être vrai que son point de vue sur l'efficacité ne diffère pas fondamentalement de celui d'autres économistes néo-institutionnels tels que North. Comme nous l'avons vu, ce dernier accorde une place prioritaire au critère de « stabilité », devant celui d'efficacité : « *The major role of institutions in a society is to reduce uncertainty by establishing a stable (but not necessarily efficient) structure to human interaction* » (North, 1990 : 6; nous soulignons). Notons cependant que si les qualificatifs « stable » et « durable » peuvent être liés, ils ne sont pas exactement des synonymes : le premier évoque la tendance à ne pas changer, le second ce qui dure longtemps. Mais la différence la plus importante entre l'approche d'Ostrom et le courant néo-institutionnel se situe peut-être sur un autre plan : l'accent mis sur un type d'institution précis et sur une échelle particulière.

Tandis que North (1990) semble traiter des institutions de manière générale, c'est-à-dire des grandes institutions économiques, politiques et sociales qui structurent l'ensemble des interactions humaines à l'intérieur d'une société, les travaux d'Ostrom (2010b), eux,

portent effectivement sur un seul type d'institution : les institutions de ressources communes de petite taille. Puisque les institutions en question ne sont pas séparables des ressources (naturelles) sous-jacentes, le critère de « durabilité » se révèle être un critère spécifique d'une grande pertinence. En effet, il porte autant sur la ressource que sur l'institution elle-même. De plus, ne retenant que des institutions de petite échelle, l'institutionnalisme ostromien peut, encore une fois, être qualifié de « micro-institutionnalisme » (Weinstein, 2013). Ostrom (2010b : 43) affirme pouvoir ainsi observer plus facilement les processus d'auto-organisation et d'autogouvernance. De même, il est vraisemblablement plus facile pour elle de juger de « l'efficacité » de ces processus et, par extension, des institutions (puisque « l'efficacité » semble finalement réapparaître comme un critère d'évaluation). Une fois l'efficacité finalement évaluée, Ostrom parvient à dégager huit « principes de conception » communs aux institutions « efficaces ». Quels sont ces principes et pourquoi sont-ils importants ? Les voici d'abord résumés dans le tableau (4) qui suit :

**Tableau 4 – Principes de conception communs aux institutions durables de ressources communes (Ostrom, 2010b : 114-115)**

---

**1. Des limites clairement définies**

Les individus ou ménages possédant des droits de prélever des unités de ressource d'une ressource commune doivent être clairement définis, ainsi que les limites de la ressource commune en tant que telle.

**2. La concordance entre les règles d'appropriation et de fourniture et les conditions locales**

Les règles qui restreignent, en termes de temps, d'espace, de technologie et/ou de quantité l'appropriation des unités de ressources sont liées aux conditions locales et aux obligations en termes de main-d'œuvre, de matériels et/ou d'argent.

**3. Des dispositifs de choix collectif**

La plupart des individus concernés par les règles opérationnelles peuvent participer à la modification des règles opérationnelles.

**4. La surveillance**

Les surveillants, qui examinent les conditions de la ressource commune et le comportement des appropriateurs, rendent compte aux appropriateurs ou sont les appropriateurs eux-mêmes.

**5. Des sanctions graduelles**

Les appropriateurs qui transgressent les règles s'exposent à des sanctions graduelles (en fonction de la gravité et du contexte de l'infraction) par les autres appropriateurs et/ou par des agents travaillant pour le compte des appropriateurs.

## **6. Des mécanismes de résolution des conflits**

Les appropriateurs et leurs représentants disposent d'un accès rapide à des arènes locales bon marché pour résoudre les conflits entre appropriateurs ou entre les appropriateurs et leurs représentants ou agents.

## **7. Une reconnaissance minimale des droits d'organisation**

Les droits des appropriateurs d'élaborer leurs propres institutions ne sont pas remis en cause par des autorités gouvernementales externes.

*Pour les ressources communes appartenant à des systèmes plus grands :*

## **8. Des entreprises imbriquées**

Les activités d'appropriation, de fourniture, de surveillance, d'application des règles, de résolution des conflits et de gouvernance sont organisées par de multiples niveaux d'entreprises imbriquées.

---

Ces huit principes apparaissent, dans l'œuvre d'Ostrom, comme autant de nouveaux critères pour évaluer la durabilité des institutions de ressources communes, voire pour juger de l'efficacité générale de ces institutions. Nous nous retrouvons alors dans une position plutôt surprenante : Ostrom est incapable de définir clairement ce qu'est une institution efficace, mais elle identifie « clairement » les critères qui permettent à une institution de fonctionner efficacement. Peut-être sont-ils simplement des critères permettant à une institution de fonctionner non pas efficacement, mais de fonctionner tout court ? Elle précise cependant :

Je ne suis pas encore apte à affirmer que ces principes sont des conditions indispensables à la réalisation d'institutions solides dans les situations de ressources communes. Un important travail théorique et empirique est encore nécessaire avant que cette nécessité puisse être affirmée avec certitude. J'affirme, par contre, qu'après l'accomplissement de travaux de recherche supplémentaires, il sera possible d'identifier un ensemble de principes de conception requis et qu'un tel ensemble contiendra l'essentiel des principes identifiés dans la présente étude. (Ostrom, 2010b : 114)

Ces principes ont eu un écho considérable puisqu'ils ont effectivement inspiré nombre de recherches, par exemple l'étude de Cox, Arnold et Tomás (2010). Ces derniers, sur la base de travaux empiriques (une analyse de 91 études de cas), montrent que ces principes servent en effet, pour l'essentiel, de fondement aux institutions de ressources (naturelles) communes autogérées. Au terme de leur étude, les chercheurs proposent bien quelques modifications aux principes identifiés par Ostrom. Cependant, tel qu'elle l'avait prédit, les principes proposés sont substantiellement les mêmes. Par la suite, Wilson, Cox et Ostrom (2013) tenteront même un exercice théorique plus ambitieux encore : généraliser

ces principes afin de juger de l'efficacité de tout groupe d'individus. Pour ce faire, les principes sont de nouveau légèrement altérés, mais ils demeurent encore une fois fondamentalement les mêmes. Si nous ne poursuivons pas une entreprise théorique aussi vaste, nous pensons qu'il est possible de transposer les principes de conception des institutions de ressources (naturelles) communes auto-organisées et autogouvernées à (au moins) un autre type d'institution, très similaire : les institutions de ressources artificielles communes auto-organisées et autogouvernées, c'est-à-dire aux organisations qui mettent en commun des biens partageables. C'est ce travail que nous poursuivrons au prochain chapitre.

### **3.4. Conclusion du chapitre 3**

À partir de sources théoriques multiples, issues notamment de la théorie économique des droits de propriété et de la nouvelle économie institutionnelle, Ostrom construit un cadre d'analyse original pour étudier les institutions de ressources communes auto-organisées et autogouvernées. L'institutionnalisme ostromien permet d'abord de faire une distinction claire entre un système de ressource et un régime de propriété. De même, nous pouvons différencier le « commun-institution » de ces deux notions. Le « commun » est constitué d'un ensemble de règles qui permettent de mettre en commun et de partager une ressource à partir d'une combinaison donnée de droits de propriété, un mélange possible de propriété commune et de propriété privée. Il peut être pertinent de parler alors de « semi-commun ». L'analyse en termes de faisceau de droits permet de brouiller davantage la frontière entre propriété commune et privée, ce qui conduit à nous intéresser encore davantage aux règles de partage plutôt qu'aux régimes de propriété. Ces notions sont extrêmement pertinentes en ce qui concerne l'économie du partage, surtout compte tenu du flou qui persiste autour des caractéristiques des biens et de la nature des participants à l'économie du partage (des individus ou des collectifs ?). Elles permettent de s'intéresser directement au « comment », c'est-à-dire aux règles de partage, sans pour autant définir de façon rigide le « qui » ou le « quoi ». Les concepts analysés dans ce chapitre pourront nous permettre de mieux comprendre le fonctionnement de semi-communs à l'intérieur de l'économie du partage. Nous tâcherons alors, au prochain chapitre, de transposer les principes identifiés par Ostrom au champ de l'économie du partage.

## **Chapitre 4 : Les semi-communs dans l'économie du partage**

Le chapitre 3 présente les bases théoriques de plusieurs courants économiques dont la portée va parfois bien au-delà de la « simple » question des communs ou des semi-communs. Évidemment, la portée dépasse également la question de l'économie du partage. Par conséquent, il est facile de s'enliser dans une telle analyse théorique et de perdre de vue le lien avec nos discussions des chapitres 1 et 2. Dans ce quatrième chapitre, nous tâcherons d'abord de rétablir le lien entre nos questionnements à propos de l'économie du partage et le cadre théorique du néo-institutionnalisme économique, en particulier celui de l'institutionnalisme ostromien.

Nous verrons comment la perspective ostromienne, en s'intéressant davantage à la façon d'organiser (ou d'auto-organiser) le partage de ressources, permet de contourner les problèmes relatifs aux caractéristiques soi-disant intrinsèques des biens économiques et (en partie du moins) aux droits de propriété sur ces biens. L'organisation d'institutions de ressources communes (des communs ou, surtout, des semi-communs) « solides » passe par le respect d'un certain nombre de principes de conception (Ostrom, 2010b). L'auto-organisation (partielle) de l'économie du partage suppose des institutions au fonctionnement relativement similaire. À partir de deux exemples d'organisations de l'économie du partage, du secteur de l'autopartage plus spécifiquement, nous observerons le fonctionnement de ce que nous pouvons considérer comme des semi-communs. Nous tenterons alors de dégager des principes de conception à partir de ceux identifiés par Ostrom, pour ainsi répondre à notre deuxième question de recherche : quels principes sous-tendent l'organisation de l'économie du partage sur la base de semi-communs ?

### **4.1. Lien entre l'institutionnalisme ostromien et l'économie du partage**

Qui partage quoi ? Nous ne répondons pas de façon claire et définitive à notre double question (des chapitres 1 et 2), qui résume l'ambiguïté de certains aspects de l'économie du partage, que nous nous intéressons déjà, au chapitre 3, à une autre question : comment ? Le chapitre précédent montre que l'institutionnalisme ostromien s'intéresse surtout au

« comment », c'est-à-dire aux règles qui rendent possible le partage de certaines ressources. Mais revenons un instant sur le « qui » et le « quoi ».

Le « qui », c'est-à-dire des « consommateurs » (a priori des particuliers), renvoie à la question du régime de propriété. Pour que des consommateurs s'accordent mutuellement un accès temporaire à des biens (Frenken et Schor, 2017), ils doivent a priori être propriétaires des biens. Malgré les quelques exemples imaginés au chapitre 1, qui suggèrent diverses formes de propriété commune, il est vrai que les exemples réels les plus connus de l'économie du partage, comme Airbnb, reposent plutôt sur la propriété privée (d'une part sur la propriété individuelle et de l'autre, sur une plateforme appartenant à une société privée). A priori, il n'est donc pas question d'institution de ressources communes auto-organisées et autogouvernées (Ostrom, 2010b).

Le « quoi », c'est-à-dire des « biens partageables », renvoie à des actifs physiques sous-utilisés qui sont des ressources artificielles : des maisons, des voitures, etc. (Benkler, 2004; Frenken et Schor, 2017). A priori, toujours rien à voir avec les institutions observées par Ostrom (2010b), qui concernent des ressources naturelles. Possédant les caractéristiques de biens privés, les biens partageables renvoient également à la question du régime de propriété (privée).

Cela fait beaucoup « d'a priori ». Mais nous avons vu qu'il y avait, finalement, dans nos analyses des chapitres 1 et 2, plus de doutes que de certitudes. L'institutionnalisme ostromien et la théorie économique des droits de propriété peuvent nous aider à y voir plus clair, même si ce n'est, a priori, pas si évident. En effet, nous pourrions avoir l'impression qu'ils brouillent, au contraire, davantage les pistes. Comme l'affirme Weinstein (2013) : « l'analyse en terme de faisceaux de droits (tout comme l'analyse en terme de systèmes contractuels) se prête facilement à un brouillage des frontières entre les catégories habituelles d'analyse (privé/public ; marché/firme ; individuel/collectif...) ». Cependant, ce brouillage ne constitue qu'une première étape. L'institutionnalisme ostromien apporte par la suite de nouveaux éléments d'analyse.

Ostrom et Hess (2000) nous invitent à faire une distinction claire entre les systèmes de ressources et les régimes de propriété. De même, nous pouvons distinguer les communs

et semi-communs, en tant qu'institutions, des deux notions qui précèdent. Bien que les institutions ne soient pas complètement séparables des ressources dont elles dépendent, ni même des régimes de propriété sous-jacents, l'institutionnalisme ostromien nous incite à nous détourner de ces questions au profit d'une analyse « purement » institutionnaliste. Plus que le « qui » ou le « quoi », c'est en effet le « comment » qui nous intéresse alors, c'est-à-dire les règles du jeu, les règles de partage, les institutions. Bref, l'institutionnalisme ostromien fait voler en éclats plusieurs certitudes que nous pouvions avoir au sujet de la propriété privée ou de la propriété commune, ce qui conduit d'abord à un flou apparent, mais l'analyse en termes de faisceau de droits et de règles opérationnelles permet de comprendre différemment l'organisation économique de nombre d'institutions. Nombre d'institutions sont en fait des semi-communs. Il est donc important d'en comprendre les règles. Ces éléments sont alors d'un intérêt certain pour notre deuxième question de recherche : quels principes sous-tendent l'organisation de l'économie du partage sur la base de semi-communs ?

Les principes identifiés par Ostrom (2010b) concernent donc plus les « institutions » de ressources communes que les « biens communs » eux-mêmes. Et si les deux ne sont pas complètement séparables, ils sont différenciables. Revenons donc sur cette différenciation. Dans l'ouvrage original, en anglais, Ostrom parle de « *common-pool resources* » (Ostrom, 1990). Certes, elle parle bien d'un système de ressource, mais le choix des mots est important. Nous pensons que la traduction française est imprécise. Déjà, la notion de « biens communs » évoque « le » bien commun et peut alors facilement porter à confusion puisqu'elle peut être interprétée dans une perspective philosophique, voire théologique. Cependant, même dans une perspective strictement économique, la notion de « biens communs » porte à confusion puisqu'elle attache une caractéristique intrinsèque aux biens. Cela rejoint notre critique de l'appellation « biens privés » au chapitre 2. Ostrom et Hess (2000) appellent justement à dissocier les « biens communs » du régime de propriété : ils ne sont pas nécessairement de propriété commune, ils ne sont pas intrinsèquement communs. En effet, le terme « *common-pool resources* » pourrait autant être traduit par « ressources mises en commun » que par « ressources communes ». La mise en commun renvoie plus à une action, à une décision, à un choix collectif. Une communauté se dote alors de règles, d'institutions, pour assurer un partage fonctionnel ou

un accès adéquat à des ressources. Ainsi, à l'instar d'Ostrom et Hess (2000) qui rappellent que les « *common-pool resources* » peuvent être la propriété d'entreprises, de gouvernements, ou autogérées, nous pensons que les biens partageables, même s'ils sont initialement des biens privés, peuvent être mis en commun. La mise en commun de biens partageables suppose la mise en place d'institutions. Celles-ci peuvent probablement prendre diverses formes. Au moins l'une d'elles peut être l'auto-organisation. Plus encore, pour relever de l'économie du partage, la mise en commun de biens partageables suppose en quelque sorte une auto-organisation puisque les « consommateurs s'accordent mutuellement un accès temporaire » à une ressource (Frenken et Schor, 2017). En effet, puisque l'économie du partage dépend entre autres du pouvoir décisionnel de consommateurs, la mise en commun de biens partageables doit reposer, en partie du moins, sur l'auto-organisation, sur l'autogouvernance.

Ainsi, les biens partageables mis en commun à l'intérieur d'une « économie du partage » reposent sur des « institutions de ressources communes auto-organisées et autogouvernées » ou, a minima, sur de telles institutions partiellement auto-organisées, c'est-à-dire des semi-communs dans lesquels les consommateurs ont assez de pouvoir pour être considérés comme les acteurs s'accordant mutuellement l'accès aux ressources. Dans de tels cas, les institutions devront, pour fonctionner « efficacement » ou « durablement » (ou du moins pour fonctionner tout court) suivre un certain nombre de principes. Quels doivent être ces principes ? Nous pensons qu'ils peuvent être fondamentalement les mêmes, à quelques détails près, que ceux identifiés par Ostrom (2010b). Voyons, à partir de deux exemples réels tirés d'un secteur de l'économie du partage, celui de l'autopartage, si ces principes semblent a priori être suivis par des organisations d'autopartage. Nous présenterons brièvement ces exemples afin de les analyser ensuite au regard des principes identifiés par Ostrom et pour finalement proposer, à la manière de Cox, Arnold et Tomás (2010), certains « amendements » aux principes de base.

## **4.2. Deux exemples de semi-communs du secteur de l'autopartage**

L'autopartage peut être présenté comme un « secteur » de l'économie du partage (Böcker et Meelen, 2017). En revanche, suivant la distinction que font Frenken et Schor (2017) entre « économie du partage » et « économie de la fonctionnalité », nombre

d'organisations d'autopartage relèvent plus de la seconde que de la première parce qu'elles sont des entreprises privées. En effet, certaines entreprises les plus connues du secteur de l'autopartage, telles que Communauto au Canada (et à Paris) et Zipcar aux États-Unis, sont des sociétés privées. En Europe, et en particulier en Belgique, de nombreuses formes juridiques coexistent, incluant des coopératives et des associations, suivant des modes de fonctionnement et des règles organisationnelles variés. Des organisations se présentent, par exemple, comme des « *ownership-based sharing communities* » et ces communautés peuvent être « fermées » ou « ouvertes » (Crucke et Slabbinck, 2019). Cozycar et Wibee sont des exemples d'organisations belges d'autopartage en communautés fermées, c'est-à-dire que les voitures sont partagées à l'intérieur de petits groupes dans un même quartier ou « voisinage » (par exemple quatre ou cinq familles). Partago, une coopérative, est un exemple de communauté ouverte, c'est-à-dire qu'un membre de la coopérative peut utiliser n'importe quelle voiture appartenant à la coopérative, peu importe la ville dans laquelle elle se trouve. Bien sûr, comme en Amérique du Nord, il existe en Belgique des entreprises privées d'autopartage (la société Cambio par exemple). En revanche, l'inverse est également vrai, il existe au Canada des organisations d'autopartage semblables à celles identifiées par Crucke et Slabbinck (2019) en Belgique : Modo, à Vancouver (et dans trois autres villes de Colombie-Britannique<sup>19</sup>), une coopérative « ouverte » à l'image de Partago ainsi que LocoMotion, une organisation en communautés « fermées » présente dans certains quartiers de Montréal, à l'image de Cozycar. Analysons brièvement ces deux organisations.

#### **4.2.1. Modo**

Modo est une coopérative constituée en vertu de la « *Cooperative Association Act* » de la Colombie-Britannique<sup>20</sup>. Fondée en 1997, cela en fait la plus ancienne coopérative d'autopartage en Amérique du Nord toujours en activité (Jansen, 2011, 21 avril). À l'origine, 16 personnes seulement se partageaient deux voitures. La flotte comprend maintenant plus de 800 véhicules<sup>21</sup> que se partagent 18 000 membres<sup>22</sup>. Pour utiliser

<sup>19</sup> Victoria, Nanaimo et Kelowna. Récupéré le 30 juillet 2020 de modo.coop

<sup>20</sup> Récupéré le 30 juillet 2020 de <https://modo.coop/why-modo/were-a-co-op>

<sup>21</sup> Récupéré le 30 juillet 2020 de <https://modo.coop/how-it-works/our-fleet>

<sup>22</sup> Récupéré le 30 juillet 2020 de <https://fr.linkedin.com/company/modo-carshare>

temporairement les véhicules de la coopérative, il faut impérativement en être membre. Il existe deux catégories de membres : « *Plus* » ou « *Monthly* ». Les deux peuvent réserver les voitures de la même façon, mais en contrepartie de l'acquisition de parts sociales (remboursables), les membres « *Plus* » ont droit à un tarif préférentiel<sup>23</sup> (sur le taux horaire) et, surtout, ils obtiennent alors le droit de vote. En tant que coopérative, Modo adhère aux « sept principes coopératifs ». Notamment, elle souligne dans son « *Modo Plus Manual* » les aspects suivants :

*Modo is a democratic organization. Our members actively participate in setting policies and making decisions through our elected representatives. Modo's member-elected, volunteer Board of Directors is accountable to you, the members. Each shareholding member gets one vote. [...] Our shareholding members have democratic control of Modo's capital. Any surplus is either distributed to members in proportion to their transactions with the co-op or goes back into the co-op: toward more vehicles or better ones, improvements to the member experience and first-rate member service. [...] Modo is an autonomous organization, controlled by members. If we enter into agreements with other organizations—including the government—or raise any capital from outside sources, we will always do so on terms that ensure members maintain democratic control and co-operative autonomy. (Modo, 2020b)*

Les règlements de la coopérative suggèrent donc un fonctionnement démocratique. Les membres « *Plus* » semblent en effet pouvoir influencer la gestion de la coopérative, la modification des règles. La réalité pourrait cependant être différente. Une étude de cas approfondie serait nécessaire afin d'évaluer la qualité de la démocratie effective. En revanche, nous pouvons a priori considérer que Modo relève bien de l'économie du partage puisque la coopérative « appartient<sup>24</sup> » à des consommateurs qui sont à la fois membres « possesseurs » et utilisateurs. Ce sont donc les membres qui s'accordent mutuellement un accès temporaire à des véhicules par le biais de cette coopérative.

Pour devenir membre de Modo, un « candidat » doit respecter un certain nombre de critères. Notamment, le dossier de conduite ne doit présenter aucun accident « responsable » au cours des deux dernières années précédant la demande d'adhésion (Modo, 2020a). Pour Jansen (2011, 21 avril), cela explique en partie le succès de Modo.

<sup>23</sup> Récupéré le 30 juillet 2020 de <https://modo.coop/how-it-works/individual-plans>

<sup>24</sup> Ceci est évidemment un abus de langage. Cependant, suivant notre analyse en termes de faisceau de droits, à partir de la théorie économique des droits de propriété, nous pouvons considérer que les membres « possèdent » indirectement des droits de propriété sur les actifs de la coopérative.

En ce qui concerne l'utilisation courante, les membres sont eux-mêmes responsables d'effectuer les inspections des véhicules :

*Members are required to perform an inspection at the start and the end of their bookings and report new damage to us right away. Damage found during the inspection at the start of your booking must be reported before you begin driving. If damage is reported part way through your booking or by the next member at the start of their booking, you may be held liable for it. (Modo, 2020a)*

Bien sûr, il est également attendu que les membres signalent tout dommage qu'ils causent eux-mêmes au véhicule :

*Any new damage you cause or discover [...] must be reported. [...] For damage you discover or cause during your booking, call the Member Care Team right away [...] to submit a report, please ensure to take photos of the damage. [...] Unreported damage is investigated and can result in a damage fee. (Modo, 2020a; nous soulignons)*

Ainsi, des pénalités (« *damage fee* ») sont prévues pour tout défaut de conformité à ces règles. Il en va de même en ce qui concerne la propreté des véhicules. Des agents Modo nettoient les véhicules sur une base régulière, mais les membres sont également responsables de la propreté générale des véhicules après utilisation :

*We do require that you empty the vehicle of any garbage and personal items and make an extra effort to leave the vehicle clean for the next Member. [...] If you find a vehicle is dirty at the start of your booking, please report it immediately [...]. If you leave the vehicle dirty, you may be asked to clean the vehicle, be charged a cleaning fee and/or your carsharing privileges may be suspended. (Modo, 2020a)*

Bref, Modo est une coopérative « ouverte » d'une taille relativement considérable qui présente un certain nombre de règles opérationnelles bien précises. Nous ne pouvons pas, de façon catégorique, la considérer comme un commun autogouverné puisque les membres ne participent qu'indirectement à la gouvernance (et peut-être plus indirectement encore à l'organisation générale). En revanche, il est bien question d'une partielle autogouvernance. Nous sommes donc tentés de la considérer, a priori, comme un semi-commun. Mais ce n'est pas seulement l'autogouvernance partielle qui nous incite à considérer Modo comme un semi-commun, c'est également parce que les droits de propriété sont distribués entre diverses parties. Comme nous le verrons à la section 4.3.2 (et particulièrement avec le tableau 5), les droits de propriété ont en partie les caractéristiques de la propriété privée (les voitures sont la propriété privée de la

coopérative), mais au moins un de ces droits, le droit d'accès, appartient à l'ensemble des membres (il est donc en partie question d'une forme de propriété commune). Attardons-nous maintenant sur le fonctionnement d'une organisation d'autopartage « fermée », de taille manifestement plus modeste et qui existe depuis beaucoup moins longtemps : le projet LocoMotion.

#### **4.2.2. LocoMotion**

Le projet LocoMotion, porté par l'OBNL Solon, a été lancé en septembre 2018 (Audet, Segers et Manon, 2019). LocoMotion est « le résultat de deux démarches parallèles qui ont convergé » (Butzbach et Fouss, 2019) : d'un côté, dans le cadre du projet « Nos milieux de vie !<sup>25</sup> », des citoyens ont montré un intérêt pour « la réalisation de projets collectifs locaux en matière d'énergie et de mobilité » (Audet, Segers et Manon, 2019), de l'autre, « fin 2017, les membres du comité mobilité de Solon ont émis l'idée d'un projet sur le partage des véhicules » (Butzbach et Fouss, 2019). Ainsi, quelques mois plus tard, émerge une organisation « d'autopartage ». Aujourd'hui, plus de 550 participants, répartis dans cinq quartiers des arrondissements Ahuntsic-Cartierville et Rosemont-La Petite-Patrie à Montréal, se partagent 41 « véhicules »<sup>26</sup>. En réalité, LocoMotion n'est pas qu'un service d'autopartage, mais plutôt un système de partage « multivéhicules » : d'un côté des voitures, de l'autre des vélos (cargos et électriques) et des remorques à vélo (LocoMotion, 2020).

Concernant les voitures, elles demeurent la propriété privée de participants (Butzbach et Fouss, 2019) qui souhaitent partager leur véhicule (sous-utilisé). Suivant une logique de pair-à-pair, les propriétaires partagent donc leur voiture avec d'autres participants par le biais de la plateforme LocoMotion. Cette partie du projet s'inscrit alors pleinement dans l'économie du partage, selon la définition de Frenken et Schor (2017). Les participants qui partagent leur véhicule reçoivent des utilisateurs une compensation financière pour l'usure de la voiture et l'essence utilisée (LocoMotion, 2020). En cas d'accident, ce n'est

<sup>25</sup> « Nos milieux de vie ! » est un projet qui a pour principal objectif « de mobiliser les citoyens et les parties prenantes de deux milieux de vie à Montréal autour (1) de l'identification de solutions collectives locales réduisant les GES en énergie et mobilité et (2) du développement de leurs capacités à les mettre en œuvre » (Butzbach et Audet, 2019).

<sup>26</sup> Récupéré le 31 juillet 2020 de : locomotion.app

pas l'assurance du propriétaire qui est prise en compte, mais celle fournie par Desjardins Assurances, partenaire de Solon pour le projet LocoMotion (locomotion.app). En plus de gérer l'assurance, Solon vérifie les pièces d'identité et le dossier de conduite de chaque utilisateur. Malgré tout, le propriétaire demeure toujours libre d'accepter ou pas une demande de réservation. Le système repose donc sur la confiance garantie, entre autres, par l'assurance et la validation du dossier de conduite, mais également par le fait de connaître ses « voisins » (ou d'apprendre à les connaître) puisque LocoMotion fonctionne sur la base de « voisinages » (LocoMotion, 2020). Ces derniers sont de petites zones d'environ 500 mètres de diamètre à l'intérieur de quartiers (plus grands, ils suivent les limites administratives et ils s'inscrivent, eux-mêmes, à l'intérieur des limites des arrondissements dont ils font partie).

Les autres « véhicules » (vélos et remorques) reposent sur une logique de propriété commune. L'organisme Solon est propriétaire des actifs, mais tous les participants peuvent les utiliser gratuitement. Les actifs relèvent bien de la propriété commune et non de l'accès libre puisque, suivant Ostrom et Hess (2000), les membres du groupe ont le droit légal d'exclure les non-membres de ce groupe de l'utilisation de la ressource. En plus du droit légal, la communauté dispose également des moyens techniques d'assurer l'exclusion des non-membres à l'aide de cadenas électroniques « intelligents » de la marque Noke (Butzbach et Fouss, 2019). Pour faire fonctionner ce service gratuit, LocoMotion s'appuie sur le travail de certains participants qui s'approprient le projet d'une façon particulière, c'est-à-dire sur « un noyau de personnes plus impliquées » (LocoMotion, 2020) qui remplissent les « rôles » suivants : « mentor » (accueillir les nouveaux participants), « porte-parole » (faire connaître le projet dans le voisinage), « maestro » (animer et mobiliser le voisinage) et « mécano » (veiller à l'entretien du matériel). Il est également précisé que :

Les participant-e-s seront également appelé-e-s à contribuer de différentes façons. Par exemple pour construire des abris en bois pour les remorques (matériaux fournis) ou encore pour contribuer à des ateliers de réflexion sur le projet et à des prises de décision collectives. (LocoMotion, 2020; nous soulignons)

Malgré le peu d'information sur les dispositifs de choix collectifs, la participation des utilisateurs à un certain nombre de décisions collectives ainsi que les efforts fournis pour

la réalisation de tâches diverses suggèrent un niveau d'auto-organisation relativement élevé. Les participants « possèdent » un nombre de droits<sup>27</sup> en quantité suffisante, de même qu'un pouvoir décisionnel qui semble suffisamment important pour que nous puissions les considérer comme des consommateurs s'accordant mutuellement un accès temporaire à des actifs sous-utilisés. Cette partie du projet évoque donc tout autant une « économie du partage » (Frenken et Schor, 2017) que la première qui porte sur le partage de voitures (P2P).

De façon générale, le projet dans son ensemble constitue une forme hybride d'organisation/auto-organisation encore plus difficilement catégorisable que Modo : un mélange de propriété privée et collective, de gouvernance « centralisée » par Solon sur un certain nombre d'aspects et plus « inclusive » lorsque l'organisme consulte (ou consultera éventuellement) les participants pour l'organisation de certains (autres) aspects. Dans tous les cas, les « rôles » joués par les participants montrent une forme au moins partielle d'auto-organisation et nous pouvons ainsi, encore une fois, considérer l'organisation comme un « semi-commun ». Il reste maintenant à analyser ces deux organisations de l'économie du partage sous la perspective institutionnaliste ostromienne. Voyons donc comment les principes identifiés par Ostrom (2010b) peuvent (plus ou moins bien) s'appliquer à ces organisations.

### **4.3. Les principes de conception des semi-communs de l'économie du partage**

La brève présentation que nous offrons de ces deux organisations d'autopartage montre qu'elles relèvent d'une certaine forme, partielle, d'auto-organisation. Nous pouvons ainsi les considérer comme des semi-communs. D'emblée, ces organisations laissent transparaître de nombreux principes de conception identifiés par Ostrom (2010b) pour le cas des institutions de ressources naturelles communes auto-organisées et autogouvernées. Certes, comme nous ne disposons pas de toutes les informations concernant le fonctionnement de Modo et de LocoMotion, nous n'avons pas en main tous les éléments pour nous permettre d'observer empiriquement ces principes (qui

<sup>27</sup> Suivant encore une fois notre analyse en termes de faisceau de droits, issue de la théorie économique des droits de propriété.

constitueraient alors des hypothèses de travail). En revanche, nous pensons que les quelques informations rassemblées sur ces organisations, en plus de notre analyse théorique qui précède, sont suffisamment consistantes pour nous permettre de formuler des propositions théoriques à partir des principes ostromiens, afin de les transposer dans le cadre de l'économie du partage.

Nous rappelons qu'il ne nous paraît pas suffisant d'observer que des semi-communs, tels que Modo ou LocoMotion, existent dans l'économie du partage pour montrer qu'ils constituent une alternative aux solutions reposant sur des droits complets de propriété privée. Une telle alternative devra en plus présenter une certaine « efficacité », une certaine « crédibilité ». Certes, ce n'est pas à nous de la démontrer à partir de théories. Les organisations structurées en semi-communs devront elles-mêmes convaincre, en pratique, de la crédibilité de leur solution. En revanche, nous pouvons contribuer à dégager des principes à suivre pour que de telles organisations puissent constituer les semi-communs les plus « solides » possible. Tel est l'objectif avec nos propositions.

Dans cette dernière partie, nous analysons donc les différents aspects du fonctionnement de Modo et de LocoMotion au regard des principes identifiés par Ostrom et nous proposons des modifications : mineures (ou aucune modification) pour sept d'entre eux et majeures en ce qui concerne un seul principe. Les huit principes modifiés deviennent alors autant de propositions théoriques de principes qui sous-tendent l'organisation de l'économie du partage sur la base de semi-communs.

#### *4.3.1. Des limites clairement définies*

Ce premier principe concerne autant la définition des utilisateurs autorisés à prélever une unité de ressource que les limites de la ressource elle-même. Cox, Arnold et Tomás (2010) proposent d'ailleurs de le séparer en deux concepts liés, mais distincts (1A et 1B). À la différence des ressources naturelles communes qui font l'objet de l'analyse d'Ostrom (2010b), dont les frontières peuvent effectivement être floues (les zones de pêche par exemple), les biens partageables à l'intérieur de l'économie du partage ne semblent pas concernés par la définition des limites de la ressource elle-même. Bien que la propriété puisse être commune, comme dans le cas de Modo ou des vélos et remorques de

LocoMotion, puisque les biens partageables possèdent les caractéristiques de biens privés et qu'ils sont, dans les faits, sujets à des droits de propriété bien définis, la question des frontières de la ressource ne se pose pas vraiment. Plus encore, au-delà de la question des droits de propriété, ces ressources artificielles ont des frontières physiques et des usages bien précis, ce qui n'est pas le cas de certaines ressources naturelles comme un banc de poissons. Une voiture possède des roues, un moteur et des sièges qui servent à transporter des personnes ou des objets, mais également des portières et, surtout, des serrures qui servent à limiter l'usage à une ou quelques personnes bien définies. La limite de la ressource en tant que telle ne mérite donc pas plus d'attention. En revanche, la question des « *user boundaries* » (Cox, Arnold et Tomás, 2010) semble primordiale.

Crucke et Slabbinck (2019) montrent que les limites de la communauté de partage ont une grande importance dans la décision de participer ou pas à l'économie du partage<sup>28</sup>. Le projet LocoMotion émerge entre autres de la volonté de partager des actifs de mobilité à l'échelle d'un quartier, voire d'une ruelle (Audet, Segers et Manon, 2019). LocoMotion se structure alors en petites communautés « fermées », à l'échelle de « voisinages » ou de « quartiers ». Cependant, même les communautés « ouvertes » ne sont pas totalement ouvertes. Elles ont bien des limites géographiques, même si ces dernières sont plus étendues. Les voitures de Modo ne sont disponibles que dans quatre villes de Colombie-Britannique. Au-delà des limites géographiques, d'autres critères peuvent être compris comme des « *user boundaries* ». Le dossier de conduite constitue un critère de sélection tant pour Modo que pour LocoMotion (bien que les exigences semblent a priori plus élevées dans le cas de Modo). Nous pouvons facilement imaginer que des critères divers et variés puissent se révéler nécessaires dans différents contextes (notamment autres que celui de l'autopartage). Ainsi, nous proposons le principe suivant :

**Proposition 1 : Des limites clairement définies**

Les individus ou ménages autorisés à utiliser la ressource commune doivent être clairement définis.

<sup>28</sup> Les communautés « ouvertes » sont jugées plus attrayantes que les communautés « fermées ».

#### 4.3.2. *La concordance entre les règles de partage et les droits de propriété*

Les questions de la surveillance et des sanctions constituent, d'après Ostrom (2010b : 118), « le nœud du problème ». Nous pensons qu'en ce qui concerne l'économie du partage, le nœud du problème se situe plutôt autour de la question des droits de propriété. Certes, les droits de propriété ne sont jamais complètement séparables des communs (Weinstein, 2013) et ce, malgré que le commun-institution constitue un niveau d'analyse différent de celui des régimes de droits de propriété. Cependant, puisque l'économie du partage porte sur des biens partageables essentiellement privés, les droits de propriété sont d'office mieux définis que ceux portant sur des ressources naturelles d'accès libre. Ainsi, nous pensons que l'agencement des droits de propriété peut avoir un impact particulièrement significatif sur les règles de partage en vigueur dans les semi-communs de l'économie du partage. Par conséquent, nous proposons une refonte du deuxième principe, qui devient alors le seul à dévier considérablement de celui proposé par Ostrom (2010b).

Le principe d'origine stipule que les règles qui permettent de s'approprier une ressource (en termes de temps, quantité ou autre) sont liées aux conditions locales et aux obligations à remplir (par les appropriateurs) en termes de main-d'œuvre, de matériel ou d'argent. Ostrom parle de règles d'appropriation, un terme adapté au contexte de ressources naturelles communes. Dans le cas de biens partageables dont les droits de propriété sont déjà définis, il est moins question de se les « approprier » que de les « utiliser ». Dans les deux cas, nous pourrions parler, plus généralement, de règles de « partage ». Par ailleurs, dans l'économie du partage, ces règles de partage ne semblent pas toujours liées à l'effort fourni en termes de main-d'œuvre, de matériel et/ou d'argent. Les exemples de Modo et, surtout, de LocoMotion montrent que les règles paraissent effectivement plutôt liées aux droits de propriété.

Concernant Modo, les membres « *Plus* » ont droit à un tarif préférentiel en contrepartie de l'acquisition de parts sociales. En revanche, une structure tarifaire ne constitue pas exactement une règle d'appropriation ou de partage. Qu'entendons-nous plus spécifiquement par « règle de partage » ? Schlager et Ostrom (1992) parlent de droits « d'accès » et « d'extraction » dans le cas de pêche (et, par extension, pour de

nombreuses ressources naturelles). Dans le cas de biens partageables comme des voitures, ce sont les droits d'accès, spécifiquement, qui constituent le fondement des règles de partage. Malgré leurs parts sociales, les membres « *Plus* » jouissent, ni plus ni moins, des mêmes droits d'accès que les membres « *Monthly* », peu importe que le montant payé soit légèrement différent. Les efforts fournis, en termes d'apport financier, ne sont donc pas liés aux règles de partage. La principale règle de partage demeure la même pour les deux catégories de membres. Certes, le droit de vote accordé aux membres « *Plus* » leur donne des droits de gestion indirects, voire d'exclusion et d'aliénation. Cependant, d'une part ces droits ne sont effectivement qu'indirects et, d'autre part, l'accès temporaire à des biens demeure la principale règle d'allocation des ressources à l'intérieur de l'économie du partage. Et cette dernière est encore une fois la même pour tous les membres Modo. Ce n'est pas le cas en ce qui concerne LocoMotion, mais ce sont toujours les droits de propriété qui constituent le nœud du problème.

Concentrons-nous sur la seule partie autopartage (P2P) du projet LocoMotion. Nous pouvons définir deux catégories de participants au projet : les utilisateurs et les propriétaires des véhicules. Les propriétaires disposent évidemment de plus de droits sur leur véhicule. À vrai dire, puisqu'ils ont la propriété privée d'un véhicule, ils disposent de tous les droits : accès, gestion, exclusion, aliénation. Cependant, en termes de droits d'accès uniquement, tous les participants-utilisateurs ne disposent pas des mêmes droits. Tout dépend, au cas par cas, du bon vouloir des propriétaires qui usent individuellement de leur droit d'exclusion. Peu importe l'effort fourni par un participant-utilisateur en termes de temps ou de main d'œuvre (en remplissant par exemple les rôles de « mentor », « porte-parole » ou « maestro »), il n'aura pas droit à plus de temps d'accès à un véhicule ou, plus généralement, à plus de « droits d'accès ». La règle de partage n'est donc encore une fois pas liée à l'effort fourni, mais aux droits de propriété. Par ailleurs, les utilisateurs ont peut-être des droits indirects sur la gestion et l'exclusion, par leur participation potentielle aux décisions collectives : Solon a, par exemple, des droits d'exclusion généraux en décidant des limites géographiques du projet et les participants peuvent influencer ces décisions. Cependant, les propriétaires ont toujours le dernier mot sur l'exclusion (LocoMotion, 2020) et, par conséquent, sur l'accès. Ainsi, la principale règle de partage dépend d'abord et avant tout, encore une fois, des droits de propriété. Difficile

d’imaginer Solon imposer aux propriétaires des règles de partage contraires à leur intérêt prioritaire.

Suivant l’analyse en termes de droits de propriété de Schlager et Ostrom (1992), issue de la théorie économique des droits de propriété, les tableaux qui suivent résument nos propos. Le tableau 5 présente les droits de propriété associés aux différentes positions pour Modo, tandis que le tableau 6 présente ces mêmes informations en ce qui concerne LocoMotion.

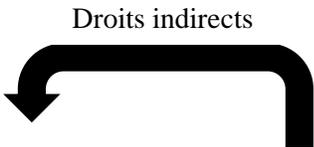
**Tableau 5 – Faisceau de droits associé aux positions pour Modo (adapté de Schlager et Ostrom, 1992)**

Droits indirects



	Modo (entité juridique)	Membres « <i>Plus</i> »	Membres « <i>Monthly</i> »
Accès		X	X
Gestion	X		
Exclusion	X		
Aliénation	X		

**Tableau 6 – Faisceau de droits associé aux positions pour LocoMotion (adapté de Schlager et Ostrom, 1992)**



	Propriétaires	LocoMotion (OBNL Solon)	Utilisateurs
Accès	X (complet)		X (partiel)
Gestion	X	X (partiel)	
Exclusion	X	X (partiel)	
Aliénation	X		

Les cas de Modo et de LocoMotion permettent de constater l’importance des droits de propriété, et en particulier les droits d’accès, dans la définition des règles de partage. En effet, puisque c’est l’accès temporaire à un bien qui est partagé à l’intérieur de l’économie du partage (Frenken et Schor, 2017), les droits d’accès constituent l’enjeu central. Cependant, dans la mesure où les biens partageables, des biens privés pour l’essentiel, ont des droits de propriété initialement bien définis, les droits d’accès ne dépendent pas d’efforts d’appropriation (comme pour les ressources naturelles d’accès libre), mais bien de facto de ces droits de propriété initiaux. Par conséquent, nous formulons la proposition suivante :

**Proposition 2 : Les règles de partage dépendent des droits de propriété**

Les règles qui restreignent l’utilisation des ressources (en termes de temps) dépendent des droits d’accès effectifs. Ces droits d’accès dépendent eux-mêmes des droits de propriété. Les règles de partage suivent et doivent respecter les droits de propriété.

### ***4.3.3. Des dispositifs de choix collectif***

Ce principe stipule que les individus concernés par les règles opérationnelles peuvent, en général, participer à la modification de ces règles (Ostrom, 2010b). Cela apparaît comme une condition essentielle pour la mise en commun de biens partageables dans une « économie du partage ». Autrement, nous ne pourrions pas même parler « d'économie du partage ». Effet, s'agissant d'une organisation qui ne permet pas aux utilisateurs de décider des règles de « partage », il est plutôt question « d'économie de la fonctionnalité » (Frenken et Schor, 2017). Si Modo ne permettait pas à ses membres de participer aux décisions de la coopérative, rien ne permettrait, de ce point de vue, de la distinguer d'une société privée comme Communauto ou Zipcar. Nous ne pourrions pas affirmer que ses membres sont des consommateurs s'accordant mutuellement un accès temporaire aux actifs de la coopérative.

Au-delà de cette perspective conceptuelle plutôt dichotomique, qui s'affaire à départager « économie du partage » et « de la fonctionnalité », à partir du moment où un projet se veut « citoyen » ou « collectif », à l'instar de LocoMotion, les dispositifs de choix collectif apparaissent a priori importants. LocoMotion semble permettre la participation aux décisions collectives. Si ce n'était pas le cas, nous pouvons imaginer que des utilisateurs contrariés par certaines règles opérationnelles, ne pouvant alors pas participer à les changer, ne prendraient simplement plus part au projet. Cela pourrait à terme menacer la pérennité de celui-ci. Ce ne sont évidemment que des suppositions. Néanmoins, puisque Modo et LocoMotion mettent en avant les processus de décisions collectives, nous pouvons considérer qu'ils constituent a priori un principe important pour ces organisations. Dans tous les cas, il peut également être justifié de revenir à notre définition stricte du concept d'économie du partage. Par conséquent, nous reprenons, inchangé, le troisième principe d'Ostrom (2010b) :

#### **Proposition 3 : Des dispositifs de choix collectifs**

La plupart des individus concernés par les règles opérationnelles peuvent participer à la modification des règles opérationnelles.

#### 4.3.4. *La surveillance*

L'état de la ressource (naturelle) commune est une préoccupation importante qui ressort de l'analyse d'Ostrom (2010b). Cette préoccupation semble tout aussi importante pour les organisations d'autopartage, au regard des règles de surveillance mise en place par Modo, par exemple. Comme nous pouvons le constater dans le cas de la coopérative, la surveillance porte autant sur l'état fonctionnel des véhicules (sur les dommages potentiels) que sur la propreté. Les règles mises en place par Modo montrent que le système repose fortement sur une surveillance mutuelle de la part des utilisateurs eux-mêmes. Certes, il y a bien également des agents Modo qui nettoient régulièrement les voitures et ils surveillent probablement l'état général des véhicules par la même occasion. Cependant, entre deux nettoyages, il peut sans doute y avoir plusieurs réservations et la surveillance mutuelle prend alors le relais. De plus, ce système d'autosurveillance est certainement moins cher qu'un système dans lequel seuls des agents d'une organisation assurent la surveillance.

Par ailleurs, nous pouvons imaginer que le temps d'utilisation des véhicules peut être régulé en partie de la même façon, comme c'est le cas pour les systèmes d'irrigation des *huertas* espagnoles :

Les coûts de surveillance sont faibles pour de nombreuses ressources communes durables en raison des règles en vigueur. Les systèmes de rotation de l'irrigation, par exemple, mettent en contact direct l'un avec l'autre les deux intervenants les plus concernés par la fraude. [...] L'irrigant dont la fin du tour de rotation approche aimerait pouvoir bénéficier d'un peu de temps supplémentaire (et donc d'une quantité d'eau supérieure). L'irrigant suivant dans le système de rotation attend [...] et s'il le pouvait, il commencerait volontiers plus tôt que prévu. [...] Aucun d'eux ne doit investir des ressources supplémentaires dans des activités de surveillance. La surveillance est, en quelque sorte, un « sous-produit » de leur forte motivation à utiliser leur tour d'eau de manière optimale. (Ostrom, 2010b : 120)

Lorsque les réservations se succèdent directement (c'est-à-dire en l'absence de temps d'inoccupation entre deux réservations) ou lorsque, dans le système LocoMotion, le propriétaire d'une voiture attend de la récupérer, les utilisateurs ou participants se surveillent mutuellement comme les irrigateurs des *huertas*. Nous disposons de peu d'information sur les mécanismes de surveillance dans le cas du système hybride LocoMotion. Cependant, nous pouvons supposer que la partie autopartage (P2P)

repose de façon générale sur un principe d'autosurveillance par le propriétaire (s'agissant de la surveillance de l'état général du véhicule). Concernant les autres véhicules (vélos et remorques), le rôle de « mécano », en particulier, montre que la surveillance semble également auto-organisée. Afin de « veiller » sur les véhicules, les « mécanos » doivent en même temps les « surveiller ». Nous supposons que les « mécanos » sont des acteurs importants de cette surveillance, mais que tous les participants y jouent également un rôle.

Bref, la surveillance semble représenter un aspect important pour des organisations de l'économie du partage. Des règles formelles sont stipulées dans le cas de Modo et le fonctionnement particulier de LocoMotion laisse également transparaître certaines activités d'autosurveillance. Ainsi, nous proposons un quatrième principe similaire à celui retenu par Ostrom (2010b) :

**Proposition 4 : La surveillance**

Les surveillants, qui examinent les conditions des ressources communes et le comportement des participants, sont les participants eux-mêmes (utilisateurs et/ou propriétaires) ou des agents de l'organisation.

**4.3.5. Des sanctions (graduelles)**

Les sanctions sont fortement liées au principe de surveillance. En effet, s'il est important de surveiller les « bons » et, surtout, les « mauvais » comportements des utilisateurs, encore faut-il être en mesure de sanctionner les mauvais. Ainsi, Ostrom (2010b) montre la grande importance d'un système rigoureux de sanctions. Celles-ci doivent notamment être graduelles, en fonction de la gravité de l'infraction (ou de sa répétition), pour ne pas décourager les utilisateurs qui ne sont pas forcément mal intentionnés (l'infraction pouvant parfois relever d'un oubli ou d'un accident plus que d'une fraude ou d'une tentative de resquiller). Nous disposons de peu d'informations sur les sanctions exactes prévues par Modo, encore moins dans le cas de LocoMotion, mais il y a bien quelques éléments qui suggèrent de telles sanctions.

Dans le cas de Modo, des pénalités sont prévues en cas de dommage au véhicule (« *damage fee* »). Pour s'assurer d'un respect des règles d'autosurveillance et, par

extension, pour maintenir les véhicules en bon état, Modo précise qu'un utilisateur peut être tenu responsable en cas de défaut de signaler un dommage. L'utilisateur (B) qui constate un dommage au véhicule, dont il n'est pas responsable (l'utilisateur A précédent est, par exemple, le fautif), sera ainsi fortement incité à le signaler afin de ne pas être « accusé » par l'utilisateur suivant (C). Plus spécifiquement encore, des sanctions graduelles sont clairement précisées en ce qui concerne la propreté des véhicules. Celles-ci vont de la refacturation de frais de nettoyage jusqu'à la suspension des droits. Nous ne savons pas s'il s'agit là d'une exclusion temporaire ou permanente de la coopérative (peut-être l'un ou l'autre suivant le contexte). Bien que cela ne soit pas précisé, nous supposons que cela dépend de l'importance de la « malpropreté » observée (quantité de déchets, saletés, etc.) et de la fréquence (si un même utilisateur est accusé à maintes reprises).

Il n'y a pratiquement pas d'informations sur les sanctions prévues dans le cas de LocoMotion (du moins sur le site web de l'organisation). Cependant, une sanction est indirectement suggérée. Dans le cas du partage de voitures (P2P), il est précisé que les propriétaires peuvent évidemment accepter ou pas une demande de réservation et que le système repose largement sur la confiance : « en apprenant à connaître vos voisin-e-s, il est plus facile de se faire confiance » (LocoMotion, 2020). Le fait de connaître ses voisins peut conduire à une plus grande confiance, ou inversement. La confiance peut rapidement être rompue à la suite d'un comportement jugé inapproprié, en termes de propreté, de respects des horaires ou autres. Par conséquent, le propriétaire d'un véhicule peut « sanctionner » un mauvais comportement par « l'exclusion » de l'utilisateur fautif. En revanche, la sanction n'est alors pas graduelle (sauf s'il y a d'abord un premier avertissement et que nous considérons cela comme une première « sanction »). Nous retenons donc que les sanctions ne sont pas forcément graduelles, mais qu'elles peuvent l'être (sans doute idéalement). Ainsi, nous proposons :

**Proposition 5 : Des sanctions (graduelles)**

Les participants qui transgressent les règles s'exposent à des sanctions (de préférence graduelles et en fonction de la gravité, du contexte et de la fréquence des infractions) par les autres participants (propriétaires) et/ou par l'organisation elle-même.

#### *4.3.6. Des mécanismes de résolution des conflits*

La surveillance mutuelle et le risque d'encourir des sanctions peuvent donner lieu à des conflits entre les utilisateurs. De même, des conflits peuvent émerger entre les utilisateurs et « leurs représentants ou agents » (Ostrom, 2010b) ou, par extension, entre les utilisateurs et l'organisation « centrale ». Nos deux exemples d'organisations d'autopartage semblent présenter un niveau de centralisation plus élevé que les cas d'institutions de ressources naturelles communes observées par Ostrom. Bien que les dispositifs de choix collectifs ou de participation citoyenne soient les signes d'un certain degré d'auto-organisation (tant pour Modo que pour LocoMotion), il est certainement moins élevé que lorsqu'il s'agit d'une « pure » auto-organisation (si cela existe) de la part d'individus qui s'approprient une ressource naturelle<sup>29</sup>. Ainsi, Modo et LocoMotion constituent des organisations « centrales » en partie autogouvernées et nous pouvons supposer que l'organisation centrale agira à titre de juge lors d'un conflit entre utilisateurs. Cependant, les informations disponibles sur les sites des deux organisations ne donnent absolument aucun détail quant à la manière dont elles gèrent les conflits entre les utilisateurs. Si un conflit émerge plutôt entre un utilisateur et l'organisation, puisqu'elle est alors en quelque sorte juge et partie, nous pensons que les recours possibles de la part de l'utilisateur seront assez limités.

Les mécanismes de surveillance et les sanctions prévues dans les règlements de Modo suggèrent bien de potentielles situations conflictuelles, du moins entre les utilisateurs et l'organisation. Le principe de surveillance mutuelle n'est pas infaillible : par exemple, si un utilisateur A n'observe (et ne déclare donc) aucun dommage à la fin de sa réservation et un utilisateur B constate et déclare un dommage avant le début de sa réservation, l'utilisateur A pourra être tenu responsable suivant les règlements de Modo. Le véhicule ayant alors vraisemblablement été endommagé par une tierce partie entre les deux réservations, l'utilisateur A, de bonne foi, défendra qu'il n'est pas responsable. Que se passe-t-il si Modo juge qu'il est effectivement responsable et lui impose une pénalité ? De quelle marge de manœuvre l'utilisateur dispose-t-il dans cette situation conflictuelle ?

<sup>29</sup> Puisque la ressource naturelle n'appartient à personne à l'origine, cela suppose un niveau plus élevé de coordination entre les acteurs et donc d'auto-organisation.

Bref, nous ne savons pas si des mécanismes sont prévus pour résoudre les conflits entre les utilisateurs ou entre les utilisateurs et l'organisation, ni pour Modo ni pour LocoMotion. Cependant, tout porte à croire que les situations conflictuelles peuvent exister. Par conséquent, les mécanismes de résolution de conflits semblent aussi pertinents pour les organisations de l'économie du partage qu'ils le sont pour les institutions de ressources naturelles communes. Nous proposons donc :

**Proposition 6 : Des mécanismes de résolution des conflits**

Les participants et les organisations disposent d'arènes pour résoudre les conflits entre les participants ou entre les participants et les organisations.

**4.3.7. Une reconnaissance minimale des droits d'organisation et le soutien gouvernemental**

Les droits d'organisation constituent un enjeu sensible dans le cas des ressources naturelles qui représentent, essentiellement, des ressources d'accès libre. L'enjeu n'est sans doute pas aussi important s'agissant des biens partageables dans l'économie du partage, puisqu'ils représentent fondamentalement des biens privés. Les droits de propriété sont initialement bien définis et ils ne sont habituellement pas remis en cause. Par ailleurs, ceci étant l'une des conditions du théorème de Coase (1960), nous pouvons supposer que des individus pourront négocier d'autant plus librement afin de constituer leurs propres institutions et de façon à obtenir une allocation efficace des ressources. De plus, Modo et LocoMotion s'inscrivent à l'intérieur de modèles organisationnels, ou plutôt de formes juridiques établies, qui sont donc légalement reconnues (comme la « *Cooperative Association Act* » en Colombie-Britannique). Les droits d'organisation ne semblent donc pas représenter un enjeu de la plus haute importance. En revanche, le secteur de l'autopartage (et sans doute l'économie du partage plus généralement) semble dépendre d'une certaine forme de soutien de la part des autorités publiques.

Par exemple, la société Communauto, dans un mémoire publié en 2016, affirme que le développement de l'autopartage peut être freiné par une législation ou des règlements municipaux qui n'ont pas (suffisamment) évolué pour tenir compte de l'émergence de l'autopartage (Communauto, 2016). La société formule un certain nombre de recommandations telles que garantir des places de stationnement en voirie réservées aux

véhicules partagés et identifier ces places par une signalisation caractéristique. Il est précisé que des villes comme Vancouver « ont intégré l'autopartage dans leurs politiques de mobilité », ce qui comprend une « tarification souple » et un « accès à l'espace public ». La coopérative Modo a probablement bénéficié de ce soutien. Puisque l'organisme Solon a collaboré de près avec les arrondissements de Rosemont-La Petite-Patrie et Ahuntsic-Cartierville pour développer l'offre de LocoMotion, nous pouvons également supposer que le soutien de ces instances administratives a grandement contribué à l'émergence d'un tel projet. Les recommandations du Groupe de travail sur l'économie collaborative (2018) vont également dans le même sens. Ce dernier recommande notamment de moderniser le droit social afin de tenir compte de la nouvelle réalité de l'économie collaborative et d'engager le monde municipal afin, par exemple, qu'il partage des actifs municipaux comme les stationnements et le matériel roulant. Ainsi, plus qu'une simple reconnaissance des droits d'organisation, nous pensons que les organisations de l'économie du partage doivent bénéficier d'un soutien de diverses instances gouvernementales. Nous formulons donc la proposition suivante :

**Proposition 7 : Une reconnaissance minimale des droits d'organisation et un soutien de la part des autorités gouvernementales externes**

Les droits des participants à l'économie du partage d'élaborer leurs propres institutions ne sont pas remis en cause par des autorités gouvernementales externes. Celles-ci doivent au contraire adapter leur législation et mettre en place diverses mesures de soutien favorisant l'émergence d'institutions d'économie du partage.

**4.3.8. Des entreprises imbriquées**

Ce dernier principe concerne, d'après Ostrom (2010b), les ressources communes appartenant à des systèmes plus grands. Suivant notre analyse au point 4.3.6, le niveau de centralisation de certaines organisations de l'économie du partage semble supérieur à celui des institutions de ressources naturelles communes de petite taille. L'OBNL Solon est une entreprise sociale de petite taille qui est, dès l'origine, imbriquée au cœur du projet LocoMotion. Certaines activités sont auto-organisées par les participants au projet, d'autres sont « centralisées » par Solon. Les activités organisées ou coorganisées par Solon comprennent notamment la fourniture de certaines ressources (vélos et remorques

ainsi que la plateforme de partage sur internet) et certains aspects de la gouvernance. Elles comprennent sans doute également (en partie) la surveillance, l'application des règles et peut-être certaines activités de résolution de conflits. Ce principe (d'entreprises imbriquées) semble alors aussi vrai pour une organisation de petite taille comme LocoMotion que pour une organisation de grande taille comme Modo (une organisation légèrement plus grande que celles étudiées par Ostrom). Certes, une micro-organisation de deux ou trois ménages peut très bien partager une voiture sans nécessiter quelconque entreprise imbriquée. C'est le cas, par exemple, de voisins qui partagent l'achat ou la location d'une voiture en copropriété dans une sorte de microcommun (Templier, 2010, 10 août). Cependant, au-delà de deux ou trois ménages, l'imbrication d'une entreprise paraît a priori nécessaire. Ainsi, nous retenons pratiquement tel quel le dernier principe identifié par Ostrom (2010b). Seulement, nous le généralisons à l'ensemble des systèmes, même de petite taille (comme LocoMotion).

**Proposition 8 : Des entreprises imbriquées**

Les activités de fourniture, de surveillance, d'application des règles, de résolution des conflits et de gouvernance sont organisées par une ou plusieurs entreprises imbriquées.

**4.3.9. Conclusion**

Les principes identifiés par Ostrom semblent plutôt bien se transposer au contexte de l'économie du partage. Notre analyse montre qu'ils nécessitent quelques modifications, mais l'idée générale demeure la même pour presque tous les principes. Néanmoins, l'un d'entre eux nous a quelque peu surpris par l'ampleur des changements requis. Tandis que notre intuition voulait que tous les principes se transposent aisément, au moment d'analyser le deuxième principe, nous avons réalisé qu'il nécessitait forcément un traitement particulier. Les fondements qui sous-tendent les règles d'appropriation de ressources naturelles d'accès libre et les règles de partage de biens privés partageables ne sont tout simplement pas les mêmes. Ce principe a donc nécessité une refonte majeure qui le détourne considérablement du principe d'origine en liant les règles de partage aux droits de propriété plutôt qu'aux conditions locales ou aux obligations en termes de main d'œuvre ou d'argent.

#### 4.4. Conclusion du chapitre 4

Le cadre institutionnaliste d'Ostrom est parfois difficile à interpréter puisqu'il mélange de nombreux aspects de la théorie économique des droits de propriété et de la nouvelle économie institutionnelle, qui contribuent à brouiller les frontières entre plusieurs concepts, dont la propriété privée et la propriété commune, l'individuel et le collectif (Weinstein, 2013). Néanmoins, les principes de conception qu'elle dégage de son analyse des institutions de ressources communes auto-organisées et autogouvernées (Ostrom, 2010b) sont assez clairs et, eux, facile à interpréter. De plus, ils semblent plutôt versatiles comme nous pouvons le voir avec notre tentative de transposition à l'économie du partage. Ceci n'est pas si étonnant puisqu'ils portent peut-être plus sur les « semi-communs » (Fennell, 2011) que les communs « purs ». Les institutions partiellement auto-organisées sont des semi-communs. Dans l'économie du partage, nous pouvons observer que des institutions de partage comme Modo et LocoMotion s'appuient sur un mélange d'organisation et d'auto-organisation, de propriété privée et commune. Ils sont des semi-communs. Ainsi, ils semblent fonctionner, pour l'essentiel, comme n'importe quel semi-commun étudié par Ostrom (2010b). Cependant, puisque les droits de propriété sont mieux définis que lorsqu'il s'agit de ressources naturelles d'accès libre, le principe portant sur les règles de partage semble automatiquement remis en cause. Ainsi, les droits de propriété influencent directement les règles de partage. En revanche, rappelons qu'il ne s'agit pour l'instant que de propositions théoriques. Les limites de ce travail sont assez évidentes, mais nous les aborderons un peu plus en détail dans la discussion et la conclusion générale qui suivent.

## Chapitre 5 : Discussion et conclusion

Ce dernier chapitre présente essentiellement une discussion à propos des apports et des limites de notre analyse. Nous présentons également deux avenues de recherche qui découlent directement de notre étude ou des limites de celle-ci.

### 5.1. Les apports théoriques de notre analyse

Nous avons identifié quatre apports théoriques importants qui découlent de notre analyse : 1) la mise en lumière de deux importants paradoxes de l'économie du partage conduit à une meilleure compréhension du phénomène, à de nouvelles analyses ; 2) une catégorisation des biens partageables peut alors être proposée ; 3) le simple fait d'adopter une perspective ostromienne sur l'économie du partage permet de remettre en cause le « seul » moyen de partager et 4) des propositions théoriques claires à partir du cadre ostromien permettent d'envisager concrètement un autre moyen de partager. Voyons ces quatre points plus en détail.

#### 5.1.1. *La mise en lumière des paradoxes de l'économie du partage*

L'absence de réponse formelle à notre première question de recherche, à savoir si l'économie du partage repose vraiment sur le « partage », peut apparaître comme un échec. Il n'y aurait alors pas d'apport théorique particulier à souligner. Cependant, nous pensons que ne pas répondre directement à cette question peut au contraire résulter d'une analyse rigoureuse qui, elle-même, présente des apports considérables au champ d'études sur l'économie du partage. En effet, le simple fait de montrer qu'il est impossible de répondre clairement à cette question constitue une contribution intéressante. Bien sûr, nous ne sommes pas les premiers à parvenir à ce constat. Juliet Schor (2016), par exemple, affirme également qu'il est impossible de présenter une définition consensuelle du concept d'économie du partage. Cependant, il n'y avait jusqu'ici aucune analyse conceptuelle qui présentait en détail l'état du débat terminologique et définitionnel autour de ces notions : le concept d'économie du partage lui-même ainsi que la notion intrinsèquement imbriquée, c'est-à-dire le partage. C'est la mise en lumière des paradoxes de l'économie du partage qui constitue l'apport le plus important.

La première contradiction n'est pas observée par tous les auteurs, mais elle est défendue avec tellement de vigueur par les partisans d'un « partage » exempt de toute réciprocité (Belk notamment) que l'association des termes « économie » et « partage » peut effectivement sembler paradoxale. Nous expliquons alors qu'une seule alternative pertinente se présente à nous : choisir et défendre une définition à partir d'arguments minimalement admissibles. Ce que nous faisons en retenant une définition claire, concise, du concept d'économie du partage qui tient compte d'une « possible » réciprocité (basée sur des échanges monétaires). Ce faisant, nous révélons un deuxième paradoxe, que nous jugeons plus important encore parce que les conséquences sont concrètes : les échanges monétaires et le profit ne sont qu'une « possibilité » et pourtant, ils apparaissent comme omniprésents dans l'économie du partage. Celle-ci s'organise autour de la propriété privée (des utilisateurs-fournisseurs propriétaires de biens privés et des entreprises privées propriétaires des plateformes de partage). Pour tenter d'élucider cet apparent paradoxe, nous avons commencé par une analyse des caractéristiques économiques des biens partageables. Cette dernière conduit à une deuxième contribution importante.

### *5.1.2. Une catégorisation des biens partageables*

Notre analyse détaillée de l'objet du partage, les biens partageables, a mené à une meilleure compréhension des caractéristiques de ces biens. L'analyse de Benkler (2004) apportait déjà une perspective originale sur les propriétés particulières des biens partageables, mais notre analyse plus « classique » à partir de la catégorisation économique des biens apporte des éléments complémentaires. Non seulement elle permet de mieux comprendre les propriétés des biens partageables, mais elle nous a permis de remettre en cause certains fondements de la classification économique des biens. En effet, nous montrons que la terminologie est parfois quelque peu inappropriée puisqu'elle associe de facto un régime de propriété à une qualité intrinsèque des biens (par exemple en parlant de biens « privés » plutôt que de parler de biens « privatisables »). Au-delà de cette contribution collatérale et plus en lien avec notre problématique de recherche, nous apportons une catégorisation claire aux biens partageables. En effet, nous montrons qu'ils ont fondamentalement les caractéristiques des biens dits « privés » : ils sont excluables et soustractables. Cela explique sans doute, en partie, pourquoi l'économie du partage se

structure généralement autour d'utilisateurs-fournisseurs qui jouissent de la propriété privée des biens partagés. En revanche, en lien avec la contribution précédente (et la suivante), nous montrons que même si les biens partageables sont des biens « privés », cela ne veut pas dire qu'ils doivent demeurer « privés ». C'est-à-dire qu'ils peuvent être mis en commun. Une perspective ostromienne sur l'économie du partage permet alors de comprendre la « communalisation » des biens partageables.

### *5.1.3. Une perspective ostromienne sur l'économie du partage*

Avant même d'aborder la question de la transposition (d'une partie) du cadre d'Ostrom à l'économie du partage, c'est-à-dire la transposition de ses principes de conception, nous pensons que le simple fait d'adopter une perspective issue de l'institutionnalisme ostromien sur l'économie du partage constitue une contribution importante et originale. À propos de la propre contribution de son œuvre, Ostrom affirme :

Si cette étude se limite à faire voler en éclats la conviction de nombreux analystes politiques selon laquelle le seul moyen de résoudre les problèmes liés aux ressources communes réside dans l'imposition par des autorités externes de droits complets de propriété privée ou d'une régulation centrale, elle aura atteint un objectif majeur. (Ostrom, 2010b : 220; elle souligne)

Ainsi, de la même manière, nous pensons que la seule remise en cause de ce qui semble être actuellement l'unique manière de concevoir l'économie du partage, c'est-à-dire à partir de droits complets de propriété privée, peut représenter un apport majeur (les solutions étatiques, elles, n'existent pas en pratique dans le cas de l'économie du partage). Certes, cette remise en cause ne s'opère pas à partir d'observations empiriques comme le fait Ostrom. En revanche, le faire à partir d'une perspective ostromienne, en important « son » institutionnalisme reconnu et en montrant que les liens sont pertinents (même s'ils ne sont pas évidents a priori, c'est-à-dire qu'ils ont bien nécessité quelques explications) constitue un apport d'une importance certaine. De plus, nous ne nous contentons pas que de liens abstraits. Nous transposons effectivement une partie de son cadre, la partie qui nous semble notamment la plus concrète : les principes de conception.

#### **5.1.4. Des propositions théoriques claires à partir du cadre ostromien**

Pourquoi l'économie du partage repose-t-elle autant sur la propriété privée (des biens partageables et des plateformes de partages) ? Tandis que le partage fondé sur les échanges monétaires et la propriété privée n'est pas admis comme une évidence, mais seulement comme une possibilité, pourquoi les modes de partage alternatifs, basés notamment sur les communs ou les semi-communs, ne sont-ils pas plus répandus ? Nous ne répondons pas directement à cette question. En fait, nous ne savons pas comment nous pourrions répondre de façon rigoureuse à cette question. Cependant, suivant la précédente contribution, à partir du fait que des communs ou semi-communs peuvent représenter une alternative crédible dans d'autres contextes (ressources naturelles, ressources immatérielles), nous avons pensé qu'il était pertinent de se poser la question d'une manière plus appliquée, plus concrète. Ainsi, au lieu de nous demander « pourquoi » les semi-communs ne sont pas répandus dans l'économie du partage, nous nous sommes demandé : « comment » faire des semi-communs une alternative crédible ? Et puisque des principes de conception ont été clairement identifiés dans le cas de ressources naturelles, pouvons-nous également identifier de tels principes ? D'où notre deuxième question de recherche. D'où nos propositions à partir du cadre d'Ostrom.

Trente ans après la parution de *Governing the Commons* (Ostrom, 1990), les principes ont continué de faire l'objet d'études portant sur les ressources naturelles (par exemple, Cox, Arnold et Tomás, 2010) et ils ont été transposés aux ressources immatérielles (par exemple, Hess et Ostrom, 2007), mais ils n'avaient jusqu'ici pas été transposés aux ressources matérielles artificielles. Pour répondre à notre deuxième question de recherche, nous aurions pu repartir de zéro, en réalisant par exemple des études de cas sur des semi-communs de l'économie du partage. La démarche aurait certainement été d'une certaine pertinence (bien que comportant certaines limites évidentes, comme nous le verrons plus loin). Mais il nous paraissait également pertinent de nous baser sur les principes identifiés par Ostrom. Notre tentative de les transposer dans l'économie du partage, à partir non pas d'études de cas, mais d'exemples néanmoins bien réels, a confirmé la pertinence de notre démarche. En effet, les huit propositions qui en résultent montrent que les principes sont a priori transposables, en l'état ou presque, au contexte de l'économie du partage. Un seul

principe nécessite d'être revu entièrement, mais les sept autres ne demandent que des modifications mineures. Nos huit propositions constituent alors un apport théorique pertinent et important, mais c'est surtout sur le plan pratique que pensons pouvoir juger de leur importance.

## **5.2. Un apport pratique prépondérant et des recommandations**

À des fins pratiques, la partie conceptuelle de notre analyse apporte peu. En effet, définir les frontières de l'économie du partage et affirmer que les biens partageables sont des biens privés constituent des avancées théoriques intéressantes, mais elles ne sont d'aucune utilité pratique. En revanche, bien qu'elles soient d'abord théoriques, nos huit propositions ont selon nous une dimension pratique également. Certes, cette dernière découle directement de théories, mais nous pensons que la contribution pratique potentielle est plus importante que l'apport théorique initial.

À notre avis, nous avons en effet expliqué avec suffisamment de rigueur théorique (à partir de l'institutionnalisme ostromien et de la théorie économique des droits de propriété) de quelle façon les principes identifiés par Ostrom peuvent être transposés au cadre de l'économie du partage. Par conséquent, même en l'absence de confirmation empirique de la validité de nos propositions théoriques, nous considérons que ces principes de conception des semi-communs de l'économie du partage peuvent d'ores et déjà être mis en pratique par des organisations désireuses de mettre en commun des biens partageables sur la base d'une auto-organisation ou autogouvernance. Nous pensons que les avantages de mettre en place de tels principes sont largement supérieurs aux risques potentiels. Ostrom (2010b) a montré empiriquement que les institutions de ressources communes qui suivent l'ensemble des huit principes de conception sont plus « solides » que celles, « fragiles », qui ne respectent pas un ou plusieurs principes<sup>30</sup>. Puisque notre analyse conduit à penser qu'à l'exception du deuxième principe, l'essentiel des principes est applicable aux semi-communs de l'économie du partage, les organisations qui suivent

<sup>30</sup> Voir Ostrom (2010b : 217) pour un tableau récapitulatif de la performance institutionnelle en fonction du respect des principes de conception.

ces principes seront vraisemblablement plus « solides ». De plus, les risques de mettre en place des règles basées sur ces principes semblent effectivement minimes.

Les principes proposés convergent fondamentalement vers un point commun : ils constituent, en pratique, des règles strictes qui doivent être clairement définies. Mieux définir les règles du jeu ne constitue pas vraiment un problème en soi. Le seul risque pour l'organisation adoptant des règles strictes serait d'éventuellement paraître trop rigide. Mais, encore une fois, les avantages semblent s'imposer face aux risques : une institution rigide (c'est-à-dire qui présente donc des règles strictes), mais « solide » (c'est-à-dire qui est durable, pérenne) paraît préférable à une institution souple, mais « fragile ». Ces considérations pratiques ainsi que la contribution théorique dont elles découlent conduisent à deux recommandations : l'une au niveau organisationnel, l'autre au niveau institutionnel (politique).

Au niveau des organisations de l'économie du partage (auto-)organisées sur la base de (semi-)communs, nous recommandons donc de suivre les huit principes proposés dans ce mémoire. Une attention toute particulière devrait être portée au deuxième principe, et ce, pour deux raisons. D'un côté, puisqu'il s'écarte considérablement du principe originel, il est peut-être moins valide que les autres. D'un autre côté, il est alors en même temps le principe le plus spécifique à la réalité de l'économie du partage et il est peut-être, par conséquent, le plus pertinent. En effet, les biens partageables étant essentiellement des biens privés, les droits de propriété sont primordiaux et les règles de partage devront alors être en concordance avec ceux-ci.

Au niveau des institutions politiques, suivant notre septième proposition, nous recommandons aux différents paliers de gouvernement qui souhaitent encourager l'expérimentation de solutions à l'intérieur de l'économie du partage d'apporter un soutien clair et décisif aux communs et semi-communs. Ce soutien peut prendre différentes formes : modification des lois et règlements pour les adapter à la nouvelle réalité de l'économie du partage, apport financier direct ou indirect, maillage des différents acteurs de l'économie du partage, etc. Toutes ces formes de soutien seront sans doute nécessaires à un moment ou un autre. Nous ne savons peut-être pas, pour l'instant,

quelle est la meilleure façon de partager des biens « privés », mais nous savons qu'il faudra expérimenter différentes approches afin de trouver les bonnes solutions. Une démarche expérimentale structurée devrait donc être soutenue activement par les institutions politiques. En revanche, loin de présenter l'auto-organisation de l'économie du partage comme une panacée, rappelons encore une fois qu'elle ne constitue certainement pas le « seul moyen » d'organiser le partage, qu'elle n'est pas d'emblée l'unique bonne solution. C'est pourquoi nous encourageons l'expérimentation, toutes les formes d'expérimentation. De telles formes de soutien ne devraient donc bien sûr pas être exclusives aux communs. D'autres formes d'initiatives en économie du partage, économie de la fonctionnalité, économie circulaire ou autre peuvent, et devront sans doute, être encouragées également. En revanche, nous pensons que la volonté d'expérimenter les semi-communs dans l'économie du partage ne suffit pas. Il ne suffit certainement pas non plus de la volonté de créer des semi-communs « solides » à partir des huit principes proposés dans cette étude pour que les principes soient, comme par magie, pleinement opérationnels. De cette considération découle une première limite de notre étude.

### **5.3. Les limites de notre analyse**

L'une des questions de départ qui a conduit à notre deuxième question de recherche portant sur les principes était : comment organiser l'économie du partage autour de semi-communs, en lieu et place de droits complets de propriété privée ? Elle était suivie d'une considération postulée ainsi : pour que les semi-communs représentent une alternative crédible aux droits complets de propriété privée, ils devront certainement suivre un certain nombre de principes. D'où notre deuxième question de recherche. En revanche, si nous répondons à notre question de recherche de façon plutôt satisfaisante, nous ne répondons pas pleinement à la question de départ. Les huit principes constituent peut-être un bon point de départ, mais à eux seuls ils ne sont certainement pas suffisants pour constituer de « solides » semi-communs de l'économie du partage. Il serait difficile et futile de tenter de lister toutes les autres considérations à prendre en compte afin de poursuivre un tel objectif. Néanmoins, nous jugeons pertinent de relever au moins deux éléments ignorés dans notre analyse : d'un côté, la question de la mise en œuvre des principes et les processus d'apprentissage et de changement institutionnel qui en découlent, de l'autre, les

limites plus inhérentes de notre analyse, à savoir la dépendance économique à la ressource partagée et la taille des semi-communs. Commençons par ces dernières puisqu'elles représentent des limites plus intrinsèques de notre analyse.

### *5.3.1. Des paramètres différents : dépendance économique et taille des semi-communs*

À partir de Böcker et Meelen (2017), nous avons expliqué que les motivations des participants à l'économie du partage peuvent être multiples : motivations économique, sociale ou environnementale par exemple. Il y aurait probablement bien d'autres sources de motivation ou de familles de motivation à identifier. Cependant, nous avons également précisé que puisque la motivation économique ne semble jamais complètement écartée (encore une fois d'après Böcker et Meelen), un certain calcul bénéfices-coûts s'impose vraisemblablement toujours. En revanche, chez Ostrom, la dimension économique semble encore plus centrale. Rappelons qu'elle se « focalise exclusivement sur les ressources communes de petite échelle [...] dont le nombre d'individus impliqués varie entre 50 et 15 000 personnes qui sont fortement dépendantes de la ressource commune sur le plan économique » (Ostrom, 2010b : 40). Dans notre analyse, bien sûr la principale différence porte sur la nature des ressources. Ces dernières ne sont plus naturelles, mais artificielles. Idéalement, afin de présenter une transposition plus rigoureuse encore des principes ostromiens au cadre de l'économie du partage, cela aurait constitué le seul changement de paramètre. Les autres paramètres, « dépendance économique » et « taille du groupe », auraient été stables. Malheureusement, ces paramètres n'ont pas vraiment été « contrôlés » et les limites qui en résultent sont alors clairement identifiables.

D'abord, la dépendance économique est particulièrement problématique puisqu'elle pourrait constituer la principale source de la motivation des appropriateurs à constituer des semi-communs de ressources naturelles dans l'analyse ostromienne. En effet, à la différence du partage de voitures ou de logements, qui représente dans l'économie du partage plutôt une source de revenus complémentaire, les appropriateurs observés par Ostrom vivent principalement de la ressource en question. Par exemple, les agriculteurs dépendent entièrement du bon fonctionnement du système d'irrigation dans les *huertas* espagnoles. De même, les zones de pêche sont évidemment de la plus haute importance pour les pêcheurs. Au contraire, les personnes qui partagent temporairement un logement

sur Airbnb ne dépendent habituellement pas de cette seule source de revenus (ou lorsque c'est le cas, nous avons expliqué qu'il n'était alors plus question d'économie du partage).

Cette différence est lourde de conséquences puisque les principes, même s'ils semblent a priori similaires, pourraient ne pas du tout être respectés de la même façon. Par exemple, les utilisateurs de Modo pourraient ne pas surveiller les voitures partagées avec le même intérêt que celui porté par les pêcheurs qui surveillent une zone de pêche. Nous pourrions cependant arguer que de nombreux utilisateurs des services d'autopartage dépendent indirectement de la ressource partagée lorsqu'ils utilisent les voitures dans le cadre de déplacements professionnels. En revanche, la dépendance est bien alors indirecte : ils dépendent d'une voiture, mais pas nécessairement du « partage » d'une voiture. Ces éléments n'invalident pas notre analyse, mais ils constituent certainement une limite importante. Ainsi, les principes semblent a priori similaires, mais un bémol doit être souligné quant à l'application de ces principes dans le contexte différent de l'économie du partage. La motivation initiale des participants à l'économie du partage peut être différente de celle des appropriateurs de ressources naturelles. La volonté de constituer un semi-commun auto-organisé pourrait alors ne pas être aussi forte. Par conséquent, la volonté de suivre rigoureusement un quelconque principe de conception pourrait, de même, ne pas être aussi forte. L'autre paramètre important, la taille du groupe, peut avoir un impact différent.

Ostrom n'étudie volontairement que les semi-communs de petite taille. Elle affirme ainsi pouvoir mieux observer les règles opérationnelles. A priori, ses conclusions ne sont donc valides que pour les semi-communs de petite échelle. Rien ne dit que les mêmes principes seront observés dans les groupes de plus grande taille. Nos propositions concernent donc, a priori, que les petits semi-communs de l'économie du partage. Notons cependant que Modo est déjà d'une taille légèrement supérieure au plus grand système observé par Ostrom. Des principes similaires transparaissent alors tout de même, mais un autre bémol doit alors être formulé : nos propositions théoriques portent sur des semi-communs de taille comparable (ou, au maximum, légèrement supérieure) à celle des semi-communs étudiés par Ostrom. Nous ne pouvons, pour l'instant, faire de propositions s'agissant de semi-communs de l'économie du partage qui regrouperaient par exemple plusieurs

dizaines de milliers de participants. En quelques années à peine, certaines organisations de l'économie du partage ont acquis une taille considérable. Il n'est pas du tout certain que des semi-communs connaîtront la trajectoire de mise à l'échelle d'un Airbnb. Mais advenant le cas, nous ignorons quels principes de conception sous-tendront alors de tels semi-communs.

### *5.3.2. Les lacunes concernant la mise en œuvre des principes de conception*

Les deux limites qui précèdent apportent quelques doutes sur la validité de nos propositions théoriques (sans nécessairement les remettre complètement en cause). Admettons cependant que ces principes s'avèrent pertinents, sont-ils alors suffisants pour sous-tendre la conception de « solides » semi-communs ? Rien n'est moins sûr. Nous pensons que les processus qui concernent la mise en œuvre des principes, de même que le changement institutionnel et les processus d'apprentissage représentent des éléments inséparables de la question de la conception. Ces processus sont certes évoqués par Ostrom, mais nous croyons qu'ils sont insuffisamment pris en compte dans son œuvre ou qu'ils sont simplement difficiles à interpréter. Puisque nous nous appuyons essentiellement sur son cadre institutionnaliste, les limites de son analyse deviennent alors également les limites de notre propre analyse.

Il est certainement injuste d'affirmer qu'Ostrom ignore ces questions alors que le dernier chapitre de son œuvre principale (2010b) est entièrement dédié aux questions entourant le changement institutionnel (afin de « prévoir » le changement institutionnel, c'est-à-dire la modification des règles du jeu à l'intérieur d'une institution de ressources communes, à l'intérieur donc d'un semi-commun). Seulement, nous pensons que le cadre qu'elle propose est extrêmement difficile à interpréter, ce qui compromet son utilité pratique. Nous pensons qu'elle ne répond que partiellement aux critiques qu'elle formule concernant les théories de l'action collective :

Les théories de l'action collective les plus fréquemment utilisées sont trop peu denses et trop difficiles à interpréter pour constituer des bases pleinement satisfaisantes à une analyse politique efficace du changement institutionnel. Par « peu dense », j'entends que des variables internes et externes nécessaires pour expliquer l'auto-organisation sont absentes de considérations. Par « difficiles à interpréter », je souligne que les théories ne produisent pas d'implications claires permettant la recommandation de politiques publiques. Quelles conclusions, en termes de politiques, doit-on tirer, par exemple, de

l'information selon laquelle la taille d'un groupe augmente la difficulté d'organiser l'action collective ? (Ostrom, 2010b : 226)

Le cadre proposé par Ostrom pour prévoir le changement institutionnel répond vraisemblablement plus à la question de la densité qu'à celle de la difficulté d'interprétation. Son modèle présentant des dizaines de variables, il est effectivement très dense. En revanche, cela ne le rend pas plus facile à interpréter. C'est peut-être tout le contraire. Certes, il est vrai qu'il est difficile de tirer des conclusions en termes de politiques à partir de la seule variable « taille du groupe », comme elle l'affirme. Mais quelles conclusions pouvons-nous tirer de la combinaison de toutes les variables proposées par Ostrom : « Nombre de décideurs », « Hétérogénéité des intérêts », « Compétences et actifs des leaders », « Stratégies passées des appropriateurs » (2010b : 237), etc. ? Ostrom ne dit rien quant à la pondération de ces variables ou quant à la façon de mesurer et de tenir compte de ces variables en pratique. Elles rendent peut-être mieux compte de la complexité du réel, mais nous ne comprenons pas bien comment elles peuvent permettre de prévoir quoi que ce soit. Son modèle semble en définitive extrêmement difficile à interpréter et c'est pour cela que nous ne retenons que ses principes de conception, qui eux sont relativement denses et faciles à interpréter.

De même, Ostrom ne fait qu'évoquer la question des trajectoires de mise à l'échelle et des processus d'apprentissage :

Le succès dans la mise en place d'institutions de petite échelle initiales permet à un groupe d'individus de capitaliser sur le capital social ainsi créé pour s'attaquer à des problèmes de plus grande ampleur au moyen de dispositifs institutionnels plus complexes. Les théories actuelles de l'action collective ne mettent pas l'accent sur l'accroissement du capital institutionnel. Donc, les utiliser en tant que base pour l'analyse politique pose le problème qu'elles ne se focalisent pas sur les autotransformations incrémentielles qu'implique fréquemment le processus de mise en place d'institutions. L'apprentissage est un processus incrémentiel et autotransformant. (Ostrom, 2010b : 227)

Elle n'explique pas davantage ces points, pourtant primordiaux lorsque nous réfléchissons à la question de la mise en œuvre des principes de conception. De la même manière, il paraît évident que nous ne pourrions pas du jour au lendemain mettre en commun et auto-organiser l'économie du partage sans passer par un processus d'apprentissage qui s'appuiera sur les résultats obtenus dans les cas d'institutions de petite échelle et sur l'accroissement du capital social ainsi généré.

Tous ces éléments sont indissociables de la question de la mise en œuvre. Cette dernière est elle-même indissociable des principes de conception. La conception et la mise en œuvre forment un tout. L'analyse de la première sans analyse (adéquante) de la seconde constitue une limite évidente de l'œuvre d'Ostrom. Puisque nous adoptons un cadre d'analyse « purement » ostromien, cette limite surgit de la même manière dans notre étude. Heureusement, des recherches futures pourront s'intéresser à ces questions.

## **5.4. Les avenues de recherche**

L'avenue de recherche la plus évidente serait, bien sûr, la démonstration empirique des propositions théoriques contenues dans cette étude (avec tout de même une difficulté majeure, comme nous le verrons). Cependant, d'autres recherches futures pourront porter sur les dernières limites qui viennent d'être mentionnées à propos de la mise en œuvre des principes de conception.

### ***5.4.1. Vers des études théoriques et empiriques sur la mise en œuvre des principes***

Tandis qu'Ostrom critique, comme nous l'avons vu, les théories de l'action collective et que nous critiquons à notre tour le modèle théorique d'analyse du changement institutionnel proposé par Ostrom, un important travail théorique combinant ces différentes approches (de même que les approches issues du courant sociologique néo-institutionnaliste) semble nécessaire pour expliquer la mise en œuvre de l'auto-organisation de l'économie du partage. Des études empiriques seront certainement indispensables également afin de comprendre comment les semi-communs de l'économie du partage mettent en pratique les règles de partage et opèrent une mise à l'échelle pour éventuellement transformer les institutions actuelles.

### ***5.4.2. Vers des observations empiriques de nos propositions théoriques***

Des études empiriques seront certainement aussi utiles afin de montrer la simple validité des propositions théoriques présentées dans ce mémoire. Cela constitue sans aucun doute l'avenue de recherche la plus évidente qui découle directement de notre analyse. Même les principes d'Ostrom, pris dans leur contexte initial et présentés dans ce qui constitue le fruit de dizaines d'années de recherches, ne sont pas admis avec une pleine certitude. Encore une fois, elle-même affirme :

Je ne suis pas encore apte à affirmer que ces principes sont des conditions indispensables à la réalisation d'institutions solides dans les situations de ressources communes. Un important travail théorique et empirique est encore nécessaire avant que cette nécessité puisse être affirmée avec certitude. J'affirme, par contre, qu'après l'accomplissement de travaux de recherche supplémentaires, il sera possible d'identifier un ensemble de principes de conception requis et qu'un tel ensemble contiendra l'essentiel des principes identifiés dans la présente étude. (Ostrom, 2010b : 114)

Nous partageons ce point de vue. Simplement, nous sommes un peu moins affirmatifs en ce qui concerne notre étude : nous n'affirmons pas qu'à la suite de travaux empiriques, les principes observés seront essentiellement les mêmes que ceux présentés dans ce mémoire, nous affirmerons seulement que c'est une possibilité qui semble, a priori, fondée. Le tout reste à valider et le travail est considérable. D'autant plus que « chaque ressource commune peut être considérée comme une niche sur un terrain empirique » (Ostrom, 2010b : 254). En effet, malgré les similarités, nous ne partageons pas exactement de la même manière des zones de pêche et des forêts ou, dans l'économie du partage, des voitures et des maisons. Mais peu importe que chaque ressource commune, prise individuellement, soit considérée comme une niche ou que les ressources artificielles de l'économie du partage soient traitées comme une niche plus étendue, dans tous les cas un ou des ensembles de principes de conception pourront probablement être dégagés. Nos propositions de principes, fortement inspirés de ceux d'Ostrom, apparaissent comme un bon point de départ pour les étudier dans le contexte de l'économie du partage.

Une étude empirique pourrait alors partir de chacune des huit propositions comme autant d'hypothèses de départ, pour ainsi au moins valider ou invalider ces premiers principes (et éventuellement en identifier d'autres). Une difficulté majeure se dresse cependant devant nous : la durabilité ne peut s'étudier que sur une échelle de temps relativement grande.

Ostrom écarte (plus ou moins) le critère d'efficacité au profit de celui de durabilité. Cela vient malheureusement avec une contrainte considérable : étudier la « durabilité » prend du temps, du recul. Nous disposons malheureusement de peu de recul par rapport à la création d'organisations de l'économie du partage, le phénomène étant relativement récent. Que dire par exemple d'une jeune organisation qui ne suit pas tel ou tel principe, mais qui ne rencontre pas (encore) de difficulté particulière ? Au terme d'une étude

empirique, nous pourrions être tentés d'invalider un tel principe. Il se peut que le projet de l'organisation résulte en un échec peu de temps après sans que nous le sachions. Il se peut que le principe donné fût effectivement primordial et qu'il ait été ainsi invalidé à tort. Vraisemblablement, l'étude des communs de l'économie du partage prendra, comme c'est le cas pour les institutions de ressources naturelles communes, beaucoup de temps et de recul.

## **5.5. Commentaires finaux**

L'institutionnalisme ostromien est un cadre riche et complexe. Et ce n'est pas étonnant. En effet, Ostrom tente de rendre compte de la complexité du réel. Elle le fait d'une manière systémique, sérieuse, rigoureuse. Mais l'organisation de l'activité humaine demeure un sujet d'une extrême complexité. Le cadre d'Ostrom est donc intrinsèquement complexe. En soi, ce n'est pas nécessairement un problème. Il a cependant un défaut : il est difficile à interpréter.

Notre analyse de l'institutionnalisme ostromien montre qu'il porte plus sur les « semi-communs » que sur les « communs ». Ostrom montre en effet que le commun « pur » n'existe pas, il n'y a donc que des semi-communs. L'entreprise privée est parfois vue comme l'archétype de la propriété privée. Mais dans le cadre ostromien, elle peut être vue comme un mélange de propriété privée et de propriété commune (Ostrom et Hess, 2000), donc également comme un semi-commun. L'œuvre d'Ostrom peut être détournée afin de soutenir un point de vue anticapitaliste, une vision utopique d'un monde sans entreprises privées, voire sans gouvernements, constitué uniquement de communs purs. Mais il y a bien, dans le monde où vivait Ostrom, dans notre monde, des entreprises et des gouvernements. Ce monde est polycentrique, c'est-à-dire qu'il est composé de multiples centres décisionnels.

Les entreprises et même les gouvernements entre eux (c'est-à-dire dans la collaboration internationale) fonctionnent parfois ensemble à la manière de communs, ou plutôt de semi-communs. Le polycentrisme est effectivement un autre aspect central de l'institutionnalisme ostromien. Nous n'avons pas abordé cette question dans notre analyse, mais elle sera certainement primordiale au 21<sup>e</sup> siècle. En effet, nous ne pourrions

manifestement pas répondre aux grands défis qui se présentent devant nous, notamment ceux relatifs au changement climatique et à l'érosion de la biodiversité, sans la collaboration des entreprises, des gouvernements, des individus rassemblés en de multiples niveaux de semi-communs.

## Bibliographie

- Acquier, Aurélien, Valentina Carbone et David Massé (2017). « À quoi pensent les institutions ? : Théorisation et institutionnalisation du champ de l'économie collaborative », *Revue Française de Gestion*, vol. 43, no 265.
- Akbulut, Bengi (2019). « Les communs comme stratégie de décroissance », *Nouveaux Cahiers du socialisme*, no 21, p. 158-162.
- Alchian, Armen A. (2017). « Property rights », dans *The new palgrave dictionary of economics*, London, Palgrave Macmillan UK, p. 1-6.
- Alchian, Armen A. et Harold Demsetz (1973). « The property right paradigm », *The Journal of Economic History*, vol. 33, no 1, p. 16-27.
- Arnould, Eric J et Alexander S Rose (2016). « Mutuality: Critique and substitute for belk's "sharing" », *Marketing Theory*, vol. 16, no 1, p. 75-99.
- Audet, René, Ian Segers et Mathilde Manon (2019). « Expérimenter la transition écologique dans les ruelles de montréal : Le cas du projet nos milieux de vie ! », *Lien social et Politiques*, no 82, p. 224-245.
- Belk, Russell (2007). « Why not share rather than own? », *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 611, no 1, p. 126-140.
- Belk, Russell (2010). « Sharing », *Journal of consumer research*, vol. 36, no 5, p. 715-734.
- Belk, Russell (2014). « Sharing versus pseudo-sharing in web 2.0 », *The Anthropologist*, vol. 18, no 1, p. 7-23.
- Benkler, Yochai (2004). « Sharing nicely: On shareable goods and the emergence of sharing as a modality of economic production », *The Yale Law Journal*, vol. 114, no 2, p. 273-358.
- Böcker, Lars et Toon Meelen (2017). « Sharing for people, planet or profit? Analysing motivations for intended sharing economy participation », *Environmental Innovation and Societal Transitions*, vol. 23, p. 28-39.
- Botsman, Rachel (2013, 21 novembre). « The sharing economy lacks a shared definition », *Fast Company*. Récupéré de <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>
- Botsman, Rachel et Roo Rogers (2010). *What's mine is yours: The rise of collaborative consumption*, 1<sup>st</sup> éd., New York, Harper Business.
- Buchanan, James M. (1965). « An economic theory of clubs », *Economica*, vol. 32, no 125, p. 1-14.
- Butzbach, Camille et René Audet (2019). « Nos milieux de vie ! », *Les communs urbains. Regards croisés sur Montréal et Barcelone*. Récupéré le 31 juillet 2020 de de [http://cities-ess.org/wp-content/uploads/2019/04/CITIES\\_fiche-communs-6\\_2.pdf](http://cities-ess.org/wp-content/uploads/2019/04/CITIES_fiche-communs-6_2.pdf)
- Butzbach, Camille et Bertrand Fouss (2019). « Locomotion », *Les communs urbains. Regards croisés sur Montréal et Barcelone*. Récupéré le 31 juillet 2020 de de [http://cities-ess.org/wp-content/uploads/2019/04/CITIES\\_fiche-communs-8\\_2.pdf](http://cities-ess.org/wp-content/uploads/2019/04/CITIES_fiche-communs-8_2.pdf)

- Ciriacy-Wantrup, Siegfried V et Richard C Bishop (1975). « " Common property" as a concept in natural resources policy », *Natural resources journal*, vol. 15, no 4, p. 713-727.
- Coase, Ronald H (1960). « The problem of social cost », dans *Classic papers in natural resource economics*, Springer, p. 87-137.
- Collas, Aurélie (2019, 9 mars). « Profession : Chargeur de trottinettes, dernier-né des petits boulots de l'ubérisation », *Le Monde*, section Économie. Récupéré de [https://www.lemonde.fr/economie/article/2019/03/09/profession-chargeur-de-trottinettes-dernier-ne-des-petits-boulots-de-l-uberisation\\_5433667\\_3234.html](https://www.lemonde.fr/economie/article/2019/03/09/profession-chargeur-de-trottinettes-dernier-ne-des-petits-boulots-de-l-uberisation_5433667_3234.html)
- Commons, John Rogers (1893). *The distribution of wealth*, Londres, Macmillan and Company.
- Communauto (2016). *Projet de politique de stationnement de la ville de montréal - mémoire de communauto*. Récupéré de [http://www.communauto.com/abonnes/communauto\\_commentaire\\_projet-politique-stationnement-montreal\\_vf.pdf](http://www.communauto.com/abonnes/communauto_commentaire_projet-politique-stationnement-montreal_vf.pdf)
- Cox, Michael, Gwen Arnold et Sergio Villamayor Tomás (2010). « A review of design principles for community-based natural resource management », *Ecology and Society*, vol. 15, no 4.
- Crucke, Saskia et Hendrik Slabbinck (2019). « An experimental vignette study on the attractiveness of ownership-based carsharing communities: A social capital theory perspective », *Environment and Behavior*, p. 0013916519888969.
- Dardot, Pierre et Christian Laval (2014). *Commun: Essai sur la révolution au xxie siècle*, La Découverte.
- Decrop, Alain (2017). *La consommation collaborative: Enjeux et défis de la nouvelle société du partage*, De Boeck Supérieur.
- Demsetz, Harold (1967). « Toward a theory of property rights », *The American Economic Review*, vol. 57, no 2, p. 347-359.
- DiMaggio, Paul J et Walter W Powell (1983). « The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields », *American sociological review*, p. 147-160.
- Eckhardt, Giana M et Fleura Bardhi (2015). « The sharing economy isn't about sharing at all », *Harvard business review*, vol. 28, no 1, p. 2015.
- Fennell, Lee (2011). « Ostrom's law: Property rights in the commons », *International Journal of the Commons*, vol. 5, no 1.
- Fleming, Peter (2017). « The human capital hoax: Work, debt and insecurity in the era of uberization », *Organization Studies*, vol. 38, no 5, p. 691-709.
- Frenken, Koen, Toon Meelen, Martijn Arets et Pieter van de Glind (2015, 20 mai). « Smarter regulation for the sharing economy », *The Guardian*, section Political science. Récupéré de <https://www.theguardian.com/science/political-science/2015/may/20/smarter-regulation-for-the-sharing-economy>
- Frenken, Koen et Juliet Schor (2017). « Putting the sharing economy into perspective », *Environmental Innovation and Societal Transitions*, vol. 23, p. 3-10.
- Friedman, Gerald (2014). « Workers without employers: Shadow corporations and the rise of the gig economy », *Review of Keynesian Economics*, vol. 2, no 2, p. 171-188.

- Groupe de travail sur l'économie collaborative (2018). *Rapport du groupe de travail sur l'économie collaborative. Comprendre. Encadrer. Accompagner*. Récupéré de [https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/documents\\_soutien/entrepreneuriat/economie\\_collaborative/rapport\\_gtec.pdf](https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/documents_soutien/entrepreneuriat/economie_collaborative/rapport_gtec.pdf)
- Hardin, Garrett (1968). « The tragedy of the commons », *Science*, vol. 162, no 3859, p. 1243-1248.
- Hawlitschek, Florian, Benedikt Notheisen et Timm Teubner (2018). « The limits of trust-free systems: A literature review on blockchain technology and trust in the sharing economy », *Electronic Commerce Research and Applications*, vol. 29, p. 50-63.
- Hess, Charlotte et Elinor Ostrom (2007). *Understanding knowledge as a commons : From theory to practice*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Holcombe, Randall G (2005). « Common property in anarcho-capitalism », *Journal of Libertarian Studies*, vol. 19, no 2, p. 3-29.
- Jansen, Trevor (2011, 21 avril). « Modo: The new face of vancouver's first car co-op », *BCLiving*. Récupéré de <https://www.bcliving.ca/modo-the-new-face-of-vancouverers-first-car-co-op>
- John, Nicholas A (2017). *The age of sharing*, John Wiley & Sons.
- Lessig, Lawrence (2008). *Remix: Making art and commerce thrive in the hybrid economy*, New York, Penguin.
- LoCoMotion (2020). *Faq*. Récupéré le 31 juillet 2020 de <https://locomotion.app/faq>
- Mauss, Marcel (1923). « Essai sur le don forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », *L'Année sociologique (1896/1897-1924/1925)*, vol. 1, p. 30-186.
- Meelen, Toon et Koen Frenken (2015, 14 janvier). « Stop saying uber is part of the sharing economy », *Fast Company*. Récupéré de <https://www.fastcompany.com/3040863/stop-saying-uber-is-part-of-the-sharing-economy>
- Ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation (2018). *Économie collaborative – mieux comprendre les transformations, moderniser et renforcer les politiques publiques*. Récupéré de [https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/documents\\_soutien/entrepreneuriat/economie\\_collaborative/document\\_consultation\\_ecocollab.pdf](https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/documents_soutien/entrepreneuriat/economie_collaborative/document_consultation_ecocollab.pdf)
- Modo (2020a). *Faq and pro tips*. Récupéré le 30 juillet 2020 de <https://modo.coop/engage/faq-and-pro-tips>
- Modo (2020b). *Modo plus manual*. Récupéré le 30 juillet 2020 de <https://modo.coop:9080/site/wp-content/uploads/2019/07/Modo-Plus-Manual.pdf>
- Morency, Catherine (2007). « The ambivalence of ridesharing », *Transportation*, vol. 34, no 2, p. 239-253.
- Nnajiolor, Peterson (2017). « The new sharing economy: Creation of a new serfdom? », *Perspectives on Global Development and Technology*, vol. 16, no 1-3, p. 297-314.
- North, Douglass C. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*, New York, Cambridge University Press, coll. Political economy of institutions and decisions.
- North, Douglass C. (1991). « Institutions », *Journal of economic perspectives*, vol. 5, no 1, p. 97-112.

- Ostrom, Elinor (1990). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*, Cambridge University Press.
- Ostrom, Elinor (2007). « Institutional rational choice : An assessment of the institutional analysis and development framework », dans Paul A. Sabatier (dir.), *Theories of the policy process*, Westview Press, p. 21-64.
- Ostrom, Elinor (2010a). « Beyond markets and states: Polycentric governance of complex economic systems », *The American Economic Review*, vol. 100, no 3, p. 641-672.
- Ostrom, Elinor (2010b). *Gouvernance des biens communs: Pour une nouvelle approche des ressources naturelles*, Bruxelles, De Boeck.
- Ostrom, Elinor et Charlotte Hess (2000). « Private and common property rights », dans Gerrit De Geest (dir.), *Encyclopedia of law and economics*, vol 5, Edward Elgar Publishing Limited.
- Price, John A. (1975). « Sharing: The integration of intimate economies », *Anthropologica*, vol. 17, no 1, p. 3-27.
- Proudhon, Pierre-Joseph (1840). *Qu'est-ce que la propriété ? Ou recherches sur le principe du droit et du gouvernement*, Chicoutimi, Les classiques des sciences sociales. Récupéré de [http://classiques.uqac.ca/classiques/Proudhon/la\\_propriete/la\\_propriete.html](http://classiques.uqac.ca/classiques/Proudhon/la_propriete/la_propriete.html)
- Puschmann, Thomas et Rainer Alt (2016). « Sharing economy », *Business & Information Systems Engineering*, vol. 58, no 1, p. 93-99.
- Ritzer, George, Paul Dean et Nathan Jurgenson (2012). « The coming of age of the prosumer », *American behavioral scientist*, vol. 56, no 4, p. 379-398.
- Saint Victor, Jacques de (2014). « Généalogie historique d'une "propriété oubliée" », dans Béatrice Parence et Jacques de Saint Victor (dir.), *Repenser les biens communs*, CNRS Editions, p. 51-78.
- Samuelson, Paul A. (1954). « The pure theory of public expenditure », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 36, no 4, p. 387-389.
- Schlager, Edella et Elinor Ostrom (1992). « Property-rights regimes and natural resources: A conceptual analysis », *Land Economics*, vol. 68, no 3, p. 249-262.
- Schor, Juliet (2016). « Debating the sharing economy », *Psychosociological Issues in Human Resource Management*, vol. 4, no 3, p. 7.
- Schor, Juliet et Mehmet Cansoy (2019). « The sharing economy », dans Frederick F. Wherry et Ian Woodward (dir.), *The oxford handbook of consumption*, Oxford University Press, p. 51-73.
- Scott, W. Richard (1995). *Institutions and organizations*, Thousand Oaks, Ca, Sage, coll. Foundations for organizational science.
- Templier, Sébastien (2010, 10 août). « Copropriétaires: Comment partager son auto avec ses voisins », *La Presse*. Récupéré de <https://www.lapresse.ca/auto/conseils/201109/12/01-4444322-coproprietaires-comment-partager-son-auto-avec-ses-voisins.php>
- Weinstein, Olivier (2013). « Comment comprendre les «communs»: Elinor ostrom, la propriété et la nouvelle économie institutionnelle », *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, no 14.
- Williamson, Oliver E. (1981). « The economics of organization: The transaction cost approach », *American Journal of Sociology*, vol. 87, no 3, p. 548-577.

Wilson, D. S., M. E. Cox et E. Ostrom (2013). « Generalizing the core design principles for the efficacy of groups », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 90, p. S21-S32.

Zelizer, Viviana (2001). « Transactions intimes », *Genèses*, vol. 42, no 1, p. 121-144.