

ECONOMIE COLLABORATIVE

Sujet d'actualité lié à la révolution numérique en marche, ce qui est qualifié d'«économie collaborative» **bouscule les marchés et les modèles économiques existants** et offre au particulier une alternative pour améliorer son pouvoir d'achat.

Les initiatives regroupées sous l'appellation « économie collaborative » peuvent correspondre, d'une définition à l'autre, à des périmètres différents plus ou moins larges.

La CGPME a choisi de retenir une définition très proche de celle proposée par le Sénat dans son rapport « L'économie collaborative : proposition pour une fiscalité simple, juste et efficace », à savoir :

« L'économie collaborative permet à des particuliers d'échanger des biens ou des services via des plateformes numériques ».

Cette définition de l'économie collaborative se concentre sur les plateformes numériques collaboratives, c'est-à-dire les plateformes dont l'activité principale ou exclusive consiste à mettre en relation des particuliers («C to C»). Les plateformes visées par cette définition n'en demeurent pas moins très variées, s'agissant de leur statut (entreprise, association, etc.) ou de leur modèle (vente, don, troc, location ou tous autres services destinés aux ménages ...).

Selon le rapport du Pôle Interministériel de Prospective et d'Anticipation des Mutations Economiques (PIPAME) d'octobre 2015, la France fait partie du trio de tête des pays où l'économie collaborative s'est le plus développée, derrière les États-Unis et l'Espagne.

En 2014, 70% des internautes français, soit près de 31 millions de personnes, avaient déjà acheté ou vendu sur des sites de mise en relation entre particuliers¹. Cette évolution a notamment été favorisée par les inquiétudes des consommateurs vis-à-vis de la crise économique. En effet, depuis quelques années, les habitudes de consommation sont davantage fondées sur la recherche de solutions économiques basées sur l'entraide et le partage. De plus, les consommateurs français privilégient de plus en plus l'usage des biens plutôt que leur propriété.

En 2013, 77 % des individus voyaient d'abord l'économie collaborative comme un moyen de dépenser moins ou d'augmenter leurs revenus et 36 % étaient motivés par la volonté de recréer du lien social, d'aider son prochain ou de participer à la sauvegarde de l'environnement².

Cette attitude des consommateurs-acteurs, couplée à la banalisation d'Internet et au développement des smartphones, a permis l'émergence et la multiplication de plateformes rendant les échanges plus faciles et attractifs.

Le développement de l'économie collaborative **impacte en profondeur l'économie traditionnelle et ses acteurs**. Si elle est perçue par certains comme une concurrente, d'autres considèrent qu'elle peut représenter une opportunité pour de nombreuses entreprises. La CGPME s'est emparée de ce sujet et a analysé les avantages et les inconvénients de ces plateformes.

¹ Rapport de la Commission des finances du Sénat « L'économie collaborative : propositions pour une fiscalité simple, juste et efficace », octobre 2015, p7

² Observatoire de la confiance de la Poste, 2013

➤ **Avantages – Inconvénients – Plateformes C to C**

	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> • Solution économique Prix (visibilité) Accroissement concurrence • Amélioration service Niveau de service Accessibilité / rapidité Sécurisation paiement Géolocalisation / Service de proximité Convivialité • Transparence/ visibilité Site d'opinion / notation / qualité 	<ul style="list-style-type: none"> • Sécurité des prestations / produits / Respect des qualifications, de la réglementation et des normes • Impact du risque de monopole sur le coût • subjectivité de l'information transmise par les particuliers offreurs • Manque d'information sur l'utilisation des données et le suivi des habitudes de consommation par la plateforme • Localisation de la plateforme
Prestataires (utilisateurs et particuliers - offreurs)	<ul style="list-style-type: none"> • Complément revenu • Sécurisation paiement 	<ul style="list-style-type: none"> • Transfert des risques / responsabilité • Risque relatif à la propriété intellectuelle
Entreprises	<ul style="list-style-type: none"> • Remise en question Montée en gamme / Formation / Compétences Booster l'innovation / Nouvelles technologies / Transition numérique 	<ul style="list-style-type: none"> • Transfert d'activité vers les plateformes C to C (risque de destruction d'emploi) • Concurrence déloyale à l'égard des entreprises du même secteur dont l'activité est règlementée • Risque à terme de pression fiscale et sociale accrue en cas de réduction du nombre d'entreprises imposables • Capacité d'adaptation des entreprises
Etat	<ul style="list-style-type: none"> • Moyen d'accélération de la transition numérique • Possibilité d'obtenir les données des plateformes pour réaliser des statistiques par le biais de l'INSEE 	<ul style="list-style-type: none"> • Déperdition fiscale/cotisations sociales • Difficulté à déterminer frontière entre activité professionnelle et non professionnelle • Difficulté à évaluer les facteurs d'équité fiscale

➤ Les problématiques des plateformes C to C :

▪ Difficulté à déterminer la frontière entre activité professionnelle et non professionnelle

Concernant les plateformes C to C, le véritable enjeu concerne les « faux particuliers » qui sont des personnes qui réalisent un revenu important et régulier en concurrence directe avec des professionnels. Ex : Airbnb qui permet à des particuliers de louer leur bien immobilier ;

Les critères pertinents permettant de déterminer le basculement vers le statut de professionnel sont fondamentaux. A cet égard, une Recommandation du Forum des Droits sur l'Internet (« FDI ») du 8 novembre 2005 identifiait des faisceaux d'indices permettant de déterminer le statut exact de l'offreur, à partir des critères suivants :

- la régularité de l'activité (« activité fréquente et régulière ») ;
- le caractère lucratif de l'activité (l'offreur souhaite-t-il tirer des revenus de son activité ?) ;
- l'intention d'avoir une activité professionnelle (c'est-à-dire de déterminer la volonté réelle de l'offreur, par le biais de plusieurs « indices de commercialité » matérialisée par la réalisation d'actes de commerce et l'existence d'un système organisé de ventes à distance).

La qualité de l'offreur ayant des impacts au niveau fiscal, il est nécessaire d'informer le particulier-offreur de la frontière qui le ferait basculer dans la pratique d'une activité professionnelle.

- **La CGPME propose la détermination des critères du basculement du particulier vers le statut de professionnel par le biais d'un faisceau d'indices propre à chaque secteur ;**
- **La CGPME préconise de mettre à la charge des plateformes numériques une obligation d'information des particuliers-offreurs concernant les critères qui auront été définis sectoriellement.**

▪ Difficulté à déterminer une fiscalité équitable

Plusieurs options ont été mises en exergue afin d'évaluer les facteurs de l'équité fiscale :

- Le Sénat, dans son rapport, propose d'exonérer les revenus inférieurs à 5 000 € par an ;
 - Certains secteurs proposent de déterminer des critères spécifiques en fonction de leur activité ;
 - D'autres souhaitent l'effectivité de la législation actuelle, à savoir que le contribuable déclare les revenus liés à son activité, ces derniers étant imposables dans les conditions de droit commun.
- **Dans un souci d'équité, la CGPME souhaite garantir, par des contrôles spécifiques, le respect de la législation actuelle qui prévoit que tous les particuliers susceptibles de faire un acte de commerce via ces plateformes doivent déclarer les revenus de cette activité dès le premier euro ;**
 - **La CGPME recommande de mettre à la charge des plateformes numériques une obligation de déclarer les revenus des opérations réalisées par les particuliers offreurs auprès de l'administration fiscale (les banques ont déjà cette obligation vis-à-vis de leurs clients dans le cadre des produits financiers fiscalisés) ;**

- **La CGPME préconise que la déclaration d'impôt sur le revenu des particuliers soit pré-remplie en ce qui concerne leurs activités sur les plateformes de l'économie collaborative au même titre qu'elle l'est déjà pour les salaires perçus;**
- **La CGPME souhaite qu'une réflexion soit engagée concernant la détermination de la fiscalité en fonction de la prestation réalisée et non plus en fonction de la qualité de l'offreur (professionnel ou particulier).**

▪ Respect des qualifications et de la réglementation

Des règles existent et s'appliquent aux différents acteurs qui réalisent des prestations ou des opérations de commerce. Si certaines règles concernent la qualification pour l'exercice de certaines activités, d'autres concernent la fiscalité, le respect de règles techniques, de normes de sécurité ou encore d'obligations sociales et assurancielles.

Les activités des particuliers sur les plateformes numériques ne sont pas perçues comme équitables par les entreprises. Leurs activités commerciales sont contraintes par de nombreuses règles auxquelles les particuliers- offreurs ne sont pas soumis.

Pour une même activité, il n'y a donc pas égalité de traitement. Pourtant ces règles sont loin d'être superflues car elles garantissent notamment la protection des consommateurs.

Dans le cadre de l'économie collaborative, n'est-il pas important que les particuliers proposant à d'autres particuliers des repas préparés par leurs soins respectent des règles d'hygiène ou la réglementation sur les allergènes ? N'est-il pas indispensable que les locations d'hébergement respectent l'ensemble des règles de sécurité-incendie ?

- **La CGPME préconise une obligation pour les plateformes de vérifier que le particulier offreur possède, conformément à la législation en vigueur, les qualifications et formations requises pour la réalisation de sa prestation ;**
- **la CGPME demande un allègement des lois et des règlements applicables aux entreprises et, en lieu et place des normes actuelles, la mise en place d'un « socle de règles» applicable à tout acteur d'un secteur qu'il soit particulier ou professionnel afin de garantir la sécurité des consommateurs.**

▪ Quelles obligations et responsabilités des plateformes vis-à-vis des utilisateurs-particuliers offreurs ?

Les plateformes numériques assurent la mise en relation des particuliers par l'hébergement d'annonces d'offres et de demandes et, le cas échéant, par des services complémentaires qu'elles proposent.

Le droit applicable aujourd'hui aux plateformes numériques collaboratives résulte essentiellement de la transposition en droit français de la directive européenne 2000/31/CE relative au commerce électronique (d'harmonisation maximale) dans la Loi pour la Confiance dans l'Economie Numérique (« LCEN ») du 21 juin 2004 mais leurs responsabilités varient selon leur rôle qui est double. Les

plateformes peuvent être à la fois des intermédiaires techniques en ligne et des prestataires d'un service rendu à leurs utilisateurs.

Cependant la plateforme numérique, assimilable à un professionnel, est liée à ses utilisateurs particuliers par un contrat de prestations de services (B to C) dont le contenu et l'étendue peuvent varier. Au titre de ce contrat, elle doit se conformer à des obligations d'information à l'égard des utilisateurs particuliers. Elle est également responsable de plein droit de la bonne exécution du contrat qu'elle a conclu avec les utilisateurs particuliers dans le cadre de l'article 15 de la LCEN (exercice d'une activité qualifiée de « commerce électronique »).

La loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques du 6 août 2015 dite loi «MACRON» a renforcé les obligations d'information liées à l'activité de « mise en relation » numérique. Le contenu de ces informations et leurs modalités de communication vont être fixés par décret. Le non-respect de ces obligations d'informations est passible d'une amende administrative d'un montant maximum de 75 000 € pour une personne physique et de 375 000 € pour une personne morale. Le Conseil National de la Consommation (CNC), dont la CGPME est membre, réfléchit actuellement sur ce sujet en vue de préciser les obligations d'information et les modalités de leur communication.

Le projet de loi pour une république numérique définit, quant à lui, une obligation de loyauté des plateformes vis-à-vis des consommateurs, notamment en faisant clairement apparaître l'existence ou non d'une relation contractuelle ou de liens capitalistiques avec les personnes référencées et essaie de mettre en place de la régulation de l'écosystème des plateformes en ligne.

En tant qu'hébergeurs de contenus numériques, les plateformes numériques collaboratives sont soumises à un régime de responsabilité allégée en vertu duquel elles ne peuvent se voir imposer l'obligation de vérifier si les biens et services mis en ligne correspondent aux annonces passées et à la prestation attendue ou encore de s'assurer du caractère licite de telle offre. En d'autres termes, les plateformes ne sont pas tenues de vérifier les informations apportées par l'«offreur» ou le «demandeur», sauf s'il est prouvé qu'elles ont eu connaissance de pratiques illicites de l'internaute liées à l'utilisation du site.

- **La CGPME considère que le régime de responsabilité allégée doit rester applicable aux seuls hébergeurs de contenus numériques. Les plateformes doivent, quant à elles, avoir l'obligation de vérifier si les biens et services mis en ligne correspondent aux annonces passées et à la prestation réalisée.**

▪ Quelles obligations et responsabilités des particuliers offreurs vis-à-vis des particuliers demandeurs ?

Les dispositions du code de la consommation, protectrices des consommateurs, ont vocation à s'appliquer aux relations B to C. Or, si les contrats conclus entre particuliers-offreurs et plateformes relèvent bien du droit de la consommation, les contrats de consommation collaborative sont conclus entre particuliers et donc soumis au droit des contrats régi par le code civil. Cela implique que les particuliers demandeurs ne bénéficient pas, par exemple, des obligations d'informations, du formalisme, du droit de rétractation, etc.

La responsabilité des particuliers-offreurs pourra donc être engagée mais encore faut-il que ces derniers en aient véritablement conscience.

- **La CGPME propose, à l'instar des Conditions Générales de Vente (CGV), d'instituer une obligation d'information des plateformes vis-à-vis de leurs utilisateurs, qu'ils soient offreurs**

ou demandeurs, sur la réglementation applicable et, en particulier, sur le niveau réel de garantie et d'assurance de la prestation proposée ;

- **La CGPME préconise la mise en place d'une obligation pour les particuliers offreurs de proposer, en cas de litige, aux particuliers demandeurs un recours effectif à un dispositif de médiation, à l'image de ce qui existe déjà pour les professionnels vis-à-vis des consommateurs.**

▪ Impact du développement des plateformes C to C sur l'emploi

Le développement des plateformes numériques collaboratives et leur utilisation par des particuliers soumis à des règles légales moins contraignantes concurrence les entreprises de manière inéquitable. Cela remet en cause un certain nombre de modèles économiques et fragilise grandement de nombreuses entreprises qui ne peuvent concurrencer dans les mêmes conditions.

Compte tenu de la baisse de leur chiffre d'affaires, certaines entreprises, particulièrement les PME, risquent de disparaître. La réduction du nombre des entreprises imposables réduira par ailleurs les recettes de l'Etat et mettra en péril l'équilibre, déjà fragile, des régimes de protection sociale.

De plus, selon le rapport du PIPAME, les modèles économiques des plateformes collaboratives sont majoritairement peu intensifs en capital (humain, technique et financier) en comparaison de leurs concurrents conventionnels (nombre de salariés, infrastructures, matériel de production, etc.). Leurs principaux besoins portent surtout sur le développement de plateformes Internet ergonomiques, fluides, intuitives, puissantes et sécurisées.

Cet « effet ciseaux » pourrait avoir pour effet d'accroître la pression fiscale et sociale des entreprises et/ou remettre en cause le système des prestations sociales.

- **La CGPME préconise donc d'asseoir la protection sociale non plus uniquement sur la taxation du travail mais en partie sur la taxation de la consommation. Cet élargissement de l'assiette du financement de la protection sociale permettrait d'alléger les charges qui pèsent sur les entreprises tout en faisant contribuer les produits de consommation et les services, qu'ils soient physiques ou dématérialisés, au financement de la protection sociale. Parallèlement, les cotisations patronales et les cotisations salariales seraient diminuées.**

Si le sujet de l'économie collaborative est un sujet d'actualité, il est fréquent que la définition retenue soit plus étendue que celle retenue par la CGPME puisqu'elle prend en compte non seulement les plateformes C to C mais également les plateformes B to C. De nombreuses plateformes proposent d'ailleurs leurs services aux particuliers ainsi qu'aux professionnels (Uber, Amazon, Le bon Coin, etc.).

L'économie dite «ubérisée» permet la combinaison d'outils technologiques avec le statut d'indépendant, cadre adéquat pour ces transactions, qui se traduit par des modèles d'entreprises sans salariés, voire sans bureau, capable de concurrencer les acteurs traditionnels et notamment de s'affranchir des monopoles.

➤ **Avantages – Inconvénients – Plateformes B to C**

	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> • Solution économique Prix (visibilité) Accroissement concurrence • Amélioration service Niveau de service Accessibilité / rapidité Sécurisation paiement Géolocalisation / Service de proximité Convivialité • Transparence/ visibilité Site d'opinion / notation / qualité • Sécurité des prestations / produits / Respect de la réglementation et des normes 	<ul style="list-style-type: none"> • Impact du risque de monopole sur le coût • La localisation des plateformes
Prestataires (utilisateurs et professionnel indépendant)	<ul style="list-style-type: none"> • Complément revenu / Revenu • Moyen d'insertion sur le marché du travail pour certaines catégories • Liberté de travail / Esprit d'entreprendre • Sécurisation paiement 	<ul style="list-style-type: none"> • Précarisation (risque impact salariat) • Risque à terme fraude fiscale et sociale • Risque relatif à la propriété intellectuelle
Entreprises	<ul style="list-style-type: none"> • Remise en question Montée en gamme / Formation / Compétences Booster l'innovation / Nouvelles technologies / Transition numérique 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque à terme de pression fiscale et sociale accrue en cas de réduction du nombre d'entreprises imposables • Capacité d'adaptation des entreprises • Favoritisme au niveau du financement des entreprises du numérique
Etat	<ul style="list-style-type: none"> • Moyen d'accélération de la transition numérique • Possibilité d'obtenir les données des plateformes pour réaliser des statistiques par le biais de l'INSEE 	<ul style="list-style-type: none"> • Difficulté à évaluer les facteurs d'équité fiscale

➤ **Les problématiques des plateformes B to C :**

▪ **Difficulté à déterminer le statut de la plateforme vis-à-vis des prestataires professionnels**

Il s'agit non seulement de la question du lien de dépendance et de subordination puisque la relation de travail entre la plateforme et le chef d'entreprise repose sur un contrat commercial mais également de celle de la nature des services fournis par ces plateformes.

Ces enjeux sont importants pour les plateformes. Si leur activité est considérée comme relevant du secteur dans lequel elles opèrent ou si leur contrat commercial est requalifié en contrat de travail, elles seront soumises à un cadre juridique beaucoup plus strict.

Il s'agit donc de trouver un équilibre entre l'ouverture des marchés rendue possible par les innovations technologiques et la préservation de notre modèle social.

Il n'est pas souhaitable que ce modèle de « main-d'œuvre à la demande », qui permet de réduire les coûts et de limiter les investissements, devienne un outil de contournement du droit du travail ou que la précarisation du statut économique de nombreux particuliers annihile les gains qu'ils tirent de cette évolution.

- **La CGPME propose de déterminer clairement le statut des plateformes numériques B to C afin de préciser le cadre juridique qui leur est applicable** (ex UBER, entreprise de transport ou prestataire de service ? Si elle est considérée comme une entreprise de transport, les règles spécifiques à cette activité s'appliqueront et, inversement, si la plateforme est reconnue prestataire de service, elle sera soumise à la réglementation de droit commun) ;
- **La CGPME engagera une réflexion sur la nécessité de définir précisément les critères du lien de subordination afin de clarifier la nature de la relation de travail existante (contrat commercial ou contrat de travail ?).**

▪ **Difficultés d'adaptation de l'économie traditionnelle**

Même si toutes n'en sont pas encore conscientes, l'économie numérique est un enjeu majeur pour les PME. La maîtrise de ces dispositifs par les dirigeants et les salariés conditionne directement la compétitivité et la croissance des entreprises.

Si l'une des faiblesses de la France est liée à la lenteur de l'appropriation du numérique par les entreprises, notamment les TPE/PME, certaines entreprises, voire certains secteurs, ont décidé de contre-attaquer en utilisant les outils du numérique en proposant aux consommateurs leur propre plateforme. C'est le cas de Bien'ici, site de petites annonces immobilières lancé par les agences, syndicats, promoteurs et autres grands acteurs du secteur de l'immobilier, qui concurrence Leboncoin ou encore Seloger.com.

L'exemple des hôteliers qui cherchent à concurrencer Expédia, Tripadvisor, Booking ou Airbnb, est également à mettre en exergue. Certains se sont organisés afin de mettre en place leur propre plateforme de réservation en ligne : fairbooking.com ; AccorHotels.com, etc.

- **La CGPME préconise de communiquer sur les initiatives permettant de concurrencer les plateformes numériques.**

RECAPITULATIF DES PROPOSITIONS DE LA CGPME

Concernant les plateformes C to C

1. Détermination des critères du basculement du particulier vers le statut de professionnel par le biais d'un faisceau d'indices propre à chaque secteur
2. Obligation pour les plateformes d'informer les particuliers-offreurs des critères qui auront été définis sectoriellement
3. Garantir, par des contrôles spécifiques, le respect de la législation actuelle qui prévoit que tous les particuliers susceptibles de faire un acte de commerce via ces plateformes doivent déclarer les revenus de cette activité dès le premier euro.
4. **Déclaration obligatoire des revenus des opérations réalisées par les particuliers offreurs auprès de l'administration fiscale par les plateformes numériques**
5. Pré-remplissage de la déclaration d'impôt sur le revenu des particuliers y compris en ce qui concerne leurs activités sur les plateformes de l'économie collaborative
6. Engagement d'une réflexion concernant la détermination de la fiscalité en fonction de la prestation réalisée et non plus en fonction de la qualité de l'offreur (professionnel ou particulier)
7. **Vérification obligatoire des qualifications et formations requises pour la réalisation par le particulier de son acte de commerce par les plateformes**
8. **Mise en place d'un « socle de règles » applicable à tout acteur d'un secteur qu'il soit particulier ou professionnel afin de garantir la sécurité des consommateurs**
9. Vérification de l'adéquation entre les annonces passées et à la prestation réalisée
10. **Information des utilisateurs, qu'ils soient offreurs ou demandeurs, sur la réglementation applicable et, en particulier, sur le niveau réel de garantie et d'assurance de la prestation proposée**
11. Obligation pour les particuliers offreurs de proposer, en cas de litige, aux particuliers demandeurs un recours effectif à un dispositif de médiation, à l'image de ce qui existe déjà pour les professionnels vis-à-vis des consommateurs
12. Elargissement de l'assiette du financement de la protection sociale non plus uniquement sur la taxation du travail mais en partie sur la taxation de la consommation

Concernant les plateformes B to C

1. Détermination claire du statut des plateformes numériques B to C afin de préciser le cadre juridique qui leur est applicable
2. Réflexion sur la nécessité de définir précisément les critères du lien de subordination afin de clarifier la nature de la relation de travail existante
3. Communication sur les initiatives permettant de concurrencer les plateformes numériques

BIBLIOGRAPHIE

- [« Le numérique et les droits fondamentaux »](#) - Etude annuelle 2014 du Conseil d'Etat
- [Rapport « PROSPECTIVE : Enjeux et perspectives de la consommation collaborative »](#) du PIPAME (Pôle Interministériel de Prospective et d'Anticipation des Mutations Economiques), juin 2015
- [Rapport « Ambition numérique »](#) du Conseil National du Numérique (CNNum), juin 2015
- [Rapport d'information du Sénat sur l'économie collaborative](#) : propositions pour une fiscalité simple, juste et efficace, Septembre 2015
- [Rapport « Transformation numérique et vie au travail »](#) de Bruno METTLING, septembre 2015
- [« Economie numérique »](#), note du Conseil d'Analyse Economique (CAE), n° 26, octobre 2015
- Divers articles de presse