

Partageons!



Arun Sundararajan

The Sharing Economy

The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism

MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2016, 256 pages, \$26,95 dollars (toilé)

L'économie du partage est en train de transformer le commerce sous nos yeux. Au lieu d'attendre sous la pluie qu'un taxi passe, des milliers de personnes préfèrent appeler une voiture Uber ou Lyft pour les emmener à l'aéroport. D'autres vendent leurs ouvrages de tricot sur Etsy, hébergent des étrangers dans leur foyer grâce à Airbnb, ou font sarcler leurs mauvaises herbes par un jardinier trouvé par TaskRabbit. D'innombrables «travailleurs» affluent sur Mechanical Turk d'Amazon pour effectuer des «tâches d'intelligence humaine» contre quelques centimes.

Expert de l'économie du partage et professeur à l'École de commerce Stern de l'université de New York, Arun Sundararajan fait œuvre de pionnier en examinant les multiples questions que soulève cette évolution.

L'auteur connaît son affaire. Universitaire primé, il écrit dans un style clair malgré la complexité du sujet. Citant ses propres travaux et de nombreux autres, il explique comment des organisations dont le principal but est de créer l'offre nécessaire pour répondre à la demande des consommateurs en sont venues à occuper une telle place dans l'économie. Il montre que cette évolution annonce la fin de

l'emploi traditionnel et ce que la société devrait faire pour protéger le travailleur américain des pires aspects darwiniens du capitalisme participatif.

Sundararajan divise logiquement son livre en deux parties, les causes et les effets, chacun des huit principaux chapitres portant sur un sujet concret. Si vous êtes déconcerté par des notions telles que «chaîne de blocs» et «bitcoin», ou si vous vous demandez quelle est exactement la différence entre «plate-forme» et «hiérarchie», vous trouverez la réponse dans cet ouvrage complet et extrêmement utile.

L'auteur recense cinq caractéristiques principales de l'économie du partage : elle est basée largement sur le marché; elle met à profit du capital sous-utilisé; elle s'appuie sur des réseaux participatifs; et elle rend plus floue la limite non seulement entre personnel et professionnel, mais aussi entre emploi et travail informel.

D'où est venu ce capitalisme participatif? De Steve Jobs, fondateur d'Apple, et de l'iPod, dit Sundararajan. L'iPod était le premier produit de masse à succès conçu essentiellement pour les consommateurs, et non pour les entreprises ou l'État, et, depuis, les innovations les plus importantes, par exemple l'iPhone, l'iPad et Facebook, ont été centrées sur le consommateur.

Cette économie repose sur la confiance. Au XX^e siècle, nos parents auraient hésité à laisser des étrangers conduire leur voiture ou habiter chez eux pendant qu'ils sont en vacances contre une simple promesse de paiement. Pourtant, des milliers de personnes le font chaque jour parce que l'économie numérique a créé un réseau dans lequel on peut avoir confiance.

Cela a eu des retombées positives : des actifs sous-utilisés ont été mis à profit et de nouvelles possibilités économiques sont apparues. Mais cela a aussi eu des externalités négatives — votre voisin n'apprécie pas forcément les allées et venues de vos «visiteurs» Airbnb — et le manque de réglementation a certainement aidé l'économie du partage à se développer. Par exemple, Airbnb pourrait avoir du mal à survivre si ses hôtes occasionnels devaient respecter la réglementation en

matière d'incendie, de sécurité, etc., comme les hôtels classiques.

Sundararajan préconise de laisser aux marchés de pairs-à-pairs la responsabilité de s'autoréglementer. Mais il surestime peut-être la capacité du secteur privé d'assurer une protection suffisante du consommateur. Il est peut-être nécessaire de tenir l'État à l'écart le temps que l'économie du partage arrive à maturité, mais en attendant les consommateurs devront peut-être supporter beaucoup de trajets en voiture dangereux, d'appartements dégoûtants et de jardins dévastés.

J'aurais souhaité avoir davantage d'informations sur les rémunérations. Par exemple, Sundararajan affirme, en citant le cas des plombiers de San Francisco, que les travailleurs peuvent en général gagner un salaire horaire plus élevé en tant qu'indépendants que s'ils passent par les circuits traditionnels. Mais cette affirmation est trompeuse pour deux raisons. Premièrement, les données sur les salaires horaires ne comprennent pas les avantages sociaux, qui représentent généralement 20 % à 30 % de la rémunération totale. Deuxièmement, c'est une chose de gagner un salaire plus élevé pour une heure ou deux de travail indépendant, mais c'en est une autre de trouver un travail indépendant à ce tarif pendant toute une année. Beaucoup d'indépendants aimeraient bien gagner autant qu'un plombier de San Francisco, environ 66.500 dollars par an.

Cette réserve n'élève rien à la haute qualité de l'ouvrage de Sundararajan, qui est essentiel pour comprendre comment le capitalisme participatif d'aujourd'hui l'emporte sur la révolution industrielle d'hier. Dans le monde d'Adam Smith, la main invisible du marché faisait se rencontrer l'offre et la demande. Dans le monde de Sundararajan, la main invisible est toujours à l'œuvre, mais aujourd'hui elle bénéficie de l'aide des financements de pairs à pairs, des plates-formes impersonnelles, de la technologie des chaînes de blocs et de l'ubiquité des apps.

Joann M. Weiner

Directrice, maîtrise d'économie appliquée,
université George Washington,
auteur de Company Tax Reform
in the European Union