

PICO

IDDR
UNIVERSITÉ PARIS SUD
ESCP EUROPE
UNIVERSITÉ PARIS-DAUPHINE
OUI SHARE
CNIID – ZERO WASTE FRANCE

Les Ploniers du Collaboratif



L'économie collaborative : Fondements théoriques et agenda de recherche

Aurélien **Acquier** | ESCP EUROPE

Valentina **Carbone** | ESCP EUROPE

David **Massé** | ESCP EUROPE & ECOLE POLYTECHNIQUE (I3-CRG)

Le projet Pionniers du Collaboratif (PICO) a été réalisé par l'Iddri, l'ESCP-Europe, les Universités Paris Sud et Paris Dauphine, Zero Waste France et Ouishare, grâce au soutien financier du ministère de l'Environnement (programme MOVIDA) et de la MAIF.

Le projet PICO a pour objectif de clarifier ce qu'est l'économie collaborative et la place des enjeux environnementaux et sociaux chez ses acteurs ; étudier ses impacts environnementaux et sociaux ; apporter des pistes d'action pour les pouvoirs publics qui voudraient mettre l'économie collaborative au service du développement durable.

L'ensemble des articles publiés dans le cadre du projet PICO est accessible sur : www.iddri.org/Projets/PICO-Pionniers-du-Collaboratif

Citation : D. Massé, Carbone V., Acquier A. (2016). *L'économie collaborative : fondements théoriques et agenda de recherche*. PICO Working paper, Paris, France, 16 p.



LE CHAMP DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE : UN CHAMP HÉTÉROGÈNE AUX CONTOURS FLOUS

L'ampleur de la croissance de l'économie collaborative constitue l'un des phénomènes marquants de ces dernières années et interpelle les acteurs publics et privés. Pourtant le champ de l'économie collaborative est difficile à délimiter et recouvre des initiatives hétérogènes. L'objet de cet article est d'éclairer les débats et paradoxes qui traversent le champ émergent de l'économie collaborative en explorant les différentes racines théoriques et philosophiques qui l'irriguent.

QUATRE COURANTS IRRIGENT L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE

Nous identifions quatre traditions théoriques différentes dans lesquelles l'économie collaborative prend racine : l'économie de la fonctionnalité, du don, la gestion des communs, la contre-culture libertaire américaine.

L'INSTITUTIONNALISATION DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE : VERS UN AGENDA DE RECHERCHE

Nous développons ensuite un agenda de recherche explorant le rôle de ces courants théoriques dans les processus de performativité et l'institutionnalisation du champ de l'économie collaborative.

Mots-clés : économie collaborative, économie du partage, théorie néo-institutionnelle, performativité

résumé

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION	7
2. FONCTIONNALITÉ, DON, BIENS COMMUNS, CONTRE-CULTURE LIBERTAIRE : QUATRE COURANTS DE PENSÉE QUI IRRIGENT L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE	9
L'économie de la fonctionnalité : le passage de la propriété à l'usage	9
L'économie du don : l'importance du « lien social »	10
Les communs : vers une gouvernance décentralisée, partagée, favorisant la création collective	10
La contre-culture libertaire : <i>lutter contre</i> les rentes et la régulation des grandes institutions bureaucratiques	11
3. AGENDA DE RECHERCHE : PERFORMATIVITÉ DES COURANTS DE PENSÉE ET INSTITUTIONNALISATION DU CHAMP DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE	12
Axe 1 : les initiatives collaboratives comme organisations hybrides	12
Axe 2 : l'institutionnalisation du champ de l'économie collaborative	12
CONCLUSION	13
RÉFÉRENCES	14

1. INTRODUCTION

L'ampleur de la croissance de l'économie collaborative est un des phénomènes marquants de ces dernières années. En s'appuyant sur des technologies permettant de partager des ressources et des compétences à grande échelle entre particuliers et de décentraliser la production de biens et de services (Botsman et Rogers, 2010), l'économie collaborative transforme en profondeur de nombreux secteurs d'activités tels que l'hôtellerie, les transports, l'alimentation (Christensen, 2014) ou la conception, la réparation ou la réutilisation d'objets (Anderson, 2012 ; Lallement, 2015).

Pourtant, l'interprétation de ce mouvement est rendue particulièrement malaisée par son hétérogénéité et la difficulté à en clarifier les frontières. Le champ est en effet traversé par des promesses multiples et des interprétations contradictoires. Certains décrivent l'économie collaborative comme un mouvement réformiste et militant, constituant un terreau propice à l'innovation en matière de gouvernance politique et organisationnelle (Bauwens, 2005 ; Laloux, 2014 ; Sundararajan, 2016) et à de nouvelles solidarités. Ils y voient une opportunité d'émancipation individuelle et de progrès environnemental face au pouvoir hiérarchique des grandes institutions économiques traditionnelles, telles que la grande entreprise héritée de la seconde révolution industrielle (OuiShare, 2015). D'autres voient l'économie collaborative comme une économie potentiellement plus respectueuse des ressources, permettant la réduction de l'empreinte écologique de notre consommation (Demaillly et Novel, 2014). Certains s'écartent radicalement de telles visions, les jugeant idéalisées et considérant l'économie collaborative comme une économie de l'accès

"*low-cost*" (Bardhi et Eckhardt, 2012) reposant sur des "*business models*" qui précarisent la relation d'emploi et remettant en cause le concept même d'entreprise ou de salariat (Fréry, 2010). En réaction aux controverses suscitées par certaines initiatives, certains proposent enfin de redéfinir la notion d'économie collaborative pour en exclure des acteurs tels qu'Uber (Meelen et Frenken, 2015).

Témoin de cette hétérogénéité, le champ est traversé par des débats sémantiques et conceptuels concernant sa définition et sa terminologie. Le concept d'économie collaborative entretient en effet des relations floues avec des notions voisines telles que l'économie du partage (la "*sharing economy*", terme de référence en anglais), l'économie du pair à pair (*peer to peer economy*), la production ou consommation collaborative, l'économie sociale et solidaire, le mouvement coopératif, l'économie de l'accès ou de la fonctionnalité, ces différents concepts se recoupant sans jamais complètement se recouvrir. Au niveau empirique, le champ de l'économie collaborative est également marqué par une grande diversité, recouvrant une pluralité de pratiques comme le troc, la location, la mutualisation, le don, la vente, l'achat groupé, la production, la réparation. Une partie de ces pratiques (telles que le covoiturage, le troc) sont anciennes et ne se revendiquent d'ailleurs pas nécessairement de ce mouvement. Enfin ces démarches "collaboratives" se diffusent dans un grand nombre de secteurs d'activités comme le logement, l'éducation, l'énergie, la mobilité, la finance, le bricolage, etc. (PIPAME, 2015), dont les enjeux s'avèrent empiriquement très différents. Finalement, comme le reconnaissent certains de ses promoteurs, cette économie manque d'une définition partagée (Botsman, 2014), ce qui participe à la perception de l'économie collabora-

ENCADRÉ. **Méthodologie**

tive comme « ... un grand fourre-tout qui voit se côtoyer des jeunes pousses du web aux dents longues, des entreprises qui valent des millions en bourse et des néobabas aux ambitions autant politiques que sociales » (Turcan et Sudry-le-Dû, 2015, p. n.d.).

Ces ambiguïtés et paradoxes font de l'économie collaborative un objet d'étude à la fois particulièrement intéressant et complexe pour les sciences de gestion. En adoptant une perspective néo-institutionnelle, cet article propose de considérer l'économie collaborative comme un champ organisationnel émergent. Selon DiMaggio & Powell (1983, pp. 148-149) un champ organisationnel est le produit d'« un ensemble d'institutions et de réseaux, qui, pris dans leur globalité, constituent une forme reconnue de la vie institutionnelle » (traduction des auteurs). Lorsqu'il est reconnu et stabilisé, un champ organisationnel fournit un contexte d'action cadré, par lequel les acteurs partagent un ensemble d'institutions coercitives, normatives et mimétiques (Scott, 1995). Par contraste, les choses diffèrent largement dans le cas de champs organisationnels émergents (Fligstein, 1997 ; Maguire, Hardy et Lawrence, 2004). Marcus et Anderson (2008, p. 4) indiquent ainsi qu'un champ organisationnel émergent est « typiquement confronté à des controverses et des doutes sur ce qu'il produit en termes de qualité, de performance et de confiance » (traduction des auteurs). De même, pour Maguire, Hardy et Lawrence (2004, p. 659), l'absence de « valeurs largement partagées » limite l'existence de pressions normatives qui feraient converger les acteurs du champ vers un modèle dominant et/ou homogène. Un champ émergent est plutôt caractérisé par la coexistence de plusieurs « proto-institutions » (Lawrence, Hardy et Phillips, 2002), plus ou moins homogènes, qui sont diffusées de manière plus locale et moins articulées que dans des champs stabilisés.

Au sein de cet article, nous explorons la dimension normative et cognitive de ces proto-institutions, dans le contexte de l'économie collaborative. Les acteurs du « collaboratif » font en effet référence à des valeurs, idéologies, et courants de pensée par lesquels ils « théorisent » leur innovation, c'est à dire cadrent les problèmes, justifient et convainquent du bien-fondé de leur innovation. Dans cet article, nous défendons que ce processus de théorisation passe aussi, pour les entrepreneurs du champ de l'économie collaborative, par le rattachement de leurs projets à des courants théoriques en sciences sociales desquels les acteurs s'inspirent, et par lesquels

Cette recherche s'inscrit dans le cadre d'un projet de recherche en cours, visant à analyser la diversité des modèles d'affaires ('business models') et des logiques d'action caractérisant les initiatives apparentées à l'économie collaborative. Dans le cadre de ce projet, les chercheurs ont analysé plusieurs ouvrages de référence rattachés au mouvement de l'économie collaborative, et réalisé une trentaine d'entretiens avec des « initiateurs » de projets collaboratifs, qu'ils inscrivent leur projet dans une logique lucrative ou non.

Au-delà de la diversité des modèles d'affaires, cette phase de collecte de données a révélé la grande diversité des valeurs et des modèles cognitifs utilisés par les porteurs de projets. Elle se matérialise par une grande variété des objectifs (environnementaux, sociaux et économiques) associés aux démarches d'économie collaborative, et par une grande hétérogénéité des influences intellectuelles et idéologiques des porteurs de projet. À partir des entretiens et de la lecture des ouvrages de référence, nous avons identifié différents courants de pensée associés aux démarches étudiées. Les acteurs interviewés pouvaient faire explicitement référence à un ouvrage/courant précis, faire référence à un « gouru » propre à une école de pensée, ou exprimer de manière plus implicite une idéologie caractéristique d'un courant. En regroupant ces discours, nous avons identifié les quatre courants de pensée présentés ci-après.

ils interprètent, font sens et justifient leurs actions (Hahn, Preuss, Pinkse et Figge, 2014). Comme l'ont montré plusieurs travaux – notamment les débats autour de la notion de performativité –, les théories en sciences sociales ne sont pas seulement descriptives, mais véhiculent une dimension idéologique et un projet normatif (Callon, 1998 ; Ghoshal, 2005). Dans la phase d'émergence d'un champ organisationnel, il existe une multiplicité et une coexistence de ces référentiels théoriques et normatifs qu'il est nécessaire d'étudier.

L'objectif de cet article est ainsi d'explorer les courants théoriques - en explorant leurs sous-bassements idéologiques et normatifs ainsi que leur vision de la création de valeur - qui sont mobilisés par les acteurs du champ de l'économie collaborative. L'hypothèse sous-jacente est que la multiplicité et l'hétérogénéité des courants théoriques auxquels font référence les acteurs d'un champ constituent l'une des sources des controverses qui traversent ce domaine. Pour ce faire, nous analysons les courants de pensée actuellement mobilisés par les membres du champ comme des proto-institutions « cognitives ».

Ce faisant, l'article propose deux contributions : premièrement, nous présentons une cartographie des fondements théoriques de l'économie collaborative. Nous éclairons la complexité du champ à travers ses ancrages théoriques et sociohistoriques, permettant d'envisager de manière conjointe le développement des pratiques et de leur problématisation, en s'interrogeant sur leur origine historique et leur filiation théorique (Audet et Déry, 1996 ; Déry, 2007, 2013 ; Hatchuel, 2012). Deuxièmement, nous proposons des voies de recherche analysant le rôle de ces théories dans l'institutionnalisation du champ de l'économie collaborative.

L'article est structuré en deux parties. Dans une première partie, nous identifions quatre courants théoriques mobilisés par les acteurs de l'économie collaborative et illustrons leur influence à travers des initiatives du domaine. Dans une seconde partie, nous proposons un agenda de recherche explorant la manière dont ces courants de pensée sont mobilisés dans le processus d'institutionnalisation et de définition des frontières du champ de l'économie collaborative.

2. FONCTIONNALITÉ, DON, BIENS COMMUNS, CONTRE-CULTURE LIBERTAIRE : QUATRE COURANTS DE PENSÉE QUI IRRIGENT L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE

Nous avons recensé quatre courants de pensée mobilisés par les acteurs du champ de l'économie collaborative : l'économie de la fonctionnalité, l'économie du don, les communs ainsi que la contre-culture américaine. Si chacun de ces courants illustre un des aspects caractéristiques du champ organisationnel, ils ne constituent pas nécessairement des références exclusives et les entrepreneurs du secteur collaboratif sont susceptibles d'hybrider ces courants dans leurs discours.

L'économie de la fonctionnalité : le passage de la propriété à l'usage

Pour le courant de l'économie de la fonctionnalité, la valeur d'un produit ne réside plus dans la possession d'un bien, mais dans les bénéfices de son utilisation. En pratique, il s'agit d'un changement de paradigme fondé sur l'usage plutôt que la propriété, qui renvoie à « une économie de services dans laquelle le bien au sens physique du

terme est considéré comme une immobilisation et non plus comme un « consommable » (Lauriol, 2008, p. 33). Ce faisant, l'économie de la fonctionnalité se présente comme un changement de logique de création de valeur, laissant place à de nouveaux modes de consommation et de production, et permettant d'optimiser l'usage des ressources (Du tertre, 2008 ; Lauriol, 2008).

Cette approche est étroitement liée à la notion d'économie circulaire, qui vise à minimiser les impacts environnementaux d'un bien ou service le long de son cycle de vie (Braungart et McDonough, 2009). Suivant cette perspective, le producteur doit rester aussi longtemps que possible propriétaire et responsable de la qualité des produits afin d'optimiser l'usage de ressources naturelles et accroître la durée de vie et la qualité de ses produits. De même, il s'agit d'anticiper la fin de vie dès la conception des produits, afin de faciliter la réutilisation de matériaux sans en dégrader la valeur. Parmi les solutions mises en avant par l'économie circulaire, les modèles d'affaires fondés sur la location et la prestation de service apparaissent alors comme un moyen d'inciter à l'optimisation environnementale des produits, en rendant économiquement moins pertinentes des stratégies d'obsolescence programmée. De même, les démarches favorisant la revente ou la réutilisation des produits en fin de vie sont perçues comme des leviers de limitation des déchets et de réintégration des biens dans de nouveaux cycles d'usage.

L'économie de la fonctionnalité est un courant de pensée souvent mobilisé dans le cadre de la consommation collaborative. A titre d'exemple, Botsman et Rogers (2010) utilisent la notion de *product-service system* (PSS) pour définir l'un des trois grands domaines de la consommation collaborative. Ces PSS peuvent prendre deux formes : une organisation centralisée organisant l'accès à une ressource physique pour de multiples usagers (cf. Techshop, Zipcar, Vélib, Autolib, espaces de « *co-working* » ou les *Open libraries*), ou une plateforme de location de biens entre particuliers (Belk, 2014). Ce dernier modèle correspond à une conception très répandue que l'on retrouve dans une majorité de définitions de l'économie collaborative, car elle recouvre d'un point de vue empirique des exemples de plateformes à succès (Airbnb, Blablacar, Zilok, LeBonCoin) devenues emblématiques de l'économie collaborative, qui intègrent plus ou moins explicitement une promesse environnementale et sociale dans leur offre de valeur.

L'économie du don : l'importance du « lien social »

La pratique du don est l'un des modes d'échange les plus anciens de notre société. Loin d'être obsolète, elle reste très répandue dans le monde des affaires (Alter, 2010 ; Bureau, 2014). Le don se définit comme un transfert qui n'implique aucune contre-partie (Athané, 2011). Par conséquent, il s'oppose à toute forme d'échange monétaire ou de troc, qui supposent une compensation instantanée de l'échange par de l'argent ou un objet ou service de valeur similaire. Dans l'économie du don, la réciprocité immédiate qu'implique l'échange d'argent ou le troc aurait pour effet de détruire le lien social (Boyle, 2012) . Pour Mauss (1924), le don suppose une triple obligation de « *donner, recevoir, et rendre* » qui fonctionne grâce au pouvoir presque spirituel de ce qui est donné. Dans et par le don s'articulent la poursuite de l'avantage individuel et l'ouverture à autrui par des actes généreux (Bureau 2014). Les individus sont en effet interdépendants et reliés par les biens qui circulent entre eux et qui incarnent une partie de l'identité du donateur venant se loger à l'intérieur des objets donnés.

L'économie du don est mobilisée par les acteurs de l'économie collaborative, notamment à travers la promesse de sens au-delà de l'échange marchand, et d'un lien social renouvelé et renforcé (Belk, 2010). Comme l'illustrent Bostman et Rogers (2010), ces nouvelles pratiques permettraient de retrouver une convivialité perdue. Cette promesse s'illustre par exemple via des magasins gratuits qui sont des espaces pour donner et recevoir des objets sans aucun retour. Les objets déposés sont donnés à la personne à qui ces objets peuvent être utiles. Le donneur devra toutefois vérifier que ce qu'il donne est propre et en état d'usage, et le receveur ne prendre que ce qui lui est utile et non n'importe quel objet sous prétexte de gratuité. Elle peut aussi s'illustrer au niveau global avec des initiatives telles que les "*Repair Café*", concept apparu en 2009 aux Pays-Bas où Martine Postma, une militante écologiste, a proposé cette initiative au conseil municipal de la ville Oost-Watergraafsmeer. Le principe repose sur la rencontre périodique de personnes dans un lieu déterminé (place de village, salle des fêtes, etc.) où des outils et des compétences sont mis à disposition gratuitement afin de réparer des objets¹. De même, Couchsurfing per-

met à des voyageurs de passer du temps, un dîner, une visite de ville avec les personnes qui les hébergent gratuitement, favorisant de développement de liens sociaux nouveaux (Germann Molz, 2012). Ces exemples illustrent la promesse d'un nouveau terreau relationnel porté par l'économie collaborative, entre des personnes qui ne sont pas uniquement de la même communauté, amis ou voisins de palier.

Les communs : vers une gouvernance décentralisée, partagée, favorisant la création collective

La réflexion sur les communs a été largement marquée par les travaux d'Elinor Ostrom (1990) sur l'étude des formes de propriété et de gestion collective – c'est à dire ne reposant ni sur une régulation par la propriété privée, ni par l'Etat - des ressources en pool commun (*Common Pool Resources*). Si les travaux d'Ostrom inscrivent ces formes de gouvernance collective comme un mécanisme de préservation et de régulation des biens communs « rivaux » (tels que les ressources naturelles dont l'usage est limité), ces réflexions ont été reprises et prolongées par toute une série d'approches qui s'appuient sur une gouvernance auto-organisée pour créer et gouverner l'émergence de biens communs immatériels non rivaux et non exclusifs -tels que des connaissances, un logiciel ou des savoirs- (Benkler et Nissenbaum, 2006). Les exemples les plus emblématiques viennent de l'informatique, via l'*open source* (Aigrain, 2005 ; Raymond, 2001) comme le projet GNU qui donnera naissance à Linux, un système d'exploitation libre (Stallman, Williams, & Masutti, 2011). Le mouvement du logiciel libre se caractérise ainsi par le passage d'une logique hiérarchique et propriétaire fondée sur les droits de propriété fermés, à une logique ouverte, distribuée et contributive favorisant un libre accès gratuit et universel pour les utilisateurs. De même, Wikipedia, fondé sur un modèle d'auto-régulation, puise ses principes de gouvernance dans la régulation des biens communs (Cardon et Levrel, 2009). Ainsi, la gouvernance des biens communs vient fonder les principes de production par les pairs (*peer production*) via la mise au point de principes coopératifs et d'une gouvernance alternative (Demil et Lecocq, 2006) qui permettent la création et le partage de ressources.

définissant les principes de la démarche et soutenir l'éclosion d'initiatives locales. Aujourd'hui, il existe plus de 750 *Repair cafés* à travers le monde. Une charte des "*repair cafe*" est disponible sur le site de l'initiative : repaircafe.org

1. Une association a été fondée pour définir une charte

La gouvernance des communs constitue un cadre de référence important dans le champ de l'économie collaborative, explorant l'émergence des formes de gouvernance plus coopératives et décentralisées. Dans une approche technologique et militante, Michel Bauwens, l'un des architectes de la plateforme *P2P foundation*, plaide pour l'émergence d'un « mode de production et de création de valeur qui soit gratuit, juste et durable », favorisant la diffusion et la co-création de la valeur entre les « commoners » (Bauwens, 2005). Dans cette perspective, il s'agit de diffuser le plus largement possible les connaissances et combattre les barrières -jugées artificielles- à la diffusion et au libre accès aux ressources caractéristiques des modèles d'affaires fermés. Cette réflexion sur la gouvernance s'accompagne également de création d'outils de management collaboratifs autour de la prise de décision (par exemple, Loomio) ou de la comptabilité propre à ce type d'initiative. De même, des innovations techniques telles que le *blockchain* sont envisagées comme des outils permettant de mettre en place des schémas de gouvernance décentralisés, dans lesquels le contrôle n'est plus assuré par une autorité centralisée, mais organisée de manière horizontale et collaborative entre ses membres (Wright et De Filippi, 2015).

Dans une perspective complémentaire, mais différente, Rifkin (2015) montre comment l'évolution des systèmes d'information et le développement de l'internet des objets peut aboutir à créer une « société du coût marginal zéro », fondée sur la montée en puissance de « biens communs collaboratifs » et marquée par la réduction drastique du coût de l'accès aux biens et services, la coproduction des contenus, de produits et de services, la décentralisation des systèmes de production énergétiques et faire basculer nos sociétés vers des systèmes distribués et décentralisés, qui s'avéreront plus efficaces d'un point de vue environnemental.

La contre-culture libertaire : lutter contre les rentes et la régulation des grandes institutions bureaucratiques

La contre-culture hippie apparue dans les années 60 aux États-Unis a été étudiée par Fred Turner (2008) qui montre que les idéologies de ce mouvement se retrouvent dans le développement des nouvelles technologies du web et plus largement de la Silicon Valley. Pour ce faire, Turner utilise l'histoire de Stewart Brand, ancien hippie, militant environnementaliste, journa-

liste, homme d'affaires et aujourd'hui figure de la Silicon Valley. Dans son analyse, Turner décrit l'émergence d'un monde libertarien qui refuse les formes de régulation et les rentes des grandes entreprises bureaucratiques, symbolisées dans les années 70 par IBM. On assiste alors à un renouveau de la pensée libertarienne qui s'appuie sur la liberté d'action de l'individu dans un marché libre, dérégulé, débarrassé des monopoles et de l'intervention de l'Etat. Le développement d'internet ou du mouvement des hackers (Lallement, 2015) participe à la montée en puissance de cette idéologie, s'appuyant sur une technologie décentralisée, remettant en question les hiérarchies établies, où toute personne peut bâtir de nouvelles formes d'organisation politique basées sur la participation et la collaboration. Ce mouvement valorise aussi l'entrepreneur individuel et met en avant une volonté de faire du profit irriguant une pensée construite sur l'individualisme et le culte de l'inventivité.

Les entrepreneurs de l'économie collaborative empruntent à l'idéologie de la contre-culture américaine une volonté de changer le monde et de casser les rentes des grandes institutions établies (Etats et grandes entreprises). Cette perspective est caractéristique d'initiatives explicitement disruptives telles qu'Uber (dont le fondateur Travis Kalanick se revendique explicitement de la philosophie libertarienne d'Ayn Rand) ou Airbnb, mettant en avant une vision entrepreneuriale et libérale, n'hésitant pas à prendre à revers les régulations nationales ou à s'attaquer à des positions qu'elles considèrent comme des monopoles de rente. Cette perspective est aussi sous-jacente à des innovations technologiques telles que le blockchain, qui constitue une technologie décentralisée d'enregistrement, de comptabilisation et de maintien de registre de transactions, ouvrant la perspective d'organisations et de transactions régulées sans institution centralisée (Wright et De Filippi, 2015).

3. AGENDA DE RECHERCHE : PERFORMATIVITÉ DES COURANTS DE PENSÉE ET INSTITUTIONNALISATION DU CHAMP DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE

En raison de la pluralité des courants de pensée qui l'irriguent, le champ de l'économie collaborative constitue un terrain d'investigation particulièrement intéressant pour analyser les processus de performativité en sciences sociales, en lien avec la constitution d'un champ organisationnel et l'établissement de ses frontières (Zietsma et Lawrence, 2010). Dans cette partie, nous proposons donc un agenda de recherche reliant les courants de pensée précédemment identifiés à l'institutionnalisation du champ de l'économie collaborative. Nous proposons deux axes de recherche, aux niveaux intra-organisationnel et celui du champ organisationnel.

Axe 1 : les initiatives collaboratives comme organisations hybrides

Malgré leur hétérogénéité, les courants de pensée présentés ci-dessus ne sont évidemment pas totalement hermétiques, inconciliables ou exclusifs. Ainsi, de nombreux projets collaboratifs puisent simultanément et « bricolent » en combinant plusieurs courants de pensée : à titre d'exemple, une initiative telle que CommentReparer.com (qui se présente comme un forum d'entraide pour la réparation d'objets cassés), emprunte simultanément aux courants de la fonctionnalité et de l'économie circulaire (favoriser la réparabilité, lutter contre l'obsolescence des produits), la logique du don et celle des "commons" (partager gratuitement et propager les connaissances en matière de réparation des objets). Chaque projet collaboratif peut ainsi se construire en combinant et en hybridant plusieurs logiques. A ce titre, l'économie collaborative apparaît comme un terrain d'investigation particulièrement fertile pour comprendre comment certains champs et organisations combinent différentes logiques institutionnelles (Friedland et Alford, 1991 ; Thornton et Ocasio, 1999), donnant lieu à des organisations hybrides qui combinent différentes logiques et visions de la création de valeur (Battilana et Dorado, 2010 ; Haigh, Walker, Bacq et Kickul, 2015) .

En tant qu'institutions normatives, les courants de pensée décrits dans la première partie de l'article constituent des bases de légitimité dans lesquelles puisent les porteurs de projets

afin de « théoriser » leur initiative (Greenwood, Suddaby et Hinings, 2002) et cadrer les registres normatifs à travers lesquels ils souhaitent être évalués. Ces registres sont rarement uniques et hybrident souvent plusieurs modèles. A titre d'exemple, « la Ruche qui dit Oui » combine à la fois un projet réformiste (relocaliser l'alimentation et détourner producteurs et consommateurs de l'agriculture productiviste et de la grande distribution) et un modèle économique profitable pour la plateforme (commission d'environ 20% sur les transactions effectuées sur la plateforme). Comment les acteurs bricolent-ils et recombinent-ils différents référentiels normatifs dans le cadre de leur projet ? Comment gèrent-ils les tensions induites par des ancrages multiples (Pache et Santos, 2013) ? Ces ancrages créent-ils des inerties et à quelles conditions sont-ils susceptibles d'évoluer au fil du processus de développement des projets ?

En plus de constituer une base de légitimation, les courants de pensée présentés peuvent aussi être analysés en tant que doctrines en matière de configuration des activités, de création et de captation de la valeur. Ainsi, alors que le mouvement de la contre-culture libertaire et l'économie de la fonctionnalité semblent compatibles avec des démarches lucratives dans lesquelles l'entrepreneur maximise la captation de la valeur économique créée par la démarche, les mouvances des communs ou du don revendiquent une lucrativité limitée ou des démarches non lucratives centrées sur l'intérêt collectif et une gouvernance partagée. De même, les courants de pensée induisent différentes configurations d'actifs, allant de la simple mise en relation d'acteurs au contrôle des ressources et de l'écosystème. Une perspective de recherche consisterait à analyser comment chaque courant de pensée oriente la création, la captation de valeur, et la configuration des activités. En analysant la manière dont les théories et les idéologies influencent la structuration des "business models" par les entrepreneurs, cette démarche permettrait de mettre en relation les théories néo-institutionnelles avec celle du champ de l'entrepreneuriat et des "business models" (Amit et Zott, 2001 ; Baden-Fuller et Morgan, 2010).

Axe 2 : l'institutionnalisation du champ de l'économie collaborative

En tant que champ organisationnel, l'économie collaborative apparaît comme un terrain particulièrement intéressant pour comprendre com-

ment l'hétérogénéité de ses fondements théoriques affecte sa dynamique de constitution et son développement. Si la diversité des courants de pensée peut constituer une ressource pour les entrepreneurs du collaboratif, comment cette diversité théorique et idéologique est-elle gérée au niveau du champ ? A titre d'exemple, le mouvement des "makers" réunit à la fois des acteurs de l'économie classique et une mouvance militante et contestataire (Lallement, 2015). Comment ces fondements normatifs divergents sont-ils maintenus, articulés, renégociés au fil de l'institutionnalisation du champ ? Quel degré de diversité est-il supportable ou acceptable au sein d'un champ ? Bien que la diversité théorique interne au champ puisse accroître l'attractivité du champ, en facilitant l'identification et le rattachement d'un grand nombre de parties prenantes (Marcus et Anderson, 2008), elle diminue sa cohérence idéologique et empirique, rend sa coordination plus complexe et peut aboutir à multiplier les contestations internes et à fragmenter le champ en sous-communautés. Comment ces tensions sont-elles gérées par les promoteurs et les détracteurs de ce champ organisationnel ?

Dans ces débats, des organisations telles que Shareable aux États-Unis ou OuiShare en Europe jouent un rôle important d'entrepreneur institutionnel (DiMaggio, 1988 ; Greenwood *et al.*, 2002 ; Maguire *et al.*, 2004). En effet, ces acteurs théorisent le champ, en organisent les frontières, le structurent à travers la constitution de réseaux, la publication d'ouvrages ou l'organisation d'événements qui véhiculent certains courants de pensées et qui configurent le

champ (Lampel et Meyer, 2008 ; Leca, Rüling et Puthod, 2015) . Au final, il s'agit de comprendre comment le champ et ses architectes agrègent, maintiennent, orientent ou réduisent cette diversité théorique et idéologique.

Plus généralement, du fait de la variété des initiatives et des références théoriques mobilisées par ses promoteurs, le champ de l'économie collaborative apparaît aussi comme un terrain de choix pour étudier les processus de performativité (Callon, 1998 ; MacKenzie et Millo, 2003). Il s'agit de comprendre comment des théories et courants de pensée sont mobilisés par les architectes du champ et des entrepreneurs pour façonner les projets, influencer leur développement et concevoir de nouveaux champs organisationnels en accord avec certaines approches théoriques.

CONCLUSION

A travers cet article, nous avons voulu éclairer les débats et paradoxes qui traversent le champ émergent de l'économie collaborative en explorant les différentes racines théoriques qui l'irriguent. En explorant les soubassements cognitifs et normatifs de ce champ organisationnel émergent, nous avons mis en évidence quatre traditions théoriques différentes (économie de la fonctionnalité, du don, la gestion des communs, la contre-culture libertaire), et développé un agenda de recherche explorant le rôle de ces courants théoriques dans les processus de performativité et l'institutionnalisation du champ de l'économie collaborative. *

RÉFÉRENCES

- Aigrain, P. (2005). *Cause commune : l'information entre bien commun et propriété*. Fayard:Paris.
- Alter, N. (2010). *Donner et prendre*. La découverte : Paris.
- Amit, R. et Zott, C. (2001). « Value creation in E-business ». *Strategic Management Journal*, vol. 22, n°6-7, p. 493-520.
- Anderson, C. (2012). *Makers : La nouvelle révolution industrielle*. Pearson : Paris.
- Athané, F. (2011). *Pour une histoire naturelle du don* (1^{re} éd.). Presses Universitaires de France - PUF : Paris.
- Audet, M. et Déry, R. (1996). « La science réfléchie. Quelques empreintes de l'épistémologie des sciences de l'administration ». *Anthropologie et Sociétés*, vol. 20, n°1, p. 103.
- Baden-Fuller, C. et Morgan, M. S. (2010). « Business Models as Models ». *Long Range Planning*, vol. 43, n°2-3, p. 156-171.
- Bardhi, F. et Eckhardt, G. M. (2012). « Access-Based Consumption : The Case of Car Sharing ». *Journal of Consumer Research*, vol. 39, n°4, p. 881-898.
- Battilana, J. et Dorado, S. (2010). « Building Sustainable Hybrid Organizations : The Case of Commercial Microfinance Organizations ». *Academy of Management Journal*, vol. 53, n°6, p. 1419-1440.
- Bauwens, M. (2005). « The Political Economy of Peer Production ». *C Theory*.
- Belk, R. (2010). « Sharing ». *Journal of Consumer Research*, vol. 36, n°5, p. 715-734.
- Belk, R. (2014). « You are what you can access : Sharing and collaborative consumption online ». *Journal of Business Research*, vol. 67, n°8, p. 1595-1600.
- Benkler, Y. et Nissenbaum, H. (2006). « Commons-based Peer Production and Virtue ». *Journal of Political Philosophy*, vol. 14, n°4, p. 394-419.
- Botsman, R. (2014). « The Sharing Economy Lacks A Shared Definition ». *Co.Exist*. Repéré à <http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>
- Botsman, R. et Rogers, R. (2010). *What's mine is yours How collaborative consumption is changing the way we live* (Collins). London.
- Boyle, M. (2012). *The Moneyless Manifesto : Live Well. Live Rich. Live Free*. Permanent Publications.
- Braungart, M. et McDonough, W. (2009). *Cradle to Cradle*. Vintage.
- Bureau, S. (2014). « Essai sur le don en gestion ». *Le Libellio d'AEGIS*, vol. 10, n°3, p. 5-21.
- Callon, M. (dir.). (1998). *The laws of the markets*. Blackwell Publishers/Sociological Review : Oxford ; Malden, MA.
- Cardon, D. et Levrel, J. (2009). « La vigilance participative. Une interprétation de la gouvernance de Wikipédia ». *Réseaux*, vol. n° 154, n°2, p. 51-89.
- Christensen, C. M. (2014). « The Capitalist's Dilemma ». *Harvard Business Review*, n°June.
- Demailly, D. et Novel, A.-S. (2014). *Économie du partage : enjeux et opportunités pour la transition écologique* (n° 3) (p. 32). Paris : IDDRI - Science Po. Repéré à http://www.iddri.org/Evenements/Interventions/ST0314_DD%20ASN_eco%20partage.pdf
- Demil, B. et Lecocq, X. (2006). « Neither Market nor Hierarchy nor Network : The Emergence of Bazaar Governance ». *Organization Studies*, vol. 27, n°10, p. 1447-1466.
- Déry, R. (2007). « Le management ». *Gestion*, vol. 32, p. 76.
- Déry, R. (2013). *Les fondements de la gestion des connaissances* (JFD Editions). Montréal.
- DiMaggio, P. (1988). « Interest and agency in institutional theory. ». Dans *Institutional patterns and organizations* (Ballinger, pp. 3-22). Cambridge, MA.
- DiMaggio, P. J. et Powell, W. W. (1983). « The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields ». *American Sociological Review*, vol. 48, n°2, p. 147-160.
- Du tertre, C. (2008). « Modèles économiques d'entreprise, dynamique macroéconomique et développement durable ». Communication présentée au L'économie de la fonctionnalité une voie pour articuler dynamique économique et développement durable : enjeux et débats, Club « Economie de la fonctionnalité et développement durable » ATEMIS.
- Fligstein, N. (1997). « Social Skill and Institutional Theory ». *American Behavioral Scientist*, vol. 40, n°4, p. 397-405.
- Fréry, F. (2010). « Le management 2.0 ou la fin de l'entreprise ? ». *L'Expansion Management Review*, vol. N° 137, n°2, p. 52-60.
- Friedland, R. et Alford, R. (1991). « Bringing Society Back In : Symbols, Practices and Institutional Contradictions ». Dans W. Powell et P. DiMaggio (dir.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (pp. 232-263). University Of Chicago Press. Repéré à <http://www.amazon.ca/exec/obidos/redirect?tag=citeulike09-20&path=ASIN/0226677095>
- Germann Molz, J. (2012). « CouchSurfing and network hospitality: 'It's not just about the furniture' ». *Hospitality & Society*, vol. 1, n°3, p. 215-225.
- Ghoshal, S. (2005). « Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices ». *Academy of Management Learning & Education*, vol. 4, n°1, p. 75-91.
- Greenwood, R., Suddaby, R. et Hinings, C. R. (2002). « Theorizing Change : The Role of Professional Associations in the Transformation of Institutionalized Fields ». *The Academy of Management Journal*, vol. 45, n°1, p. 58-80.
- Hahn, T., Preuss, L., Pinkse, J. et Figge, F. (2014). « Cognitive Frames in Corporate Sustainability : Managerial Sensemaking with Paradoxical and Business Case Frames ». *Academy of Management Review*, vol. 39, n°4, p. 463-487.
- Hatchuel (2012). « Quel horizon pour les sciences de gestion ? Vers une théorie de l'action collective ». Dans A. David, A. Hatchuel, R. Laufer, *Les Nouvelles Fondations des sciences de gestion*, Paris : Presses des Mines, collection Economie et gestion, 2012.

- Haigh, N., Walker, J., Bacq, S. et Kickul, J. (2015). « Hybrid Organizations : ORIGINS, STRATEGIES, IMPACTS, AND IMPLICATIONS ». *California Management Review*, vol. 57, n°3, p. 5-12.
- Lallement, M. (2015). *L'âge du faire : Hacking, travail, anarchie*. Seuil : Paris.
- Laloux, F. (2014). *Reinventing Organizations* (1st edition). Nelson Parker.
- Lampel, J. et Meyer, A. D. (2008). « Guest Editors" Introduction : Field-Configuring Events as Structuring Mechanisms : How Conferences, Ceremonies, and Trade Shows Constitute New Technologies, Industries, and Markets ». *Journal of Management Studies*, vol. 45, n°6, p. 1025-1035.
- Lauriol, J. (2008). « Développement durable et économie de la fonctionnalité : une stratégie renouvelée pour de nouveaux enjeux ». Dans *L'économie de la fonctionnalité une voie pour articuler dynamique économique et développement durable : enjeux et débats*.
- Lawrence, T. B., Hardy, C. et Phillips, N. (2002). « Institutional Effects of Interorganizational Collaboration : The Emergence of Proto-Institutions ». *The Academy of Management Journal*, vol. 45, n°1, p. 281-290.
- Leca, B., Rüling, C.-C. et Puthod, D. (2015). « Animated Times : Critical Transitions and the Maintenance of Field-Configuring Events ». *Industry and Innovation*, vol. 22, n°3, p. 173-192.
- MacKenzie, D. et Millo, Y. (2003). « Constructing a Market, Performing Theory : The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange ». *American Journal of Sociology*, vol. 109, n°1, p. 107-145.
- Maguire, S., Hardy, C. et Lawrence, T. B. (2004). « Institutional Entrepreneurship in Emerging Fields : HIV/AIDS Treatment Advocacy in Canada ». *The Academy of Management Journal*, vol. 47, n°5, p. 657-679.
- Marcus, B. et Anderson, C. (2008). « Revenue Management for Low-Cost Providers ». *Articles and Chapters*. Repéré à <http://scholarship.sha.cornell.edu/articles/418>
- Mauss, M. (1924). « Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques ». *L'Année sociologique, nouvelle série I*, vol. (1923-1924), p. 30-186.
- Meelen, T. et Frenken, K. (2015). « Stop Saying Uber Is Part Of The Sharing Economy ». *Co.Exist*. Repéré 29 décembre 2015, à <http://www.fastcoexist.com/3040863/stop-saying-uber-is-part-of-the-sharing-economy>
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons : The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press : Cambridge ; New York.
- OuiShare. (2015). *Société collaborative : La fin des hiérarchies* (édité par D. Filippova). Rue de l'échiquier.
- Pache, A.-C. et Santos, F. (2013). « Inside the Hybrid Organization : Selective Coupling as a Response to Competing Institutional Logics ». *Academy of Management Journal*, vol. 56, n°4, p. 972-1001.
- PIPAME. (2015). *Enjeux et perspectives de la consommation collaborative*. Paris : Pôle Interministériel de Prospective et d'Anticipation des Mutations Economiques.
- Raymond, E. S. (2001). *The Cathedral & the Bazaar : Musings on Linux and Open Source by an Accidental Revolutionary*. O'Reilly Media, Inc.
- Rifkin, J. (2015). *The Zero Marginal Cost Society : The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism* (Reprint edition). St. Martin's Griffin.
- Scott, W. R. (1995). *Institutions and organizations*. SAGE : Thousand Oaks.
- Stallman, R. M., Williams, S. et Masutti, C. (2011). *Richard Stallman et la révolution du logiciel libre : Une biographie autorisée - Une initiative Framasoft*. Eyrolles.
- Sundararajan, A. (2016). *The sharing economy : the end of employment and the rise of crowd-based capitalism*. The MIT Press : Cambridge, MA.
- Thornton, P. H. et Ocasio, W. (1999). « Institutional Logics and the Historical Contingency of Power in Organizations : Executive Succession in the Higher Education Publishing Industry, 1958- 1990 ». *American Journal of Sociology*, vol. 105, n°3, p. 801-843.
- Turcan, M. et Sudry-le-Dù, C. (2015). « La share economy : vers un nouveau modèle de société? ». *Les Inrocks*, n° Juin.
- Turner, F. (2008). *From Counterculture to Cyberculture - Stewart Brand, The Whole Earth Network, and the Rise of Digital Utopianism*. University of Chicago Press.
- Wright, A. et De Filippi, P. (2015). *Decentralized Blockchain Technology and the Rise of Lex Cryptographia*. Rochester, NY : Social Science Research Network.
- Zietsma, C. et Lawrence, T. B. (2010). « Institutional Work in the Transformation of an Organizational Field : The Interplay of Boundary Work and Practice Work ». *Administrative Science Quarterly*, vol. 55, n°2, p. 189-221.

Pico

Les Ploniers du Collaboratif



IDDR1
UNIVERSITÉ PARIS SUD
ESCP EUROPE
UNIVERSITÉ PARIS-DAUPHINE
OUISHARE
CNIID - ZERO WASTE FRANCE