

PICO

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

Les Ploniers du Collaboratif



Pour de nouveaux partenariats entre les pouvoirs publics et l'économie du partage

Damien **Demailly**, IDDRI

Flore **Berlingen**, ZERO WASTE FRANCE

Arthur **de Grave**, OUI SHARE

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-Ploniers-du-Collaboratif

Citation : D. Demailly, Berlingen F., de Grave A. (2016). *Pour de nouveaux partenariats entre les pouvoirs publics et l'économie du partage*. PICO Working Paper, Paris, France, 20 p.



DES NOUVELLES SOLUTIONS POUR ENRICHIR L'OFFRE DE SERVICE PUBLIC

Sous la bannière de concepts tels que l'économie du partage, des innovateurs développent des plateformes sur lesquelles des particuliers peuvent par exemple vendre, donner, louer ou prêter leurs biens. Toutes ne connaîtront pas le succès, alors même que certaines d'entre elles peuvent répondre à des missions de service public comme la prévention des déchets ou les économies de ressources. Si les entretiens effectués avec des décideurs publics français montrent que nombre d'entre eux – et en particulier ceux en charge des enjeux environnementaux – connaissent mal ces innovations et adoptent un rôle d'observateur prudent, d'autres ébauchent de nouveaux partenariats avec ces acteurs pour soutenir leur développement.

DES ÉBAUCHES DE PARTENARIATS PUBLIC-PLATEFORME À COMPLÉTER

Ainsi, sur certains territoires, les développeurs de plateformes – qu'ils soient des entreprises ou des associations – ont accès à de multiples soutiens publics pour démarrer leurs projets comme des incubateurs ou des financements initiaux. Ils sont peu aidés néanmoins dans leurs efforts de communication auprès du grand public, un enjeu crucial pour atteindre rapidement la masse critique d'utilisateurs nécessaire au bon fonctionnement de leurs plateformes. Par ailleurs, ils peinent à entrer dans des partenariats plus renforcés avec les pouvoirs publics, par exemple pour expérimenter leurs services dans des quartiers et plus généralement pour intégrer leur offre à celle de services publics.

VERS DES STRATÉGIES DE L'ÉCONOMIE DU PARTAGE

Alors que les développeurs de plateformes rencontrent des difficultés pour nouer des partenariats avec les pouvoirs publics, en France et ailleurs, la stratégie « Sharing city » de la Métropole de Séoul apporte un éclairage précieux. Que ce soit dans le domaine des déchets ou de la mobilité, les projets de mutualisation – via des plateformes ou non – qui apportent des solutions innovantes aux défis de la Métropole sont spécifiquement ciblés, et ont accès à toute une gamme de soutiens : incubation, communication, expérimentation, etc. Un partenariat qui place les acteurs innovants au cœur de la rénovation des services publics.

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION	7
1.1. L'émergence des plateformes d'échange entre particuliers : le cas des biens	7
1.2. De nouvelles solutions pour assurer une mission de service public	7
1.3. Quel rôle pour les pouvoirs publics ?	8
2. LES DÉCIDEURS PUBLICS NE SONT PAS TOUS PRÊTS À NOUER DES PARTENARIATS AVEC DES PLATEFORMES	9
2.1. Une connaissance variée mais souvent limitée des plateformes entre particuliers	9
2.2. Des opportunités qui divisent, des craintes souvent partagées	9
2.3. Observateur ou acteur : des décideurs partagés sur leur rôle	10
2.4. Avec qui nouer des partenariats ? La question qui révèle des visions politiques différentes	11
2.5. Un obstacle aux partenariats : le fonctionnement en silos des institutions publiques	11
2.6. Conclusion : prendre en compte les objections des « observateurs prudents »	12
3. ÉTAT DES LIEUX DES PARTENARIATS PUBLIC-PLATEFORME ET DES BONNES PRATIQUES	13
3.1. Des plateformes recherchent des partenariats souples voire renforcés	13
3.2. Le démarrage des projets est bien soutenu, même si les plateformes sont rarement ciblées	14
3.3. La communication grand public, absente des partenariats	14
3.4. Des difficultés à nouer des partenariats renforcés	15
4. DES STRATÉGIES ET DES TERRITOIRES PILOTES POUR LE PARTAGE	16
4.1. De la logique passive à la logique active de promotion : le cas de Séoul	16
4.2. Réflexions sur une stratégie française	16
4.3. Donner un sens politique à l'innovation... mais lequel ?	17

1. INTRODUCTION

1.1. L'émergence des plateformes d'échange entre particuliers : le cas des biens

A côté des histoires à succès médiatique ou économique, comme blablacar, drivy, leboncoin, la ruche qui dit oui, une multitude d'autres acteurs s'emparent des possibilités ouvertes par les nouvelles technologies de l'information et de la communication pour connecter des particuliers entre eux et leur offrir de « nouvelles » manières de se déplacer, d'acquérir des biens matériels ou de consommer des produits alimentaires. L'émergence de ces plateformes est allée de pair avec l'émergence de nouveaux concepts comme « l'économie du partage » ou la « consommation collaborative » - qui englobent toutes les pratiques d'échange entre particuliers dans des domaines aussi variés que la mobilité, les biens matériels, l'alimentation, le tourisme, etc – voire de concepts encore plus larges comme l'économie collaborative (qui inclut également le financement collaboratif, la production collaborative, etc).

Ces plateformes d'échange entre particuliers ne font, bien souvent, que réinventer des pratiques « traditionnelles » auxquelles, d'ailleurs, elles ne se substituent pas : le covoiturage entre collègues, la location de voitures, le vide-grenier, les AMAP, etc... Néanmoins, elles apportent à ces pratiques une dimension nouvelle en facilitant les échanges entre des inconnus, et un potentiel de développement qui reste encore à estimer.

Dans cet article, nous nous concentrons sur les plateformes d'échanges de biens matériels durables : vêtements, articles de sport, outils de bricolage, etc. Cependant, l'analyse présentée ici peut être pertinente pour d'autres plateformes

de l'économie du partage. Sur le marché des échanges de biens matériels entre particuliers, des jeunes pousses à la recherche d'une croissance exponentielle, tout comme des entrepreneurs proches du mouvement de l'économie sociale et solidaire (ESS), investissent dans la vente ou la location d'objets entre particuliers, le prêt entre voisins, etc (vestiaire collective, Placedelaloc, Zilok, Mutum, etc). Des bénévoles ou des associations, quant à eux, créent des plateformes de prêt ou de dons d'objets entre particuliers, d'échange de conseils sur leur réparation, à l'échelle d'un quartier comme à l'échelle d'un pays (recupe.net, commentréparer, kika-kwa). Les initiatives sont nombreuses, et elles ont aujourd'hui et auront demain des fortunes très diverses.

1.2. De nouvelles solutions pour assurer une mission de service public

Comme toute l'économie du partage, nombre de ces initiatives posent des questions de nature réglementaire et fiscale dont les pouvoirs publics se sont d'ores et déjà emparés (cf Encadré 1). Une question encore peu traitée est celle du rôle des pouvoirs publics pour saisir les opportunités environnementales et sociales de ces plateformes.

En effet, parmi les initiatives que nous citons ci-dessus, certaines d'entre elles apportent des réponses innovantes ou renouvelées à des problématiques sociétales telles que la prévention des déchets et les économies de ressources naturelles, en optimisant l'usage des biens que nous produisons, en allongeant leur durée d'usage. Si « l'espoir » environnemental généré par ces plateformes doit être nuancé – elles permettent aussi souvent d'avoir accès à plus de biens, un « effet rebond » qui amoindrit les

bénéfiques environnementaux – leur développement demeure néanmoins plutôt une bonne nouvelle du point de vue de l'environnement, voire occasionnellement du lien social (Borel, Roux et Demailly, 2016¹). En ce sens, nombre d'entre elles répondent à des enjeux de service public, et viennent enrichir la panoplie d'outils à disposition des pouvoirs publics pour remplir leurs missions. L'émergence de plateformes de don entre particuliers par exemple est un signal envoyé au service public de la collecte des déchets : les gens veulent prolonger la durée de vie de leurs objets et cherchent des alternatives à la poubelle et aux encombrants. Les plateformes apportent une réponse à cette demande, offrent de nouvelles alternatives, peuvent aussi réduire la charge du service public traditionnel de gestion des déchets (cf Encadré 2), et sont donc autant d'interlocuteurs que les pouvoirs publics doivent reconnaître et avec qui travailler.

1.3. Quel rôle pour les pouvoirs publics ?

Il serait faux de penser que ces plateformes connaîtront toutes le succès des plateformes phares telles que Leboncoin ou Vestiaire collective dans l'achat-vente d'occasion. On peut même faire l'hypothèse que les modèles les plus prometteurs du point de vue environnemental – ceux pour lesquels les effets rebonds sont les moins forts – sont justement ceux dont le développement est le plus difficile². Atteindre la masse critique³ d'utilisateurs peut se révéler problématique, en particulier pour les systèmes de location ou de prêt qui se déploient sur un petit territoire. Par ailleurs, beaucoup de plateformes portées par des entreprises n'ont pas trouvé de modèle de revenu pérenne, et les initiatives associatives font face à l'ampleur des efforts de communication et d'animation nécessaires pour se développer et se maintenir sur le long terme.

1 Borel, Roux et Demailly (2016). La place des enjeux sociaux et environnementaux dans la consommation collaborative : le point de vue des usagers. Etude Iddri.

2 Les modèles qui se développent le plus facilement concernent l'achat-vente d'occasion, en particulier l'achat-vente de produits de luxe. C'est dans ces modèles qu'on peut voir émerger des comportements de « surconsommation » de biens neufs, la revente d'occasion étant anticipée au moment de l'achat.

3 La « masse critique » est le nombre d'utilisateurs, offreurs et demandeurs, nécessaire pour que chacun trouve le bien spécifique dont il a besoin. Sous cette masse critique, le service ne peut être rendu.

Parce que certaines de ces plateformes d'échange apportent de nouvelles solutions concrètes à des enjeux économiques, sociaux et environnementaux, et parce qu'elles font face à de fortes contraintes de développement, les pouvoirs publics peuvent avoir un rôle à jouer au-delà de la nécessaire clarification du cadre réglementaire et fiscal.

- Les pouvoirs publics sont-ils prêts et aptes à nouer des partenariats avec des plateformes d'échange entre particuliers ?
- Quels sont les types de partenariats recherchés par les innovateurs de l'économie des plateformes ?
- Comment les pouvoirs publics y répondent-ils aujourd'hui et comment pourraient-ils répondre ?
- Faut-il aller vers des stratégies dédiées aux plateformes ?

Cet article a pour objectif d'apporter des éléments d'analyse et de réponse à ces questions, en essayant de prendre en compte la diversité des acteurs et des projets basés sur des plateformes de mise en relation de particuliers. Il repose sur vingt entretiens avec des décideurs publics français à l'échelle territoriale et nationale, ainsi que sur une revue des « meilleures pratiques » de politiques publiques en France et à l'étranger. Un atelier multi acteurs – regroupant une vingtaine d'entrepreneurs, de décideurs publics et d'experts – a été organisé pour tester et approfondir l'analyse.

La suite du papier est structurée en quatre parties :

- la section 2 met en lumière, sur la base d'entretiens avec des pouvoirs publics, leur degré de connaissance des nouvelles plateformes d'échange de biens matériels, leur perception de l'intérêt de ces innovations pour l'intérêt général, et le rôle qu'ils considèrent être celui des pouvoirs publics face à l'émergence de ces systèmes entre particuliers.
- la section 3 discute des besoins de soutien public identifiés par les développeurs de plateformes et analyse la pertinence des dispositifs actuels de soutien à l'innovation en France, et les bonnes pratiques identifiées en France et à l'étranger
- la section 4 conclut sur l'opportunité de développer des stratégies publiques dédiées à l'essor des plateformes d'échange entre particuliers.

2. LES DÉCIDEURS PUBLICS NE SONT PAS TOUS PRÊTS À NOUER DES PARTENARIATS AVEC DES PLATEFORMES

Avant de s'intéresser aux outils pertinents pour soutenir la diffusion des plateformes d'échange entre particuliers les plus intéressantes du point de vue environnemental et social, nous analysons dans cette section les représentations des pouvoirs publics et les enjeux que suscite, selon eux, l'émergence de ces dispositifs. Les pouvoirs publics sont ici définis comme des institutions administratives et politiques, gouvernées par des fonctionnaires et des élus, qui élaborent et font appliquer les lois et règlements (politiques publiques) sur un territoire donné.

Cette analyse repose essentiellement sur une série de 20 entretiens effectués auprès de représentants de pouvoirs publics en France, à l'échelle communale (Paris), régionale (Bretagne et Nord-Pas-de-Calais), et nationale (Ministères et agences). Nous avons interviewé, à chaque fois, des décideurs en charge de l'innovation et du numérique, de la protection de l'environnement (notamment de la prévention et gestion des déchets), et de l'ESS. Ces trois types d'acteurs représentent trois « guichets institutionnels » d'aide auxquels les développeurs de plateformes peuvent éventuellement avoir accès et avec lesquels ils sont amenés à échanger. Si les entretiens sont partis des exemples de plateformes sur les biens matériels, ils se sont bien souvent élargis aux plateformes de l'économie du partage en général voire de l'économie collaborative.

2.1. Une connaissance variée mais souvent limitée des plateformes entre particuliers

« Ce genre de pratiques est complètement dans notre ligne de mire »

Les pouvoirs publics s'intéressent, depuis quelques années, à l'émergence des plateformes, aux opportunités et risques qu'elles soulèvent, voire aux actions que les pouvoirs publics pourraient prendre. Nombreuses sont les études et les conférences réalisées sur ces sujets, moins les expérimentations concrètes réalisées par les pouvoirs publics.

« On connaît en tant que citoyen »

Néanmoins, pour beaucoup et plus particulièrement ceux dont l'entrée n'est pas l'innovation

numérique, le niveau de connaissances est celui du citoyen lambda. Au-delà de l'achat/vente d'occasion sur des sites comme leboncoin, ils connaissent peu les plateformes de don, de location ou de prêt entre particuliers. Cette faible connaissance, on le verra, peut aller de pair avec des outils d'action publique inadaptés aux porteurs de projets de plateformes. Elle nous alerte aussi sur l'importance de communiquer, auprès des décideurs, sur les nouvelles possibilités ouvertes par ces plateformes.

« Un sujet tentaculaire »

Notons ici que beaucoup des personnes interviewées interrogent la pertinence de concepts tels que l'économie du partage ou la consommation collaborative, étant donné la diversité des pratiques de consommation portées par les plateformes entre particuliers (achat/vente, location, prêt, don pour se limiter aux seuls biens matériels), et la diversité des acteurs qui les développent (start up, ESS, associations, innovation citoyenne). Cette diversité rendrait de tels concepts inopérants pour comprendre les impacts de ces plateformes et identifier des leviers d'action publique.

2.2. Des opportunités qui divisent, des craintes souvent partagées

« Ces initiatives sont positives pour limiter les achats inutiles, les impacts de la production »

« On ne sait pas grand chose de leur impact : pas de chiffrage, manque d'observations, possibles effets rebonds »

En ce qui concerne les opportunités ouvertes par l'émergence des plateformes d'échange entre particuliers, les décideurs publics interviewés convergent sur l'enjeu environnemental associé à leur développement dans le domaine des biens matériels : qu'ils travaillent ou non sur les sujets environnementaux, la majorité d'entre eux mettent en avant le potentiel en termes de réduction des déchets et de consommation des ressources. Par contre, ils divergent sur la question de savoir si ce potentiel est effectivement réalisé. Si pour certains les bénéfices environnementaux sont évidents, pour d'autres ils ne sont pas avérés. Ce positionnement « sceptique » se retrouve d'autant plus chez les décideurs en charge des questions environnementales, qui mettent en avant de possibles « effets rebond »

sur la consommation de biens, ou le fait qu'il vaut parfois mieux – du point de vue environnemental – acquérir un bien neuf plutôt que prolonger l'usage d'un bien ancien.

D'autres opportunités sont aussi mises en avant, de manière plus ponctuelle :

- la création de lien social, souvent citée mais aussi très souvent questionnée.

« L'intérêt est social d'abord, ça créé du lien »

« Leboncoin ce n'est pas comme les AMAP »

- le gain de pouvoir d'achat
- la constitution de champions nationaux dans le domaine des plateformes
- la désintermédiation des échanges qui irait de pair avec une répartition plus horizontale et équitable de la valeur.

En résumé, on peut donc dire que les décideurs publics considèrent que les plateformes d'échange entre particuliers ouvrent des opportunités pour répondre à des enjeux environnementaux, sociaux et économiques, mais que ces opportunités dépendent des pratiques, ce qui justifie d'analyser leurs impacts dans le détail. Prenons cela comme un appel pour la recherche et les pouvoirs publics à approfondir ces sujets.

En ce qui concerne les risques associés aux plateformes entre particuliers, la grande majorité des personnes interviewées mettent en avant leurs inquiétudes sur la précarisation de l'emploi, la perte de revenus fiscaux, la concurrence déloyale, voire la monopolisation. C'est un sujet d'inquiétude partagé, que l'on travaille sur l'innovation ou l'environnement, et un sujet d'intérêt pour les pouvoirs publics qui considèrent comme crucial de « clarifier les cadres réglementaires et fiscaux ».

2.3. Observateur ou acteur : des décideurs partagés sur leur rôle

« On est plutôt en mode veille »

« On met de l'argent sur un truc qu'on ne maîtrise pas, c'est difficile pour l'administration »

Au-delà de la clarification réglementaire et fiscale, les décideurs publics adoptent différentes postures d'action face à cette innovation. Nombreux sont ceux qui agissent déjà ou entendent agir pour soutenir le développement

de toute ou partie de ces systèmes. D'autres au contraire adoptent une posture d'observateur prudent, en mode « veille », justifiée par plusieurs raisons :

« Avant de soutenir, il faudrait évaluer »

« On attend de voir comment ces pratiques peuvent contribuer à l'économie locale, à l'emploi local »

- les incertitudes sur les impacts économiques, sociaux et environnementaux de ces plateformes, incertitudes mises en avant par nombre de décideurs publics comme nous l'avons vu ci-dessus, et qui appellent la recherche à apporter son « éclairage scientifique »

« Il faut que les pratiques se développent fortement avant qu'on les prenne en compte. On manque d'indicateurs pour savoir ce qui se passe »

« C'est le problème du chiffrage des pratiques, de leur traçabilité, des flux : donc on ne fera rien là-dessus, on laisse ça se développer »

- l'absence d'indicateurs de suivi du développement de ces pratiques, en particulier des tonnes d'objets qui circulent virtuellement sur ces plateformes.

Si les deux objections à l'action que nous venons d'évoquer peuvent être levées, à terme, par des études d'impact ou la création d'indicateurs et des bases statistiques qui vont avec, les objections suivantes sont plus « fondamentales ».

« On ne soutient pas le P2P, pas de raison que le public s'en mêle »

« C'est difficile à faire, on manque de plasticité intellectuelle »

- l'incapacité (juridique mais surtout institutionnelle) des pouvoirs publics à intervenir dans des innovations entre particuliers. Pour de nombreuses personnes interviewées, la capacité d'intervention publique sur des marchés privés est limitée juridiquement, et plus encore elle est limitée par l'organisation en silos de l'administration, son manque de « plasticité », son besoin de faire entrer les innovateurs « dans des boîtes ».

Pour conclure sur la division entre « acteurs » et « observateurs », notons que les décideurs publics en charge de l'innovation ont naturellement moins d'état d'âme à agir pour soutenir le développement des plateformes. Les craintes et résistances sont plus prégnantes chez les décideurs en charge de l'environnement voire de l'ESS, particulièrement au niveau national, alors que ce sont eux qui peuvent orienter l'innovation vers la résolution d'enjeux sociaux et environnementaux.

2.4. Avec qui nouer des partenariats ? La question qui révèle des visions politiques différentes

Les plateformes d'échange entre particuliers sont très diverses, de par la nature de l'échange (échange marchand ou gratuit) ou des acteurs qui les portent (jeunes pousses en recherche d'une croissance exponentielle de leurs bénéfices, entrepreneurs de l'ESS, associations, citoyens). Cette diversité pose la question des critères de choix de l'allocation du soutien de la puissance publique : qui soutenir ? Si pour certains décideurs toutes ces plateformes contribuent à l'intérêt général et méritent donc d'être soutenues, d'autres font des distinctions. Ils privilégient par exemple :

- les plateformes qui relèvent de l'ESS ou des initiatives citoyennes, par opposition aux plateformes portées par des entreprises « traditionnelles ».
- les plateformes qui permettent des échanges gratuits entre particuliers, par opposition aux échanges marchands
- les initiatives locales par opposition aux plateformes à dimension nationale.

Ces distinctions révèlent des visions politiques différentes du rôle des pouvoirs publics dans l'économie de marché. Ces visions sont souvent – mais pas toujours - influencées par « l'origine » des décideurs interviewés : ceux en charge de l'innovation et du numérique distinguent peu les plateformes et tendent même à se focaliser sur les start-ups marchandes, quand ceux en charge du développement durable et encore plus de l'ESS ont tendance à privilégier les initiatives locales, les échanges non marchands et les entrepreneurs ESS ou associatifs. On retrouve ces distinctions au sein même du mouvement de l'économie du partage avec, pour caricaturer, d'un côté une vision marchande et libérale et de l'autre une vision citoyenne et coopérative, proche de l'idée des « communs ».

Enfin, tout comme dans le mouvement de l'économie du partage, certains décideurs sont disposés à soutenir les échanges entre particuliers, mais pas seulement ceux réalisés via des plateformes « online » : ils veulent aussi soutenir les systèmes « offline » d'échange direct entre particuliers (vide-greniers, repair-cafés, give-box) ou d'échange indirect via des structures associatives (ressourceries) qui peuvent par ailleurs avoir des missions sociales d'insertion de personnes exclues du monde du travail. Notons que derrière cette appétence pour le offline se cache peut-être – c'est notre intuition - une manière de ne pas changer ses habitudes : en disant « qu'il n'y a pas que le online dans la vie », ce qui est une évidence, et en mettant l'accent sur les actions déjà entreprises en faveur du offline, les décideurs ne justifient-ils pas l'absence d'actions en faveur des nouvelles solutions apportées par les plateformes ?

2.5. Un obstacle aux partenariats : le fonctionnement en silos des institutions publiques

La problématique des « silos » dans les institutions publiques a été évoquée par de nombreux décideurs interviewés. Les projets de plateformes d'échange de biens sont à la frontière de l'innovation numérique, de l'économie circulaire, du développement durable, de l'économie sociale et solidaire parfois ; ils croisent plusieurs silos institutionnels qui – apparemment – communiquent insuffisamment.

En France, certains dispositifs publics de soutien à l'innovation tendent à éviter ces silos. Ainsi, des collectivités locales orientent leurs incubateurs de start-up ou leurs prix à l'innovation vers des problématiques particulières, comme l'environnement ou l'entrepreneuriat social. Au niveau national, l'Etat a organisé depuis plusieurs années, dans le cadre du programme Investissement d'avenir, des dispositifs de soutien transversaux aux enjeux de l'innovation, du numérique et des enjeux de développement durable, qui intègrent les différentes administrations. Avec néanmoins aucun intérêt jusque là pour les plateformes d'échange entre particuliers, d'autant plus dans le domaine de la prévention des déchets.

« LA BPI est très techno et ne prend pas en compte les externalités environnementales, ce n'est pas leur truc »

« L'ADEME n'a pas la réactivité nécessaire aux start-ups »

ENCADRE 1. **Un enjeu politique fort : la clarification du cadre réglementaire et fiscal**

Si des dispositifs de soutien public tentent donc d'assurer une transversalité entre d'une part l'innovation et le numérique et d'autre part les enjeux environnementaux et sociaux, notons que certains projets se heurtent néanmoins au fonctionnement « en silos » des pouvoirs publics. Ainsi, au niveau national, la BPI intègre marginalement les bénéfices environnementaux voire sociaux des projets d'innovation et la « French Tech » ne met que très ponctuellement en valeur les initiatives durables. Les institutions en charge des déchets, de l'environnement ou du développement durable quant à elles, tout comme celles en charge de l'ESS, n'ont pas toujours la culture et les outils pour soutenir l'innovation, étant impliquées dans la gestion des politiques et des acteurs « traditionnels »⁴. En résumé : le guichet innovation/numérique n'est pas très « durable », et le guichet « durable » n'est pas très porté sur l'innovation numérique⁵.

2.6. Conclusion : prendre en compte les objections des « observateurs prudents »

De nombreuses plateformes d'échange de biens durables entre particuliers peinent à se développer et pourraient avoir besoin d'un soutien public. Mais les acteurs publics apparaissent partagés sur le rôle qu'ils peuvent jouer. Si certains agissent déjà en faveur de ces systèmes, d'autres – à commencer par les décideurs en charge des enjeux environnementaux – adoptent une posture d'observateurs prudents : ils connaissent peu ces nouveaux modèles, ont des doutes sur leurs impacts ou sur la légitimité et la capacité des pouvoirs publics à les soutenir.

Nous allons analyser ci-dessous les actions que peuvent entreprendre les pouvoirs publics. Mais ce faisant il ne faut pas mettre de côté les enjeux soulevés par les « observateurs prudents », il faut y répondre en :

4. Les politiques de prévention des déchets ne considèrent par exemple que marginalement les nouveaux systèmes de partage d'objets entre particuliers ; les personnels ne les connaissent souvent pas et attendent d'avoir plus d'analyses et d'indicateurs précis ; les outils de financement sont adaptés à des acteurs ayant besoin d'investir dans des infrastructures. Par ailleurs, leurs institutions sont présentées comme insuffisamment « réactives » par les entrepreneurs.

5. L'échelon local est souvent plus à même de travailler en transversalité, à travers les silos. Par ailleurs, notons que si les institutions en charge de l'environnement sont peu portées sur les plateformes d'échange entre particuliers dans le domaine des biens, elles sont parfois bien plus impliquées dans le domaine de la mobilité.

Le développement des échanges marchands entre particuliers via les plateformes soulève des questions fiscales. Tous les gains économiques réalisés par les vendeurs ou les loueurs doivent-ils être déclarés, faut-il les défiscaliser en dessous d'un certain seuil ? La location peut-elle être considérée comme un partage de frais ? Les plateformes doivent déjà mieux informer les utilisateurs de leurs devoirs fiscaux, pourraient-elles collecter elles-mêmes les taxes¹ ? Du point de vue réglementaire, quels sont les droits du consommateur si le bien acheté ou loué est défectueux ? Plus généralement, alors que les entreprises classiques qui vendent ou louent des biens sont soumises à des règles, quelles sont celles que les particuliers doivent respecter ? A partir de quand un particulier vendeur ou loueur cesse d'être considéré comme un particulier et devient une entreprise ? Nombre d'entrepreneurs des plateformes appellent de leurs vœux une clarification du cadre réglementaire et fiscal, pour rassurer les utilisateurs, quand d'autres craignent que ces clarifications nuisent au développement des échanges entre particuliers.

Suite au succès de plateformes telles qu'Airbnb, les pouvoirs publics en France se sont emparés des enjeux réglementaires et fiscaux posés par les plateformes d'échange entre particuliers. Différents groupes de travail et projets de loi sont en cours pour fixer ce cadre qui, s'il est loin d'être achevé, est néanmoins en construction. Récemment, obligation a été donnée aux plateformes d'informer leurs utilisateurs sur leurs obligations fiscales².

Il nous semble important ici de noter qu'à l'étranger plusieurs villes, comme San Francisco, ont créé des groupes de travail permanents pour structurer le dialogue entre les pouvoirs publics et les nouveaux acteurs de l'économie du partage, et anticiper les enjeux réglementaires et fiscaux. Au Royaume-Uni, un syndicat des entreprises de l'économie du partage a vu le jour en 2015, Sharing Economy UK (SEUK), pour être l'interlocuteur du gouvernement, défendre les intérêts des entrepreneurs du partage et développer des normes de qualité sur ce marché.

1 Voir par exemple le Rapport du député Pascal Terrasse sur le développement de l'économie collaborative

2 Loi de finances 2016.

- Faisant connaître ces systèmes et les opportunités qu'ils ouvrent aux décideurs publics, en particulier ceux en charge des questions environnementales.
- Améliorant l'analyse des impacts de ces systèmes, dont la recherche s'est déjà emparée.
- Développant des indicateurs de suivi pour rendre visible ces échanges.

Il faut répondre aux craintes des observateurs prudents, tout en reconnaissant aussi que la recherche fournit déjà de nombreuses analyses sur l'impact de ces plateformes, que les clefs de lecture – si elles ne sont pas parfaites mais le seront-elles un jour ? – sont à la disposition des pouvoirs publics. Il faut y répondre en reconnaissant aussi que soutenir l'innovation c'est faire des paris sur ce qui marchera ou ne marchera pas ; c'est accorder et s'accorder le droit à l'erreur, tout en assurant un retour d'expériences sur les échecs et les succès.

3. ÉTAT DES LIEUX DES PARTENARIATS PUBLIC-PLATEFORME ET DES BONNES PRATIQUES

Dans cette partie, nous faisons une analyse critique des partenariats aujourd'hui noués entre les pouvoirs publics et les développeurs de plateformes d'échange de biens, en mettant en lumière les bonnes pratiques recensées en France et à l'étranger. Nous commençons par identifier les types de partenariats plus ou moins souples que les innovateurs recherchent.

3.1. Des plateformes recherchent des partenariats souples voire renforcés

Disons le très clairement : certains développeurs de plateformes n'attendent rien des pouvoirs publics, voire craignent leur intervention, qu'il s'agisse de collectifs de citoyens soucieux de leur indépendance ou d'entrepreneurs à succès positionnés sur des marchés porteurs. Ceci étant dit, ils sont nombreux à attendre quelque chose des pouvoirs publics, au-delà de la clarification du cadre réglementaire et fiscal dans lequel ils opèrent (cf Encadré).

3.1.1. Réseau, incubation, financement, communication : des partenariats souples pour démarrer des projets

Les innovateurs attendent des pouvoirs publics une aide pour répondre à plusieurs enjeux :

- L'accès à un réseau d'acteurs locaux : des financeurs privés et publics, des entreprises ou des collectivités qui pourraient utiliser ou promouvoir leur plateforme, etc.
- L'accès à des conseils et d'appuis juridiques, techniques, commerciaux.
- L'accès à l'écosystème d'innovateurs ayant des problématiques connexes, pour mieux connaître leur « marché », l'offre existante, avoir un retour sur les expériences qui ont déjà été tentées.
- L'accès à des financements pour démarrer leur activité, avant d'atteindre le succès et la pérennité économique espérée.
- Enfin, la communication auprès des utilisateurs potentiels et l'animation de la communauté existante sont des enjeux importants pour les plateformes d'échange entre particuliers, pour atteindre rapidement la masse critique et continuer à se diffuser. Les entrepreneurs comme les associations sont confrontés à cet impératif, et peuvent attendre des pouvoirs publics une aide en la matière.

3.1.2. Des recherches de partenariats renforcés

Certains développeurs de plateformes appellent à un partenariat renforcé avec les pouvoirs publics, pouvant prendre au moins trois formes :

- L'intégration de leur plateforme sur les sites web des pouvoirs publics : il s'agirait par exemple de permettre, sur le site d'une ville, aux particuliers de donner leurs objets inutilisés non seulement aux encombrants mais aussi à des particuliers via une plateforme partenaire.
- L'expérimentation de leur plateforme sur certains territoires : une ville par exemple peut consacrer plusieurs de ses quartiers à des expérimentations avec diverses plateformes partenaires, l'aide à l'expérimentation englobant un financement et – surtout – un appui à la communication grand public.
- La prestation de service public : que ce soit par choix initial ou par défaut, des acteurs pourraient bientôt se positionner comme prestataire de services pour les collectivités, se faire rémunérer par l'argent public pour mettre leur plateforme à disposition des habitants – en marque blanche ou non – à l'image de ce que font beaucoup de développeurs de plateformes de covoiturage courte distance.

3.2. Le démarrage des projets est bien soutenu, même si les plateformes sont rarement ciblées

Les entreprises et associations qui développent de nouveaux services entre particuliers via des plateformes se disent souvent satisfaites du soutien public à l'amorçage de leur projet. Les pouvoirs publics facilitent en effet l'accès au réseau d'acteurs de l'innovation via des conférences, des événements de « networking », des groupes de travail, ou en renforçant la crédibilité des innovateurs, leur réputation, via des prix de l'innovation ou des labels (du type « French Tech »). Les sources de financement pour démarrer un projet sont multiples, via des concours d'innovation, des appels à projets locaux ou nationaux, sans compter sur les possibilités de financements offertes par la BPI. Nombreux aussi sont les incubateurs publics ouverts aux développeurs de plateformes, dans lesquels ils ont accès à des conseils et peuvent interagir avec des innovateurs aux problématiques connexes.

La France apparaît donc comme un pays propice au démarrage de projets de plateformes. Néanmoins, ce jugement positif émane des innovateurs présents sur des territoires dynamiques ayant des moyens financiers conséquents comme Paris et l'Île de France ; il y a fort à parier que dans d'autres territoires, notamment ruraux, le jugement serait plus nuancé. Les acteurs nationaux ont un rôle important pour assurer une forme d'égalité territoriale pour l'innovation.

Par ailleurs, il faut souligner que la grande majorité des soutiens publics que nous avons décrits et auxquels les plateformes ont accès sont dédiés à l'innovation en général ou à l'innovation numérique : rares sont les acteurs publics qui ciblent spécifiquement les projets de plateformes pour les mettre au service de la résolution de leurs problématiques locales. On trouve quelques exemples seulement de territoires ciblant l'économie du partage ou l'économie collaborative. Ainsi, la région Aquitaine a lancé en 2015 un appel à projet de plus de 500 000€ visant à « développer des projets innovants relevant de l'économie collaborative, à vocation sociale, environnementale ou citoyenne, s'appuyant sur les technologies et usages numériques »⁶. La Région Île de France a également lancé un appel à projets « socialement innovant d'économie collabo-

native »⁷. A l'étranger, la métropole de Séoul qui fait figure de leader de l'économie du partage a d'ores et déjà sélectionné plus de 50 projets permettant de résoudre des problèmes urbains (partage de logements, vêtements, voitures, etc) pour leur donner accès à des financements ou des incubateurs, et prévoit d'en soutenir 300 d'ici 2018.

3.3. La communication grand public, absente des partenariats

Les développeurs de plateformes ont un fort besoin de communication auprès du grand public pour atteindre la masse critique d'utilisateurs et faire fonctionner leur service.

Au-delà des prix et autres événements dédiés à ce type d'innovateurs et qui leurs ouvrent des opportunités de communication dans les médias privés, les pouvoirs publics, nationaux ou locaux, disposent aussi d'outils de communication grand public qu'ils peuvent utiliser à leur profit (site web, magazines, réseaux sociaux, etc). Pourtant, il semble que les pouvoirs publics le fassent peu en France.

Au niveau national, l'ADEME a d'ores et déjà fait une campagne de communication auprès du grand public sur le don ou la vente d'occasion, mais en mettant peu en avant les solutions ouvertes par les plateformes entre particuliers. Quant à la possibilité de communiquer non pas sur une pratique mais sur une plateforme en particulier, les décideurs publics interrogés sont peu enclins à mobiliser leurs outils de communication voire s'interrogent sur la faisabilité juridique d'un tel soutien quand ils concernent une entreprise privée. Pour contourner cette difficulté, il est possible de créer des sites web publics qui recensent ou agrègent les différentes plateformes d'échange d'objets, à l'image de la plateforme de partage d'objets récupé-id de la Région Île de France ou du site ShareHub de la ville de Séoul. Mais le succès de ces initiatives est tributaire des efforts de communication réellement entrepris pour leur assurer une véritable notoriété.

Que ce soit chez les développeurs de plateformes ou les pouvoirs publics, la question d'un label émerge souvent quand on évoque le soutien à la communication grand public. À la fois outil de communication et de légitimation permettant de « trier le bon grain de l'ivraie » et « d'éviter les amalgames », le label ne serait pas

⁶ <http://les-aides.aquitaine.fr/le-numerique-au-service-de-l-economie.html>

⁷ <http://www.iledefrance.fr/aides-regionales-appels-projets/soutien-aux-projets-socialement-innovants>

dédié à l'économie du partage ni même à l'économie collaborative (voir les difficultés à définir ces concepts) mais pourrait être le label de la collectivité, d'un ministère, ou encore un label publique de qualité tel que le label Transition écologique. La difficulté réside dans l'élaboration de critères de sélection pour l'octroi du label. Quels sont les critères discriminants, et qui les élabore ? Ne faut-il pas mieux simplement donner les « clés de lecture » aux citoyens ? Ou leur donner la possibilité de choisir eux-mêmes les critères d'un éventuel label ?

3.4. Des difficultés à nouer des partenariats renforcés

Si les développeurs de plateformes entrent facilement dans des partenariats souples avec les décideurs publics pour démarrer leur activité – sauf en ce qui concerne la communication à destination des utilisateurs potentiels – les partenariats plus renforcés sont rares en France en particulier concernant l'expérimentation territoriale. Une exception notable est le site de don de la commune de Colombes en partenariat avec l'entreprise Co-recyclage.

Parmi les difficultés pouvant expliquer le peu d'expérimentations territoriales réellement menées, les développeurs de plateformes citent la « peur des barbares » que peuvent susciter les plateformes privées chez les décideurs publics (amalgame avec Uber), ainsi que la faible réactivité des autorités locales qui ont des délais de décision incompatibles avec le fonctionnement de start-ups. Par ailleurs, les développeurs se plaignent des efforts de communication réellement consentis par les pouvoirs publics (« l'effet ruban⁸ ») et de la faiblesse des financements à l'expérimentation : le jeu n'en vaut dès lors pas la chandelle. Pourtant, les partenariats d'expérimentation apparaissent comme une voie à suivre et ils pourraient s'appuyer en France sur les dispositifs d'expérimentation existant comme les Territoires Zéro Déchets ou les Territoires à Energie Positive. A Séoul, de nombreuses expérimentations ont d'ores et déjà été lancées, les « arrondissements » de la métropole étant partenaires de plusieurs initiatives de partage.

De telles expérimentations permettraient d'ailleurs de préparer un partenariat encore plus renforcé de prestation de service public. Comme

8 « l'effet ruban » : un élu aime offrir à ses administrés un nouveau service pour quelques milliers d'euros, mais les efforts de communication et d'animation ne suivent pas au-delà de la découpe du ruban d'inauguration.

ENCADRÉ 2. Les gains privé et public d'une plateforme de prêt/don

Qu'il s'agisse de modèles associatifs ou entrepreneuriaux, certaines plateformes sont ou pourraient être dans le futur à la recherche de financement public dans la durée. On peut dès lors imaginer que ces plateformes rentrent dans une forme de prestation de services aux collectivités, voire – étant donné leur rôle dans la prévention des déchets notamment – soient considérées comme des acteurs du service public des déchets au même titre que les organismes traditionnels de la collecte, du réemploi ou du recyclage. Et soient donc rémunérées pour ce service, selon leur performance.

Si elles semblent réticentes à l'heure actuelle, les collectivités locales pourraient néanmoins être intéressées budgétairement par cette forme de « délégation de service public » à des entreprises ou des associations développant des plateformes. En effet, un calcul de coin de table montre que le coût de la tonne de déchet évité grâce au financement public d'une plateforme de prêt et de don est d'un même ordre de grandeur que le coût de traitement d'une tonne de déchets ménagers pour les collectivités, à partir du moment où chaque utilisateur prête 5 objets par an et en donne 3 (cf Annexe). Et cela sans compter le gain économique privé, pour les utilisateurs de la plateforme, d'un ordre de grandeur plusieurs centaines de fois supérieur.

nous l'avons déjà évoqué, des plateformes pourraient bientôt se positionner comme prestataire de services pour les collectivités, étant donné leurs difficultés à trouver un modèle économique privé pérenne (rémunération par les utilisateurs, la publicité, des entreprises privées qui offrent le service à leur salarié) ou – dans le cas des projets associatifs – à assurer bénévolement les efforts d'animation nécessaires sur le long terme⁹.

À l'heure actuelle, rentrer dans une telle prestation de services n'est pas chose aisée. Au-delà

9 Le cas du réseau de proximité breton « La Ruche », financé dès 2008 par le conseil régional de Bretagne, est emblématique de cet enjeu pour les modèles associatifs. Ce projet a échoué à se pérenniser, au-delà de la phase de démarrage financée par la région. L'espoir était que chaque « ruche », autrement dit chaque réseau de voisinage, s'autonomise, notamment en animant la communauté sous forme bénévole. Cela n'a pas été le cas, et le projet a décliné quand le financement public de l'animation s'est arrêté.

des craintes des porteurs de projets vis-à-vis des pouvoirs publics (lenteur, effet ruban, etc), ces derniers ont aussi beaucoup de réticences à entrer dans cette logique. Si la collectivité publique a un intérêt économique à financer de telles plateformes (cf Encadré 2), les décideurs interrogés s'inquiètent de l'assise financière de ces jeunes pousses, associatives ou non. Seront-elles capables de répondre à un Marché Public, et de « délivrer » les attendus alors que nombre d'entre elles ne survivent que quelques années ? Si elles ont les ressources humaines pour travailler sur un petit territoire, une petite ville, sont-elles en capacité de s'engager avec une grande ville ? La création de partenariats entre les jeunes pousses et des entreprises « traditionnelles » (celles de la gestion des déchets par exemple, ou les développeurs de plateformes de covoiturage qui ont une plus longue expérience) pourrait lever ces craintes.

4. DES STRATÉGIES ET DES TERRITOIRES PILOTES POUR LE PARTAGE

4.1. De la logique passive à la logique active de promotion : le cas de Séoul

Il est intéressant de noter que les dispositifs publics de soutien auxquels les développeurs de plateformes d'échange ont aujourd'hui accès en France sont rarement dédiés aux plateformes ou même aux concepts qui les englobent tels que l'économie du partage, la consommation collaborative ou l'économie collaborative. On peut qualifier la logique de soutien en France de « passive », au sens où les projets de plateformes qui émergent peuvent trouver du soutien via différents dispositifs d'innovation, mais qu'elles sont rarement promues et ciblées spécifiquement. A l'étranger pourtant, on trouve des exemples de stratégies qui sont dédiées aux plateformes (voir par exemples la revue de McLaren et Agyeman¹⁰). Si ces stratégies sont encore embryonnaires (Amsterdam) ou sont critiquées pour n'être que des opérations de communication (San Francisco), la métropole de Séoul elle est déjà bien avancée, depuis le lancement en 2012 de son projet de Sharing City.

Ce projet ne se limite pas aux plateformes d'échange entre particuliers, encore moins aux

échanges de bien uniquement. Le concept de « sharing economy » est ici considéré au sens large : partage de biens, d'espaces, de mobilité, de compétences ; partage entre particuliers, via des plateformes ou dans des lieux physiques, mais aussi partage organisé par des entreprises, comme l'auto partage du type AutoLib'. Mais il met néanmoins l'accent sur les plateformes d'échange entre particuliers, qu'elles soient portées par des entreprises ou des associations. Séoul a ainsi adopté une posture « active », elle cherche à insuffler une dynamique d'innovation dans l'économie du partage et ses plateformes. Elle le fait en utilisant une panoplie large d'outils : création d'un réseau dédié, octroi de places dans des incubateurs, financement de certaines plateformes, communication sur les solutions de partage auprès du grand public et même éducation dans les écoles, expérimentations territoriales, travail sur le cadre réglementaire et fiscal, création d'un réseau d'acteurs international, etc. Cette stratégie globale permet par ailleurs d'assurer un retour d'expérience sur les expérimentations qui réussissent ou qui échouent, et d'éviter ainsi la répétition des erreurs tout en donnant le droit à l'erreur. Elle vise par ailleurs non pas à soutenir le développement des plateformes pour les plateformes, mais à les mettre au service de ses difficultés territoriales en ciblant certains secteurs : le transport, le logement, la mutualisation d'objets, etc

4.2. Réflexions sur une stratégie française

Et si une telle stratégie voyait le jour en France, au niveau national ou dans certains territoires ? A quoi pourrait-elle ressembler ? Nous avons demandé aux participants à l'atelier multi-acteurs que nous avons organisé d'imaginer « leur » stratégie idéale. Une première réaction notable est qu'il « ne faut pas réinventer la roue », et que l'on peut s'inspirer des stratégies existantes à l'étranger, et en particulier de celle de Séoul qui a le mérite de l'exhaustivité dans les outils qui lui sont dédiés. Second fait intéressant : les participants ont préféré imaginer des stratégies locales que nationales. Si les collectivités locales ont un rôle important à jouer, il ne faudrait pas néanmoins sous-estimer le rôle de l'échelon national. Il est d'ores et déjà en charge de nombreuses clarifications à apporter au cadre réglementaire et fiscal, et dispose par ailleurs de solides outils de financement, de réseau, de communication, d'incubation, tels que le Programme Investissement d'avenir ou le dispositif French

10 McLaren and Agyeman (2015). Sharing Cities : A Case for Truly Smart and Sustainable Cities. MIT Press.

Tech. Il peut également assurer le retour d'expérience sur les expérimentations locales, et garantir que tous les territoires – même les territoires ruraux – aient la capacité d'expérimenter des projets.

Troisième remarque : si les stratégies imaginées par les participants à l'atelier divergent sur la place accordée aux plateformes entre particuliers, certains y intégrant des activités de « partage » allant bien au-delà (lieux libres pour accueillir des bibliothèques, supermarchés contributifs, MOOC, etc dans une logique contributive, orientée vers les communs), toutes considèrent des secteurs bien plus variés que les seuls biens matériels (mobilité, entraide de proximité, etc) et aucune ne différencie les projets portés par des entreprises « classiques », des entrepreneurs sociaux ou des associations. La finalité importe plus que la nature de la structure qui porte le projet. Même si, reconnaissons-le, des conditions imaginées telles que « la mise en commun des données » risquent de rebuter nombre d'entrepreneurs.

4.3. Donner un sens politique à l'innovation... mais lequel ?

Concluons cet article en mettant en exergue l'importance donnée, dans ces stratégies idéales, au sens politique qu'elles doivent porter. Les acteurs souhaitent tous mettre l'outil numérique

– et notamment les plateformes – au service d'une vision, d'objectifs, tels que la solidarité, le pouvoir d'agir, la sociabilité, la protection de l'environnement. Les plateformes ne doivent pas être soutenues parce qu'elles sont des plateformes innovantes, mais parce qu'elles apportent une solution innovante à un enjeu collectif, qu'elles contribuent à l'intérêt général. Pour beaucoup, le rôle d'un responsable politique, d'un élu, est de proposer cette vision.

Est-ce dès lors aussi à lui et à son administration de définir quels projets doivent être soutenus ? De dire quels sont les secteurs prioritaires, de privilégier ou non les structures associatives et les entrepreneurs sociaux, de mettre l'accent sur les plateformes internet ou non, de décider ce qui est un projet « durable » et ce qui ne l'est pas ? Derrière les réponses à ces questions, derrière les différentes définitions de l'économie du partage ou de l'économie collaborative, se cachent bien souvent des visions politiques différentes. Les pouvoirs publics sont légitimes pour faire ce choix politique, mais elles peuvent aussi décider de le partager avec les citoyens. Un scénario imaginé dans le cadre de l'atelier prévoyait ainsi de donner la possibilité aux citoyens de choisir les projets que la ville doit soutenir, en votant – voire en co-finançant – sur une plateforme participative (*crowdsourcing/crowdfunding*). Une idée à garder à l'esprit... *

Annexe : Les gains privé et public d'une plateforme de prêt/don

Pour calculer les gains privés et publics, de nombreuses hypothèses doivent être faites sur la valeur des objets échangés, leur poids, la substitution effective avec des biens neufs, avec la mise au rebut, etc. Si nous essayons à chaque fois de prendre des ordres de grandeur plausibles, il est évident que ces hypothèses sont extrêmement fragiles. Ce petit calcul permet néanmoins de voir que le financement public d'une plateforme de prêt/don est rentable, du point de vue public, même pour un nombre de transactions limitées ; que le gain privé est plusieurs centaines de fois supérieur au gain public.

Sur la base de données fournies par une plateforme privée, nous estimons le coût de fonctionnement d'une plateforme à 2 millions €/an (gestion de la plateforme, animation, communication) pour 5 millions d'utilisateurs.

Quels sont les gains privé et public si chaque utilisateur emprunte 5 objets par an ?

Chaque objet emprunté ne correspond pas à un objet non acheté : en effet, certaines personnes utilisent les systèmes de prêt pour avoir accès à des biens qu'ils n'auraient pas acheté sinon. Nous faisons l'hypothèse que cet « effet rebond » est de l'ordre de 50%, i.e. un bien sur deux est emprunté dans une logique de substitution à un achat neuf. Pour les biens empruntés dans cette logique, et pour effectivement éviter l'achat d'un bien neuf (raquette de tennis, paire de ski, appareil à raclette, etc), il faut aussi prendre en compte le fait que ce bien doit être emprunté plusieurs fois : nous supposons qu'il faut l'emprunter 5 fois, ce qui correspond grosso modo à une fois par an pendant sa durée de vie.

5 emprunts par an permettent donc d'éviter l'achat de 0,5 objet chaque année. Soit un gain pour l'utilisateur de l'ordre de 50 euros, et un gain pour l'ensemble des utilisateurs de l'ordre de 250M€. Quel est le gain public, pour une collectivité, en terme de déchets évités ? En faisant l'hypothèse que le poids moyen est de 2kg, cela correspond à 5000t évitées pour l'ensemble des utilisateurs, soit un gain en terme de collecte et de traitement des déchets de l'ordre de 1M€ par an (coût moyen de gestion des déchets de l'ordre de 200 €/t).

Quels sont les gains privé et public si chaque utilisateur donne 3 objets par an ?

Comme dans le cas de l'emprunt, chaque objet donné n'évite pas l'achat d'un bien neuf. Au-delà de l'effet rebond, que nous estimons aussi à 50% ici, il faut prendre en compte le fait qu'un bien donné est déjà usagé et a donc une durée de vie réduite : nous faisons l'hypothèse qu'un bien usagé a une durée de vie trois fois moins longue qu'un bien neuf.

3 objets donnés par an permet donc d'éviter l'achat de 0,5 objet. Soit, comme dans le cas précédent, un gain pour l'utilisateur de 50 euros et un gain pour l'ensemble des utilisateurs de l'ordre de 250M€. Et, du point de vue des déchets évités, un gain de 5000t pour l'ensemble des utilisateurs, soit un gain en terme de gestion de déchets de l'ordre de 1M€ par an.

- Avec 5 objets empruntés et 3 objets récupérés par an et par utilisateur, le gain public compense le coût de la plateforme. Autrement dit, à ce niveau d'utilisation, le coût de la plateforme est du même ordre de grandeur que les économies réalisées en collecte et traitement des déchets.
- Le gain privé, c'est à dire le gain économique pour les utilisateurs, est plusieurs centaines de fois supérieur au gain public. La conclusion logique dès lors est que les utilisateurs devraient être prêts à payer eux-mêmes la plateforme afin qu'elle leur rende le service de mise en relation. Dans la pratique néanmoins, cela s'avère très difficile en particulier pour les échanges non marchands.

Pico

Les Ploniers du Collaboratif



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