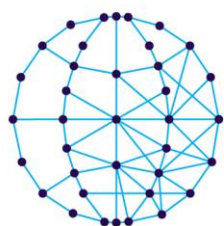


Le pouvoir d'agir des coopératives
Textes choisis de l'appel international d'articles scientifiques

L'ECONOMIE COLLABORATIVE PEUT-ELLE FAIRE L'ECONOMIE DE LA COOPERATION ?

Hervé GOUIL¹



QUÉBEC SOMMET
2016 INTERNATIONAL
DES COOPÉRATIVES

Résumé

Cet article est une synthèse des réflexions inspirées par des échanges avec des spécialistes de l'économie numérique comme Nicolas Colin, cofondateur de The Family et de l'économie du partage, comme Antonin Léonard de Ouishare d'une part, et, d'autre part, par le dialogue régulier avec des coopérateurs dont Dominique Babilotte, Charlotte Dudignac du réseau Coopérer pour entreprendre, Stéphane Veyer de Coopaname, Jean-Luc Chautagnat de La Manufacture coopérative. Il s'agit principalement de questionner la possibilité d'une rencontre constructive entre le vaste mouvement d'économie dite « collaborative », qui contribue à la mutation profonde de nos économies, et le mouvement coopératif lui-même. Du point de vue du mouvement coopératif, la question stratégique pourrait se formuler ainsi : Comment drainer une partie significative de cette énergie créatrice (et des flux financiers, voire d'activité qui l'accompagnent) vers la coopération ? Et quelle place accorder aux coopératives elles-mêmes ? Cette première approche peut, sinon identifier les clés d'une conjugaison harmonieuse entre les deux mouvements ou « phénomènes », à tout le moins proposer un cadrage des enjeux et pistes de travail.

Abstract

This article is a synthesis of reflections inspired by exchanges with specialists of the online economy such as Nicolas Colin, co-founder of The Family, and of the sharing economy such as Antonin Léonard from Ouishare, on the one hand, and from sustained dialogue with cooperators including Dominique Babilotte, Charlotte Dudignac from the Coopérer pour Entreprendre network, Stéphane Veyer from Coopaname, and Jean-Luc Chautagnat from La Manufacture Coopérative on the other hand. We set out to investigate the opportunity of positive encounters between the powerful movement of what is referred to as the "collaborative economy," which is deeply changing our economies, and the cooperative movement itself. From the cooperative point of view, the question can be framed as follows: How to attract a significant share of this creative energy (and the financial resources that support it) towards cooperation? And what role should cooperatives play? This first attempt may, if not identify the keys to a seamless combination of both movements or phenomena, at least offer an outline of the stakes and future lines of inquiry.

Resumen

Este artículo es una síntesis de reflexiones inspiradas en los intercambios entre especialistas de la economía digital, como Nicolas Colin, cofundador de The Family, y de la economía compartida como Antonin Léonard de Ouishare, por un lado, y del dialogo constante con cooperadores, como Dominique Babilotte y Charlotte Dudignac de la red Coopérer pour Entreprendre, de Stéphane Veyer de Coopaname, Jean-Luc Chautagnat de La Manufacture Coopérative por el otro. Se trata principalmente de cuestionar la posibilidad de un encuentro constructivo entre el amplio movimiento de la llamada «economía colaborativa», que contribuye a un cambio profundo en nuestras economías, y del movimiento cooperativo en sí. Desde el punto de vista del movimiento cooperativo, la estrategia podría formularse así: ¿cómo atraer una parte significativa de esta energía creativa (de los flujos financieros y, quizás, de la actividad que la acompañan) hacia la cooperación? y ¿cuál es el lugar que ocupan las propias cooperativas? Este primer enfoque puede, si no identificar las claves de una combinación armoniosa entre los dos movimientos o «fenómenos», al menos proponer un marco a los retos y orientaciones de trabajo.

Introduction

Le développement d'initiatives dites collaboratives dans différents domaines des échanges et services, mais aussi de la production d'objets revêt aujourd'hui une importance considérable. Mais l'utilisation du terme collaboratif représente-t-il justement à la fois une conséquence et une accélération de la « ringardisation » de celui-ci ?

Une première distinction apparaît simplement en remarquant qu'il est courant d'entendre « je vous présente mes collaborateurs », alors que la formule « je vous présente mes coopérateurs » n'a à ma connaissance jamais été formulée. Cela signifie que la notion de collaboration semble compatible avec la conception d'une hiérarchie classique, alors que la notion de coopération porte le principe d'égalité entre pairs et d'aspiration à la convivialité, pour ne pas dire à la fraternité. Par ailleurs, si l'on s'attache plus précisément à l'origine des mots, on note l'ancrage de la collaboration dans le labeur, le travail au sens d'effort. Dans cette nécessité de production, une coordination, une complémentarité, la capacité de conjuguer les efforts est prosaïquement utile. En revanche, le terme coopérer s'ancre dans une dimension du travail plus proche de l'idée d'œuvre commune. L'ambition d'émancipation des coopérateurs par le travail en commun, l'absence de dissociation entre réflexion et action rendent concrète la dimension de démocratisation de l'économie.

Cela renvoie également au partage de la responsabilité de l'ensemble du projet collectif et de la valeur ajoutée produite. Ces intuitions et intentions coopératives, devenues valeurs et principes juridiques, se retrouvent ainsi dans les statuts de nombreuses coopératives et les chartes de leurs mouvements fédérateurs. Égalité, fraternité, liberté... Est-ce donc justement le renoncement à cette ambition républicaine si difficile à réaliser qui fait préférer le collaboratif au coopératif ?

Collaborer serait ainsi un mode opératoire, une façon pragmatique de prendre sa part au travail, y compris en acceptant une autorité centralisée. Nos exemples récents d'économie collaborative apparaissent cependant souvent bien sympathiques. Les Fablab, biohackers, Surf couching et autres portent justement ces dimensions d'innovation, de partage et d'accessibilité à tous ou presque. Pourquoi s'éloigner alors du terme de coopération ?

Aujourd'hui, le fantastique potentiel de communication, de dons réciproques et d'élaboration collective que permet l'Internet peut mobiliser les connaissances, les données et l'intelligence de millions de contributeurs de par le vaste monde, mais une part importante de la valeur produite par leur croisement reste captée par les propriétaires de la plateforme d'échange et vendue aux publicitaires de tous poils. Comment protéger la production collective du risque d'accaparement par quelques-uns, voire par des « non-contributeurs » ?

Doit-on voir dans le terme collaboratif une prudence, un souci empirique ou pragmatique ? Ou est-ce une facilité consistant à promouvoir et à utiliser la puissance des groupes et de la mise en commun des compétences, sans remettre radicalement en question la structure des organisations et le modèle dominant de société dans lequel elles s'inscrivent ? Ne risque-t-on pas de voir se développer un type d'entreprise nouveau, déjà identifié par le psycho-sociologue Eugène Enriquez ? (Enriquez, 1997), l'entreprise stratégique, qui promeut, au moins dans le discours, la coopération et l'investissement des collaborateurs dans le projet collectif... Tout en maintenant fondamentalement un système d'autorité technocratique et pyramidale. Le développement des échanges et des modes de travail en réseau représente donc à la fois l'espoir d'une nouvelle libération du travail et de l'économie, mais aussi une nouvelle menace d'aliénation de la puissance productive.

Mais comme en témoigne le récent atelier Vers un coopératisme ouvert (qui s'est tenu les 27 et 28 août 2014 à Berlin) (Conaty et Bollier, 2014), de nombreux pionniers de l'économie collaborative sont parfaitement conscients du risque de voir la puissance des nouveaux mouvements de création mutuelle et d'économie du partage récupérée par un capitalisme prédateur. Ils identifient clairement les enjeux en termes de structuration juridique, de protection, de financement, d'animation de ces émergences. Ils appellent clairement à un développement des synergies entre les porteurs de ces innovations (à la fois économiques, sociales et technologiques) et la communauté des coopératives et des mutuelles.

N'est-ce pas une occasion considérable d'apprentissage réciproque fructueux, et même de renouveau du mouvement coopératif et mutualiste, dans la confrontation des expériences issues pour

certaines de la première révolution industrielle et de celles de nouvelles formes émergentes de coopération et de mutuelles, issues de la révolution numérique ou par permises ? Pour saisir cette occasion, encore faut-il d'abord préciser les enjeux et les éléments de contexte à prendre en compte, pour tenter ensuite d'identifier les principaux leviers stratégiques disponibles.

Un enjeu stratégique majeur

Du point de vue du mouvement coopératif, la question stratégique pourrait se formuler ainsi : Comment drainer une partie significative de cette énergie créatrice (et des flux financiers, voire d'activité qui l'accompagnent) vers la coopération ? Et quelle place accorder aux coopératives elles-mêmes ? Quelques éléments peuvent permettre de préciser plus avant le cadre de cette recherche-action, pour laquelle le Sommet International des coopératives constitue un creuset privilégié.

Quelques caractéristiques du contexte

La face immergée d'une révolution

L'innovation numérique impacte de façon considérable différents secteurs d'activité et redéfinit les contours de l'entreprise, en développant des formes de collaboration en réseau animées par une plateforme de connexion entre l'offre et la demande. Bruno Teboul, directeur scientifique, R&D et Innovation du groupe Keyrus interviewé par le journaliste Guillaume Errard, la diagnostique ainsi :

D'ici 2025, 3,5 millions d'emplois seront détruits en France à cause de la numérisation de l'économie, dont l'ubérisation est une des conséquences. D'ici dix ans, 42 à 47% des emplois ne seront plus effectués par des humains mais par des "robots"... À l'inverse, ce phénomène créera des activités nouvelles mais qui profiteront à une petite quantité de salariés très qualifiés... Les grands gagnants seront les clients et les grands perdants, les salariés peu qualifiés. Ce qui ne fera qu'accroître les inégalités sur le marché du travail et installer un phénomène de "freelancisation" et d'intermittence généralisée (Errard, 2015).

Ces formes d'innovation entrepreneuriale posent également la question de la contribution fiscale aux investissements et dépenses collectives d'un territoire. Plus encore, se pose la question de la protection sociale de ces nouveaux travailleurs, largement dépendants d'une plateforme-entreprise qui n'assume pas la fonction d'employeur. Enfin, la question de la concentration du pouvoir par les dirigeants des plateformes technologiques gestionnaires des données □ et donc de l'abus de pouvoir potentiel exercé à l'encontre de masses de contributeurs isolés □ se pose également. Tout comme se pose conjointement la question de la répartition plus ou moins équitable de la valeur ajoutée produite.

Ces défis interrogent directement les coopératives. Quels sont leurs atouts, mais aussi leurs handicaps, pour défendre des formes solidaires d'innovation socio-économique tout en limitant le risque d'accélérer la déstructuration du salariat et des protections sociales qui lui restent liées ? Quelles peuvent être les stratégies déployées, pour l'ensemble du mouvement coopératif et mutualiste, notamment pour les SCOP et plus particulièrement pour les SCIC et les CAE, qui interviennent déjà sur de nouvelles formes d'entrepreneuriat ?

Ne simplifions pas l'objet de l'étude

Il est préalablement utile de rappeler qu'il n'y a probablement pas une économie collaborative mais bien des économies collaboratives, comme le rappelle Manon Desert, rédactrice de l'article édité par le Think Tank européen Pour la solidarité et intitulé La consommation collaborative : une révolution citoyenne ? : « L'économie collaborative est-elle alors... solidaire ou individualiste ? Alternative ou capitaliste ? Basée sur un partage désintéressé ou rentable ? Les deux, probablement. Le terme globalisant d'économie collaborative rassemble en effet des initiatives portées par des visions et des modèles très différents, qui n'ont ni la même orientation politique, ni la même vision de l'économie et de la société. Et le "collaborative washing" contribue sûrement à semer le trouble dans cet ensemble hétérogène. Ne faudrait-il pas d'ailleurs parler "des économies collaborative" et "des économies du partage" pour bien distinguer les logiques des initiatives associatives □ non lucratives □ de celles des start-ups ? Et de celle des grandes entreprises ? » (Desert, 2014 :12). L'analyse plus précise de différents exemples permet aussi de dépasser certaines réductions abusives.

Pas de concurrence frontale avec les grandes entreprises employeuses

Pour Nicolas Colin, ce qui apparaît comme une dérivation de la consommation vers de nouvelles formes d'offres ne correspond pas pour l'instant à un transfert massif de l'emploi salarié vers le travail indépendant (Colin, 2015). En effet, pour reprendre les exemples les plus connus, Uber concurrence d'abord les taxis, qui sont dans la plupart des cas des artisans ou travailleurs indépendants. Le cas de la SCOP GESCOOP, 1200 chauffeurs de taxi à Paris, est intéressant à examiner de plus près, comme le fait Laurent Lasne (Lasne, 2015) qui cite l'exemple de la Corée du Sud où l'entreprise Kakao a développé une application qu'elle a directement proposée aux chauffeurs de taxi patentés ! De même, Airbnb intensifie la concurrence d'abord pour les chambres d'hôtes, déjà gérées par des particuliers, et beaucoup moins directement pour les grandes chaînes d'hôtel.

La question de l'échelle

Ce qui caractérise ces nouvelles applications de « gestion de places de marché de travailleurs indépendants », c'est la très grande échelle à laquelle elles s'exercent. Nous ne sommes plus dans une coordination sur une zone géographique limitée (plus favorable sans doute à une implication des travailleurs et des consommateurs eux-mêmes), mais sur une échelle transnationale, avec un lien formalisé par un contrat juridique et l'échange de données via Internet. Si nous assistons par ailleurs à l'émergence d'organisations de travailleurs indépendants pour optimiser leur offre et améliorer leurs conditions de travail, c'est le plus souvent à des échelles réduites (comme dans le cas des SCOP d'infirmières et d'infirmiers, en Belgique notamment). L'expérience de mutualisation la plus développée étant peut-être celle de Smart, qui concernait d'abord les intermittents du spectacle belges.

Le « frottement » au cadre légal local

Les entreprises qui portent ces offres sur un plan mondial doivent d'une certaine manière prendre en compte les contraintes du local et notamment en termes de droit. Ainsi, l'importance du droit coopératif suivant les pays peut influencer les types de solutions d'hébergement juridique adoptées.

C'est sans doute ce qui a poussé les représentants d'Uber en France à solliciter une rencontre avec le principal réseau de Coopératives d'activités et d'emploi (CAE), non pas dans l'idée de devenir employeur en créant une coopérative, mais en explorant l'hypothèse d'un regroupement « autonome » des chauffeurs au sein d'une coopérative de travail. Pouvant consolider le cadre social et fiscal de producteurs, cette solution ne diminuerait pas le lien de dépendance de fait des chauffeurs aux gestionnaires de la plateforme. Et c'est bien cette forme de subordination qui représente une menace de requalification du lien contractuel entre Uber et les chauffeurs.

La question du couple entrepreneur-capital

Les exemples de développement d'économies numériques collaboratives soulignent de plus quelques caractéristiques dans l'évolution des rapports au capital et à l'entrepreneuriat. Il est tout d'abord important, comme nous l'avons vu, de ne pas négliger l'importance des besoins en capitaux pour le déploiement de ses innovations. Les développements techniques et marketing sont assez lourds. L'amélioration continue des plateformes d'échanges, des services rendus, face à une exigence croissante des utilisateurs, dans une course vers une taille critique et une pression tout aussi croissante des concurrents, nécessite des investissements récurrents. Veiller à l'équilibre entre le potentiel d'offre et celui de la demande exige un travail précis et continu. L'accès au capital risque est donc le plus souvent nécessaire. Le développement du crowdfunding contribue parallèlement à lever les frictions qui, dans les circuits de financement habituels, ralentissent les décisions d'investissement. L'abaissement des barrières à l'entrée est principalement lié à l'affaiblissement du contrôle a priori, compensé par une capacité de mesure et d'évaluation très tôt dans le processus de création et de déploiement d'activités (Colin, 2015).

L'abaissement de la barrière à l'entrée de l'entrepreneuriat ne serait donc pas lié à la moindre importance des besoins en capitaux, mais à la capacité nouvelle de les mobiliser (et de coordonner les différents acteurs) hors du cadre habituel de la grande entreprise. De plus, un nombre croissant d'individus semblent aspirer à une forme de libération d'un management contraignant et presque anachronique. L'acceptation d'un contrat de subordination et d'une hiérarchie parfois pesante n'est plus

contrebalancée objectivement par l'assurance d'une sécurité de l'emploi, et la structure ne protège plus de l'exigence croissante et directe des usagers, de la pression des gestionnaires.

L'émergence de nouveaux acteurs et potentiels contre-pouvoirs

Les CAE ne sont pas les seuls organismes à s'intéresser à la catégorie des entrepreneurs indépendants. La société américaine Intuit, établie dans l'état du Delaware, produit des logiciels de gestion comptable et fiscale. Elle a repéré l'évolution du nombre de travailleurs indépendants et cible spécifiquement cette catégorie qui se développe rapidement. En proposant un service de gestion qui a déjà séduit un grand nombre de chauffeurs Uber, elle contribue à les fédérer et pourrait représenter une forme de contre-pouvoir aux grandes plateformes de mise en relation entre producteurs et consommateurs.

Par ailleurs, les premiers partenariats entre coopératives ou grandes mutuelles et « start-up » collaboratives (MAIF et Ouishare) sont des apports intéressants pour l'observation, notamment en ce qui concerne les enjeux d'une gestion « mutualiste », c'est-à-dire plus éthique et démocratique des « big data ».

Dans l'article Vers des plateformes réellement coopératives qu'Hubert Guillaud consacre aux travaux des professeurs Nathan Schneider et Trebor Scholz (Guillaud, 2016), ce dernier énumère un certain nombre de plateformes « réellement coopératives » : « à l'image de Loconomics, une alternative à TaskRabbit, la plateforme d'emploi à la demande, sous forme de coopérative détenue par ceux qui y proposent leurs services ; Stocksy, une banque photographique gérée par des photographes ; Resonate, une coopérative de musique en streaming administrée par des musiciens... On pourrait encore évoquer l'Allemand Fairmondo, une place de marché et d'échange de produits qui appartient à ses utilisateurs, à l'image d'un eBay coopératif. Ou encore TimesFree un système de partage de temps permettant à des familles de s'échanger des temps de babysitting ».

Quels principaux freins et leviers d'action ?

Pour espérer « aspirer des projets collaboratifs » vers le cœur du mouvement coopératif, rappelons-nous d'abord les leçons du marketing social et politique. Ses spécialistes nous enseignent qu'il est peu efficace de vouloir convaincre les opposants radicaux, inutiles bien que sympathiques, de conforter les militants de notre cause, mais qu'il est essentiel de concentrer ses efforts sur les indécis (Lindon, 1981 : 232-234). Il est donc particulièrement important de connaître et comprendre spécifiquement les préoccupations, les attitudes et les motivations des « coopérateurs hésitants » ou des « start-uper qui se questionnent ».

« Non, la coopérative n'est pas l'avenir de l'économie collaborative », énonce clairement le dirigeant de La Ruche qui dit Oui, Marc-David Choukroun, qui justement dit « non » fermement : « En l'état, la structure coopérative apporte son lot de complications qui la rendent inadaptée aux entreprises du numérique [...] La gouvernance, tout d'abord y est lourde et complexe [...] Autres difficultés majeures : les parts sociales sont figées à leur valeur nominale des missions, ce qui est inconcevable pour une start-up en croissance » (Choukroun, 2016). Si les raisons sont assez peu étayées, se dessinent pourtant les principaux freins à traiter pour convaincre des interlocuteurs moins farouchement opposés aux statuts et principes coopératifs.

L'argent besoin et l'argent passion

Derrière l'opposition de principe à la coopérative, reste fondamentalement la question de l'argent. Même si les succès spectaculaires sont sans doute plus rares que les tentatives avortées, le rêve de devenir extrêmement riche est puissant. Et le choix coopératif représente de fait le deuil de ce rêve. Soulignons ici le choix étonnant du nom de « licornes » pour désigner les start-up du « numérique collaboratif » valorisées à plus d'un milliard de dollars. Mélange d'une image chimérique, poétique et magique, associée à la réalité plus crue du capital risque. Comment faire fortune sans mobiliser d'abord les fonds d'investisseurs qui tiennent à la promesse d'une plus-value de cession, et donc à la revente de leurs parts sur un marché spéculatif ? Comment tenir l'engagement de rendement sans optimiser la rente prélevée sur les flux d'affaires que l'on a contribué à gonfler ? On retrouve-là deux reproches fondamentaux faits régulièrement aux coopératives : leur manque d'attractivité pour drainer des fonds d'investissement « pressés » et leur souci d'équité et de pérennité dans l'échange, qui rend difficile l'optimisation du rendement à court terme.

La question du pouvoir est également sensible, comme en témoigne la remarque du leader de Ouishare, Antonin Léonard, qui interroge le statut coopératif sur sa capacité à reconnaître dans la gouvernance un pouvoir proportionnel à la contribution différenciée des acteurs. Dans cette aspiration, la règle « un associé, une voix » semble porter le risque d'un manque de reconnaissance d'une position ou d'un talent spécifique, ou du moins la peur d'un manque de contrôle sur l'évolution d'un projet.

Une des questions clefs qui interpellent les projets coopératifs est bien celle du besoin de reconnaissance, par la rémunération ou par l'assurance d'une position hiérarchique. De nombreuses coopératives ont travaillé sur le passage de l'égalité à l'équité en termes de rémunération. Mais en termes de pouvoir, les processus de délégation sont plutôt du domaine du management. Peut-on, entre associés, aller au-delà du constat de pouvoirs d'influence différenciés, sans remettre en cause le choix radical de la démocratie ? Il y a bien une question centrale pour l'éthique coopérative, en ce qui concerne la réalité, c'est l'influence réelle et la reconnaissance du talent. Deux arguments sont essentiels pour soutenir l'intuition coopérative :

- Le constat empirique d'une stabilité des dirigeants coopératifs, qui rappelle que la question du pouvoir est d'abord celle de sa légitimité et qu'une légitimité de compétences, confirmée par un vote démocratique, vaut bien le choix par les actionnaires majoritaires, souvent extérieurs à l'entreprise.
- La remarque plus essentielle et étayée de Nicolas Beaumard (Beaumard, 2010 : 99-101), qui souligne que chercher à tirer le maximum d'un talent rare n'est pas si légitime qu'il y paraît, dans la mesure où la valorisation effective de ce talent dépend largement d'une structure de base de la société dont l'individu talentueux n'est pas responsable. Beaumard choisit de rappeler l'exemple illustratif de Nozick (Nozick, 1974). Ainsi, Wilt Chamberlain, un des meilleurs basketteurs du championnat proposa à son équipe que pour chaque match joué sur son terrain, 25 cents du prix de chaque billet d'entrée lui soient payés. Il cumula ainsi un revenu beaucoup plus important que ce que n'importe qui d'autre gagnait. « Le salaire de Chamberlain est-il moral ? À cela la plupart des gens répondent « non » [...] Qu'est-ce que Wilt Chamberlain apporte en effet « à la table de la négociation » ? Nous avons vu qu'il apporte son talent. En revanche, le fait qu'il soit le meilleur joueur du championnat et qu'il y ait une très forte demande pour assister au match ne dépend pas de lui. De fait, s'il avait joué 30 ans plus tôt, Chamberlain n'aurait probablement pas pu vivre de son talent (30 ans plus tard en revanche, il aurait gagné beaucoup plus) ». Sa position correspond à ce que l'on appelle une rente de situation. Pour Gauthier (Gauthier, 1996 : 272), qui remplace le basketteur par le joueur de hockey Wayne Gretzy : « la société doit être considérée comme une vaste entreprise de coopération. Le bénéfice que constitue la rente est une partie du surplus que cette entreprise permet d'obtenir, puisqu'il n'apparaît que grâce à l'interaction sociale. Mais s'il en est ainsi, ce bénéfice doit être réparti entre les membres de la société équitablement ».

Le temps □ speed dating ou slow education

Un autre élément fondamental est en jeu dans la confrontation du « modèle participatif numérique » et du modèle coopératif : le rapport au temps. Il s'agit semble-t-il d'un choc des cultures entre, d'une part, l'habitude prise par les utilisateurs du Net de devenir membres d'une communauté et de s'engager « en un clic » et, d'autre part, une tradition coopérative où l'éducation par l'action et l'accession progressive au sociétariat est un processus de maturation « à temps long ou indéterminé », dans la logique de Godin (Draperi, 2008).

Il ne s'agit pas seulement d'une inversion d'un contrôle a priori vers un contrôle a posteriori, mais d'une évolution sensible du rapport au temps et à l'espace. Or, la tyrannie de l'immédiateté ou du temps court est une caractéristique majeure de la gestion financière des entreprises, comme nous le rappelle Reich :

Des années durant, j'affirmais mon intime conviction que la responsabilité sociale et la rentabilité convergeaient à long terme. En effet, une entreprise qui respecte et apprécie ses salariés, la communauté dans laquelle elle se trouve et son environnement, s'attire le respect et la gratitude de ses salariés, de la communauté et de la société au sens large et cela finit par conforter ses résultats. Mais je n'ai jamais pu le prouver ni trouver une seule étude le confirmant. Il y a plus important : du

point de vue de l'entreprise moderne, le long terme n'est sans doute pas pertinent. Dans une économie super-capitaliste, le « long terme » est la valeur actuelle des résultats futurs. Il n'en existe pas de meilleure mesure que le cours du titre. (Reich, 2007 : 185)

La propriété, extension ou recul des communs

Enfin, les nouvelles formes d'entreprise semblent à la fois « profiter de » et souligner le fait que le droit « ignore l'entreprise » et que celle-ci reste « un point aveugle du savoir », pour reprendre le titre de l'ouvrage collectif tiré du colloque À qui appartient l'entreprise ? organisé par le Centre international de Cerisy (Segrestin, 2014). La propriété de l'entreprise, mais aussi la propriété intellectuelle, celle des données et les droits d'auteur sont au cœur du débat « exacerbé » par l'arrivée des « start-up collaboratives », qui se caractérisent aussi par une vision sélective du partage. Ce qui fait dire à Robert Reich que cette économie risque pour beaucoup d'être une « économie du partage... des restes » (Reich, 2015).

Philippe Askenazy (2016) montre également comment le capitalisme a multiplié les situations de rente en étendant le champ de la propriété privée (Askenazy, 2016). « Les géants continuent à dominer le capitalisme, même si cela se voit moins car ils utilisent de plus en plus de franchises, de sous-traitants : ils étendent leur domaine de propriété-foncière et, surtout dans le domaine de l'Internet ou des biotechnologies, les bases de données, logiciel, brevet. Et leur rente..... C'est un phénomène récent : l'Europe n'a consacré la propriété sur les bases de données que depuis 1996... Nos difficultés ne viennent pourtant pas d'un marché du travail trop peu flexible, mais d'une puissance trop grande de la propriété. » (Askenazy, 2016)

Les coopératives proposent ici aux initiatives collaboratives une option qui semble assez claire. La création d'entreprises collectives partagées, non-opéables, constituant des réserves impartageables pour un engagement à temps indéterminé et une transmission gracieuse aux générations futures.

Plus de collaboration pour plus de coopération ? Et plus de coopération pour plus de coopératives ?

Nicolas Colin partage l'intuition selon laquelle le développement de l'entrepreneuriat numérique induit un développement de la coopération. Mais le secteur déjà structuré sous forme de coopératives ou de mutuelles sera-t-il plutôt gardien du statu quo ou en mesure d'anticiper et de répondre aux exigences de l'innovation ?

Le capital variable facilitant l'entrée et la sortie des associés, la capacité à organiser sur le principe démocratique des collectivités de consommateurs, ou de producteurs (et parfois des différentes parties prenantes), la garantie de défendre des engagements à long terme (à travers les réserves impartageables) et de rechercher une répartition équitable des bénéfices, une mutualisation des risques, une approche solidaire de la protection sociale peuvent apparaître comme des atouts non négligeables. Mais ces atouts et enjeux sont-ils perçus par les publics concernés ? Les coopératives disposent-elles de l'agilité nécessaire pour répondre à ce qui apparaît comme la demande « d'une facilité d'accès en un clic », à une communauté collaborative et opérationnelle ?

Les vertus de l'aïkido : la coopération art martial ?

Tout se passe comme si nous étions dans une impressionnante démonstration d'aïkido. La puissance des échanges déployés à travers un réseau numérique dépend de la capacité de coopération entre les différents contributeurs. (On y retrouve l'importance de la confiance et du don a priori, la nécessité de la réciprocité, de l'attention vigilante à ce que cette règle de réciprocité soit appliquée, de la tolérance pour relancer les échanges rapidement après les régulations nécessaires). Cette dynamique peut s'étendre ouvertement sans l'omniprésence d'un pouvoir central, mais en vérifiant que l'animation des échanges et le contrôle des tâches critiques soient assurés (Cornu, 2001).

Si cette dynamique coopérative est principalement au service d'objectifs de plus-values à court terme, la cession des entreprises coordonnant la plateforme d'échanges peut dégager potentiellement d'importantes plus-values destinées à quelques associés, mais en créant une dette stérile amenant les

repreneurs à augmenter la pression pour la baisse des rémunérations des producteurs, voire le renchérissement du service pour l'utilisateur.

Un degré élevé de maîtrise de l'aïkido nécessiterait pour les coopératives de pouvoir à court terme encourager et faciliter l'activité collaborative des producteurs et des consommateurs, sans les rebuter par les rituels et formalismes d'intégration, ni par une rhétorique militante, tout en défendant les principes fondamentaux coopératifs et en éduquant patiemment aux avantages d'une gestion plus participative, plus solidaire et plus durable des énergies que nous mobilisons pour répondre à nos besoins.

Ne pas faire l'économie d'une analyse critique renouvelée du capitalisme et d'une refondation éthique de la coopération

Le succès des entreprises collaboratives révèle fondamentalement les questions politiques et éthiques et celle de la cohabitation de fait entre les initiatives coopératives et l'économie de marché capitaliste. Dans son analyse de la crise du capitalisme, Nancy Fraser poursuit et approfondit la réflexion de Karl Polanyi, qui relie les racines des crises du capitalisme aux efforts pour créer des marchés autorégulés de plus en plus vastes, et qui s'étendent aux ressources naturelles, au travail et à la monnaie (Fraser, 2012a et 2014b). Dans cet effort d'extension du marché (et de dérégulation de ce qui peut la freiner), se trouvent fragilisés, perturbés les espaces fondamentaux de la vie sociale, qui rendent possible l'échange marchand lui-même. On pourrait dire d'une certaine manière que ces espaces incluent l'espace marchand monétarisé et qu'il est d'une importance « capitale » qu'ils ne soient pas inclus par lui.

Il en est ainsi de notre capacité d'entraide et des échanges non monétaires qui font le liant des communautés et le lien entre elles (dans lequel on peut inclure la confiance, dont la monnaie est en quelque sorte une extension). Il est dit justement aujourd'hui que la matière première de l'économie collaborative est la confiance (« et que la réputation est la monnaie de la nouvelle économie ») (Bostman, 2015). Or, au-delà des arguments sur la préservation de l'environnement, de la référence permanente à la communauté et au partage, tout se passe comme si les entreprises les plus puissantes de l'économie collaborative numérique contribuaient surtout à étendre le domaine du marché dans ce qui pouvait rester jusqu'à présent du domaine de la solidarité, du don réciproque et de ce qui facilitait le lien familial ou affectif (Cassely, 2015). Ces opportunités nouvelles de marchandisation de services peuvent amener ainsi chacun d'entre nous à privilégier la réservation payante de son canapé, qui ne sera plus disponible pour un ami ou un parent de passage.

La généralisation de l'évaluation, pouvoir équitable du consommateur ?

L'économie collaborative se caractérise également par une extension des pratiques d'évaluation. Ce pouvoir réel, restitué aux consommateurs, n'est pas à l'abri de l'arbitraire (état psychologique amenant à juger sévèrement un conducteur Blablacar ou un hôte Airbnb) ni de la manipulation (faux avis et commentaires envoyés par les producteurs du service eux-mêmes). Mais cette pratique d'évaluation « réflexe » semble surtout en rupture avec la tradition coopérative et plus largement des règles de vie en communauté. (Vous viendrait-il à l'idée de noter le repas que viennent de vous offrir des amis et de mettre cette évaluation sur Internet ? Serait-il souhaitable de noter après chaque achat, le service de votre AMAP, ou d'afficher au quotidien, sans médiation ou dialogue, sans analyse objective d'une expérience sur le moyen terme, l'évaluation du dirigeant de la SCOP ou d'une Banque coopérative par les clients ou les salariés ?).

Comme nous l'avons déjà noté en faisant appel à Robert Reich (Gouil, 2010 ; Reich, 2008), cette évolution consacre la puissance alignée de l'actionnaire et du consommateur au détriment du producteur. Ce dernier subit encore plus directement, avec l'écho puissant des réseaux sociaux, l'injonction à l'excellence, à l'innovation et à l'efficacité économique. « Nous avons peut-être consenti trop de sacrifices à [une] époque, en tant que consommateurs et investisseurs. Mais il y a des raisons de penser que, par inadvertance, nous sommes allés trop loin dans la direction inverse-celle d'une société gouvernée essentiellement par le consommateur et les investisseurs, une société d'où l'idée du bien commun à quasiment été éliminée ». (Reich, 2008 : 135).

Dans la théorie mutualiste du sens moral, précisée par Nicolas Beaumard (Beaumard, 2010), la détermination du « juste » est essentiellement liée à la prise en compte de l'intérêt d'autrui. Cependant,

constate l'auteur Vincent Mignerot : ce qui nous permet d'agir est aussi l'occultation de la conscience d'une partie des conséquences de nos actes. (Mignerot, 2015). Ainsi, non seulement l'échelle internationale donne une puissance considérable aux plateformes collaboratives et à leurs propriétaires, mais elle suppose une distance entre les parties prenantes qui facilite cette occultation de l'ensemble des conséquences de leurs actions. L'éloge de la proximité et de la relocalisation d'activités (Farinelli, 2015 : 16) encourage pour sa part une régulation locale par la compréhension des intérêts de la communauté et d'un territoire : « le temps de la dénonciation, qui depuis un demi-siècle n'a pas cessé, est insuffisant. Il convient d'échafauder ensemble l'alternative. C'est la proximité, seule voie reconfortante pour les peuples. Tout à la fois affaire philosophique et pratique quotidienne, elle touche tous les domaines de la vie ». Le potentiel de relocalisation d'activités est-il cependant susceptible de contrecarrer la dimension internationale des plateformes numériques ?

Il s'agit donc sans doute, comme pour la finance, de coupler ce réinvestissement dans la proximité avec un effort de régulation, en construisant ou reconstruisant un droit international en cohérence avec les principes éthiques qui nous paraissent aussi naturels dans la relation de proximité.

Conclusion

Ainsi, l'enjeu de dévier une partie de l'économie collaborative vers une économie véritablement coopérative revient-il également à « ré-inverser » l'ordre des choses, c'est-à-dire résister aux entreprises surpuissantes capables de capter à leur profit l'énergie du lien social (et au passage à la privatisation de la propriété des savoirs et données produits par nos échanges), puis réussir à réintégrer les échanges économiques, marchands et monétarisés dans l'ensemble des principes de vie d'une communauté.

Cette « contre-révolution pacifique » ne refuse pas le changement, mais en retourne l'ordre des valeurs. Elle nécessite de ne pas opposer le local au global, mais de parvenir à étendre progressivement cette logique de communauté, c'est-à-dire d'espaces où l'on peut prendre conscience de l'intérêt des autres et de ce qui peut leur nuire, pour rechercher l'équité de nos actions, à une échelle plus large. Comment faire pour que la qualité de la relation ne soit pas un moyen de faire toujours plus de profit mais une finalité ? Comment faire pour que la facilitation de nos échanges par la technologie nous aide à réussir nos projets et à nous entraider à les réussir, plutôt qu'augmenter sans cesse une consommation aliénante pour nos esprits et mortifère pour notre environnement social et biophysique ? Comment réaliser ce tour de force ou, du moins, s'engager dans cette révolution pacifique ?

L'intuition est qu'il nous faut nous inspirer de l'esprit de Raiffeisen, Godin ou Yunus, entrepreneurs responsables qui ont su résister puis s'attaquer aux causes de ce qu'ils avaient, bien avant d'autres, identifié comme injuste dans l'échange économique. Ceux-là mêmes qui ont pu mobiliser un mouvement de citoyens impliqués et démontrer, en conjuguant innovation et solidarité, que l'efficacité économique est dans la réciprocité des échanges et ne peut se déployer que dans une attention portée à l'équité de ceux-ci. Pour dompter les licornes, il nous faut des magiciens de cette trempe. Non pas des illusionnistes, mais des magiciens à l'image de Gandalf-le-gris, personnage de Tolkien dont l'acte déterminant consiste à enrôler dans la grande aventure un citoyen lambda, Bilbo... Pour faire basculer le monde d'une logique de guerre à une logique de paix (Gouil, 2015).

Bibliographie

- Askenazy, P. (2015). « Le capitalisme malade de la rente », propos recueillis par Sophie Fay, L'OBS édition N°2675 du 11 au 17 février.
- Baumard, N. (2010). Comment nous sommes devenus moraux, une histoire naturelle du bien et du mal, Paris, Odile Jacob.
- Bostman, R. (2015). <http://www.ted.com/bit.ly/1f8E12v>, https://www.ted.com/.../rachel_bostman_the_currency...
- Cassely, J-L. (2015). « Amazon, Uber : le travail en miettes et l'économie du partage des restes », sur le site Slate.fr, Economie Tech & internet 24-06-2015 - 15 h 42 mis à jour 26.01.2016, 11 h 45.
- Choukroun, M-D. (2015). « Non, la coopérative n'est pas l'avenir de l'économie collaborative », Les Echos.fr, 29 décembre.
- Conaty, P. et D. Bollier (2014). Toward an open co-operativism, a new social economy based on open platforms, co-operative models and the commons, a report on a common strategies group workshop, Berlin Germany, August 27-28.
- Colin, N. (2015). « Avec la fin du salariat, la protection sociale devra jouer un rôle accru », La tribune 3 juillet.
- Colin, N. (2015). « Vers un mutualisme 2.0 ? » <https://medium.com/welcome-to-thefamily>, 9 septembre.
- Cornu, J.-M. (2001). La coopération, nouvelles approches, édition personnelle.
- Debove, S. (2014). « Pourquoi les hommes sont-ils devenus moraux ? », Cerveau & Psycho N°18, mai-juillet.
- Desert, M. (2014). « La consommation collaborative : une révolution citoyenne? », Collection Working Papers du Think Tank européen Pour La Solidarité.
- Draperi, J.-F. (2008). Godin, inventeur de l'économie sociale, Repas.
- Enriquez, E. (1997). Les jeux du pouvoir et du désir dans l'entreprise, Paris, Desclée De Brouwer.
- Farinelli, B. (2015). La révolution de la proximité, voyage au pays de l'utopie locale. Paris, Éditions Libre & Solidaire (M.E.C.).
- Fraser, N. (2012). « Can society be commodities all the way down? Polanyian reflections on capitalist crisis », dans Working Papers Series, Fondation Maison des Sciences de l'Homme N°18, Août 2012.
- Fraser, N. (2014). « Behind Marx's hidden abode », New Left Review 86, mars-avril 2014.
- Gauthier, D. (1986). Morals by agreement, Oxford/New York, Clarenton Press/University press.
- Gouil, H. (2010). Réapprendre à coopérer, abécédaire. Gap, Yves Michel.
- Gouil, H. (2015). Titanic, Avatar et Le Hobbit nous racontent la crise financière, la résistance citoyenne face à la guerre économique. Gap, Yves Michel.
- Guillaud, H. (2016). « Vers des plateformes réellement coopératives », (analyse et commentaire du manifeste « The next System project » des professeurs Nathan Schneider et Trebor Scholz).
- Errard, G. (2015). « L'ubérisation de l'économie va détruire des millions d'emplois », sur le site Home TECH & WEB, publié le 10-11-2015, 06:00.<http://Internetactu.blog.lemonde.fr> 1er janvier.
- Lasne, L. (2015). Uber, la prédation organisée, Éditions Le Tiers Livre.

Léonard, A. (2011). « La nouvelle économie du partage », publié sur le blog de la consommation collaborative ConsoCollaborative, 12 mai, <http://consocollaborative.com/interview/economie-du-partage-consommation-collaborative>.

Lindon, D (1981). Le marketing, Paris, Fernand Nathan.

Mignerot, V. (2015). « Le piège de l'existence », Revue Opposum, 2 juillet.

Ministère de l'Economie (2015). #Noé - Nouvelles opportunités économiques, 10 novembre.

Nozick, R. (1974). Anarchy, State and Utopia, New York, Basic Books.

Reich, R. (2008). Supercapitalisme. Le choc entre le système économique émergent et la démocratie, Paris, Vuibert (Edition originale 2007 New York, Alfred A. Knopf).

Reich, R. (2015). The Share-the-Scraps Economy, <http://robertreich.org/post/109894095095>.

Segrestin, B., B. Roger et S. Vernac (sous la direction de) (2014). L'entreprise point aveugle du savoir, Colloque de Cerisy, Auxerre, Science Humaines Editions.

Teboul, B. et T. Picard (2015). Ubérisation = économie déchirée?, Bluffy (France), Éditons Kawa.

Notes

¹Hervé Gouil

hgouil@wanadoo.fr

Observatoire du Management Alternatif AMO, hébergé par HEC Paris.

Membre fondateur de La Manufacture coopérative, chargé d'enseignement dans la majeure HEC Paris Sustainability & Social Innovation, ancien directeur de l'Union Régionale des SCOP de l'Ouest.

Remerciements

Un chaleureux merci à notre comité scientifique et nos évaluateurs pour leur rigoureux travail dans le cadre de l'appel à communications et du processus d'évaluation des articles. Merci bien sûr aux nombreux auteurs qui ont répondu à l'appel à communications et soumis leur travail.

Comité scientifique

Marie-Claude Beaudin, Chaire de coopération Guy-Bernier, ESG-UQAM (Coordonnatrice)
Pascale Château Terrisse, Maître de conférences, Université Paris-Est, IRG
Pénélope Codello, Professeure, HEC Montréal
Fabienne Fecher, Professeure, Université de Liège
Sylvie Guerrero, Professeure, ESG-UQAM (Présidente)
William Sabadie, Professeur, Université Jean Moulin Lyon 3
Claudia Sanchez Bajo, IUSS Pavia University

©Sommet international des coopératives
www.sommetinter.coop

ISBN : 978-2-924765-09-8
Dépôt légal – Bibliothèque et Archives Nationales du Québec, 2016
Dépôt légal – Bibliothèque et Archives Nationales du Canada, 2016

Référence :

Gouil, Hervé. 2016. L'économie collaborative peut-elle faire l'économie de la coopération?. Lévis : Sommet international des coopératives, 14 p.