

**Faculté des sciences économiques,
sociales, politiques et de communication**

Analyse législative et économique de l'économie collaborative

Partie I : Qu'en est-il de la réglementation d'une organisation au sein de l'économie collaborative ?

Partie II : Quel modèle économique est utilisé au sein d'une organisation de l'économie collaborative ? Le cas de « Too Good To Go »

Auteur : Alsteens Marie

Promoteur I : Professeur Van Gehuchten

Promoteur II : Professeur Van der Linden

Année académique 2018-2019

Master 60 en sciences du travail

Remerciements

Dans un premier temps, je voudrais remercier mes promoteurs, les professeurs Van Gehuchten et Van der Linden qui ont pris le temps de me diriger et de me conseiller tout au long de la réalisation et de la rédaction de ce travail.

J'aimerais, ensuite, remercier Monsieur Julien Diaz et Monsieur Jean-Christophe Alsteens qui ont contribué de manière significative au contenu de mon mémoire et ont accepté de répondre à mes nombreuses questions.

J'adresse également mes remerciements à Monsieur Bruno Pirotte, Monsieur Jean-Marc Cahay, Mademoiselle Philippine Alsteens et Monsieur Olivier Alsteens pour avoir pris le temps de relire et de corriger ce présent mémoire.

De plus, Je tiens à remercier ma famille pour son soutien durant cette année qui a été chargée en travail ainsi qu'en émotions, ma sœur Philippine Alsteens pour ses nombreux conseils sur le master. J'ajoute un remerciement particulier pour ma maman, Patricia Barthelemy, qui a partagé cette année de master à mes côtés.

Finalement, j'aimerais remercier mon fiancé, Samuel Cahay pour sa patience, son écoute et ses encouragements tout au long de cette année.

Table des matières

Introduction générale	1
L'économie collaborative : qu'en est-il de la réglementation d'une organisation au sein de l'économie collaborative ?	3
INTRODUCTION.....	5
Chapitre 1 : La notion de l'économie collaborative d'un point de vue théorique.....	7
Section 1 : Définitions provenant de la littérature	7
1. Définitions étendues.....	7
2. Définitions restreintes	13
Section 2 : extraction des éléments de définitions pertinents	13
Chapitre 2 : réglementation de l'économie collaborative	15
Section 1 : Le statut des travailleurs	15
1. Le statut d'indépendant à titre principal et indépendant à titre complémentaire	17
2. Le statut d'étudiant.....	17
3. Le statut « semi-agoral » ou associatif.....	18
Section 2 : « loi De Croo »	19
Section 3 : Droit de la protection du consommateur	21
Section 4 : Droit de la concurrence.....	22
1. La concurrence déloyale	23
2. La montée en puissance.....	23
3. La pertinence du marché	24
Chapitre 3 : Législation belge : le cas de « Too Good To Go ».....	25
Section 1 : Brève description et fonctionnement de l'organisation	25
Section 2 : Aspect législatif	26
CONCLUSION.....	29
Economie collaborative : quel modèle économique est utilisé au sein d'une organisation de l'économie collaborative ?	31
Le cas de «Too Good To Go»	31
INTRODUCTION.....	33
Chapitre 1 : La notion de l'économie collaborative d'un point de vue théorique.....	35
Section 1 : Définitions provenant de la littérature	35
1. Définitions étendues.....	35
2. Définitions restreintes	41
Section 2 : extraction des éléments de définitions pertinents	41
Chapitre 2: le cas de « Too Tood To Go »	43

Section 1 : Fonctionnement de la plateforme	43
1. Relation avec les commerçants	43
2. Relation avec les consommateurs	44
3. « Paniers Surprises »	45
Section 2 : Modèle économique	46
1. Statut juridique	46
2. Sources financières (recettes) et coûts	47
3. Volume d'activité	48
4. Rentabilité	48
5. Concurrence	49
6. L'offre et la demande	50
7. Marketing	50
Section 3 : Une vraie économie collaborative ?	51
1. Point de vue de la plateforme	51
2. Point de vue d'un commerçant : Martin's Grand Hotel Waterloo	52
3. Lien entre « Too Good To Go » et la définition de notion de l'économie collaborative	53
Section 4 : Réglementation	54
1. Réglementation générale	54
2. Statut des travailleurs	55
3. Protection des consommateurs	56
CONCLUSION	57
Note d'articulation	61
Choix de la plateforme « Too Good To Go »	62
Articulation entre les deux Papers	63
Réponse à la question principale	65
Bibliographie	67
ANNEXE	72
Annexe 1	72

Introduction générale

L'économie collaborative est un phénomène qui est de plus en plus présent dans nos sociétés et cela depuis quelques années déjà. Ce type d'économie fait référence à l'utilisation de plateformes informatiques, telles que les applications mobiles, dans le but de faciliter les transactions directes entre le client et le fournisseur d'un service ou entre particuliers uniquement. Il s'agit donc de diminuer activement la distance entre les deux parties. L'utilisation des différentes plateformes informatiques confère à cette économie une autre dénomination, qui est celle de l'économie de plateforme.

L'économie collaborative engendre de nombreuses modifications au sein de différents secteurs de notre société. Cela se remarque principalement dans les différents services du transport, des livraisons de repas à domicile, du logement ou encore des échanges de connaissances entre particuliers. Uber, Airbnb, TakeEatEasy et Too Good To Go en sont de très bons exemples. Ce nouveau modèle économique fait également surface, de manière moins prononcée que dans les exemples précités, dans la production, la réparation ainsi que dans la réutilisation d'objets. Sa croissance est ainsi devenue un des éléments les plus marquants de ces dernières années.

Ce mémoire est composé de deux Papers autour de la même problématique qu'est l'économie collaborative. Le premier sera consacré à l'analyse de la législation existante autour de ce nouveau concept. Après avoir défini ce que désigne ce concept sur base de différentes définitions émanant de la littérature, nous nous concentrerons sur l'analyse des différents aspects de la loi, entre autres, le statut des travailleurs, le droit de protection des consommateurs ainsi que le droit de la concurrence. Pour finir, nous étudierons la législation applicable au sein d'une des organisations de l'économie collaborative : « Too Good To Go », une nouvelle plateforme qui agit contre le gaspillage alimentaire.

Le deuxième Paper sera, quant à lui, consacré à l'analyse d'un modèle économique au sein de l'économie collaborative. Dans ce but, nous examinerons la plateforme « Too Good To Go » entre autres au travers de l'entrevue que nous avons eue avec Monsieur Diaz, J. « business developer » jouant le rôle de porte-parole de « Too Good To Go Belgique » dans le cadre de ce mémoire. Comme nous avons pu le souligner, l'économie collaborative prend en compte différents services. La question à laquelle ce Paper tentera de répondre est la suivante : quel « Business model » est appliqué au sein d'une organisation de l'économie collaborative, plus particulièrement à travers l'exemple de « Too Good To Go » ? Nous analyserons entre autres l'offre et la demande, les sources financières et les coûts.

L'objet de ce double Paper est de comprendre d'une part les modifications, voire les aménagements, au niveau légal (au sein du Paper de droit) qu'il faut apporter au cadre existant pour répondre aux réalités et aux besoins de l'économie collaborative et d'autres part, quel modèle économique est appliqué au sein d'une organisation de l'économie collaborative. Comme nous pourrions le voir avec les définitions émanant de la littérature, l'économie collaborative est un concept qui englobe énormément de services différents. L'idée générale de l'économie collaborative est la production de biens et de services dans le but du bien commun. De ce fait, il pourrait être utile de s'y intéresser, afin de déceler les avantages et les inconvénients de cette économie naissante, ainsi que les changements qui pourraient s'y opérer. Dès lors, nous pourrions grâce aux deux Papers, analyser si l'économie collaborative tant prônée aujourd'hui, est vraiment une si bonne chose pour la collectivité ?

Pour terminer ce mémoire, nous élaborons une note d'articulation qui consiste en une analyse personnelle permettant de réaliser des liens entre les questionnements abordés au sein des deux Papers réalisés précédemment. Cela permettra également d'apporter une réponse à la question préalablement posée, à savoir si l'économie collaborative est vraiment une bonne chose pour la collectivité.

**L'économie collaborative : qu'en est-il de la
réglementation d'une organisation au sein de
l'économie collaborative ?**

Promoteur : Pierre-Paul Van Gehuchten

INTRODUCTION

Dans un article réalisé par la fédération des entreprises belges (VBO/FEB) sur l'économie collaborative, il ressort qu'il existe une grande incertitude ainsi qu'un certain nombre de questions quant au cadre juridique existant. En effet, celui-ci ne répondrait plus aux besoins et spécificités des activités de l'économie collaborative. Parmi ces nombreuses interrogations, on retrouve les questions de statut, de responsabilité, de sécurité ainsi que diverses autres interrogations concernant le droit de la concurrence.

Une analyse du CEPAG (2017) (centre d'éducation populaire André Genot) rend compte qu'en Belgique la réglementation autour de cette nouvelle économie est toujours confuse en raison de la législation, qui prend du temps à s'adapter, et d'une volonté politique de ne pas mettre de frein à l'innovation. Ce « flou juridique » joue en faveur de ces nouvelles plateformes en leur permettant de se détacher de leurs responsabilités sociales.

L'objet de ce Paper consiste à répondre à la question suivante : qu'en est-il de la réglementation d'une organisation au sein de l'économie collaborative ?

Il serait également judicieux de se demander si les problèmes liés aux incertitudes existantes concernant le cadre juridique de cette nouvelle forme d'économie touchent tous les organismes du secteur ou si certains continuent à agir sous l'ancienne législation.

Une fois que nous aurons apporté des éclaircissements quant à ces questions, nous pourrons les combiner avec le Paper d'économie et tenter de répondre au sein de la note d'articulation à la question principale mentionnée dans l'introduction générale, à savoir si l'économie collaborative est vraiment une bonne chose pour la collectivité.

Avant de commencer à répondre à ces diverses interpellations, il serait important de commencer à délimiter la notion d'économie collaborative. Le premier chapitre sera consacré à cela en apportant diverses définitions d'auteurs différents provenant de la littérature. Une première partie sera consacrée aux différentes définitions provenant de la littérature. La deuxième partie reprendra les différentes définitions qui nous intéressent pour la conduite de ce travail.

Le deuxième chapitre abordera la réglementation de l'économie collaborative. Ce chapitre est divisé en quatre sections. La première abordera les questions relatives au statut des travailleurs. La section suivante traitera du droit de la protection des consommateurs. La troisième section

parlera du droit de la concurrence. Pour terminer, la dernière section abordera la loi du ministre Alexander De Croo.

Nous avons décidé de nous concentrer uniquement sur quatre sujets juridiques. Ceux-ci nous semblent être les plus pertinents et les plus abordables afin de comprendre les problématiques du cadre juridique de l'économie collaborative. De plus, à la suite de contraintes documentaires, nous avons également dû limiter le champ d'analyse de ces différents sujets juridiques. Nous ne présenterons donc pas l'état du droit par rapport à ces différentes thématiques mais bien une analyse de différents articles.

Le troisième chapitre sera dédié à l'analyse de la réglementation belge en vigueur au sein de la plateforme « Too Good To Go », cela afin de comprendre à quelles problématiques cette plateforme doit ou non faire face. Ce Paper se terminera enfin par une conclusion nous tenterons de répondre aux diverses préoccupations concernant la législation des organisations de l'économie collaborative.

Chapitre 1 : La notion de l'économie collaborative d'un point de vue théorique

Il n'existe actuellement aucune définition arrêtée et internationalement reconnue du concept d'économie collaborative. Ses frontières ne sont pas clairement définies et ses interprétations sont multiples et contradictoires. Il est dès lors difficile de délimiter ce mouvement de façon précise, d'autant plus qu'il est utilisé avec d'autres concepts, tels que l'économie de partage et l'économie circulaire. En fait, ce mouvement couvre différents phénomènes sans être couvert par une définition rigoureuse. En effet, comme l'économie collaborative est actuellement encore en plein développement, sa définition a tendance à évoluer également. Il est donc important de parvenir à cadrer le phénomène d'économie collaborative au travers de différentes explications provenant de diverses sources, afin d'en déduire les éléments principaux.

Ce chapitre sera tout d'abord consacré aux différentes définitions existantes. Afin de déterminer celles qui semblent être les plus pertinentes, il est important de consulter précautionneusement la littérature concernant ce sujet. Nous commencerons par une première sous-section consacrée à six définitions qui délimitent la notion d'économie collaborative de façon précise et très élaborée. La seconde abordera ensuite trois définitions beaucoup plus courtes et fermées. La deuxième partie du chapitre est consacrée à la délimitation de certaines notions pertinentes, dont la bonne compréhension est nécessaire pour la suite du travail.

Section 1 : Définitions provenant de la littérature

1. Définitions étendues

- Acquier, A., Carbone, V. et Masse, D. ont identifié quatre courants différents au sein desquels l'économie collaborative se développe.

a) Le premier est celui de l'économie de la fonctionnalité.

Au sein de celui-ci, la valeur d'un bien ne se détermine plus par le fait de posséder celui-ci, mais bien par les différents bénéfices que l'on peut tirer de son utilisation. En d'autres mots, la valeur d'un certain bien réside plutôt dans son usage que dans le fait de le posséder ou d'en être propriétaire. Il peut donc être plus intéressant pour un producteur de rester plus longtemps propriétaire de son bien, afin d'en optimiser son utilisation et d'en augmenter le produit de la vente future, plutôt que de vendre plus rapidement un produit moins optimal, de moindre qualité et en de moins grandes quantités.

b) Le courant de l'économie du don est le second axe.

Il reprend l'une des méthodes d'échange les plus anciennes de nos sociétés. Selon Athané (docteur en philosophie), le principe du don est d'échanger un bien, un service en ne demandant aucune compensation. Ce système s'oppose aux systèmes traditionnels d'échanges monétaires ou de troc nécessitant l'apport d'une compensation directe de l'autre partie, par le biais d'argent, de service ou d'objet ayant une valeur équivalente. Selon Boyle (écrivain irlandais), le troc, ou toute transaction impliquant un échange d'argent, est à l'origine de la destruction du lien social que l'on peut retrouver dans l'économie de don. C'est pourquoi certains acteurs de l'économie collaborative mobilisent cette économie du don, en favorisant le renouvellement et le renforcement du lien social au-delà du simple échange marchand. Cela se retrouve par exemple dans les petits kiosques de coins de rues, dans lesquels des personnes peuvent déposer gratuitement des livres, permettant à d'autres d'en profiter.

c) Le troisième courant est celui des communs.

Ce courant repose sur différentes formes de propriétés et de gestion collective, qui ne sont contrôlées ni par la propriété privée, ni par l'Etat. L'approche se rapporte à une forme de contrôle qui est en quelque sorte « auto-organisée ». Wikipédia en est un bon exemple. Ce site internet repose sur un modèle d'auto-régulation permettant à tout un chacun de participer à l'élaboration de la connaissance. En effet, chaque individu souhaitant compléter l'explication d'un sujet peut le faire. Sa participation sera ajoutée après avoir été vérifiée. Demil, B. (professeur et directeur universitaire à Lille) et Lecocq, X. (professeur à Lille) parlent du principe de « *Peer production* » ou production par les pairs, qui est mis en place par des principes de coopération et de contrôles alternatifs permettant la mise en œuvre, la création et le partage de différentes ressources. L'économie collaborative porte une grande importance à ce courant permettant l'élaboration de nouveaux systèmes de gouvernance, qui mettent en avant la coopération.

d) Le dernier courant est celui de la contre-culture libertaire.

L'idée est de se défaire du monopole des grandes entreprises bureaucratiques et des interventions de l'Etat permettant à tout un chacun de créer de nouvelles institutions économiques. Ces nouvelles institutions se baseraient alors plutôt sur la participation et la collaboration. L'économie collaborative a la volonté de se défaire de ces grandes organisations et de mettre en avant une nouvelle conception libérale ainsi qu'entrepreneuriale (Uber et Airbnb en sont de bons exemples).

- Lambrecht définit lui aussi l'économie collaborative à l'aide de différentes classifications :

Dans sa définition fonctionnelle, il fait une première distinction entre « les plateformes de mise en relations » plus communément appelées « plateformes collaboratives », comme Airbnb et Uber, et les différents moteurs de recherche tels que Google (search, new, ...). La distinction principale entre ces deux types de plateformes est l'utilisation ou non d'une structure biface. Une telle structure est utilisée au sein des plateformes collaboratives nécessitant une interaction entre l'offreur et le demandeur. Cette structure est fondamentale afin d'assurer le fonctionnement des services des plateformes, a contrario des moteurs de recherche où seule l'intervention des consommateurs est nécessaire au bon fonctionnement. Celle des annonceurs ne sert qu'à son financement.

Dans sa définition normative, Lambrecht classe ces différentes sortes d'économies collaboratives sous trois axes différents : la volonté de favoriser une économie davantage écologique, de mettre en avant l'authenticité du lien social et pour finir de favoriser une organisation de travail plus horizontale et démocrate.

Ces trois axes lui permettent ainsi de définir quatre économies, dont les deux premières - l'économie de la fonctionnalité (perfectionner l'utilisation des biens et des services) et l'économie du don (visant le partage et l'entraide) - sont les mêmes que définies par Acquier, A., Carbone, V. et Masse, D. La troisième économie est l'économie « peer-to-peer » aussi appelée économie coopérative. Celle-ci met en avant la volonté de rendre le travail plus démocratique en rendant l'organisation des relations de production plus horizontales, et donc moins hiérarchisées, pour ainsi permettre une plus grande liberté pour les travailleurs. La dernière économie est l'économie (capitaliste) des plateformes et « Crowdsourcing ». Elle a une approche bien plus commerciale liée à la sous-traitance de certaines tâches.

- Daudey, E. et Hoibian, S. font une première distinction entre les biens matériels et immatériels.

Au sein de la catégorie des biens matériels, ils y placent l'achat et la vente de biens neufs, de biens d'occasion et de services entre particuliers, ainsi que le partage et le don de biens et de services. La catégorie des biens immatériels est constituée quant à elle du partage d'informations avec d'autres utilisateurs, et de la constitution d'un projet commun entre un grand nombre d'utilisateurs ou un nombre restreint de personnes.

Ils portent une attention particulière à l'échange entre pairs qui, à l'opposé d'une organisation traditionnelle, promeut une horizontalité des échanges. Ils parlent de cette relation horizontale comme l'élément fondamental (le point d'ancrage) d'une société collaborative.

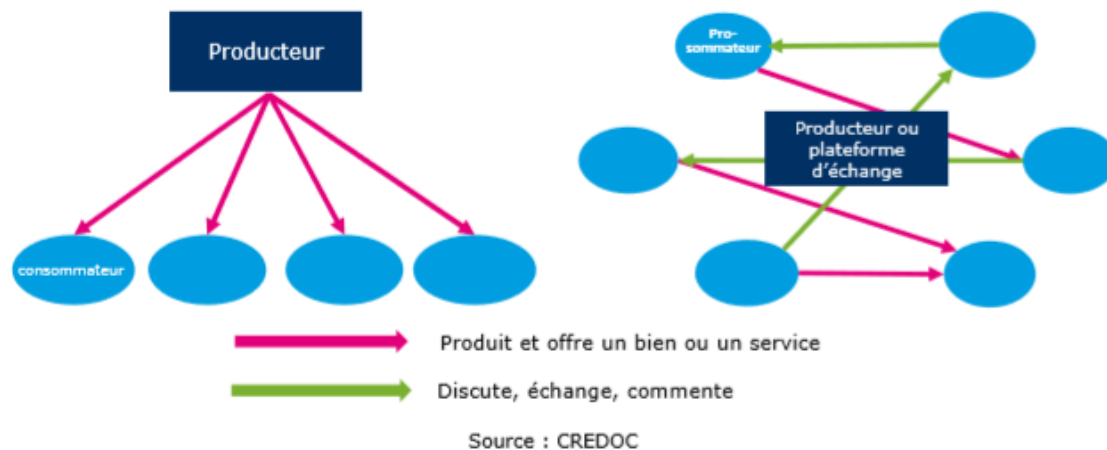


FIGURE 1 : DIFFÉRENCE ENTRE L'ORGANISATION AU SEIN DE L'ÉCONOMIE TRADITIONNELLE ET AU SEIN DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE (SOURCE : CREDOC)

Par cette notion, les auteurs dénoncent toute une série d'organisations qui se considèrent comme parties prenantes à l'économie collaborative, mais qui ne le sont pas. Il s'agit par exemple des réseaux de vélos ou de trottinettes, qui sont mis à la disposition de la population dans certaines grandes villes promouvant ainsi une meilleure mobilité ou une réduction de la pollution. Cependant, ces projets ne s'avèrent être que le fruit d'initiatives provenant du pouvoir public, qui les loue, et non d'un échange entre pairs.

- Daudey, E. et Hoibian, S. illustrent à l'aide d'un schéma, qu'il existe différentes formes d'économies, qui sont en réalité toutes imbriquées les unes dans les autres.

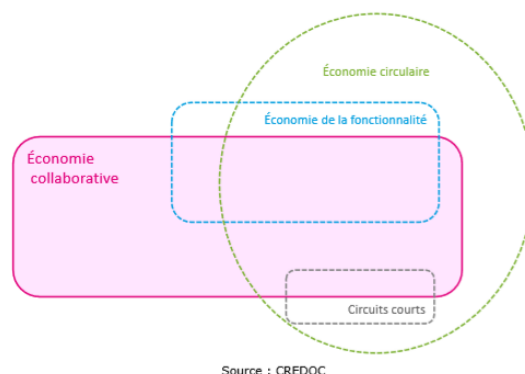


FIGURE 2 : L'IMBRICATION DES DIFFÉRENTES FORMES D'ÉCONOMIE ÉMERGENTE (SOURCE : CREDOC)

Les auteurs veulent démontrer que l'économie collaborative se situe à l'intersection d'autres formes émergentes. Cependant, il faut remarquer qu'aucune de ces économies n'englobe complètement une autre. L'économie circulaire a pour objectif d'améliorer l'efficacité d'utilisation des ressources et d'amoindrir les effets sur l'environnement, par l'utilisation des vélos, trottinettes ou voitures partagées par exemple. L'économie de fonctionnalité quant à elle, veut évincer la vente d'un bien au profit de la vente de l'utilisation de ce bien. Les circuits courts concernent la vente de produits par la vente directe (producteur – consommateur) ou par la vente indirecte sous condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire entre l'exploitant et le consommateur.

- *Synthetic Overview of the Collaborative Economy* classe l'économie collaborative en trois catégories en fonction des caractères de matérialité et d'immatérialité.

L'économie collaborative selon le critère de matérialité regroupe tout ce qui concerne le partage d'infrastructures dites matérielles, par la redistribution des marchés ou encore par l'offre de services d'usage de biens. Ensuite, l'économie collaborative selon le critère d'immatérialité prend en compte l'ensemble des activités qui concernent l'élaboration de connaissances ainsi que différents logiciels et plateformes de partage qui ont pour but les « communs ». Finalement, la dernière catégorie est celle de l'économie collaborative dite « à orientation mixte », qui concerne quant à elle l'élaboration d'objets matériels dépendants de la contribution de différents acteurs dans l'élaboration du design de ces objets.

- La classification de l'économie collaborative de Botsan R. permet de prendre en compte un grand nombre de nouvelles économies :

Elle met en évidence le fait que l'économie collaborative permettrait de corriger les problèmes liés au gaspillage ainsi qu'à la surconsommation. Dans son article « *the sharing Economy lacks a shared definition* », il fait une distinction entre quatre économies différentes.

- a) L'économie collaborative est une économie élaborée sur différents réseaux de communautés et d'individus connectés, ayant une conséquence sur la façon dont les choses sont financées, produites et consommées.
- b) La consommation collaborative est une forme d'économie, qui se base sur le partage et l'échange en mettant de côté la propriété, et permettant de réinventer la façon de consommer les produits.
- c) L'économie de partage se concentre sur le partage de biens et de services moyennant ou non un échange monétaire.

d) Pour finir, l'économie des pairs améliore et rend le partage de biens et de services entre les différents acteurs plus facile en raccourcissant la distance entre ceux-ci.

- Conclusion

Pour conclure, les points communs des différentes définitions citées ci-dessus se situent à trois niveaux.

- a) Premièrement au niveau de la puissance distribuée : le pouvoir passe des mains des grandes institutions aux mains de réseaux de communautés et d'individus. Ceci a pour conséquence de changer la place du consommateur dans la société (passage de consommateurs passifs à créateurs actifs).
- b) Ensuite, les quatre facteurs suivants ont également une influence : innovations technologiques, changement de valeurs, réalité économique et pressions environnementales.
- c) Pour finir, les nouvelles technologies apportent également des changements dans la façon d'utiliser les différentes ressources.

En outre, dans une récente étude du CEPAG (centre d'éducation populaire André Genot) (2017), il ressort que toutes les notions définies ci-dessus reposent sur quatre caractéristiques principales :

- a) Il y a d'abord l'idée d'un échange, d'un partage de biens (par exemple : voiture, logement), de services (par exemple le covoiturage) ou encore de connaissance.
- b) Ce partage s'effectue entre particuliers.
- c) Ce partage peut se faire avec ou sans échange monétaire (par exemple la vente ou la location mais aussi sous forme de dons et de troc).
- d) Tout ceci est possible grâce à une « plateforme numérique de mise en relation ».

Cette nouvelle économie permettrait également de réaliser un double avantage sociétal. Premièrement, lorsqu'on regarde du côté de l'économie circulaire, cela permettrait de maximiser l'utilisation des biens et donc de diminuer la consommation de ceux-ci, ce qui aurait un effet positif sur l'écologie. Deuxièmement, du point de vue social, cet échange entre particuliers favoriserait la création de liens sociaux et de « communautés d'utilisateurs ».

2. Définitions restreintes

Bien que les auteurs précédents ont pu apporter une délimitation assez précise de la notion d'économie collaborative, d'autres auteurs vont moins loin en ce qui concerne la définition de celle-ci.

- Demailly D. et Novel A-S. voient l'économie collaborative comme une économie qui est plus respectueuse de l'environnement. En partageant les produits, cela augmenterait leur longévité et permettrait ainsi de diminuer la production de ces biens et donc des déchets qui en découlent.
- Monique Dagnaud affirme que donner une définition à l'économie collaborative n'est pas une chose aisée en raison de son nombre incalculable d'activités différentes.
- Schor J. partage également l'idée qu'il est presque impossible d'en apporter une définition solide. Cependant, elle appuie l'idée que l'activité économique entre pairs favorise l'élaboration d'un « mouvement social orienté sur de véritables pratiques de partage et de coopération dans la production et la consommation de biens et de services »¹.

Il est vrai que ces différentes définitions démontrent les caractéristiques organisationnelles de l'économie collaborative, elles ne sont pas pour autant des fondements exclusifs. Différentes notions sont sujettes à être combinées au sein d'un même discours d'auteurs engagés.

Section 2 : extraction des éléments de définitions pertinents

Comme nous pouvons le constater, donner une définition précise de ce qu'est l'économie collaborative n'est pas chose aisée. Cette économie est à la fois nouvelle et englobe tout une série d'autres économies, si bien qu'en donner une délimitation claire n'est, à ce jour, pas encore réalisé. Cependant, comme nous avons pu le constater, de nombreux points communs émanent de toutes ces définitions.

L'analyse de la littérature, telle que reprise ci-dessus, démontre bien qu'il existe tout un panel de définitions concernant l'économie collaborative. Toutefois, celles-ci ne sont pas toutes pertinentes dans le cadre de ce travail. Il est donc important de déterminer les notions qui semblent les plus appropriées à la réalisation de ce dernier. Pour cela, les trois définitions les plus adéquates nous semblent être les suivantes :

¹ Schor, J. (2014). *Debating the sharing Economy*

- Le dernier courant défini par Acquier, A., Carbone, V. et Masse, D. où l'idée de l'économie collaborative est de se défaire du monopole des grandes organisations et des interventions de l'Etat afin de mettre en avant une nouvelle conception libérale, ainsi qu'entrepreneuriale ;
- La définition Normative de Lambrecht, M. qui classe l'économie collaborative selon trois axes : la volonté de favoriser une économie davantage écologique, de mettre en avant l'authenticité du lien social et pour finir, de favoriser une organisation de travail plus horizontale et démocrate ;
- La définition que Botsman, R. donne à l'économie de partage qui se concentre sur le partage de biens et de services moyennant ou non un échange monétaire et à l'économie collaborative élaborée sur différents réseaux de communautés et d'individus connectés ayant une conséquence sur la façon dont les choses sont financées, produites et consommées.

De plus, l'étude du CEPAG réalisée en 2017 reprend assez judicieusement les quatre piliers principaux sur lesquels reposent finalement toutes les définitions décrites ci-dessus.

Pour faire une tentative de définition courte et précise dans le cadre de ce mémoire, l'on pourrait dire que l'économie collaborative sera abordée dans ce travail comme l'idée d'une économie de partage de biens ou de services (avec échange monétaire), qui s'effectue entre deux parties (client et prestataire d'un service, ou entre particuliers tout simplement) par le biais d'une plateforme numérique (site internet, application téléphonique).

Chapitre 2 : réglementation de l'économie collaborative

Section 1 : Le statut des travailleurs

Selon un courrier Hebdomadaire du CRISP réalisé par M. Lambrecht sur « l'économie des plateformes collaboratives » (2016), il ressort que lorsqu'on parle d'économie collaborative, un problème récurrent se présente. Il s'agit du statut des travailleurs. Ceux-ci sont, la plupart du temps, considérés comme des « collaborateurs » ou des travailleurs indépendants, et non comme des employés. L'inconvénient de cette considération est que ces statuts ne leur permettent pas de jouir des différentes protections légales associées au statut d'employé, comme par exemple la protection contre le licenciement abusif, le salaire minimum, etc.

Selon une récente étude du CEPAG (2017), ces nouvelles formes d'emploi s'éloignent du modèle fordiste. Dans ce modèle traditionnel, un travailleur échange une partie de sa liberté et s'engage à fournir un travail contre une rémunération tout en étant sous l'autorité de l'employeur. Ce travail permettra de favoriser l'insertion sociale du travailleur et ce dernier pourra jouir de certains droits (comme par exemple une sécurité contre le licenciement, un revenu « assuré » en cas de maladie ou perte de travail), ce qui va rendre plus acceptable sa perte d'autonomie. Les formes de travail peuvent varier du contrat à durée indéterminée et à durée déterminée (CDI, CDD). Actuellement, il existe encore d'autres formes, telles que le travail temporaire, le travail à temps partiel ainsi que le travail intérimaire. Il est possible de retrouver un grand nombre de formes de travail existant, tels que le contrat à durée indéterminée ou à durée déterminée par exemple, ainsi que la réglementation de ceux-ci au sein de la loi sur le contrat de travail du 3 juillet 1978. Le travail temporaire et le travail intérimaire se retrouve dans la loi du 24 juillet 1987.

Une étude réalisée par le parlement européen en 2017 sur « la protection sociale des travailleurs dans l'économie des plateformes » rapporte que le traité sur l'union européenne reprend les diverses dimensions de la protection sociale des travailleurs. L'envergure de son champ d'application varie en fonction des Etats membres ainsi que des différents régimes de travail.

En Belgique, ainsi que dans tout autre état européen, la distinction entre salarié (employé) et indépendant pose encore régulièrement des interrogations.

En droit belge, la loi programme du 27 décembre 2006 sur « la nature des relations de travail » détermine différents critères généraux permettant de faire une distinction au sein de la classification « binaire » : salarié ou indépendant. Cela se fait à l'aide d'une évaluation sur l'existence d'un lien de subordination. Le travail salarié est caractérisé par la relation de

subordination, a contrario du travail indépendant, qui est caractérisé par l'absence de ce type de lien. Pour déterminer si oui ou non un tel lien de subordination est présent, il existe différents critères. Le premier critère est celui de la volonté des parties : la liberté d'exercer n'importe quel métier et de choisir si nous voulons travailler avec une subordination juridique (salarié) ou sans (indépendant). Le critère suivant est celui de la liberté d'organiser ou non le travail et le temps de travail. Le dernier critère est celui d'être soumis ou non à un contrôle hiérarchique.

En se basant sur cette loi, l'étude du CEPAG dénonce différentes situations problématiques au sein de l'économie collaborative. Les « faux indépendants » regroupent tous les critères nécessaires à la présence d'un lien de subordination mais possèdent un statut d'indépendant. Ces travailleurs sont donc limités au niveau de l'organisation du travail (concernant par exemple, les prix et le trajet) et subissent un contrôle hiérarchique important (recrutement, évaluation), mais ils peuvent cependant organiser à leur guise leur temps de travail. Deliveroo en est un excellent exemple.

Ce que dénonce le CEPAG est le danger que ces nouvelles formes de travail engendrent. En effet, celles-ci gardent pour les « employeurs » les « avantages patronaux liés au salariat » (la relation de subordination) tout en leur évitant « les désagréments » que cela induit comme par exemple le paiement de cotisations de sécurité sociale, le respect des conventions collectives de travail ou encore les indemnités associées au licenciement. De plus, tout cela se produit en continuant à prélever des cotisations sur le travail de ces « faux indépendants ».

Il ressort du « Working Paper » réalisé par L. Wartel sur « les enjeux politiques et juridiques du travail dans l'économie des plateformes » (septembre 2018) que quatre statuts différents existent au sein de cette nouvelle économie. Tous ces statuts répondraient à deux critères sur lesquels reposerait pour l'employeur le choix très important des statuts des travailleurs. Ce sont les suivants :

- Le critère de l'impact financier. Il s'agit de savoir comment avoir un avantage concurrentiel sur les organisations de l'économie dite traditionnelle ;
- Le critère de l'implication juridique où l'on cherche à responsabiliser le travailleur.

1. Le statut d'indépendant à titre principal et indépendant à titre complémentaire

Les deux premiers statuts concernent « les indépendants à titre principal et à titre complémentaire ». La réglementation générale concernant « le statut social des travailleurs indépendants » se trouve au sein de l'AR (arrêté royal) du 19 décembre 1967. Comme évoqué précédemment, le travail indépendant suppose une absence de lien de subordination telle que précisée par le SPF économie : « toute personne physique qui exerce, en Belgique, une activité professionnelle pour laquelle elle n'est pas engagée dans les liens d'un contrat de travail ou d'un [autre] statut est considérée comme travailleur indépendant. Il n'existe pas de lien de subordination ».

L'indépendant dit « à titre principal » exerce une activité professionnelle dite indépendante par laquelle il obtiendra sa principale source de revenu. Celui-ci doit contribuer lui-même à une caisse d'assurance sociale afin de subvenir à sa pension, ainsi qu'à différentes autres assurances (faillite, maladie...). De plus, en tant qu'indépendant, il devra payer des impôts calculés en fonction de ses revenus. Ceux-ci ne sont pas retenus à la source comme pour un travailleur salarié. L'indépendant à titre principal est donc responsable de sa comptabilité en plus de son activité professionnelle.

Selon l'Inasti (2019), une personne est considérée comme « indépendant à titre complémentaire » si celle-ci exerce à la fois une activité indépendante et une activité professionnelle de travailleur salarié (dans une relation de subordination à un employeur), ou qu'elle perçoit un revenu de remplacement résultant d'un travail salarié ou d'agent de l'Etat qui n'est plus exercé. Cependant, il y a certaines conditions auxquelles l'activité principale doit répondre afin qu'une personne puisse être considérée comme indépendant à titre complémentaire (par exemple, à côté de l'activité indépendante, l'activité salariée doit au minimum correspondre à un mi-temps). L'indépendant à titre complémentaire doit lui-aussi être responsable de sa comptabilité et cotise en partie pour les assurances sociales des indépendants.

2. Le statut d'étudiant

Le statut d'étudiant concerne les étudiants d'au moins 15 ans qui ont terminé le 1^{er} degré de l'enseignement secondaire. Comme tout travail, le travail d'étudiant est soumis à une panoplie de règlements et de lois. Par exemple, l'obligation de rédiger et signer un contrat qui indique les noms des parties, les dates de début et de fin de l'activité, le lieu de travail, les horaires, la fonction ainsi que le salaire. Une autre règle importante est que d'octobre à juin, un étudiant

ne peut pas dépasser 240 heures de travail par trimestre, afin que celui-ci puisse encore jouir des allocations familiales (de juillet à septembre, la durée est illimitée). Concernant les cotisations sociales, depuis 2017, celles-ci sont réduites pour les 475 premières heures de travail sur un an.

Le « Working Paper » réalisé par L. Wartel sur « les enjeux politiques et juridiques du travail dans l'économie des plateformes » (septembre 2018), nous informe également que, par le fait qu'il n'existe aucune limitation du nombre d'étudiants qu'un employeur peut engager, ce dernier est enclin à en engager davantage, puisque ses coûts sont moindres (étant donné la réduction des cotisations sociales). De plus, les contrats ne doivent pas prévoir tous les règlements de protection et sécurité qui incombent à un contrat de travailleur salarié. Ceci augmente donc la concurrence entre les travailleurs et les étudiants.

Au sein de certaines activités telles que Deliveroo, les étudiants constituent une partie importante de la main d'œuvre. Dans un article du Soir de Flemming W. : Les coursiers répondent au patron de Deliveroo : « Il est temps que les CEO intègrent le concept de respect de l'employé » (janvier 2018), il ressort que 80 % des travailleurs sont des étudiants.

3. Le statut « semi-agoral » ou associatif

Le statut « semi-agoral » est le dernier statut que nous aborderons. La loi du 18 juillet 2018 relative à la « relance économique et au renforcement de la cohésion sociale » a permis de créer un nouveau statut de travailleur qui est donc le statut « semi-agoral » ou « associatif ». Le but de ce nouveau statut est de diminuer le nombre de personnes travaillant au noir.

Selon un article du Groupe Social et Economique Belge (aout 2018), ce nouveau statut concerne toutes les formes de travail qui sont « effectuées dans l'intérêt d'autrui et dans l'intérêt de la collectivité, dans le secteur non marchand public ou privé, et qui n'est pas effectué à titre gratuit mais moyennant le paiement d'une indemnité limitée »². Cette limite est établie à 500 euros par mois (6000 euros par an) afin d'éviter la perception d'une cotisation sociale ou d'un impôt.

Selon le projet de loi relatif à la relance économique et au renforcement de la cohésion sociale, Pub. L. No. 2839/001 (2017) : « Le travail associatif ne constitue pas une forme de travail

² UCM, groupe social et économique belge. (Aout 2018). Les nouveaux statuts de travailleurs prévus par la loi relative à la relance économique et au renforcement de la cohésion sociale

professionnel et l'indemnité perçue dans le cadre d'un travail associatif ne doit pas être considérée comme une forme de rémunération ou un revenu professionnel »³.

Le statut « semi-agoral » diffère donc des statuts de salarié et indépendant, entre autres par le fait qu'aucune cotisation sociale ou impôt n'est dû, et que la loi sur les contrats de travail ne doit pas être appliquée, comme le précise le projet de loi relatif à la relance économique et au renforcement de la cohésion sociale, Pub. L. No. 2839/001 (2017) : « Dans ce contexte, la législation sociale ne peut pas faire obstacle au développement ultérieur du travail associatif et il convient de garantir une sécurité juridique absolue à ce niveau. C'est pourquoi, le projet de loi confirme expressément que la loi sur les contrats de travail ne s'applique pas au travail associatif »⁴.

Le statut juridique d'un travailleur correspond en quelque sorte à sa « carte d'identité ». Il est dès lors important de comprendre les différences qui existent entre les différents statuts expliqués ci-dessus. En effet, ceux-ci possèdent leurs propres caractéristiques et donnent des droits ou des obligations différentes. De plus, comme nous pouvons le voir avec le nouveau statut « semi-agoral », le but poursuivi est de réduire le travail en noir, assujéti à aucune réglementation. Mais ce statut ne concerne que le travail effectué dans l'intérêt d'autrui ou de la collectivité. Comme nous l'avons dit dans l'introduction générale, l'idée générale de l'économie collaborative est la production de bien et de service dans le but du bien commun. Ce nouveau statut reflète donc bien l'idée que le monde dans lequel nous vivons ne cesse de bouger et qu'il est important de pouvoir s'adapter afin de répondre à ses différents changements.

Section 2 : « loi De Croo »

Alexander De Croo, vice-premier ministre et ministre des finances, fut l'initiateur des premières législations concernant l'économie collaborative en Belgique, afin de répondre le plus correctement aux diverses recommandations européennes. Il est dès lors intéressant d'apporter quelques éclaircissements quant à cette loi afin de comprendre d'où émane la législation autour de l'économie collaborative. En effet, en 2016, la commission européenne a élaboré un « agenda européen pour l'économie collaborative » prônant la création des conditions les plus favorables possibles afin que l'économie collaborative puisse se développer

³ Chambre des représentants de Belgique. Projet de loi relative à la relance économique et au renforcement de la cohésion sociale, Pub. L. No. 2839/001 (2017).

⁴ Chambre des représentants de Belgique. Projet de loi relative à la relance économique et au renforcement de la cohésion sociale, Pub. L. No. 2839/001 (2017).

de façon harmonieuse. La commission européenne mit une attention particulière sur la distinction entre des activités dites régulières et des activités plutôt occasionnelles.

La « loi De Croo » fut adoptée en juillet 2016 et est entrée en vigueur à la suite de la publication de l'AR (arrêté royal) du Service Public Fédéral Finances à propos des « conditions d'agrément des différentes plateformes de l'économie collaborative », le 1^{er} mars 2017. On retrouve la loi au sein des articles 35 et suivants de la loi programme du 1^{er} juillet 2016. Le but était de répondre aux prescriptions de la Commission européenne. La « loi De Croo » vise à l'élaboration de toute une série de dispositifs. On y retrouve notamment l'idée que pour qu'une plateforme puisse jouir d'un agrément fédéral, elle doit satisfaire à différentes conditions, telles que par exemple adhérer à la banque carrefour des entreprises. Cette loi ne concerne que les relations entre particuliers et ne prend pas en compte les ventes occasionnelles. Les revenus complémentaires des travailleurs en dessous de 5100 euros sont assujettis à une taxation de 10 pourcents, directement prélevés sous la forme d'un précompte professionnel, par la plateforme. De plus, les travailleurs ne devront pas payer de TVA ou encore une quelconque cotisation sociale. En dessous de ce plafond de 5100 euros, la législation sociale ne sera pas d'application. Selon le « Working Paper » réalisé par L. Wartel sur « les enjeux politiques et juridiques du travail dans l'économie des plateformes » (septembre 2018), la « loi De Croo » n'a donc pas pour but d'analyser une organisation mais de montrer l'existence d'une relation de subordination si tel est le cas et ainsi de réglementer les statuts. De ce fait, si le revenu ne va pas au-delà de 5100 euros, les travailleurs jouiront du statut d'indépendant. L'idée principale de cette loi est de proposer et de mettre en place un agrément fiscal en analysant les revenus des travailleurs pour toutes les plateformes agréées. Son but étant d'encourager ces différentes plateformes à sortir de leur zone « informelle » et leur donner un espace favorisant leur développement.

Il ressort de l'analyse réalisée par Robin Loos (2018) que 28 plateformes était agréées en janvier 2018 par le SPF Finances, parmi lesquels Uber Eats (organisme de livraison de repas), Listminut (concerne des services entre des particuliers) et MenuNextDoor (organisme de préparation de repas à domicile), et que trois plateformes se sont vu refuser l'agrément car elles ne respectaient pas la loi. Concernant la rentabilité, les recettes engendrées par la « loi De Croo » étaient attendues autour des 20 millions d'euros par an mais elle ne s'élève à ce jour qu'à 100.000 euros. Cependant, il est encore trop tôt pour analyser concrètement et objectivement les résultats de cette loi et il faudra donc attendre les données définitives afin de pouvoir ajuster les différentes estimations.

Section 3 : Droit de la protection du consommateur

Comme dit précédemment, l'économie collaborative met en relation par l'intermédiaire d'une plateforme, un fournisseur d'un bien ou d'un service avec un consommateur. Sans la présence du consommateur, le fournisseur de bien ou de service ne pourrait pas remplir sa mission et la plateforme ne pourrait dès lors pas exister. C'est pourquoi il est intéressant de se pencher sur le droit de la protection du consommateur au sein de l'économie collaborative.

Dans son « Working Paper », Wartel reprend l'idée que Lambrecht énonce dans son courrier Hebdomadaire sur « l'économie des plateformes collaboratives » (2016). C'est à dire que pour les consommateurs, l'économie collaborative donne accès à la possibilité d'obtenir différents services à moindre prix, d'acquérir un revenu complémentaire pour les travailleurs, etc. Bien que ces avantages ne soient pas des moindres, il ressort tout de même une grande incertitude de la part des consommateurs quant à la confiance qu'ils peuvent porter à l'égard des différentes plateformes de l'économie collaborative.

Du point de vue législatif, l'idée de la loi sur la protection des consommateurs est de protéger ces derniers contre tout abus de la part des professionnels en imposant une série de règles à respecter.

Les prémisses de la loi sur la protection du consommateur que l'on retrouve au sein du Code de droit économique, livre IV, « Pratique du marché et protection du consommateur » furent abordées en 1972 lors du sommet de Paris. Le programme d'actions qui fut élaboré par la commission européenne sert toujours de base législative actuellement. Il reprend entre autres le « droit à la protection de la santé et de la sécurité », « le droit à la représentation » et « le droit à la protection des intérêts économiques ». Toutefois, ce n'est qu'avec le traité de Maastricht (art. 153 CE puis par la suite, l'article 169 TFUE) que le droit à la protection des consommateurs fut considéré comme une politique dite communautaire. Par la suite, le traité d'Amsterdam a apporté plus de détails quant aux objectifs et la portée de cette loi.

Wartel explique que les différentes plateformes de l'économie collaborative ont contourné cette loi en se faisant connaître en tant « qu'intermédiaire » afin de réduire leur responsabilité par rapport aux consommateurs.

Etant donné que le fonctionnement de cette nouvelle économie porte sur une relation de confiance, le consommateur n'a en réalité aucune assurance que le service qui lui sera offert répond correctement aux normes de sécurité (alimentaires, des véhicules ou encore des logements) d'application dans une organisation traditionnelle. Même si des

dispositifs d'évaluation sont mis en place afin de donner la possibilité aux consommateurs d'évaluer les différentes plateformes et leur permettre ainsi de choisir celle en laquelle ils ont le plus confiance, cela ne donne aucune certitude quant au respect des normes de sécurité.

Lambrecht rapporte également que pour certains partisans de l'économie collaborative, imposer les mêmes normes de sécurité à des acteurs de proportions différentes est démesuré. Pour expliquer cela, il prend l'exemple des contrôles dans le secteur de l'Horeca. Bien que ces contrôles engendrent des coûts, ces derniers restent minimes par rapport aux coûts qu'une contamination pourrait engendrer. Cependant, il ne serait pas logique de réaliser les mêmes contrôles pour, par exemple, un dîner dans le cercle familial. Cette dispense de contrôle dans le cercle familial peut donc être comparée à l'idée que les normes de sécurité ne doivent pas être les mêmes pour des plateformes qui agissent à petite ou grande échelle. Lambrecht introduit l'idée qu'il serait favorable d'encourager, voire d'imposer aux plateformes, d'élaborer des pratiques « d'autorégulation » ayant pour but de protéger les consommateurs.

Au niveau européen, dans son article : « la protection du consommateur en économie collaborative » (2018), Vassilis (professeur de droit et politique) de l'UE à l'université de Panteion d'Athènes) dénonce les incertitudes juridiques qui existent par rapport aux plateformes de l'économie collaborative. Il prône l'élaboration d'une « directive européenne sur les plateformes ». Les différentes règles qui en découleraient, agiraient en faveur des consommateurs en leur assurant une protection, mais agiraient également en faveur des plateformes elles-mêmes en leur permettant d'acquérir la responsabilité totale de leurs services.

Section 4 : Droit de la concurrence.

De plus en plus de sociétés émergent au sein de l'économie collaborative. Ces différentes organisations peuvent entrer en concurrence les unes avec les autres voire entrer en concurrence avec des entreprises traditionnelles comme nous avons pu le voir avec la tension entre Uber et les Taxis. C'est pourquoi il serait intéressant d'analyser à quelle concurrence s'adonnent les différentes plateformes de cette nouvelle économie.

Le droit de la concurrence a pour mission de préserver une concurrence effective entre les différentes entreprises et de garantir le bien-être des consommateurs. Pour cela, un régime de sanctions strict fut élaboré. En Belgique, deux sources sont à prendre en compte. Premièrement, il y a le droit européen concernant la concurrence. Deuxièmement, il existe des dispositions inscrites dans le livre IV du code de droit économique, pour l'élaboration desquelles le législateur s'est basé sur les normes européennes existantes. Il est possible de retrouver trace

de disposition légale qui concerne le droit de la concurrence dans différentes sources : dans le code de droit économique (article IV 1 et 2), dans le TFUE qui est le « traité sur le fonctionnement de l'union européenne (article 101 et 102) mais également dans la jurisprudence, au sein d'une multitude d'arrêts.

Dans son courrier Hebdomadaire du CRISP sur « L'économie des plateformes collaboratives » (2016), M. Lambrecht stipule que beaucoup de questions émergent concernant le droit de la concurrence au sein de l'économie des plateformes.

1. La concurrence déloyale

La première préoccupation à laquelle Lambrecht tente de répondre est de savoir si les différentes plateformes de l'économie collaborative s'adonnent à une concurrence dite déloyale. L'argument majeur tenu par les acteurs de l'économie traditionnelle, est que l'économie des plateformes ne respecte pas tous les règlements établis, notamment en se soustrayant complètement ou partiellement aux différents coûts associés au respect de la réglementation. Un contournement de la législation existante est typiquement associé à la réalisation d'une concurrence déloyale. Le législateur a donc établi un questionnaire afin de savoir si certaines réglementations sectorielles doivent être d'application au sein de l'économie des plateformes (« de lege lata »), et dans l'affirmative, s'il n'est pas nécessaire de mettre en place certaines adaptations (« de lege ferenda »).

2. La montée en puissance

Une deuxième question que Lambrecht tente d'élucider est de savoir si l'économie collaborative ne faciliterait pas la montée en puissance des organisations possédant déjà un grand pouvoir sur le marché. Il utilise la notion de « the winner takes it all », c'est-à-dire l'idée que « les gagnants raflent la mise ». Les diverses données du client et le fait que la clientèle puisse donner son avis à la suite d'un service, permettent à l'entreprise d'améliorer continuellement le fonctionnement de son organisation, de répondre aux demandes du marché et d'attirer encore plus de clients. Toutefois, Lambrecht attire l'attention sur le fait que, sur le marché, lorsqu'on aborde la notion de « gagnant », on se focalise sur une seule facette. L'exemple de Google permet d'expliquer ce phénomène. Google est « gagnant » comme moteur de recherche. Cependant, au niveau de sa publicité, il n'est plus gagnant et donc ne se démarque pas davantage qu'un autre organisme. C'est pourquoi, bien qu'il puisse y avoir un avantage à posséder déjà du pouvoir sur le marché, cet avantage peut brusquement s'estomper au profit de nouveaux acteurs.

3. La pertinence du marché

Lambrecht se demande également s'il est adéquat d'associer le marché de ces nouvelles formes d'organisation au marché de l'économie traditionnelle. En d'autres mots, il se demande si l'on peut affirmer que, par exemple Uber, agit sur le même marché que celui des taxis. Il parle ainsi de marché pertinent. « The glossary of competition terms » définit le marché pertinent comme étant l'espace au sein duquel s'exerce la concurrence entre différentes entreprises. Les deux critères à prendre en compte sont les produits et la zone géographique.

Lambrecht précise qu'au sein de l'économie des plateformes, définir la notion de marché pertinent n'est pas chose aisée. La complexité des éléments à prendre en compte (telle que « la structure multiface du marché ») ne facilite pas sa définition. Il n'est dès lors pas envisageable d'en donner une définition équivalente à celle du marché traditionnel. De ce fait, il n'existe actuellement aucune détermination précise du marché pertinent dans le cadre de l'économie des plateformes.

Chapitre 3 : Législation belge : le cas de « Too Good To Go »

Section 1 : Brève description et fonctionnement de l'organisation

Il y a un peu plus de trois ans, « Too Good To Go » a vu le jour au Danemark. Son champ d'action s'est par la suite étendu et « Too Good To Go » est arrivé en Belgique le 1er mars 2018. Cette organisation met en avant une volonté de réduire le gaspillage de manière significative. Selon les chiffres qu'ils exposent sur le site « Too Good To Go » : en Belgique, chaque année, 3.5 millions de tonnes de nourriture sont jetées et donc gaspillées. Cela veut dire que chaque habitant gaspille environ 345 kg de nourriture. En tout, cela représente 670 millions d'euros jetés à la poubelle.

Pour arriver à réduire le chiffre énoncé ci-dessus et donc le gaspillage, l'équipe « Too Good To Go » a mis en place une application offrant la possibilité à tout un chacun de prendre part à cette envie de réduire le gaspillage. Cette application permet aux commerçants de tout genre, du petit boulanger jusqu'aux grands hôtels ou chaînes de supermarché, de revaloriser les invendus alimentaires qui restent en fin de journée, sous forme de « panier surprise ». Ils parlent ainsi « d'un mode de collaboration simple, écologique et durable pour les deux parties ».

Le principe est le suivant : toute personne peut télécharger l'application pour ensuite y choisir un « panier surprise ». Le consommateur peut alors jouir du repas qui lui sera vendu en l'échange d'une somme minimale. Par exemple, pour un panier provenant du « Café de la presse », le prix normal serait de 12 euros, et il est vendu 3.99 euros. Ce fameux « panier surprise » est ainsi composé des invendus journaliers du commerçant. Cela implique que le consommateur ne sait pas ce qu'il va recevoir dans son panier, mais il pourra en tout cas se sustenter tout en consommant de manière responsable.

L'organisation met également en avant le fait que pour chaque repas qui pourra être sauvé, 2 Kg de CO2 pourront être économisés. Pour comparer cela avec la voiture, ils annoncent que 100 mille repas non-gaspillés représentent environ 200 tonnes de CO2, soit une année entière d'émission d'une voiture.

Actuellement, « Too Good To Go » travail en partenariat avec 1.854 commerçants pour un résultat de 375.715 repas non gaspillés.

Le fonctionnement précis de la plateforme « Too Good To Go » sera expliqué dans le Paper économie.

Section 2 : Aspect législatif

Comme nous avons pu le constater précédemment, la réglementation autour des plateformes au sein de l'économie collaborative n'est toujours pas clairement définie compte tenu du temps nécessaire à la législation pour s'adapter. Ce « flou juridique » ne risque pas de se résorber tant qu'aucune définition ni aucune délimitation précise de la notion d'économie collaborative ainsi que des besoins et spécificités des activités au sein de cette économie ne seront élaborés.

Il est cependant important de souligner que les plateformes faisant partie de l'économie collaborative ne sont pas toutes soumises aux difficultés liées à la réglementation. En effet, certaines plateformes n'ont pas le besoin de jouir d'une réglementation autre que la réglementation traditionnelle.

Monsieur Diaz, J. (communication personnelle, 15 mars 2019) « Business Developer » et porte-parole de la plateforme « Too Good To Go Belgique » dans le cadre de ce mémoire, communique qu'en tant que SA (Société Anonyme), la plateforme est soumise à la réglementation traditionnelle, ce qui ne pose aucun problème, ainsi qu'à toutes les règles applicables en Europe.

Concernant le statut des travailleurs, deux éléments sont à prendre en compte. Tout d'abord, ils entretiennent une relation de partenariat avec les différents commerces. Hormis le fait que ces différents commerces s'engagent à respecter les règles du jeu et les conditions d'utilisation qui leurs sont présentées lors de leur inscription sur le site, aucun contrat n'existe entre « Too Good To Go » et ses partenaires. La relation de partenariat se base donc sur la confiance et sur la motivation et joue évidemment dans les deux sens. La plateforme donne la possibilité aux commençants de vendre leurs invendus et donc de diminuer leur gaspillage et a contrario, « Too Good To Go » doit leur verser l'argent des transactions qui ont été effectuées. Ensuite, au niveau interne, les travailleurs de la plateforme (20 en Belgique), bénéficient d'un contrat de travail traditionnel, CDI, en tant qu'employés et soumis à la CP200 (commission paritaire). De plus, au sein du « Business Model », l'aspect livraison est externalisé en demandant au consommateur de se déplacer, ce qui facilite l'organisation et ne demande pas d'embaucher des livreurs comme pourraient le faire Deliveroo et Uber Eat par exemple. Les diverses questions quant au nouveau statut émergent, comme celui du semi-indépendant, ne se posent dès lors pas.

Concernant la protection des données des consommateurs, comme nous le précise Diaz, J., ceux-ci n'ont que très peu d'accès à leurs informations. Le seul élément présent est le fait que lorsqu'un consommateur s'inscrit sur la plateforme, il sera géolocalisé afin de lui présenter les

commerces les plus proches et parfois, il pourra recevoir une notification, un « push », pour lui signifier qu'un commerce proche va bientôt fermer mais qu'il possède encore des « paniers surprises ».

Diaz, J. a l'impression qu'en Belgique, de par son échelle assez réduite, les « Too Good To Go » arrive à passer sous les radars par exemple en termes d'audit. Toutefois, il précise que ces préoccupations existeraient, peut-être, au sein du siège social situé au Danemark mais qu'il n'a pas accès à ces informations. En effet, chaque pays serait une sorte d'antenne émanant du siège social et les différents pays possèderaient leur propre organisation et une certaine autonomie.

La plus grosse problématique qui touche « Too Good To Go » se situe au niveau de leur « Business Model ». La spécificité de leur modèle est de travailler principalement avec les invendus alimentaires, ce qui entraîne une soumission à la réglementation de l'AFSCA (agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire). Dès lors, c'est surtout sur ce sujet qu'ils font de la veille juridique, qu'ils s'informent et se forment, car la plateforme se doit d'avoir une expertise dans ce domaine afin de répondre aux diverses questions que les commerçants pourraient se poser.

Leur Business Model s'accommode dès lors assez bien prescrits légaux existants.

CONCLUSION

Pour réaliser ce travail, nous nous sommes concentrés sur l'économie collaborative et la législation qui en découle. Comme il existe une grande incertitude quant à la question de savoir si le cadre juridique existant peut être d'application ou demande des aménagements au sein de cette nouvelle économie, il était intéressant de comprendre quelle réglementation est touchée par ce « flou » juridique et savoir si ces questions de réglementation se posent dans tous les organismes de l'économie collaborative.

Comme l'économie collaborative est encore, à ce jour, une réalité relativement neuve, il fut intéressant de se pencher sur ce qu'en disait la littérature pour délimiter ce qui semblait le plus important pour ce travail. Grâce à ces approches, nous avons tenté de donner une définition courte et précise qui cadre le mieux avec ce travail, en abordant l'économie collaborative comme l'idée d'une économie de partage de biens ou de services (sous échange monétaire), qui s'effectue entre deux parties (client et prestataire d'un service ou entre particuliers tout simplement) par le biais d'une plateforme numérique (site internet, application téléphone).

À la suite de cela, nous nous sommes concentrés sur les différentes questions émanant de la problématique de la réglementation applicable pour les organisations de l'économie collaborative. Dans un premier temps, nous nous sommes penchés sur la question du statut du travailleur. Bien qu'auparavant, il existait une délimitation claire entre le statut de salarié et d'indépendant, cette distinction peut ne plus être aussi précise au sein de l'économie collaborative. En effet, nous avons vu que l'apparition du statut de « semi-indépendant » pose des problèmes car il prévoit de travailler sous un lien de subordination, tout en ayant un statut d'indépendant. Par ce système, l'employeur peut imposer son « pouvoir de direction » tout en ne devant pas répondre à certaines obligations (paiement de sécurité sociale, respect des CCT (Conventions Collectives de travail) qui seraient les siennes si ses travailleurs avaient le statut d'employé.

Cependant, depuis le 18 juillet 2018, nous avons vu qu'un nouveau statut, le statut « semi-agoral » a été élaboré afin de diminuer le « travail au noir ». L'idée est qu'il y a une limite (500 euros par mois/6000 euros par an) en-dessous de laquelle aucune cotisation sociale, ni impôt ne sera dû. De plus, la loi sur les contrats de travail ne sera pas, non plus, d'application.

Ce qu'il est important de souligner, c'est qu'en réponse aux différentes prescriptions de la commission européenne qui visent à créer les conditions les plus favorables possibles afin que l'économie collaborative puisse se développer de façon harmonieuse, on a adapté en juillet

2016, en Belgique, La loi De Croo. Cette loi vise à l'élaboration de toute une série de dispositifs, dont l'un est de démontrer l'existence ou non d'une relation de subordination entre l'employeur et son personnel, afin d'en réglementer les statuts.

Dans un second temps, nous nous sommes interrogés sur ce qu'il en était de la loi sur la protection des consommateurs étant donné qu'une des caractéristiques de l'économie collaborative est la mise en relation de deux parties par l'intermédiaire d'une plateforme. Ce que nous avons pu constater c'est qu'il résidait une grande incertitude dans le chef des consommateurs quant à la confiance qu'ils ont par rapport aux différentes plateformes de l'économie collaborative. Certaines personnes mettent en avant le fait que des systèmes d'évaluation par les consommateurs sont mis en place et que cela permettrait de leur laisser le libre choix. Toutefois, d'autres incertitudes résident toujours quant aux normes de sécurité (alimentaire, logement). Comme le prône Vassilis dans son article sur « la protection du consommateur en économie collaborative » (2018), une « directive européenne sur les plateformes » pourrait donc être judicieuse afin de clarifier les choses.

Ensuite, nous nous sommes intéressés au droit de la concurrence. Nous nous sommes rendus compte qu'à ce jour, il existe encore beaucoup de préoccupations pour lesquelles il faudrait encore beaucoup de temps pour y répondre. Comme certaines organisations de l'économie collaborative contournent certains règlements établis (par exemple en évitant certain coût associé au respect de la loi), cela pourrait être le signe que ces plateformes pratiquent une concurrence déloyale. C'est la raison pour laquelle, nous ne nous sommes pas aventurés dans le débat qui oppose, par exemple, Uber aux taximen au niveau international. Ensuite, une question qui reste en suspens actuellement, est de savoir si le fait que les clients peuvent donner leur avis, n'aurait pas un effet pervers en ne permettant qu'aux organisations ayant déjà un grand pouvoir sur le marché, de monter en puissance. Pour terminer, est venue la question de savoir s'il est légitime de considérer que ces nouvelles formes d'organisation partagent le même marché que les organisations traditionnelles.

Pour terminer ce travail, nous avons voulu voir si toutes les organisations de l'économie collaborative étaient affectées par ce « flou juridique », par ces amendements législatifs qui sont ou doivent encore être réalisés. Nous nous sommes donc penchés sur la plateforme « Too Good To Go ». Ce qui fut très intéressant, c'est que celle-ci n'était pas touchée par toutes ces questions. Du fait de son organisation, elle est soumise à la réglementation traditionnelle.

**Economie collaborative : quel modèle économique
est utilisé au sein d'une organisation de l'économie
collaborative ?**

Le cas de «Too Good To Go»

Promoteur : Bruno Van der Linden

INTRODUCTION

Le « business model » d'une entreprise à but lucratif ou, autrement dit, son modèle économique, permet de comprendre comment une entreprise peut générer des gains. Ce modèle repose sur différentes fonctions présentes dans l'entreprise, telles que le marketing, l'organisation, qui doit être performante mais également sur les finances. De plus, le « business model » est le point clé de la stratégie car il représente un schéma d'organisation qui génère une offre dite concurrentielle en assurant la durabilité dans le temps et le potentiel à générer du profit pour l'entreprise. Lorsqu'on veut choisir son « business model », il est primordial de faire le bon choix car c'est cela qui déterminera la réussite de l'organisation.

L'objet de ce Paper consiste donc à répondre à la question suivante : quel modèle économique est utilisé au sein d'une organisation de l'économie collaborative ?

Afin de répondre à cette question, nous allons nous pencher sur le cas de la plateforme « Too Good To Go ». Une fois que nous aurons apporté des éclaircissements quant à cette question, nous pourrons les combiner avec le Paper de droit et tenter de répondre au sein de la note d'articulation à la question principale mentionnée dans l'introduction générale, à savoir si l'économie collaborative est vraiment une bonne chose pour la collectivité.

Dans un premier temps, il est intéressant de comprendre la notion d'économie collaborative. Le premier chapitre sera donc dédié à l'analyse des différentes définitions provenant de la littérature. À la suite de cela, nous délimiterons cette notion en ne retenant que les définitions qui paraissent propices à la réalisation de ce travail.

Le chapitre deux sera dédié à l'analyse de la plateforme « Too Good To Go ». Ce chapitre sera divisé en quatre sections. La première section nous permettra de comprendre comment fonctionne la plateforme. La deuxième section consistera à analyser le modèle économique. Pour cela, nous examinerons différents éléments tels que le statut juridique, les sources financières et les coûts, la rentabilité, la concurrence, l'offre et la demande ainsi que l'aspect marketing. Toutefois, l'information dont nous disposons est assez limitée compte tenu que la plateforme « Too Good To Go Belgique » est encore très jeune. En effet, elle est arrivée en Belgique en mars 2018. Nous n'avons, par exemple, pas eu accès au bilan financier.

La sections trois nous permettra d'affirmer que la plateforme fait bien partie de l'économie collaborative. Cette section sera composée du point de vue de la plateforme ainsi que d'un utilisateur : le commerçant. L'idée n'étant pas d'avoir un avis généralisé de tous les commerçants mais de pouvoir se mettre de l'autre côté de l'organisation.

Pour illustrer le cas du commerçant, nous avons reçu l'avis de Monsieur Alsteens « General Manager » du Martin's Grand Hotel à Waterloo. Le seul but étant d'interroger un partenaire, nous avons décidé d'interroger un membre du cercle familial afin de faciliter la recherche d'informations. Il est évident que cette partie reste un avis parmi tant d'autres et que nous aurions pu interroger d'autres types de commerçants. Cette section se terminera par différents liens qui seront établis avec les définitions du premier chapitre

La section 3 abordera différents thèmes de la réglementation de l'organisation. Nous nous pencherons sur la réglementation générale, sur le statut des travailleurs ainsi que sur la protection des consommateurs. Ce travail se terminera par une conclusion.

Chapitre 1 : La notion de l'économie collaborative d'un point de vue théorique

Il n'existe actuellement aucune définition arrêtée et internationalement reconnue du concept d'économie collaborative. Ses frontières ne sont pas clairement définies et ses interprétations sont multiples et contradictoires. Il est dès lors difficile de délimiter ce mouvement de façon précise, d'autant plus qu'il est utilisé avec d'autres concepts, tels que l'économie de partage et l'économie circulaire. En fait, ce mouvement couvre différents phénomènes sans être couvert par une définition rigoureuse. En effet, comme l'économie collaborative est actuellement encore en plein développement, sa définition a tendance à évoluer également. Il est donc important de parvenir à cadrer le phénomène d'économie collaborative au travers de différentes explications provenant de diverses sources, afin d'en déduire les éléments principaux.

Ce chapitre sera tout d'abord consacré aux différentes définitions existantes. Afin de déterminer celles qui semblent être les plus pertinentes, il est important de consulter précautionneusement la littérature concernant ce sujet. Nous commencerons par une première sous-section consacrée à six définitions qui délimitent la notion d'économie collaborative de façon précise et très élaborée. La seconde abordera ensuite trois définitions beaucoup plus courtes et fermées. La deuxième partie du chapitre est consacrée à la délimitation de certaines notions pertinentes, dont la bonne compréhension est nécessaire pour la suite du travail.

Section 1 : Définitions provenant de la littérature

1. Définitions étendues

- Acquier, A., Carbone, V. et Masse, D. ont identifié quatre courants différents au sein desquels l'économie collaborative se développe.

a) Le premier est celui de l'économie de la fonctionnalité.

Au sein de celui-ci, la valeur d'un bien ne se détermine plus par le fait de posséder celui-ci, mais bien par les différents bénéfices que l'on peut tirer de son utilisation. En d'autres mots, la valeur d'un certain bien réside plutôt dans son usage que dans le fait de le posséder ou d'en être propriétaire. Il peut donc être plus intéressant pour un producteur de rester plus longtemps propriétaire de son bien, afin d'en optimiser son utilisation et d'en augmenter le produit de la vente future, plutôt que de vendre plus rapidement un produit moins optimal, de moindre qualité et en de moins grandes quantités.

b) Le courant de l'économie du don est le second axe.

Il reprend l'une des méthodes d'échange les plus anciennes de nos sociétés. Selon Athané (docteur en philosophie), le principe du don est d'échanger un bien, un service en ne demandant aucune compensation. Ce système s'oppose aux systèmes traditionnels d'échanges monétaires ou de troc nécessitant l'apport d'une compensation directe de l'autre partie, par le biais d'argent, de service ou d'objet ayant une valeur équivalente. Selon Boyle (écrivain irlandais), le troc, ou toute transaction impliquant un échange d'argent, est à l'origine de la destruction du lien social que l'on peut retrouver dans l'économie de don. C'est pourquoi certains acteurs de l'économie collaborative mobilisent cette économie du don, en favorisant le renouvellement et le renforcement du lien social au-delà du simple échange marchand. Cela se retrouve par exemple dans les petits kiosques de coins de rues, dans lesquels des personnes peuvent déposer gratuitement des livres, permettant à d'autres d'en profiter.

c) Le troisième courant est celui des communs.

Ce courant repose sur différentes formes de propriétés et de gestion collective, qui ne sont contrôlées ni par la propriété privée, ni par l'Etat. L'approche se rapporte à une forme de contrôle qui est en quelque sorte « auto-organisée ». Wikipédia en est un bon exemple. Ce site internet repose sur un modèle d'auto-régulation permettant à tout un chacun de participer à l'élaboration de la connaissance. En effet, chaque individu souhaitant compléter l'explication d'un sujet peut le faire. Sa participation sera ajoutée après avoir été vérifiée. Demil, B. (professeur et directeur universitaire à Lille) et Lecocq, X. (professeur à Lille) parlent du principe de « *Peer production* » ou production par les pairs, qui est mis en place par des principes de coopération et de contrôles alternatifs permettant la mise en œuvre, la création et le partage de différentes ressources. L'économie collaborative porte une grande importance à ce courant permettant l'élaboration de nouveaux systèmes de gouvernance, qui mettent en avant la coopération.

d) Le dernier courant est celui de la contre-culture libertaire.

L'idée est de se défaire du monopole des grandes entreprises bureaucratiques et des interventions de l'Etat permettant à tout un chacun de créer de nouvelles institutions économiques. Ces nouvelles institutions se baseraient alors plutôt sur la participation et la collaboration. L'économie collaborative a la volonté de se défaire de ces grandes organisations et de mettre en avant une nouvelle conception libérale ainsi qu'entrepreneuriale (Uber et Airbnb en sont de bons exemples).

- Lambrecht définit lui aussi l'économie collaborative à l'aide de différentes classifications :

Dans sa définition fonctionnelle, il fait une première distinction entre « les plateformes de mise en relations » plus communément appelées « plateformes collaboratives », comme Airbnb et Uber, et les différents moteurs de recherche tels que Google (search, new, ...). La distinction principale entre ces deux types de plateformes est l'utilisation ou non d'une structure biface. Une telle structure est utilisée au sein des plateformes collaboratives nécessitant une interaction entre l'offreur et le demandeur. Cette structure est fondamentale afin d'assurer le fonctionnement des services des plateformes, a contrario des moteurs de recherche où seule l'intervention des consommateurs est nécessaire au bon fonctionnement. Celle des annonceurs ne sert qu'à son financement.

Dans sa définition normative, Lambrecht classe ces différentes sortes d'économies collaboratives sous trois axes différents : la volonté de favoriser une économie davantage écologique, de mettre en avant l'authenticité du lien social et pour finir de favoriser une organisation de travail plus horizontale et démocrate.

Ces trois axes lui permettent ainsi de définir quatre économies, dont les deux premières - l'économie de la fonctionnalité (perfectionner l'utilisation des biens et des services) et l'économie du don (visant le partage et l'entraide) - sont les mêmes que définies par Acquier, A., Carbone, V. et Masse, D. La troisième économie est l'économie « peer-to-peer » aussi appelée économie coopérative. Celle-ci met en avant la volonté de rendre le travail plus démocratique en rendant l'organisation des relations de production plus horizontales, et donc moins hiérarchisées, pour ainsi permettre une plus grande liberté pour les travailleurs. La dernière économie est l'économie (capitaliste) des plateformes et « Crowdsourcing ». Elle a une approche bien plus commerciale liée à la sous-traitance de certaines tâches.

- Daudey, E. et Hoibian, S. font une première distinction entre les biens matériels et immatériels.

Au sein de la catégorie des biens matériels, ils y placent l'achat et la vente de biens neufs, de biens d'occasion et de services entre particuliers, ainsi que le partage et le don de biens et de services. La catégorie des biens immatériels est constituée quant à elle du partage d'informations avec d'autres utilisateurs, et de la constitution d'un projet commun entre un grand nombre d'utilisateurs ou un nombre restreint de personnes.

Ils portent une attention particulière à l'échange entre pairs qui, à l'opposé d'une organisation traditionnelle, promeut une horizontalité des échanges. Ils parlent de cette relation horizontale comme l'élément fondamental (le point d'ancrage) d'une société collaborative.

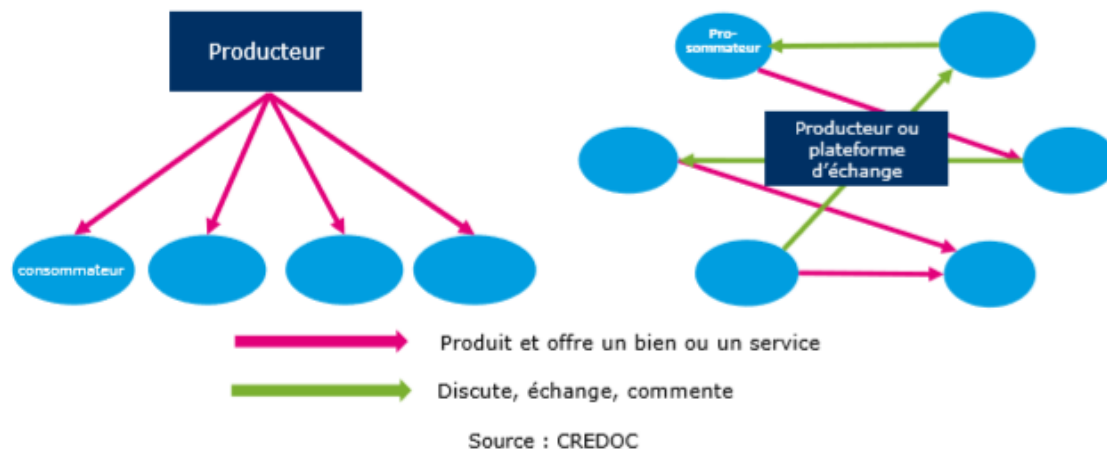


FIGURE 1 : DIFFÉRENCE ENTRE L'ORGANISATION AU SEIN DE L'ÉCONOMIE TRADITIONNELLE ET AU SEIN DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE (SOURCE : CREDOC)

Par cette notion, les auteurs dénoncent toute une série d'organisations qui se considèrent comme parties prenantes à l'économie collaborative, mais qui ne le sont pas. Il s'agit par exemple des réseaux de vélos ou de trottinettes, qui sont mis à la disposition de la population dans certaines grandes villes promouvant ainsi une meilleure mobilité ou une réduction de la pollution. Cependant, ces projets ne s'avèrent être que le fruit d'initiatives provenant du pouvoir public, qui les loue, et non d'un échange entre pairs.

- Daudey, E. et Hoibian, S. illustrent à l'aide d'un schéma, qu'il existe différentes formes d'économies, qui sont en réalité toutes imbriquées les unes dans les autres.

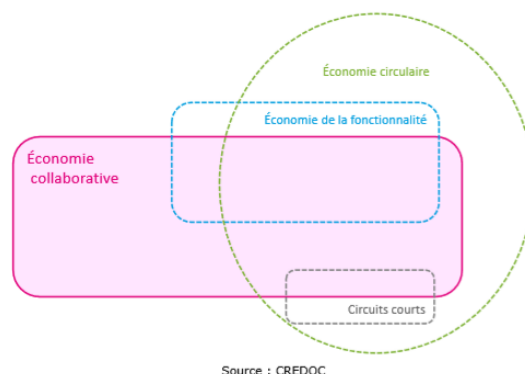


FIGURE 2 : L'IMBRICATION DES DIFFÉRENTES FORMES D'ÉCONOMIE ÉMERGENTE (SOURCE : CREDOC)

Les auteurs veulent démontrer que l'économie collaborative se situe à l'intersection d'autres formes émergentes. Cependant, il faut remarquer qu'aucune de ces économies n'englobe complètement une autre. L'économie circulaire a pour objectif d'améliorer l'efficacité d'utilisation des ressources et d'amoindrir les effets sur l'environnement, par l'utilisation des vélos, trottinettes ou voitures partagées par exemple. L'économie de fonctionnalité quant à elle, veut évincer la vente d'un bien au profit de la vente de l'utilisation de ce bien. Les circuits courts concernent la vente de produits par la vente directe (producteur – consommateur) ou par la vente indirecte sous condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire entre l'exploitant et le consommateur.

- *Synthetic Overview of the Collaborative Economy* classe l'économie collaborative en trois catégories en fonction des caractères de matérialité et d'immatérialité.

L'économie collaborative selon le critère de matérialité regroupe tout ce qui concerne le partage d'infrastructures dites matérielles, par la redistribution des marchés ou encore par l'offre de services d'usage de biens. Ensuite, l'économie collaborative selon le critère d'immatérialité prend en compte l'ensemble des activités qui concernent l'élaboration de connaissances ainsi que différents logiciels et plateformes de partage qui ont pour but les « communs ». Finalement, la dernière catégorie est celle de l'économie collaborative dite « à orientation mixte », qui concerne quant à elle l'élaboration d'objets matériels dépendants de la contribution de différents acteurs dans l'élaboration du design de ces objets.

- La classification de l'économie collaborative de Botsan R. permet de prendre en compte un grand nombre de nouvelles économies :

Elle met en évidence le fait que l'économie collaborative permettrait de corriger les problèmes liés au gaspillage ainsi qu'à la surconsommation. Dans son article « *the sharing Economy lacks a shared definition* », il fait une distinction entre quatre économies différentes.

- e) L'économie collaborative est une économie élaborée sur différents réseaux de communautés et d'individus connectés, ayant une conséquence sur la façon dont les choses sont financées, produites et consommées.
- f) La consommation collaborative est une forme d'économie, qui se base sur le partage et l'échange en mettant de côté la propriété, et permettant de réinventer la façon de consommer les produits.
- g) L'économie de partage se concentre sur le partage de biens et de services moyennant ou non un échange monétaire.

h) Pour finir, l'économie des pairs améliore et rend le partage de biens et de services entre les différents acteurs plus facile en raccourcissant la distance entre ceux-ci.

- Conclusion

Pour conclure, les points communs des différentes définitions citées ci-dessus se situent à trois niveaux.

- d) Premièrement au niveau de la puissance distribuée : le pouvoir passe des mains des grandes institutions aux mains de réseaux de communautés et d'individus. Ceci a pour conséquence de changer la place du consommateur dans la société (passage de consommateurs passifs à créateurs actifs).
- e) Ensuite, les quatre facteurs suivants ont également une influence : innovations technologiques, changement de valeurs, réalité économique et pressions environnementales.
- f) Pour finir, les nouvelles technologies apportent également des changements dans la façon d'utiliser les différentes ressources.

En outre, dans une récente étude du CEPAG (centre d'éducation populaire André Genot) (2017), il ressort que toutes les notions définies ci-dessus reposent sur quatre caractéristiques principales :

- e) Il y a d'abord l'idée d'un échange, d'un partage de biens (par exemple : voiture, logement), de services (par exemple le covoiturage) ou encore de connaissance.
- f) Ce partage s'effectue entre particuliers.
- g) Ce partage peut se faire avec ou sans échange monétaire (par exemple la vente ou la location mais aussi sous forme de dons et de troc).
- h) Tout ceci est possible grâce à une « plateforme numérique de mise en relation ».

Cette nouvelle économie permettrait également de réaliser un double avantage sociétal. Premièrement, lorsqu'on regarde du côté de l'économie circulaire, cela permettrait de maximiser l'utilisation des biens et donc de diminuer la consommation de ceux-ci, ce qui aurait un effet positif sur l'écologie. Deuxièmement, du point de vue social, cet échange entre particuliers favoriserait la création de liens sociaux et de « communautés d'utilisateurs ».

2. Définitions restreintes

Bien que les auteurs précédents ont pu apporter une délimitation assez précise de la notion d'économie collaborative, d'autres auteurs vont moins loin en ce qui concerne la définition de celle-ci.

- Demailly D. et Novel A-S. voient l'économie collaborative comme une économie qui est plus respectueuse de l'environnement. En partageant les produits, cela augmenterait leur longévité et permettrait ainsi de diminuer la production de ces biens et donc des déchets qui en découlent.
- Monique Dagnaud affirme que donner une définition à l'économie collaborative n'est pas une chose aisée en raison de son nombre incalculable d'activités différentes.
- Schor J. partage également l'idée qu'il est presque impossible d'en apporter une définition solide. Cependant, elle appuie l'idée que l'activité économique entre pairs favorise l'élaboration d'un « mouvement social orienté sur de véritables pratiques de partage et de coopération dans la production et la consommation de biens et de services »⁵.

Il est vrai que ces différentes définitions démontrent les caractéristiques organisationnelles de l'économie collaborative, elles ne sont pas pour autant des fondements exclusifs. Différentes notions sont sujettes à être combinées au sein d'un même discours d'auteurs engagés.

Section 2 : extraction des éléments de définitions pertinents

Comme nous pouvons le constater, donner une définition précise de ce qu'est l'économie collaborative n'est pas chose aisée. Cette économie est à la fois nouvelle et englobe tout une série d'autres économies, si bien qu'en donner une délimitation claire n'est, à ce jour, pas encore réalisé. Cependant, comme nous avons pu le constater, de nombreux points communs émanent de toutes ces définitions.

L'analyse de la littérature, telle que reprise ci-dessus, démontre bien qu'il existe tout un panel de définitions concernant l'économie collaborative. Toutefois, celles-ci ne sont pas toutes pertinentes dans le cadre de ce travail. Il est donc important de déterminer les notions qui semblent les plus appropriées à la réalisation de ce dernier. Pour cela, les trois définitions les plus adéquates nous semblent être les suivantes :

⁵ Schor, J. (2014). *Debating the sharing Economy*

- Le dernier courant défini par Acquier, A., Carbone, V. et Masse, D. où l'idée de l'économie collaborative est de se défaire du monopole des grandes organisations et des interventions de l'Etat afin de mettre en avant une nouvelle conception libérale, ainsi qu'entrepreneuriale ;
- La définition Normative de Lambrecht, M. qui classe l'économie collaborative selon trois axes : la volonté de favoriser une économie davantage écologique, de mettre en avant l'authenticité du lien social et pour finir, de favoriser une organisation de travail plus horizontale et démocrate ;
- La définition que Botsman, R. donne à l'économie de partage qui se concentre sur le partage de biens et de services moyennant ou non un échange monétaire et à l'économie collaborative élaborée sur différents réseaux de communautés et d'individus connectés ayant une conséquence sur la façon dont les choses sont financées, produites et consommées.

De plus, l'étude du CEPAG réalisée en 2017 reprend assez judicieusement les quatre piliers principaux sur lesquels reposent finalement toutes les définitions décrites ci-dessus.

Pour faire une tentative de définition courte et précise dans le cadre de ce mémoire, l'on pourrait dire que l'économie collaborative sera abordée dans ce travail comme l'idée d'une économie de partage de biens ou de services (avec échange monétaire), qui s'effectue entre deux parties (client et prestataire d'un service, ou entre particuliers tout simplement) par le biais d'une plateforme numérique (site internet, application téléphonique).

Chapitre 2: le cas de « Too Good To Go »

« Too Good To Go » est une SA (Société Anonyme) qui se mobilise pour lutter contre le gaspillage alimentaire généré par les invendus périssables dans les commerces. Arrivée en Belgique durant le mois de mars 2018, elle a vu le jour il y a un peu plus de trois ans grâce à une collaboration entre le Danemark, la France et l'Angleterre qui furent les trois pays pionniers. « Too Good To Go » est actuellement présent au sein de 10 pays (bientôt 11 car la plateforme arrive en Pologne). Ces différents pays constituent autant de filiales, des « business units », autrement dit, des sortes d'antennes qui émanent de la maison mère, du siège social situé à Copenhague. Toutefois, chaque antenne possède une certaine autonomie lui permettant d'organiser, à l'intérieur de son pays, le fonctionnement de la plateforme. La philosophie de « Too Good To Go » n'est pas d'agir simplement au niveau local mais bien d'agir à une échelle plus étendue, au sein de différents pays.

Section 1 : Fonctionnement de la plateforme

« Too Good To Go » a mis en place une application permettant à tout un chacun de prendre part à cette envie de réduire le gaspillage alimentaire en mettant en relation différents commerces de tout genre (du petit boulanger jusqu'aux hôtels et aux chaînes de supermarché en passant par Ikéa, qui fait également partie de la plateforme depuis 2019) avec des particuliers. Par cette application, les commerçants ont la possibilité de revaloriser les invendus alimentaires en fin de journée sous forme de « panier surprise », c'est-à-dire que le consommateur final n'a aucune information quant au contenu de celui-ci.

1. Relation avec les commerçants

« Too Good To Go » entretient avec les différents commerçants des relations appelées « de partenariat » basées sur la motivation et sur la confiance. C'est-à-dire que tout commerçant se sentant impliqué dans la problématique que cette plateforme essaie de résoudre, peut la contacter et lui demander de collaborer. À la suite de cela, les commerçants doivent uniquement s'inscrire sur la plateforme et accepter les conditions d'utilisation. De plus, si des commerçants veulent, pour une quelconque raison, ne plus prendre part à ce projet, ils peuvent s'en défaire sans n'avoir rien à justifier ni indemnité de rupture à payer.

Une fois que le commerçant est inscrit sur la plateforme, il ne doit plus qu'indiquer le nombre de paniers qu'il a à disposition. Ceux-ci peuvent varier de jour en jour mais également au sein

d'une même journée. « Too Good To Go » assurera un suivi régulier du commerçant durant les premières semaines afin de s'assurer que tout se passe bien. On parle de confiance car les parties ne sont tenues par aucun contrat hormis celui de « respecter les règles du jeu » comme explique Diaz, J. (« business developer » jouant le rôle de porte-parole de « Too Good To Go Belgique » dans le cadre de ce mémoire). Cependant, étant donné les coûts et l'énergie que peut engendrer l'application et cette relation de partenariat, « Too Good To Go » n'est pas enclin à accepter toutes les demandes.

Diaz, J. explique que dans la philosophie de l'entreprise, le KPI (indicateur clé de performance) principal est de sauver un maximum de repas. Elle est donc parfois amenée à rencontrer des commerçants très motivés, mais qui par leur manière de fonctionner, n'ont des invendus qu'une seule fois toutes les deux semaines. Dès-lors, il ne serait pas rentable pour « Too Good To Go » d'entrer en partenariat avec eux. Ils vont donc rencontrer les commerçants pour apprécier leurs motivations et leur expliquer que la plateforme n'est sans doute pas la solution la plus optimale sur le plan financier, ni pour « Too Good To Go » (du fait des coûts engendrés) ni pour eux (par la mise en place de notre solution). « Too Good To Go » va les rediriger vers différentes initiatives locales. L'idée que prône « Too Good To Go » n'est pas de vendre une solution à tout un chacun mais plutôt de développer des partenariats qui sont durables et sains pour les deux parties.

2. Relation avec les consommateurs

Toute personne intéressée a la possibilité de s'inscrire sur l'application, de réserver un ou plusieurs paniers, de le/les payer via l'application, et de venir le/les chercher durant le créneau horaire imposé par le commerçant. Ce créneau varie en fonction des commerces. La plupart du temps, il se situe durant les 30 dernières minutes de la journée. Cependant, si l'on prend le cas des hôtels, ceux-ci vendent les restes du petit déjeuner ; c'est la raison pour laquelle le créneau se situera plutôt durant les 30 dernières minutes du buffet.

Un système de géolocalisation est mis en place afin que les différents consommateurs puissent avoir accès à tous les commerces de leur région, qui collaborent avec « Too Good To Go » et qui ont des « paniers surprises ». Lorsqu'un consommateur commande un « panier surprise », l'information est directement mise sur l'application. Le commerçant peut alors voir qui a fait la commande et l'heure à laquelle elle a été faite. Lorsque le consommateur final se présente pour venir chercher son panier, il doit montrer, via l'application, la preuve que c'est bien lui qui a réservé. Ensuite, le commerçant indiquera dans l'application que le consommateur est

bien venu récupérer son panier. Par ailleurs, cela permet à « Too Good To Go » d'intervenir en établissant un lien individuel entre un commerçant et un consommateur, d'avoir un certain contrôle et un aperçu de l'évolution des ventes du commerçant.

Il est important de souligner que l'idée première de « Too Good To Go » n'est pas d'apporter un soutien aux personnes en situation de « pauvreté », en leur donnant accès à des repas qu'ils n'auraient pu s'offrir à un prix normal, mais bien d'apporter une solution potentielle à la problématique du gaspillage alimentaire.

3. « Paniers Surprises »

L'originalité des « paniers surprises » se trouve au niveau du contenu. En effet, lorsqu'un consommateur commande un panier, il n'a absolument aucune idée quant à sa composition. La plateforme permet aux commerçants de revaloriser les invendus alimentaires en fin de journée. Toutefois, il n'est pas toujours possible de déterminer quels seront leurs restes. C'est pourquoi certains consommateurs peuvent s'avérer être retissant à l'idée de commander un « panier surprise » car le risque que le panier ne leur convienne pas, existe. L'information concernant le prix ainsi qu'un exemple de contenu d'un « panier surprise » sera abordé au point deux de la deuxième section ci-dessous. Lorsque nous parlerons du Martin's Grand Hotel Waterloo au point deux de la troisième section ci-dessous, nous apporterons un deuxième exemple de contenu.

Concernant l'emballage des « paniers surprises », Diaz, J. nous rapporte qu'à l'échelle internationale, « Too Good To Go » utilise le « surprise package » qui est un sac en carton avec le logo de la plateforme. L'élaboration de ce sac coûte de l'argent et il porte un rôle typiquement marketing. Cependant, la stratégie adoptée en Belgique est de ne pas travailler avec ce « surprise package », qui ne rentre pas dans la philosophie de l'entreprise, qui se veut d'éviter toute la consommation d'énergie inutile y afférente. Environ 90% des partenaires travaillent donc sans emballage, ce qui permet aux consommateurs finaux de venir avec leurs propres récipients. Cependant des exceptions existent. Par exemple, l'hôtel Hilton, pour des questions de logistique, emballe les restes du petit-déjeuner et les met dans une chambre froide. Cela permet en outre d'offrir un créneau horaire plus grand pour les consommateurs finaux. Il est également important de souligner qu'au sein de certains commerces, les aliments sont déjà emballés (comme chez Exki ou au Café de la Presse - Avenue Louise à Bruxelles - par exemple) et donc les consommateurs doivent juste venir avec un sac. Diaz, J. est d'avis que si l'on prend

ces quelques exceptions en compte, environ 80% des consommateurs se rendant dans des commerces où les aliments ne sont pas encore emballés, prennent avec eux leurs récipients.

Diaz, J. ajoute que, par exemple pour le cas de l'hôtel Hilton, il s'agit d'une solution temporaire. « Too Good To Go » espère pouvoir aller encore plus loin, soit en mettant à disposition des pots que le consommateur pourrait ramener, soit en élaborant des emballages plus durables en papier. Il faut cependant noter que cela revient à l'idée initiale de « surprise package » et donc de l'énergie et de l'argent.

Section 2 : Modèle économique

Avant d'aborder le modèle économique de la plateforme « Too Good To Go », il est important de préciser qu'il est possible de consulter gratuitement le bilan financier d'une entreprise sur le site de la BNB (Banque Nationale de Belgique) ou en se rendant sur le site de la BCE (Banque Carrefour des Entreprises).

Cependant, comme nous pouvons le voir dans une annexe du Moniteur belge, « Too Good To Go » a clôturé son premier exercice le 31 décembre 2018 et l'assemblée générale n'aura lieu que le 31 mai 2019. Ce n'est qu'à partir de cette date qu'ils auront un mois pour publier les premiers comptes de la société anonyme.

Il n'y a dès lors pas encore de comptes annuels (bilan et compte de résultats) disponibles au moment où nous rédigeons ce Paper. C'est pourquoi, toutes les données chiffrées que nous aborderons sont issues directement du site officiel de « Too Good To Go Belgique » et de l'interview réalisé avec Monsieur Diaz, J. « Business développer » et porte-parole de « Too Good To Go Belgique » dans le cadre de ce mémoire.

1. Statut juridique

Diaz, J. souligne bien le fait qu'ils ne sont pas une ASBL (Association Sans But Lucratif) mais bien une SA (société anonyme) pour laquelle le siège social est basée à Copenhague. De ce fait, un des objectifs est d'arriver à faire des bénéfices, dans le but de pouvoir réinvestir. Dans leur organisation, ils prennent en compte l'influence qu'ils peuvent avoir au niveau écologique. C'est pourquoi, ils prônent l'utilisation des transports en commun plutôt qu'une voiture de société pour leurs déplacements. Ils partagent donc l'avis qu'ils peuvent réaliser une action positive tout en restant dans un domaine lucratif. Ceci leur permet donc d'investir dans la

recherche de nouveaux partenariats mais également de se rémunérer et de posséder une plateforme professionnelle qui soit « skill label », donc compétente.

« Too Good To Go » n'est pas cotée en Bourse. Les actionnaires sont les fondateurs de la plateforme ainsi que des investisseurs privés. En janvier 2019, le capital a été valorisé à 67 millions d'euros. Depuis le 1^{er} mai 2019, un plan est à l'étude, afin de permettre aux employés de racheter des actions aux actuels actionnaires. Celui-ci sera effectif à partir de juin 2019.

2. Sources financières (recettes) et coûts

Diaz, J. explique que « Too Good To Go » possède un « Business Model » où, pour chaque transaction qui s'opère sur l'application une commission est comptabilisée. Hormis une faible commission annuelle de la part du commerçant à « Too Good To Go », ce n'est jamais le commerçant qui paie quelque chose à la Plateforme « Too Good To Go », mais bien le consommateur final, au moment où il paie son « panier surprise » via l'application. Les employés de la plateforme sont donc rémunérés par la commission que « Too Good To Go » applique sur les transactions du consommateur final.

En fonction de ce que le commerçant propose comme invendus alimentaires, « Too Good To Go » le conseillera sur le prix à appliquer à son panier surprise. Pour chaque panier vendu, quel que soit le prix (il se situe aux alentours de 3 à 5 euros par panier), « Too Good To Go » prélève une commission. Celle-ci est fixe et s'élève à 1.29 euro par panier. Cela correspond à plus ou moins un tiers du prix du panier. Par exemple, au Café de La Presse (Avenue Louise), si un panier est composé d'un sandwich, d'un morceau de gâteau et d'une salade d'une valeur normale de 12 euros, le prix du « panier surprise » sera de 3.99 euros. Et donc « Too Good To Go » prendra une commission de 1.29 euro sur les 3.99 euros qui seront payés par le consommateur final.

À la fin du mois, le commerçant doit envoyer la facture du total des paniers qui ont été préparés à « Too Good To Go », qui lui renvoie une facture notifiant la commission due, qui est prélevée sur les transactions des consommateurs. La plateforme adresse ensuite au commerçant une facture avec le montant qui lui revient, après déduction de la commission.

Il importe de savoir que tous les revenus liés aux différentes transactions dans les différents pays sont envoyés au Service Financier qui se situe au siège social à Copenhague. Ce dernier s'occupe de les redistribuer entre les différentes filiales pour permettre de payer les salaires et les coûts de fonctionnement nécessaires à la recherche de nouveaux partenaires (soit les deux

principaux coûts de la plateforme) et également de payer les commerçants. Pour chaque panier vendu, ces derniers recevront donc la différence entre le montant payé par le consommateur et la commission retenue par « Too Good To Go ». L'idée derrière tout cela est de minimiser les coûts. La stratégie qui consiste à n'avoir qu'un seul CFO (« Chief Financial Officer ») au Danemark, qui s'occupe du volet financier, permet de veiller à une uniformité d'organisation, quel que soit le pays concerné et également de mutualiser les coûts, en évitant les frais de comptabilité et de gestion au niveau local.

3. Volume d'activité

Pour donner une idée plus concrète des résultats que la plateforme « Too Good To Go » a réalisé depuis son lancement en Belgique, jusqu'à la date du 19 avril 2019, 375 715 repas (un peu plus de 20 000 par semaine) ont été « sauvés ». Chaque repas sauvé permet de réaliser une économie de 2KG de Co2. L'espoir est d'arriver à 1 000 000 de « paniers surprises » vendus d'ici la fin de l'année. De plus, 464 351 consommateurs finaux se sont enregistrés sur la plateforme et environ 75 000 se connectent par semaine. La plateforme travaille en partenariat avec 1 854 commerçants.

Par ailleurs, comme nous pouvons le voir sur le site de « Too Good To Go », en Belgique, chaque habitant gaspille en moyenne 345 Kg de nourriture par an. Si l'on multiplie ce chiffre par le nombre d'habitants (en 2017 : 11,35 millions) et que l'on compare le résultat avec la quantité de nourriture sauvée sur un an par la plateforme, on se rend compte que le résultat atteint par « Too Good To Go » reste marginal par rapport à la quantité totale de nourriture gaspillée. Diaz, J. trouve important d'expliquer le fait que la problématique du gaspillage se situe sur tout le parcours depuis la production dans le champ du fermier jusque dans nos assiettes. La chaîne est donc très longue. Cependant, à l'heure actuelle, « Too Good To Go » n'est présent qu'au niveau de la distribution, auprès des commerçants, juste avant que le client final ne consomme la nourriture. Diaz, J. nous apprend que ce niveau n'équivaut qu'à environ 15 % de l'ensemble du gaspillage alimentaire.

4. Rentabilité

Concernant l'aspect rentabilité, Diaz, J. explique que cela se fait sur base des paniers surprises qui sont vendus. « Too Good To Go » est une entreprise assez jeune qui se cherche encore. Elle n'a actuellement pas encore atteint le niveau « Break Even », qui correspond au seuil de rentabilité. Ce dernier est le moment où l'entreprise commence à compenser les

investissements qui ont été réalisés par les différentes rentrées d'argent. Lorsqu'une entreprise arrive au point du « break Even », elle ne subira aucune perte ni aucun bénéfice.

Diaz, J. explique ainsi qu'en Belgique, l'entreprise est sur le point d'atteindre ce seuil de rentabilité. Il souligne le fait que comme elle se trouve dans une année de croissance où elle investit et engage des personnes, il serait encore trop tôt pour parler de rentabilité.

5. Concurrence

En ce qui concerne la concurrence, la façon dont « Too Good To Go » se positionne est assez particulière. Diaz, J. trouve intéressant de préciser que parfois, la plateforme est amenée à ne pas accepter de nouveaux partenariats lorsqu'elle se rend compte qu'il ne serait pas rentable de travailler avec eux. C'est-à-dire que ces commerçants ont trop peu d'inventaires alimentaires ce qui ne serait pas rentable tant sur le plan financier de « Too Good To Go » (du fait des coûts engendrés) que pour les commerçants (par l'énergie mise dans l'installation de notre solution).

Le KPI de « Too Good To Go » (indicateur clé de performance) le plus important est donc le nombre de repas sauvés. La problématique du gaspillage est tellement vaste et qu'elle se retrouve partout. Donc si une ASBL ou un autre organisme travaille déjà avec des commerçants, ce n'est que bénéfique pour le problème du gaspillage alimentaire. « Too Good To Go » n'a pas pour objectif de « dérober » des inventaires à une quelconque organisation. Diaz, J. ne parle donc pas de concurrence mais plutôt d'une sorte de « collaboration » sur la problématique du gaspillage alimentaire.

Toutefois, des nouveaux « business model » voient le jour, tel que celui de Karma qui n'est pas encore présent en Belgique, mais qui propose exactement le même concept que « Too Good To Go ». Citons aussi Phénix, dont l'idée est de réduire le gaspillage et de revaloriser les déchets en revendant, recyclant et en faisant des dons de produits alimentaires et non-alimentaires provenant de clients professionnels. Cependant, Diaz, J. pense qu'actuellement, la plateforme « Too Good To Go » est bien plus mature. Il considère les nouvelles plateformes comme une confirmation que ce que fait « Too Good To Go » est bien. De plus, si d'autres organismes veulent participer à la quête, cela permettra à l'entreprise de rester à l'affût et de « vaincre » la problématique du gaspillage.

6. L'offre et la demande

Ce que Diaz, J. souligne c'est qu'il est important de comprendre qu'au sein du « business model » de « Too Good To Go », on retrouve l'offre et la demande. L'offre représente le nombre de plats potentiellement vendables et la demande correspond aux utilisateurs, aux consommateurs finaux qui vont effectivement commander un « panier surprise ». Actuellement, « Too Good To Go » n'a aucun problème concernant la demande. Le plus gros obstacle se situe au niveau de l'offre. C'est pourquoi l'entreprise n'utilise même pas les « Cookies » car ce qu'ils aimeraient est d'avoir plus de partenaires afin de répondre à l'ensemble des demandes. Elle sera peut-être amenée à utiliser un tel système ultérieurement, mais actuellement cela ne cadre pas avec sa philosophie.

7. Marketing

Au niveau du marketing, Diaz, J. a bien insisté sur le fait qu'à la différence d'autres pays comme l'Allemagne ou l'Angleterre, en Belgique on n'utilise pas les sacs avec le logo « Too Good To Go » car cela ne cadre pas avec la philosophie de l'entreprise. Elle ne fait pas non plus de publicité abondante ou agressive. Jusqu'à ce jour, elle a énormément travaillé sur de la diffusion d'informations via le « bouche à oreille ». Toutefois, Diaz, J. affirme que les médias adorent le concept, qui est quelque chose de très contemporain. L'application permet de faire le lien entre les personnes qui sont passionnées par les applications, par la technologie et une problématique comme le gaspillage alimentaire, qui trouve une certaine solution. Cette problématique est très actuelle du fait de la conscientisation environnementale qui se déroule actuellement en Belgique.

Un autre élément que Diaz, J. trouve important de souligner, est que chaque pays qui travaille avec « Too Good To Go » a ses différences au niveau culturel. C'est pour cela que les différentes filières possèdent une certaine autonomie dans l'organisation de leur plateforme. Ce n'est donc pas parce qu'en Belgique, l'entreprise ne prône pas l'utilisation d'une stratégie publicitaire, purement marketing, qu'au sein d'autres pays ce ne sera pas le cas. De plus, il est possible que d'ici quelques années, en fonction de sa croissance, la Belgique soit amenée à changer sa stratégie.

Section 3 : Une vraie économie collaborative ?

1. Point de vue de la plateforme

Diaz, J. nous rapporte qu'en Belgique, « Too Good To Go » n'a pas la prétention de se dire « partie prenante » de l'économie collaborative. Auparavant, la société était organisée autour du pouvoir des grandes entreprises mais actuellement, il existe une volonté de vouloir se défaire de cette situation, d'arriver à se débrouiller seul en valorisant les contacts sociaux. Cela se fait, entre autres, grâce à l'économie collaborative qui vise à raccourcir la distance entre deux parties prenantes.

La façon dont les responsables de « Too Good To Go » voient leur « business model » consiste plutôt dans l'existence et la manière dont ils entretiennent un lien de partenariat avec les différents commerces avec lesquels ils sont en relation.

Diaz, J. explique aussi que la plateforme est plus qu'un simple intermédiaire qui met en relation des commerces et des particuliers. Elle possède en effet une dimension plus active qui se retrouve dans le fait qu'elle reste administrateur et veille ainsi à ce que tout se déroule le mieux possible, en résolvant les problèmes éventuels d'utilisation de l'application par exemple, pour atteindre l'objectif visé, à savoir sauver le plus de nourriture possible.

Toutefois, Diaz, J. souligne le fait que l'on peut voir la plateforme « Too Good To Go » d'un point de vue collaboratif dans le sens où beaucoup de commerces, beaucoup de partenaires potentiels les contactent, car ils ne savent plus quoi faire de leurs invendus et ils ne veulent plus vivre dans ce modèle où l'on jette et gaspille la nourriture. C'est pourquoi ils se sentent concernés par le combat de « Too Good To Go » et veulent y prendre part. Ils voudraient ainsi collaborer pour lutter contre le gaspillage alimentaire.

Sur le site officiel de « Too Good To Go », certains chiffres sont publiés. En Belgique, 3.5 millions de tonnes de nourriture sont gaspillées et jetées chaque année. En moyenne, cela représente environ 345 Kg par habitant ce qui équivaut à une perte d'environ 670 millions d'euros. Le but ultime est donc d'apporter une solution à une problématique actuelle et mondiale, qui est le gaspillage, en réduisant le nombre de tonnes de nourriture gaspillées.

2. Point de vue d'un commerçant : Martin's Grand Hotel Waterloo

Le groupe Martin's est un groupe belge qui a débuté son Histoire en 1985. Il compte aujourd'hui quatorze hôtels en Belgique. Mr Martin est un grand fervent de tout ce qui touche à l'environnement et au bien-être. Il y a environ sept ans, le groupe a voulu avoir la certification EMAS (système européen d'audit et de management environnemental) qui touche à l'environnement, à la collectivité, au bien-être des clients et du personnel. Depuis quelques années, ils sont le seul groupe hôtelier à posséder cette certification.

Monsieur Alsteens J.-C., (communication personnelle, 25 avril 2019) « General Manager » du Martin's Grand Hotel à Waterloo, nous explique avoir commencé à travailler avec « Too Good To Go » le 11 février 2018, suite aux conseils d'un de leurs hôtels à Bruxelles. Il voulait trouver une formule qui lui permettrait de ne pas devoir jeter les restes du petit déjeuner et la plateforme lui semblait être une des meilleures formules.

Monsieur Alsteens nous explique que dans le monde hôtelier et de la restauration, ils sont soumis à des règles strictes. Celles-ci ne leur permettent pas de « donner » des restes alimentaires pour une question de responsabilité. C'est-à-dire que si un hôtel fait don de restes alimentaires et que ces derniers engendrent une intoxication par exemple, l'hôtel sera tenu comme seul responsable. Cependant, lorsqu'ils vendent, les règles sont différentes, car le client sait qu'il achète des restes de petit déjeuner et devient dès lors responsable. C'est pour cela qu'il se sont tournés vers « Too Good To Go ». Le but visé n'est pas de chercher la vente mais d'éviter les déchets.

Il nous explique qu'ils vendent en moyenne 3 à 4 paniers par jour de semaine (en espérant également commencer à le faire durant le week-end) pour un prix, conseillé par « Too Good To Go », de 3.99 euros par panier, composé d'un croissant, d'un pain au chocolat, de charcuterie, de fromage ou de saumon en fonction de ce qu'il reste sur le buffet et qui n'est pas récupérable, ainsi que 1 ou 2 fruits. L'argent reçu de la vente de paniers ne permet pas de faire du profit étant donné qu'un panier est vendu presque à prix coûtant. Monsieur Alsteens nous explique qu'à Louvain-la-Neuve, ils ont décidé d'aller plus loin en donnant l'argent récupéré de leur vente à une œuvre de la région.

Le seul défaut que Monsieur Alsteens met en avant est l'utilisation de sacs en papier car dès la fin du buffet, les paniers sont emballés et mis en chambre froide. Cela permet aux consommateurs finaux de pouvoir venir chercher leur panier entre 11h30 et 18h00. Lorsqu'un

consommateur se rend sur place, le personnel de l'Hôtel indique dans l'application qu'il est bien venu récupérer son panier. L'hôtel a également voulu faire des paniers de repas chauds, mais cela a été interdit par une norme AFSCA (Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire).

Depuis leur partenariat avec « Too Good To Go », le Martin's Grand Hotel de Waterloo a pu sauver 175 repas. Durant le mois de mars, 71 paniers ont été vendus sur 21 jours soit une moyenne de 3,4 paniers par jour (voir Annexe 1).

Pour ce qui est de l'organisation, durant les deux semaines qui ont suivi leur affiliation, « Too Good To Go » a contacté l'hôtel afin de recevoir des bilans sur la collaboration. Actuellement, ils n'ont plus de suivi mais Monsieur Alsteens imagine qu'ils vont continuer à le faire, mais de manière sans doute moins assidue.

3. Lien entre « Too Good To Go » et la définition de notion de l'économie collaborative

Lorsqu'on analyse le fonctionnement et l'organisation de la plateforme « Too Good To Go », on peut se rendre compte que certaines de ses caractéristiques correspondent à des éléments des définitions décrites au début du travail.

Premièrement, dans la définition fonctionnelle de Lambrecht, il est question des « plateformes collaboratives » ou en d'autres mots des « plateformes de mises en relations » nécessitant une interaction entre l'offreur et le consommateur. « Too Good To Go » serait donc un bon exemple de ce type de plateforme. Par ailleurs, au sein de sa définition normative, Lambrecht classe ces différentes sortes d'économies collaboratives selon trois axes différents : la volonté de favoriser une économie davantage écologique et de mettre en avant l'authenticité du lien social. À nouveau, cela est en concordance avec l'organisation et la philosophie de la plateforme « Too Good To Go » du fait de l'idée de vouloir résoudre une problématique actuelle, le gaspillage, en donnant la possibilité à tout un chacun d'y prendre part.

Deuxièmement, Daudey, E. et Hoibian, S. expliquent que l'économie circulaire a pour objectif d'améliorer l'efficacité d'utilisation des ressources et d'amoinrir les effets sur l'environnement. La plateforme « Too Good To Go » précise bien que pour chaque repas qui sera sauvé, cela permettrait de faire une économie de 2 Kg de Co2 qui ne seraient pas produits pour rien.

Enfin, Botsan, R. souligne le fait que l'économie collaborative permettrait de corriger les problèmes liés au gaspillage ainsi qu'à la surconsommation. Cela cadre bien avec la problématique que « Too Good To Go » essaye de solutionner. De plus, dans son article « *the sharing Economy lacks a shared definition* », il fait une distinction entre quatre économies différentes dont trois correspondent bien à l'organisation et au fonctionnement de la plateforme « Too Good To Go » :

- L'économie collaborative qui est une économie élaborée sur différents réseaux de communautés et d'individus connectés ;
- La consommation collaborative qui se base sur le partage et l'échange en mettant de côté la propriété, et permettant de réinventer la façon de consommer les produits ;
- L'économie des paires qui améliore et rend le partage de biens et de services entre les différents acteurs plus facile en raccourcissant la distance entre ceux-ci.

Section 4 : Réglementation

1. Réglementation générale

Concernant la réglementation, Diaz, J. explique que la plateforme « Too Good To Go » est soumise au régime traditionnel de réglementation au niveau national tout en respectant les règles qui sont d'application en Europe.

Une problématique à laquelle ils sont confrontés se situe au niveau de leur « business model ». Comme ils travaillent avec des invendus alimentaires, il est impératif de respecter la réglementation de l'AFSCA. « Too good To Go » travaille dans le même cadre qu'une vente traditionnelle. C'est-à-dire que ce sont les commerçants qui se portent garants de respecter les normes de l'AFSCA (chaîne du froid par exemple). Une fois que le consommateur achètera son panier, il y aura une passation de la responsabilité dans le chef de ce dernier. Ce n'est donc pas à « Too Good To Go » de faire des contrôles sur le respect des règles. Toutefois, la plateforme se doit d'avoir une expertise dans ce domaine afin de répondre aux diverses questions que les commerçants pourraient se poser. Dès lors, ils font de la veille juridique et ils essaient de s'informer au maximum. Ils ont également reçu diverses formations de la part de L'AFSCA.

Diaz, J. fait part de son impression qu'en Belgique, étant donné leur échelle assez réduite, ils passent sous les radars en termes d'audit par exemple. Cependant, il précise que n'ayant pas

d'information concernant le siège social à Copenhague, il ne sait pas si, à ce niveau, ils doivent se préoccuper de ces aspects.

Sur le site web de « Too Good To Go », il est évidemment possible de consulter des informations concernant les « termes et conditions », la politique quant au respect de la vie privée et la politique d'utilisation de cookies.

2. Statut des travailleurs

Diaz, J. rapporte qu'au niveau international, 270 personnes travaillent pour « Too Good To Go » répartis dans 10 pays différents (bientôt 11 car la plateforme arrive en Pologne). En Belgique ils ne sont que 20. Ils ont tous signé, y compris le « country manager », un contrat belge avec « Too Good To Go Danemark ». C'est un contrat à durée indéterminée soumis à la convention paritaire PC200. Dans leur « business model », l'aspect livraison a même été supprimé puisque c'est le consommateur final qui se déplace pour venir chercher son « panier surprise ». Il n'existe donc pas d'autres contrats en interne que le contrat de travail avec les employés. Comme le siège social fait office d'intermédiaire financier, il se charge également de payer les salaires.

Sur les 20 employés qui travaillent en Belgique, environ la moitié sont responsables de l'aspect commercial. Quatre personnes sont responsables de ce qu'ils appellent en interne : « Succès ». C'est-à-dire qu'ils se portent garant de résoudre les différents problèmes et conflits possibles. Cela concerne la partie plus opérationnelle. Par exemple, lorsqu'un défaut de paiement se produit, ou quand un partenaire commence à travailler avec la plateforme, ils peuvent être confrontés à des problèmes liés par exemple à une mauvaise interprétation dans l'utilisation de l'application. Deux personnes sont responsables des ressources humaines et de faire en sorte que la culture d'entreprise soit bien véhiculée au sein de l'entreprise. Enfin, il y a le « country manager », responsable final du bon fonctionnement de l'antenne nationale.

En réalité, Diaz, J. rapporte que les « sales » sont divisés en deux. Une partie est consacrée aux gros partenariats comme avec les chaînes de supermarché (Carrefour, Ikéa) et l'autre partie est consacrée à la recherche de nouveaux partenaires.

3. Protection des consommateurs

Selon Diaz, J., l'entreprise n'a accès qu'à très peu d'information sur les consommateurs finaux. Elle n'a donc pas accès à leur âge ni à leur adresse. La seule chose qu'il est nécessaire de savoir c'est que les « clients » vont être géolocalisés lors de leurs connexions, ce qui est essentiel afin de savoir quels commerces proches de leurs positions possèdent des « paniers surprises ». Si, par exemple, un commerce proche d'un consommateur final va bientôt fermer mais qu'il possède encore un panier, ce client recevra un message « push » pour le prévenir. De plus, l'entreprise se doit de respecter la législation relative à la protection des consommateurs.

Par ailleurs, lorsqu'on se rend sur le site de « Too Good To Go », il y a une page sur la « privacy policy » qui explique quelles informations personnelles sont récoltées, la façon dont elles sont exploitées, la durée et le lieu où ces informations seront stockées, qui a accès à ces informations et comment elles sont protégées.

CONCLUSION

Comme nous avons pu le constater, le concept d'économie collaborative est encore nouveau. C'est pourquoi, il fut intéressant de se renseigner sur ce qu'en disait la littérature pour en délimiter ce qui semblait le plus important pour ce travail. Grâce à toutes ces définitions, nous avons tenté d'en donner une, courte et précise, qui cadre le mieux avec ce travail, c'est-à-dire en abordant l'économie collaborative comme l'idée d'une économie de partage de biens ou de services (sous échange monétaire), qui s'effectue entre deux parties (client et prestataire d'un service ou entre particuliers tout simplement) par le biais d'une plateforme numérique (site internet, application téléphone) et qui tend à un meilleur respect de l'environnement.

Afin de répondre à la question posée dans le cadre de ce Paper, à savoir : « quel modèle économique, « business model », peut exister dans une organisation, une plateforme, au sein de l'économie collaborative ? » nous nous sommes penchés sur le cas de la plateforme « Too Good To Go ». Cette plateforme se mobilise pour lutter contre une problématique actuelle qui est le gaspillage alimentaire. Grâce à son application, « Too Good To Go » travaille ensemble avec les commerçants et les consommateurs afin de réduire le gaspillage. En prônant l'envie de favoriser une économie davantage écologique et grâce à l'application qu'ils ont mise en place, la plateforme entre dans un nouveau mouvement social à la mode qui est l'économie collaborative.

En nous penchant sur le modèle économique existant et nous avons pu constater que leur « Business Model » de l'entreprise était, en réalité, assez simple.

En effet, « Too Good To Go » est une société anonyme. En janvier 2019, le capital a été valorisé à 67 millions d'euros. Cette société n'est pas cotée en bourse et les actionnaires sont actuellement des fondateurs de la plateforme émanant des trois pays pionniers ainsi que des investisseurs privés. Toutefois, « Too Good To Go » est occupé à établir une convention qui donnera la possibilité aux employés d'acheter des actions auprès des actionnaires actuels à partir du mois de juin 2019.

Grâce au bilan financier, nous aurions pu analyser plus précisément les chiffres exacts concernant, par exemple, les commissions perçues, la masse salariale et les coûts. Nous aurions pu aussi calculer les ratios classiques de liquidité, solvabilité et rentabilité. Malheureusement, nous n'avons pas eu accès aux comptes annuels de la plateforme car ceux-ci ne doivent être publiés à la BNB (Banque National de Belgique) qu'à partir du 31 mai 2019. C'est pourquoi,

nous n'avons pu récolter les différentes données chiffrées qu'auprès de Monsieur Diaz, J. ainsi que sur le site officiel de la plateforme.

Bien que « Too Good To Go » mette en avant l'envie de lutter contre le gaspillage alimentaire, son objectif principal est de faire du profit dans le but de le réinvestir.

Ce que nous avons pu constater c'est que la plateforme fait du profit en remettant sur le marché un produit fini destiné à la poubelle. En effet, grâce à son application, les commerçants peuvent revaloriser les invendus alimentaires et les consommateurs peuvent les acheter à moindre prix. Dès lors pour chaque transaction effectuée sur l'application par le consommateur final, lors de l'achat d'un « panier surprise », « Too Good To Go » comptabilise une commission de 1.29 euro.

De plus, afin minimiser les coûts de la plateforme, le siège social situé à Copenhague encaisse l'argent des transactions effectuées dans les différentes filiales pour ensuite les redistribuer afin de payer les salaires, les commerçants et les frais liés à la recherche de nouveau partenaires.

Ensuite, nous avons pu constater qu'en ce qui concerne l'offre (nombre de plats pouvant être sauvés) et de la demande (consommateurs finaux), l'entreprise n'avait aucun problème de demande. Au mois d'avril 2019, la plateforme était en partenariat avec 1854 commerçants, 464 351 consommateurs finaux étaient inscrits sur l'application, 375 715 repas ont pu être sauvés; elle espère pouvoir atteindre 1 000 000 de repas sauvés d'ici la fin de l'année.

Un autre élément que nous avons pu constater se situe au niveau de la concurrence. Comme un des objectifs de « Too Good To Go » est d'arriver à réduire le gaspillage alimentaire, que cela se fasse grâce à la plateforme ou grâce à d'autres organismes, l'entreprise considère qu'il n'y a pas de réelle concurrence. Elle n'a pas pour objectif de « dérober » les invendus alimentaires des autres organismes. Diaz, J. nous a expliqué qu'il est possible qu'un commerçant démontre sa motivation mais que le nombre de « paniers surprises » qu'il pourrait mettre sur le marché s'avère minime. Créer une relation de partenariat avec ce commerçant ne serait, dès lors, pas rentable pour les deux parties. C'est pourquoi, « Too Good To Go » prendra le temps pour le rediriger vers d'autres initiatives locales. Il est vrai qu'il existe d'autres nouveaux « business models » tels que ceux de Karma et Phénix qui voient le jour. Toutefois, « Too Good To Go » ne les voit que comme la confirmation du bienfondé de leur démocratie.

De plus, la plateforme arrive actuellement au niveau du point « break Even » c'est-à-dire qu'elle commence à compenser les investissements qu'elle a réalisés. Il n'est donc pas encore possible de parler de rentabilité. Comme la plateforme est actuellement très jeune et encore en

plein développement, il est encore possible que son « business model » et que sa stratégie soient amenés à changer en fonction des différents événements qui pourraient se présenter sur son chemin.

Note d'articulation

L'économie collaborative est un nouveau concept qui est apparu il y a peu au sein de nos sociétés. Elle est encore en plein développement, animée par une croyance générale véhiculée qui veut que la production de biens et de services se fait dans le but du bien commun. Nous avons trouvé judicieux d'appréhender cette nouvelle forme d'économie par le biais de deux approches différentes qui pourraient nous permettre d'analyser si l'économie collaborative tant prônée aujourd'hui, est vraiment une si bonne chose pour la collectivité.

Pour cela, nous nous sommes demandé d'une part, si l'encadrement normatif de l'économie traditionnelle est toujours adéquat, ou s'il doit être adapté à l'économie collaborative. En effet, l'objet de ce premier Paper en Droit consiste à répondre à la question suivante : qu'en est-il de la réglementation d'une organisation au sein de l'économie collaborative ? Afin de répondre à cette question, nous avons analysé quatre sujets juridiques différents qui nous paraissaient les plus pertinents et les plus abordables afin de comprendre la problématique du cadre normatif de l'économie collaborative.

D'autre part, nous avons voulu nous concentrer sur le modèle économique, qui peut exister au sein d'une organisation qui fait partie de l'économie collaborative. En effet, l'objet de ce deuxième Paper en économie consiste donc à répondre à la question suivante : quel modèle économique est utilisé au sein d'une organisation de l'économie collaborative ? Afin de répondre à cette question, nous nous sommes penchés sur le cas de l'entreprise « Too Good To Go » ; cela afin d'examiner si cette plateforme contribue réellement à la lutte contre le gaspillage alimentaire. Cette organisation a mis en place une application permettant de mettre en contact des particuliers avec des commerçants afin que ces derniers puissent valoriser leurs invendus alimentaires et ainsi, ensemble, lutter contre une problématique actuelle qui est le gaspillage alimentaire et, in fine, protéger l'environnement.

Afin de réaliser la note d'articulation, nous commencerons par expliquer la raison pour laquelle nous avons décidé de nous concentrer sur un unique cas, à savoir la plateforme « Too Good To Go ». Ensuite, nous tenterons d'établir un lien entre les deux Papers. Pour cela, nous allons tenter de répondre à la question suivante : comment se répercutent les « imperfections » décelées dans le cadre juridique belge actuel dans le fonctionnement de la plateforme « Too Good To Go » ? Une fois les liens établis, nous tenterons d'apporter une réponse à la question principale mentionnée dans l'introduction générale, « collaborative est-elle vraiment une

bonne chose pour la collectivité » en nous concentrant uniquement sur le cas de la plateforme « Too Good To Go ».

Choix de la plateforme « Too Good To Go »

Lorsque nous avons analysé la littérature existante sur le concept de l'économie collaborative, nous nous sommes rendu compte qu'aucune définition communément admise n'existait autour de ce concept. En effet, cette économie englobe toute une série d'économies différentes. C'est pourquoi une question importante s'est posée lors de la réalisation de ce travail ; Est-il possible de travailler de manière pointue sur ce domaine tant il existe de grandes divergences dans le concept même de l'économie collaborative et tant les champs « d'application » sont larges. Il est important de savoir de quoi l'on parle précisément, lorsqu'on évoque l'économie collaborative. En se référant à l'éventail des définitions présentes au début des deux Papers, nous pourrions par exemple nous demander si l'on parle d'économie collaborative dans un but environnemental ? Ou juste pour se défaire des grandes organisations et de l'Etat ? Ou encore, l'objectif visé est-il réellement un but d'amélioration des relations sociales ? Une fois qu'une délimitation précise du concept sera élaborée, peut-être pourrions-nous trouver une réponse aux différentes incertitudes, qui, à ce jour, sont toujours présentes, notamment quant à la réglementation d'application au sein des organisations de l'économie collaborative. Nous pourrions également comprendre dans quel but agissent ces différentes organisations.

Il est vrai que nous avons quand même pu déceler quelques caractéristiques communes aux définitions mentionnées au début des deux Papers. En effet, l'économie collaborative reprend l'idée d'un échange d'un bien ou d'un service, qui est réalisé entre deux parties (entre particuliers, entre client et prestataire d'un service), avec ou sans échange monétaire par le biais d'une plateforme numérique (site internet, application téléphonique). L'idée de raccourcir la distance entre les deux parties par le biais de la plateforme peut favoriser les rapports sociaux. Est-ce vraiment ce critère qui ferait de l'économie collaborative une bonne chose pour la collectivité ? De plus, un élément important à souligner, est que ces diverses caractéristiques ne précisent en aucun cas le but poursuivi par l'organisation, comme stipulé dans le précédent paragraphe. Il est dès lors difficile de comprendre avec précision le contexte dans lequel on se trouve.

Toutefois, une question reste encore en suspens : peut-on vraiment généraliser toutes les plateformes de l'économie collaborative ? En effet, celles-ci n'ont pas toujours les mêmes enjeux. Si nous prenons le cas de « Too Good To Go », la plateforme a pour but de faire du

profit tout en luttant contre le gaspillage en utilisant les invendus alimentaires de différents commerces. Tandis que lorsqu'on prend un autre cas, tel que Uber par exemple, l'idée est de permettre un transport à moindre de coût, mais cette action se fait au détriment d'autres travailleurs comme les « taximen ». Les objectifs poursuivis par ces deux plateformes et les conséquences sont donc très différents. Cette réflexion nous renvoie au questionnement précédemment cité concernant la délimitation du concept même de l'économie collaborative.

Tenter de répondre à la question principale pour l'économie collaborative « en général » demanderait un autre travail de recherches approfondies de l'ensemble des plateformes de l'économie collaborative. C'est pourquoi, nous nous concentrons uniquement sur le cas de « Too Good To Go ».

Articulation entre les deux Papers

Il ressort de l'analyse du cadre juridique de l'économie collaborative, qu'il reste encore un long chemin à parcourir avant que la législation existante puisse être adaptée aux diverses spécificités de l'économie collaborative.

Lors de la réalisation du Paper de droit concernant l'analyse du cadre légal d'application au sein de l'économie collaborative, il s'est avéré qu'il subsiste encore beaucoup de questionnements et de préoccupations au niveau du cadre juridique existant. En effet, celui-ci ne répondrait plus aux besoins et spécificités des organisations au sein de cette nouvelle économie. Bien que des aménagements aient déjà été réalisés, comme la création d'un nouveau statut de travail par exemple, la réglementation de l'économie collaborative est encore confuse. En effet, la législation prend du temps à s'adapter. Par ailleurs, les opérateurs pourraient être réticents de se voir appliquer de nouvelles règles, aussi adaptées qu'elles puissent être. Il peut y avoir un mélange de ruse et de naïveté à soutenir que la législation existante suffit et que, ce faisant, il n'y a pas besoin de quelconques nouvelles réglementations. Certains opérateurs préféreront même se soumettre à rien d'autre que ce qu'ils élaborent eux-mêmes, comme un contrat de travail par exemple. De plus, comme le concept même de cette nouvelle forme d'économie n'est toujours pas clairement défini, il peut être difficile d'établir avec certitude la législation à laquelle les organisations devraient se soumettre.

Toutefois, la plateforme « Too Good To Go » affirme être soumise à la réglementation traditionnelle. C'est-à-dire, une réglementation qui est d'application pour des entreprises de l'économie traditionnelle et qui n'est donc pas spécifique à l'économie collaborative. Elle ne

doit donc pas faire face à toutes les incertitudes existantes à propos du cadre juridique de l'économie collaborative. En effet, l'analyse du « business model » de la plateforme que cette dernière ne demande pas de faire des adaptations dans le cadre juridique belge. « Too Good To Go » est une société anonyme. Outre l'envie de se mobiliser pour lutter contre le gaspillage alimentaire, l'objectif premier de cette plateforme est de faire du profit. C'est la raison pour laquelle la plateforme applique une politique de diminution des coûts. Par exemple, c'est le consommateur final qui doit se déplacer afin de récupérer son « panier surprise ». « Too Good To Go » n'a donc pas besoin d'engager des livreurs externes et se dégage ainsi de coûts supplémentaires, tout en se détachant également de la problématique liée aux divers questionnements sur les nouveaux statuts.

Une grosse problématique, au niveau légal, à laquelle la plateforme « Too Good To Go » est confrontée concerne les normes AFSCA. En effet, par le fait que la plateforme travaille avec des invendus alimentaires, elle se doit d'avoir une expertise dans ce domaine afin de, par exemple, répondre aux diverses questions que les commerçants pourraient se poser. Toutefois, cette problématique ne se pose pas à toutes les organisations de l'économie collaborative car elle dépend du domaine d'activité de ces dernières. C'est pourquoi nous en n'avons pas parlé au sein du Paper de droit.

Nous pourrions donc nous demander pourquoi rencontrer autant de questionnements autour des prescrits juridiques existants ? Pourquoi parle-t-on de « flou » juridique, alors que nous venons de voir que pour le cas de « Too Good To Go », ce problème ne se pose pas. Evidemment, il serait judicieux d'analyser plusieurs organisations au sein de l'économie collaborative afin de répondre à cette question. En effet, analyser une seule entreprise au sein d'une économie possédant un champ d'application aussi étendu n'est, à notre sens, pas suffisant pour se rendre compte des difficultés juridiques qui pourraient survenir au sein de l'économie collaborative. En effet, les différentes organisations qui la composent ne fonctionnent pas de la même manière, ne possèdent pas le même modèle économique et ne poursuivent pas le même but. Toutefois, il est intéressant de constater qu'en effet, toutes les plateformes de cette nouvelle économie peuvent ne pas être touchées par les mêmes difficultés.

Réponse à la question principale

Afin de répondre à la question principale, à savoir si l'économie collaborative agit vraiment au service de la collectivité ou du bien commun, nous allons donc nous pencher sur l'unique cas de la plateforme « Too Good To Go ». « Agir au service de la collectivité ou du bien commun » est un concept pour le moins vague. En nous concentrant uniquement sur la plateforme « Too Good To Go », nous avons pu y déceler la manière dont elle y parvient.

En effet, nous pensons que la plateforme « Too Good To Go » contribue à la collectivité en développant une application permettant à tout un chacun d'agir ensemble afin de diminuer le gaspillage alimentaire. Bien que « Too Good To Go » soit une société anonyme dont l'objectif est de faire des bénéfices, elle met en avant l'idée de se mettre ensemble afin de lutter contre une problématique actuelle qui est le gaspillage alimentaire et de facto avoir un impact sur l'environnement. L'application que la plateforme a mis en œuvre donne la possibilité à tout un chacun de se mobiliser et d'apporter sa contribution à la lutte contre le gaspillage alimentaire.

L'analyse de l'entreprise a également démontré l'intérêt que portait la population face à la problématique du gaspillage alimentaire. En effet, depuis son apparition en Belgique au mois de mars 2018, 375 715 repas (un peu plus de 20 000 par semaine) ont été « sauvés ». L'espoir est d'arriver à 1 000 000 de « paniers surprises » vendus d'ici la fin de l'année. De plus, Chaque repas sauvé permet de réaliser une économie de 2KG de Co2. Toutefois, cela ne veut pas dire que si les 375 715 repas n'avaient pas été « sauvés », ils auraient terminé à la poubelle. En effet, tant que ces repas n'ont pas atteint leur date de péremption, ils auraient aussi pu être redistribués aux membres du personnel du commerce ou à différentes associations caritatives locales par exemple.

Etant donné que la plateforme est arrivée en Belgique il y a à peine un an, il serait intéressant, d'ici quelques années, de réaliser une analyse des résultats de la plateforme afin de voir si celle-ci a atteint ses objectifs, a continué à croître et son impact au niveau des données résultant du gaspillage alimentaire.

Bibliographie

- Croix, R. (2018). *Quels sont les effets de l'introduction d'une taxe sur l'économie collaborative?* (Thèse de master). Université catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve.
- Acquier, A., Carbone, V. et Masse, D. (2016). L'économie collaborative : fondements théoriques et agenda de recherche. *Second International Workshop on the Sharing Economy, ESCP Europe*. Consulté sur https://www.researchgate.net/publication/301780165_L'ECONOMIE_COLLABORATIVE_FONDEMENTS_THEORIQUES_ET_AGENDA_DE_RECHERCHE
- SPF Economie. (2018). *Economie collaborative*. <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/economie-durable/economie-collaborative>. (Consulté le 28 décembre 2018).
- Lambrecht, M. (2016). *L'économie des plateformes collaboratives*. Courrier hebdomadaire du CRISP, 2311-2312(26), 5-80. Doi :10.3917/cris.2311.0005.
- Daudey, E. et Hoibian, S. (2014) « *La société collaborative - entre mythe et réalité* » 25-35.
- Bauwens, M., Mendoza, N. & Iacomella, F., 2012. *Synthetic Overview of the Collaborative Economy*, P2P Foundation. Consulté sur : <https://p2pfoundation.net/wp-content/uploads/2018/02/Synthetic-overview-of-the-collaborative-economy.pdf>
- Rivet-Préfontaine, L. (2018). *De quoi parle-t-on quand on parle d'économie collaborative ? Une amorce à l'étude du phénomène dans une perspective sociologique* (thèse de doctorat). Université de Montréal, Montréal.
- Botsman, R. et Roger, R. *What's mine is yours: how collaborative consumption is changing the way we live*, London, Collins, 2011.
- Botsman, R. (2013). The Sharing Economy Lacks A Shared Definition. *Fast Company*. Disponible sur : <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition> (Consulté le : 24 février 2019).
- Demailly, D. et Novel, A.-S. (2014). « Economie du partage : enjeux et opportunités pour la transition écologique », *IDDRI*.

- Dagnaud, M. (2015). *L'économie collaborative ou la confiance à tous les étages*. Disponible sur : <https://www.telos-eu.com/fr/societe/entreprise/leconomie-collaborative-ou-laconfiance-a-tous-les.html> (Consulté le : 23 février 2019)
- Schor, J. (2014). *Debating the sharing Economy*. Disponible sur : <https://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy> (consulté le : 24 février 2019)
- VBO / FEB. (2015). *L'économie de partage ou collaborative*. Consulté sur https://www.vbo-feb.be/globalassets/actiedomeinen/energie-mobiliteit--milieu/energie-mobiliteit--milieu/collaborative-economy--engel-of-duivel/leconomie-de-partage-ou-collaborative_un-etat-des-lieux.pdf (consulté le : 17 mars 2019)
- CEPAG. (2017). *Economie de plateforme : Quel modèle de régulation*. Consulté sur http://www.cepag.be/sites/default/files/publications/analyse_cepag_-_nov_2017_-_ccb_4_ok.pdf (consulté le : 17 mars 2019).
- Loi relative aux contrats de travail. (1978). *Moniteur belge*, 22 août, p.9277
- Loi-programme. (2016). *Moniteur belge*, 04 juillet, p.40970
- Livre VI du Code de droit économique. (2013). *Moniteur belge*, 29 mars, p.19975
- SPF Emploi, Travail et Concertation sociale. (Décembre 2006). *Nature de la relation de travail : travail salarié ou travail indépendant ?* Consulté sur <http://www.emploi.belgique.be/defaultTab.aspx?id=42058>. (Consulté le : 17 mars 2019).
- Wartel, L. (2018). Les enjeux politiques et juridiques du travail dans l'économie des plateformes. *Chaire Travail-Université, CSC / CTU, Working Paper #3*.
- Valenduc G. (2017). *Les travailleurs indépendants économiquement dépendants*. CSC / CTU.
- SPF Economie. (2019). *Le statut social des travailleurs indépendants*. Consulté sur <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/creer-une-entreprise/demarches-pour-creer-une/affiliation-une-caisse/le-statut-social-des>. (Consulté le : 24 mars 2019).
- Arrêté royal portant sur la réglementation général en exécution de l'arrêté royal n°38 du 27 juillet 1967 organisant le statut social des travailleurs indépendants. (1967). *Moniteur belge*, 28 décembre, p.13270

- Inasti. (2019). *Que signifie exactement : indépendant à titre complémentaire*. Consulté sur <https://www.inasti.be/fr/que-signifie-exactement-independant-a-titre-complementaire>. (Consulté le : 24 mars 2019)
- Info jeune. (2018). *Le job étudiant*. Consulté sur <http://ijbw.be/billets/le-job-etudiant/>. (Consulté le : 24 mars 2019).
- Flemming, W. (2018). Les coursiers répondent au patron de Deliveroo : « Il est temps que les CEO intègrent le concept de respect de l'employé ». *Journal le soir*. Consulté sur <https://plus.lesoir.be/136282/article/2018-01-25/les-coursiers-repondent-au-patron-de-deliveroo-il-est-temps-que-les-ceo>. (Consulté le 24 mars 2019).
- UCM, groupe social et économique belge. (2018). *Les nouveaux statuts de travailleurs prévus par la loi relative à la relance économique et au renforcement de la cohésion sociale*. Consulté sur <https://www.ucm.be/Actualites/Les-nouveaux-statuts-de-travailleurs-prevus-par-la-loi-relative-a-la-relance-economique-et-au-renforcement-de-la-cohesion-sociale>. (Consulté le 24 mars 2019).
- Chambre des représentants de Belgique. *Projet de loi relative à la relance économique et au renforcement de la cohésion sociale*, Pub. L. No. 2839/001 (2017).
- Belgium. (2017). *Revenus complémentaires non imposés aussi pour l'économie collaborative*. Consulté sur <https://www.decroo.belgium.be/fr/revenus-compl%C3%A9mentaires-non-impos%C3%A9s-aussi-pour-l%E2%80%99C3%A9conomie-collaborative-0>. (Consulté le 30 mars 2019).
- Loos, R. « *La "Loi De Croo" un premier pas vers l'encadrement de l'économie collaborative* ». Centre Jean Gol, mars 2018
- Loi relative à la protection des consommateurs en matière de contrats d'utilisation de biens à temps partagé, de produits de vacances à long terme, de revente et d'échange. (2011). *Moniteur belge*, 28 août, p59981
- SPF Economie. (2017). Colloque du Service public fédéral Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie. *The collaborative economy: how to regulate and stimulate a new economic paradigm?* Bruxelles : Jean-Marc Delporte.
- Comprendre l'Europe. (2013). *La protection du consommateur : pourquoi ? comment ?* consulté sur https://www.touteurope.eu/actualite/la-protection-du-consommateur-pourquoi-comment.html#disqus_thread. (Consulté le 06 avril 2019)

Direction générale des politiques internes. Département thématique A : politiques économiques et scientifiques. (2017). La protection sociale des travailleurs de l'économie des plateformes. *Étude pour la commission EMPL*.

Vassilis, H. (2018). *La protection du consommateur en économie collaborative*. consulté sur <https://blogdroiteuropeen.com/2018/03/26/la-protection-du-consommateur-en-economie-collaborative-par-vassilis-hatzopoulos/>. (Consulté le 31 mars 2019).

Actualité du droit belge. (2014). *Droite des affaires : concurrence*. Consulté sur <https://www.actualitesdroitbelge.be/droit-des-affaires/concurrence/le-droit-de-la-concurrence/le-droit-de-la-concurrence>. (Consulté le 06 avril 2019).

The glossary of competition terms. *Marché pertinent*. Consulté sur <https://www.concurrences.com/fr/glossaire-des-termes-de-concurrence/marche-pertinent>. (Consulté le 06 avril 2019)

Calomne, G. (2018). *Le développement de l'économie collaborative (QO 21621)*. Retrouver sur <https://www.lachambre.be/kvvcr/showpage.cfm?section=qrva&language=fr&cfm=qrvaXml.cfm?legislat=54&dossierID=54-b143-863-1061-2017201820099.xml>. (Consulté le 14 avril 2019)

Too Good To Go. n.d. *Sauve de délicieux repas et lutte contre le gaspillage alimentaire !*. Consulté sur <https://toogoodtogo.be/fr-be>. (Consulté le 14 avril 2019)

AFSCA (agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire). (2019). Consulté sur <http://www.afsca.be/professionnels/> (consulté le : 22 avril 2019)

MATAF. (2019). *Break even point*. Consulté sur <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/break-even-point> (consulté le 23 avril 2019)

KARMA. Consulté sur <http://karma.life/fr/karma-pourquoi/> (consulté le 23 avril 2019)

PHENIX. Consulté sur <http://www.wearephenix.com/presentation/> (consulté le 23 avril 2019)

Annexe n° 18076968 du 03 mai 2018 au moniteur Belge concernant l'ouverture d'une succursale en Belgique : désignation d'un représentant légale – extrait des statuts. Consulté sur http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_tsv/tsv_rech.pl?language=fr&btw=0695652623&liste=Liste (consulté le 23 avril 2019)

Wikikréa. (2018). *Qu'est-ce que le modèle économique d'une entreprise*. Consulté sur <https://www.creerentreprise.fr/modele-economique-entreprise-definition/>. (Consulté le 25 avril 2019)

ANNEXE

Annexe 1

