

60 | 2018

MODÈLES D'ORGANISATION ET DE COLLABORATION À L'ÈRE DU NUMÉRIQUE



Sous la direction de
Diane-Gabrielle Tremblay et Amina Yagoubi

revue **INTERVENTIONS**
ÉCONOMIQUES

papers in **POLITICAL**
ECONOMY

60 | 2018

Modèles d'organisation et de collaboration à l'ère du numérique

Models of Organization and Collaboration in the Digital Age

Diane-Gabrielle Tremblay et Amina Yagoubi (dir.)



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/4003>

DOI : 10.4000/interventionseconomiques.4003

ISBN : 1710-7377

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Diane-Gabrielle Tremblay et Amina Yagoubi (dir.), *Revue Interventions économiques*, 60 | 2018, « Modèles d'organisation et de collaboration à l'ère du numérique » [En ligne], mis en ligne le 01 décembre 2018, consulté le 23 septembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/4003> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.4003>



Les contenus de la revue *Interventions économiques* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution 4.0 International.

60 | 2018

MODÈLES D'ORGANISATION ET DE COLLABORATION À L'ÈRE DU NUMÉRIQUE



Numéro coordonné par
Diane-Gabrielle Tremblay et Amina Yagoubi

revue **INTERVENTIONS**
ÉCONOMIQUES

papers in **POLITICAL**
ECONOMY

60 | 2018

Modèles d'organisation et de collaboration à l'ère du numérique

Models of Organization and Collaboration in the Digital Age

Diane-Gabrielle Tremblay et Amina Yagoubi (dir.)



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/4003>

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Diane-Gabrielle Tremblay et Amina Yagoubi (dir.), *Revue Interventions économiques*, 60 | 2018, « Modèles d'organisation et de collaboration à l'ère du numérique » [En ligne], mis en ligne le 01 décembre 2018, consulté le 30 janvier 2019. URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/4003>

Ce document a été généré automatiquement le 30 janvier 2019.



Les contenus de la revue *Interventions économiques* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution 4.0 International.

SOMMAIRE

Nouvelles formes d'organisation et de collaboration à l'ère de l'économie numérique

Diane-Gabrielle Tremblay et Amina Yagoubi

Le coworking, l'empreinte territoriale Essai d'analyse d'une agglomération industrielle en reconversion

Sophie Boutillier

Espaces collaboratifs et critères de performance

Angelo Dossou-Yovo

Shake that moneymaker: insights from Montreal's Uber drivers

Rabih Jamil et Yanick Noiseux

Tiers-Lieux dans les villes moyennes : l'exemple de villes moyennes dans la Grande Région Est et dans la banlieue d'Amsterdam

Eve Ross

Débat

Travailleurs des plateformes numériques de services : quelles garanties sociales ?

Jean-Michel Servais

Hors thème

Réflexions et suggestions autour du concept d'output gap

Sébastien Charles, Thomas Dallery et Jonathan Marie

Neighbourhoods and Employment between Spatial and Social Aspects. Cross Reflections on France, Italy and Québec

Marco Alberio

Note de recherche

Unification monétaire et soutenabilité : les enseignements de l'histoire canadienne aux Européens

Alban Mathieu

Comptes rendus

Jean-Michel Servet, L'économie comportementale en question, Paris, Éditions Charles-Léopold-Mayer, 2018, 208 p.

Guillaume Vallet

Boulin, Jean-Yves et Laurent Lesnard Les batailles du dimanche, Paris, Presses universitaires de France. Collection Lien social, 2017, 272 p.

Diane-Gabrielle Tremblay

Horacio Ortiz, Valeur financière et vérité. Enquête d'anthropologie politique sur l'évaluation des entreprises cotées en Bourse, Paris, Presses de Sciences Po, coll. « Sciences Po Gouvernances », 2014, 180 p.

Louis Rivet-Préfontaine

Peter R.A. Oeij, Diana Rus, Frank D. Pot (dir.), Workplace Innovation. Theory, Research and Practice. Suisse, Springer, 410 p.

Diane-Gabrielle Tremblay

Nouvelles formes d'organisation et de collaboration à l'ère de l'économie numérique

New Forms of Organization and Collaboration in the Digital Era

Diane-Gabrielle Tremblay et Amina Yagoubi

- 1 La société occidentale contemporaine, marquée par la globalisation des marchés, des incertitudes socioéconomiques et des risques de ruptures, ainsi que des transformations technologiques majeures, « entre en crise et amorce sa période de transition » (Fournier, Hamel et Lecavallier, 2010 : 491). Parmi les changements qui ont participé à transformer définitivement l'encadrement des activités industrielles, mentionnons d'abord le développement des accords de libre-échange à l'échelle internationale, les importations des pays dits à bas salaires et la délocalisation du travail manufacturier. On constate d'ailleurs que nombre d'industries manufacturières finissent par devenir, en partie, des industries de services (CRHIV, 2011). Deux grandes tendances (Bernatchez, 2016) ressortent de cette situation ; c'est d'une part le *juste à temps* visant à produire rapidement en réponse aux demandes du marché et des consommateurs et d'autre part, le recours à une technologie adaptative qui pousse à développer rapidement un prototype et à innover (Bernatchez, 2016). De plus, au Québec comme ailleurs, dans une économie du savoir, on remarque que les valeurs de la créativité et de l'innovation sont en forte demande et on recherche de plus en plus des personnes capables d'intégrer systématiquement ces valeurs dans de nouveaux modèles d'affaires, ce qui permettrait de faire face à la concurrence (Yagoubi, Tremblay, 2017a).
- 2 Ces adaptations poussent les acteurs industriels à expérimenter des stratégies pour se repositionner rapidement, à amorcer des collaborations inédites avec différents secteurs d'activités, tel que c'est le cas dans l'industrie des TIC (Yagoubi, Tremblay, 2017a).
- 3 De plus, les nouvelles technologies numériques se retrouvent intégrées dans tous les secteurs avec la 4^e révolution industrielle (Véricourt, 2014), et ce, aussi bien sur un plan organisationnel que du point de vue du marketing, de la commercialisation ou encore de l'innovation de produits. Cela amène différents joueurs (des entreprises, pouvoirs publics,

etc.) à revoir leur fonctionnement. Dans le secteur industriel, on constate une augmentation des appuis aux activités de recherche et de développement (R-D), intersectorielles, transversales et interdisciplinaires, encourageant des innovations technologiques ainsi que le développement de nouveaux matériaux pouvant être utilisés dans plusieurs industries (CTT, 2016 ; Moretti, 2011 ; Wright, Keith. 2014), etc.

- 4 Les systèmes de travail et de coopération traditionnels s'en trouvent également bouleversés ; c'est pourquoi de nouvelles collaborations apparaissent entre acteurs provenant de différents écosystèmes d'affaires (Moore, 1996 ; 2006). À cela s'ajoute l'implication d'un grand nombre d'acteurs : gouvernement, municipalités, organisations, universités et secteur d'éducation, centres de transfert technologique, etc., qui s'engagent pour participer collectivement à consolider l'avenir socioéconomique des pays dans des projets de développement des marchés et de produits de niche, et de recherche solutions innovantes. Ces collaborations permettent par ailleurs de s'adapter, d'innover et de se distinguer sur les marchés à forte valeur ajoutée, par exemple en intégrant de nouvelles pratiques numériques et technologiques (Yagoubi, Tremblay, 2017a). C'est le cas d'entreprises qui intègrent les technologies émergentes dans leurs modèles d'affaires (internet des Objets - IoT, Intelligence artificielle, RV/RA, Robotisation, Big Data, impression 3D, plateformes, applications, etc.) tout en collaborant avec différents acteurs et destinant leurs produits à différents secteurs (santé, sport, bien-être, etc.), et ce, pour renforcer des marchés porteurs en se distinguant sur le marché mondial (Tremblay, Yagoubi., 2017a, b ; Yagoubi, 2015). Les façons de travailler et d'accompagner l'innovation s'en trouvent bouleversées.
- 5 La 4^e révolution industrielle est, au final, une révolution économique, politique et sociale (Bernatchez, 2016 ; AFP, 2016). Annonçant une rupture profonde avec des paradigmes du passé, elle annonce un virage technologique largement discuté au 45^e rendez-vous annuel et international du Forum économique mondial de Davos (*World Economic Forum*, janvier 2016), entre autres. Marquée par la rapidité de changements, cette révolution entraîne « un tsunami d'avancées technologiques qui va transformer notre économie » (Chappell, 2016) tout en combinant « plusieurs facteurs à l'œuvre comme l'internet des objets ou les mégadonnées (*big data*) pour transformer l'économie » (AFP, 2016).
- 6 Ce contexte très changeant est par ailleurs marqué par le renforcement d'un type de travailleur, travaillant par projet et intermittence. Plusieurs auteurs en parlent comme étant un travailleur 2.0, ou encore un travailleur nomade. On retrouve cette forme de travail dans des réseaux particuliers tels que ceux de l'innovation ouverte (*peer production*, *peer-to-peer* ou *P2P*) (Chesbrough, 2003 ; Yagoubi, Tremblay, 2017b) ou des réseaux de l'économie collaborative et de partage. Toutefois ces statuts de travailleurs sont souvent critiqués, car souvent ce type de travailleur garde un statut précaire sans avantages sociaux. Dans le cas de l'ubérisation du travail, le travailleur s'inscrit dans une économie dite collaborative ou de partage, mais la notion de partage prend un sens bien particulier, comme le montre l'article de Jamil et Noiseux dans ce numéro. Cette ubérisation du travail est ici critiquée. De nouvelles formes d'organisation du travail apparaissent également, comme dans le cas du coworking (Krauss, et Tremblay (2019, à paraître) qui représente des espaces ouverts (*open space*), également traités dans certains articles.
- 7 Passons maintenant à la présentation des articles de ce numéro. Dans un premier article, Sophie Boutillier présente la situation du coworking dans le nord de la France, à Dunkerque plus précisément. Elle note que si le coworking est devenu un phénomène mondial au cours des dernières années, cela conduit à l'étudier comme une nouvelle

forme d'organisation du travail et des territoires. Pour plusieurs, le coworking peut être vu comme une révolution comparable à celle du taylorisme au début du 20^e siècle. Sophie Boutillier montre comment cette forme de travail collaboratif, reposant en grande partie sur les technologies numériques, transforme en profondeur l'organisation du travail, du moins pour ce groupe de personnes qui choisissent de travailler dans ces espaces. Aussi, si ces travailleurs sont souvent présentés comme plus autonomes et créatifs, par définition, l'auteure montre que la réalité est beaucoup plus complexe. En effet, le coworking désigne des situations très variées selon le territoire dans lequel il se développe. Dans un territoire comme celui de Dunkerque, où le taux de chômage et le taux de pauvreté sont élevés, le coworking revêt un aspect très différent de ce que l'on observe dans les espaces de coworking qui se développent dans les grandes villes. Après avoir retracé l'origine du concept de coworking, né en Californie, l'auteure présente aussi une revue des écrits théoriques sur l'organisation du travail dans un tel contexte et définit trois types d'espaces de coworking (fermés, sectoriels et ciblés) en fonction du type d'utilisateurs visé :

- « Les espaces de coworking fermés sont réservés à une population particulière. Il s'agit en règle générale des espaces de coworking académiques ou d'entreprises.
- Les espaces de coworking sectoriels sont par nature spécialisés dans un domaine d'activité ou un secteur donné, mais sont ouverts à une diversité de profil.
- Enfin, les espaces de coworking ciblés s'adressent à un type particulier de coworkers et se positionnent sur un domaine transversal. »

- 8 L'auteure conclut sur l'exemple de l'agglomération dunkerquoise dans le nord de la France, qui permet d'illustrer un aspect parmi d'autres du coworking. Elle montre notamment comment le coworking s'inscrit tout de même dans le contexte des évolutions passées de l'organisation du travail, et ne renouvelle pas malgré tout l'ensemble des caractéristiques du travail.
- 9 Dans l'article suivant, Angelo Dossou-Yovo s'intéresse à la performance des espaces collaboratifs ou de coworking. Il inscrit ce phénomène dans le contexte de la montée en popularité de nouvelles formes d'organisation des échanges économiques, tout comme des connaissances. Dans le cadre de sa recherche, Angelo Dossou-Yovo a pu constater que plusieurs des espaces collaboratifs ont de la difficulté à assurer leur pérennité, ce qui peut s'expliquer par divers facteurs, qu'il a tenté d'identifier. Il note la difficulté d'atteindre une masse critique de membres ou d'utilisateurs, afin de couvrir les charges et de tenter de réaliser des profits. Par conséquent, l'auteur pose les questions suivantes : Comment assurer la viabilité des espaces collaboratifs ? Quels sont les critères qui déterminent le succès ou l'échec de l'espace collaboratif ? Pour tenter d'y répondre, l'auteur s'intéresse aux critères sous-jacents, qualitatifs et non financiers associés à la performance des espaces, à partir d'études de cas. Angelo Dossou-Yovo s'intéresse aux pratiques et aux perceptions des membres quant à la valeur créée par les espaces collaboratifs. La recherche propose des critères de suivi de la performance et souhaite ainsi permettre aux gestionnaires et fondateurs de ces espaces collaboratifs d'améliorer leur capacité d'attirer et de retenir des usagers et par conséquent d'atteindre la masse critique de membres nécessaire pour assurer leur pérennité. Les observations peuvent aussi permettre aux décideurs publics de mieux cerner les conditions de succès et d'affiner leurs stratégies dans la création et le support des espaces collaboratifs, ainsi que leurs politiques de stimulation de l'entrepreneuriat et des villes créatives. En effet, cet article met l'accent sur la dimension entrepreneuriale des espaces collaboratifs, ce qui n'est pas toujours mis

en évidence. De fait, selon les lieux ou territoires, les espaces collaboratifs peuvent réunir plutôt des travailleurs autonomes, ou encore de petites entreprises, souvent en démarrage.

- 10 Dans leur article, Rabih Jamil et Yanick Noiseux traitent des effets de l'arrivée d'Uber sur les conditions de travail dans le secteur du transport de passagers. Ils s'intéressent aux effets de cette manifestation de la 'gig' économie, ou des plateformes numériques, sur les travailleurs. Si Uber a certes permis à certaines personnes d'accéder au marché du travail, d'une manière particulière bien sûr, et de gagner un revenu, ou supplément de revenu, les conditions de travail sont bien particulières dans ce contexte. Bien sûr, le précaire (Standing, 2011) et les travailleurs pauvres ne constituent pas une réalité totalement nouvelle, mais l'économie numérique semble favoriser leur multiplication, dans des secteurs fort divers, dont celui du transport de passagers, et possiblement aussi par ricochet, dans l'industrie du taxi, qui a été fortement touchée par l'arrivée d'Uber. Les auteurs retracent le contexte d'apparition de la 'gig' économie, et présentent une analyse de la dynamique de centrifugation du travail dans l'ère post-fordiste actuelle. Au-delà d'Uber, les auteurs évoquent ici Foodora, Taskrabbit, Amazon et Crowdfunder, comme autant d'exemples de la nouvelle économie dans laquelle nous vivons. Les auteurs déconstruisent l'image présentée par Uber, soulignant que si l'on met de l'avant la possibilité de gagner un revenu, de travailler quand on le souhaite, et tout cela sans avoir de 'patron', la réalité n'est pas aussi reluisante.
- 11 Dans l'article suivant, Ève Ross rappelle qu'au-delà des grandes métropoles, où ils sont bien sûr davantage concentrés, de plus en plus d'espaces de tiers-lieu, un concept plus large que le coworking, s'ouvrent dans les petites et moyennes villes. Généralement liés à la révolution numérique, ces tiers-lieux changent la situation observée dans les territoires et modifient la structure de leur développement. Ces espaces permettent d'accroître la création de valeur ajoutée dans les territoires périphériques. La recherche porte sur les tiers-lieux hors métropoles dans la région Sarr-Lorr-Lux et à Almere, en banlieue d'Amsterdam. L'auteure a pu constater que chacun des tiers-lieu avait sa propre identité dans le territoire, mais que cette identité était inscrite dans les fondements du lieu, au moment de sa création. Les tiers lieux reposent la plupart du temps sur des initiatives personnelles, des individus ayant décidé de les créer, parfois pour répondre en partie à leurs propres besoins. Parfois, les administrations publiques peuvent décider d'appuyer ces initiatives, de les accélérer, d'apporter un soutien logistique ou encore une participation financière pour soutenir les initiatives. Dans ce cas, l'agencement institutionnel est ordonné par une relation de service et par les intérêts communs des bénéficiaires et du prestataire. Les acteurs ont ainsi souvent une action intégrant le culturel, l'historique et les aspects sociologiques. Ces initiatives replacent le citoyen au centre, ce qui constitue un élément positif pour l'auteure. La recherche montre aussi que le numérique change les parcours professionnels et géographiques des individus qui y travaillent.
- 12 Enfin, dans la section Débat, l'article de Jean-Michel Servais présente une réflexion sur les changements qu'il conviendrait d'apporter dans le contexte du développement des plateformes numériques, notamment celles associées à Uber, dont il a été question dans un article précédent. L'auteur rappelle que les débats sur la protection sociale des personnes travaillant par l'intermédiaire de plateformes numériques de fourniture de services se focalisent généralement sur la nécessité de protéger ces derniers même s'ils ne sont pas liés à un employeur par un contrat de travail. Le cas d'Uber, vu

précédemment, illustre bien les enjeux, et l'article de Jean-Michel Servais permet d'envisager des solutions. Le caractère précaire de la situation de ces travailleurs apparaît quand ils dépendent pour leur subsistance d'un ou de quelques entrepreneurs. Leur situation se rapproche alors de celles, soulevées depuis longtemps, d'autres travailleurs dont le statut juridique de salarié ou d'indépendant est aussi incertain ; cela inclut les travailleurs de l'économie informelle des pays en développement, bien que les situations ne soient pas parfaitement comparables, bien sûr. L'examen de ces expériences éclaire les débats actuels sur les garanties à accorder aux personnes dont il est ici question, sur les possibilités ouvertes par cette comparaison, mais aussi sur ses limites. L'auteur explore les enjeux associés à l'assurance-chômage et à la protection sociale, et invite à explorer de nouvelles voies pour faire face aux enjeux associés au travail dans le contexte des nouvelles plateformes numériques.

- 13 L'ensemble des articles inclus ici permettent donc d'interroger les développements associés au développement technologique, notamment aux plateformes numériques. Ils éclairent à la fois les côtés positifs, en lien avec le coworking surtout, et les développements parfois négatifs, surtout en lien avec l'ubérisation. Pour le moment, l'issue de ces changements n'est pas déterminée, et il convient justement de s'interroger sur les évolutions en cours, pour tenter de baliser les développements et tenter de limiter les dégâts, en termes de conditions de travail notamment.

BIBLIOGRAPHIE

AFP, 2016. La 4^{ème} révolution industrielle entraînera la perte de 5 millions d'emplois. In La Presse, Publié le 18 janvier. <http://affaires.lapresse.ca/economie/technologie/201601/18/01-4940924-la-4e-revolution-industrielle-entrainera-la-perde-de-5-millions-demplois.php> Consulté le 2016-01-24

Bernatchez, J.-S. 2016. « 4e révolution industrielle : Entrevue avec Sylvain G. Cloutier ». In L'heure du monde, de 18h-19h. Durée : 00 :24 | 06 :40, 18 h 46, mardi 19 janvier. http://ici.radio-canada.ca/emissions/l_heure_du_monde/2015-2016/archives.asp?date=2016-01-19 consulté le 2016-01-23

Briceno, C. Tanguay, P. Dubé - Morneau, S. 2016. " Trends Report. The era of the experience " . Published by Media Fund Canada / Canada Media Fund, Jan., P. 1-23

CEFRIQ. 2013 (nov.). "Le numérique en effervescence : portrait de l'utilisation des TIC dans l'industrie de la mode et du vêtement", p. 1-64. <http://www.cefrio.qc.ca/publications/numerique-entreprise/le-numerique-en-effervescence-pdf-6-mo/> consulté le 4 sept.-15.

Chappell, S. 2016. Les peurs de la 4ème révolution industrielle. In Business, 20 janv. <http://fr.euronews.com/2016/01/20/les-peurs-de-la-4eme-revolution-industrielle/> consulté le 2016-01-25

Chesbrough, H.W. (2003) Open Innovation : The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Cambridge, MA : Harvard Business School Publishing. Moore, J. F. 1996. *The Death of Competition : Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems*. New York, HarperCollins.

Fournier, M., Hamel, J. et Julien Forgues Lecavallier. (2010). *La culture comme refus de l'économisme : écrits de Marcel Rioux*. Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal.

Krauss, G. et D.-G. Tremblay (2019, à paraître). *Tiers-lieux – travailler et entreprendre sur les territoires : Espaces de coworking, fablabs, hacklabs*. Rennes-Québec : Presses universitaires de Rennes et Presses universitaires du Québec.

Kurt, S. 2015. « L'industrie 4.0 : la 4ème révolution industrielle sauvera-t-elle l'industrie française ? ». In Kurt Salmon, *Success for what's next*, pp. 1-7. <http://www.kurtsalmon.com/fr-fr/U%26I/vertical-insight/1332/L'industrie-4.0-%3A-la-4ème-révolution-industrielle-sauvera-t-elle-l'industrie-française-> consulté le 2016-01-24

MFQ, 2005 : Québec. Finances Québec (2005, 31 août). *Le vêtement et le textile au Québec. Deux industries face à des défis considérables. Études économiques, fiscales et budgétaires*, 1(4). Québec : l'auteur. Récupéré de http://www.finances.gouv.qc.ca/documents/EEFB/fr/eefb_vol1_no4.pdf

Moore, J. F. 2006. « Business Ecosystems and the View from the Firm ». In *The Antitrust Bulletin*, 51(1), pp. 31-75.

Moretti, C. 2011. « Homo Textilis : Le vêtement interactif et ses accessoires : prospection de l'habillement intelligent du corps ». *Projet Homo Textilis*, ANR – 11 – soin 007, Gemtex, État de l'art, Koncar, V. ; Koehl, L. et Xuyuan Tao (Dir.), pp. 1-19. <http://tomorrowland.fr/media/2013/04/Etat-de-lart-Gemtex-ANR.pdf> consulté le 2016-01-26

NEP, 2016. *Digital Economy Action Plan. For digital excellence of companies and organizations in Quebec*. Digital Agenda Quebec, Government of Quebec, pp. 1-78

Ouintas, Eva 2016, *Understanding and valuing Montreal ecosystem of digital creativity : a lever for local development and international influence of the metropolis*, research report, October 2016 Digital Spring, p. 1-52, p. 45.

Standing, Guy. (2011). *"The Precariat : The New Dangerous Class"*. London, UK ; New York, NY : Bloomsbury Academic.

Tremblay, D.-G. and Yagoubi, A. (2017a). "Business model and wearables : what convergence and collaboration in the area of connected objects and clothing ? " In *Journal of Human Resource and Sustainability Studies (JHRSS)*. Vol. 4 no 3, DOI : 10.4236/jhrss.2016.43024

Tremblay, D.-G. and Yagoubi, A. (2017b) "From open innovation to crowd sourcing : A new configuration of collaborative work ?". In *American Journal of Industrial and Business Management (AJIBM)*, vol 7, no 3, p. 223-244. http://file.scirp.org/pdf/AJIBM_2017033115053775.pdf

Véricourt (De), M. 2014. « Usines intelligentes : la quatrième révolution industrielle ». Dossier Production 4.0. In *Veille technologique*, 6 mars. <http://www.industrie-techno.com/usines-intelligentes-la-quatrieme-revolution-industrielle.28373> vu le 2016-04-13

Wright, R. et L. Keith. 2014. « Wearable Technology : If the Tech Fits, Wear It ». In *Journal of Electronic Resources in Medical Libraries*, 11 : 4, pp. 204-216.

Yagoubi, A et Tremblay, D.-G. (2017a) « L'innovation numérique et technologique dans le vêtement-mode : les politiques publiques en soutien à la création d'un écosystème d'affaires intersectoriel ». Dans *Innovations. Revue d'économie et de management*. No sur Créativité et innovation. No 53, 2017-2, p. 153 à 193. <https://www.cairn.info/revue-innovations-2017-0.htm>

Yagoubi, A. et Tremblay, D.-G. (2017b) « L'économie de partage : de nouvelles formes de travail à l'ère du numérique ». *Revue des conditions de travail*. No 6 « Mieux travailler à l'ère numérique » Paris : ANACT. Pp. 135-145.

Yagoubi, A. (2015) De la singularisation des trajectoires à la coopération des mondes de la mode à Montréal : le designer en régime de réputation, Thèse de doctorat en Sociologie, Montréal (Québec, Canada), Université du Québec à Montréal.

AUTEURS

DIANE-GABRIELLE TREMBLAY

Professeure titulaire à l'École des sciences administratives, TELUQ – Université du Québec,
Titulaire de la Chaire de recherche sur les enjeux socio-organisationnels de l'économie du savoir

AMINA YAGOUBI

Chercheure postdoctorante à la Chaire de recherche du Canada sur les enjeux socioculturels du numérique en éducation, UQAM – Université du Québec à Montréal

Le coworking, l'empreinte territoriale

Essai d'analyse d'une agglomération industrielle en reconversion

Coworking, the territory footprint. Essay of analysis of an industrial area in reconversion

Sophie Boutillier

1. Introduction¹

- 1 Le coworking serait devenu depuis ces dix dernières années, un nouveau mode d'organisation du travail reposant sur des espaces de travail partagé, dans le but de favoriser les échanges et les synergies entre les coworkers, et nourrir l'innovation et la créativité. Il est ainsi généralement présenté comme une véritable révolution de l'organisation du travail, comparable à celle du taylorisme et du fordisme au début du 20^e siècle (Silva, Ben Ali, 2010). Alors que le travailleur du 20^e siècle était un travailleur-robot, dans l'incapacité de prendre des initiatives dans le cadre rigide de l'Organisation Scientifique du Travail (Coriat, 1979), son homologue du 21^e siècle serait un travailleur créatif (Genoud, Moecki, 2010), autonome, flexible, responsable, travaillant dans un espace ouvert et collaboratif, grâce à l'usage des technologies numériques les plus récentes (Silva, Strohl, 2016). Les espaces de coworking seraient ainsi des espaces de travail favorisant l'innovation individuelle et collective, sous toutes ses formes (produit, processus et organisationnelle, technique et sociale) dans une atmosphère de travail conviviale, généralement grâce à de nouveaux moyens techniques nouveaux, tels que les fab labs, les makerspaces et les imprimantes 3D, sur la base de compétences et de connaissances mutualisées (Morel, Le Roux, 2016).
- 2 Le phénomène du coworking est véritablement de grande ampleur et mondial. En 2017, on comptait 13 800 espaces de coworking dans le monde, contre 1130 en 2011 ; 1,18

million de membres en 2017, contre 43 000 en 2011 (Global Coworking Survey, 2017). En France, on comptait en 2017 environ 600 espaces de coworking. Leur nombre a été multiplié par dix depuis 2012 (Peghaire, 2017). Dans les Hauts de France, région où se situe notre terrain d'investigation, 26 espaces de coworking étaient recensés en 2017, dont 7 à Lille, la ville la plus peuplée de la région (J'innove, 2017).

- 3 Privilégiant l'entrepreneuriat, les espaces de coworking se sont multipliés dans plusieurs pays (industriels et émergents) pour capter la capacité d'innovation des plus créatifs, tandis que d'autres, tentent d'y créer leur propre emploi. D'un autre côté, les entreprises fordistes n'ont pas disparu. Cette forme d'organisation du travail s'est même étendue de l'industrie aux services depuis la fin du 20^e siècle (Duval, 1998). Dans le système productif actuel coexistent des formes d'organisation du travail passées et actuelles, comme autant de moyens de capter la valeur créée par les individus. Les espaces de coworking participent ainsi à la diversification des formes d'organisation du travail, entre salariat et travail indépendant, dans un contexte économique et social marqué par la précarisation permanente de l'emploi (Hill, 2015) privilégiant l'entrepreneuriat pour réduire le chômage et favoriser l'innovation (Boutiller, Uzunidis, 2017).
- 4 La réalité est ainsi beaucoup plus contrastée. Les espaces de coworking n'attirent pas uniquement des entrepreneurs dotés d'une propension élevée à innover, mais également des personnes en recherche d'emploi, qui créent par ce moyen leur propre emploi en fondant une entreprise, des travailleurs en freelance (fréquemment autoentrepreneurs) ou des salariés qui exercent une activité professionnelle pour le compte d'une grande entreprise (laquelle peut ainsi louer des bureaux pour un loyer relativement modeste), ou d'une association (qui peut avoir une action à mener dans un territoire où elle ne dispose pas de locaux). Dans ces conditions, les relations de coopération et d'entraide évoquées entre les coworkers appartenant à un même espace de travail sont fréquemment absentes, ce qui réduit l'intérêt des espaces de coworking. En effet, ces relations de coopération ne se décrètent pas, une relation de confiance entre les coworkers doit se développer, chacun travaillant à son projet sans échanger avec d'autres coworkers. Si certains coworkers échangent quelques propos sur leur projet avec d'autres, ils le font brièvement dans la cafétéria ou la cuisine commune de l'espace de coworking, en l'absence de tous liens de coopération suivis. Les centres de coworking réunissent généralement des individus aux parcours professionnels variés, disposent de compétences techniques différentes, dont les objectifs en termes d'insertion professionnelle divergent. Les relations de coopération sont souvent absentes. L'objectif n'est donc pas de réaliser des projets en commun, mais un projet personnel avec parfois la crainte d'être copié par un tiers. Il existe par conséquent un décalage important entre l'utopie socio-économique (Liefoghe, 2018) que représentent le coworking et la réalité économique et sociale. La réussite d'un espace de coworking ne se décrète pas, nombre de conditions doivent être réunies dans cet objectif, qu'il s'agisse de veiller à la professionnalisation du métier d'animateur pour développer les relations de coopération entre les coworkers ou encore de favoriser le développement d'une osmose entre l'espace de travail et le territoire dans lequel il est inséré (Levy-Waitz, 2018).
- 5 Le coworking est né en Californie, mais tous les territoires ne lui ressemblent pas, ni sur le plan économique, ni sur le plan social ou culturel, le coworking prend alors forcément des formes très différentes. Certains territoires sont faiblement dotés sur le plan factoriel. Leurs trajectoires économiques ont été construites par exemple sur plusieurs décennies sur l'industrie lourde et l'emploi ouvrier. Ce sont des actifs spécifiques qui favorisent la

création de routines organisationnelles, voire d'une dépendance de sentier (Boschma, 2004), qui nuisent largement à une nouvelle orientation économique, alors que d'autres territoires bénéficient de ressources de hautes technologies (humaines, matérielles et institutionnelles) grâce à la présence d'universités prestigieuses et d'entreprises de technologies de pointe. Pourtant à l'heure actuelle, en dépit de ces dotations factorielles très inégales, les espaces de coworking sont créés dans des territoires très différents. Ces espaces de coworking répondent à des objectifs différents selon la manière dont ils sont gérés, car ils peuvent être créés par des acteurs variés (entrepreneur, entreprise ou collectivité territoriale). Par exemple, un coworking créé par une collectivité territoriale constitue pour cette dernière une opportunité pour s'afficher comme un territoire ouvert et innovant où il fait bon vivre et travailler (Boutillier, *et al.*, 2016). Les grandes entreprises peuvent aussi tirer profit de ces espaces de travail en louant moyennant un loyer relativement réduit des bureaux pour leurs salariés nomades, réduisant ainsi les coûts fixes liés à l'immobilisation d'actifs. En bref, chaque espace de coworking se distingue par une histoire, une trajectoire économique donnée, des acteurs, publics et privés.

- 6 Cette réflexion critique sur le coworking s'appuie sur une enquête de terrain réalisée dans un centre de coworking situé dans une agglomération du nord de la France en reconversion industrielle, Dunkerque. Nous y avons mené une enquête qualitative, entre mars et juin 2017, par entretien semi-directif auprès du dirigeant fondateur et de 17 coworkers. Notre objectif est d'identifier leurs motivations, et connaître leurs projets professionnels.
- 7 Après avoir présenté de façon synthétique les débats académiques quant à la définition et au rôle des espaces de coworking dans l'évolution de l'organisation du travail, y compris dans sa dimension évolutionniste, nous formulerons notre question de recherche pour montrer que le coworking est un phénomène pluriel. Cette pluralité est fondamentalement tributaire du territoire dans lequel les espaces de coworking sont insérés, d'où l'accent sur l'empreinte territoriale du coworking. Ce que nous allons montrer à partir de l'espace de coworking de Dunkerque.

2. Revue de la littérature et question de recherche

2.1 Revue de la littérature : le coworking, un nouveau mode d'organisation du travail collaboratif et innovant ?

- 8 La littérature académique sur les tiers lieux en général et le coworking en particulier est très abondante. Ce qui témoigne à la fois d'un intérêt certain pour le sujet et de l'absence de stabilisation des définitions, due en partie à la jeunesse du sujet. Si le tiers-lieux (Oldenburg, 1989) est un « terme nébuleux » (Brown, 2017), la définition du coworking l'est tout autant, en raison des formes variées d'organisation du travail auquel il fait référence. D'où l'intérêt de revenir sur la genèse du phénomène.
- 9 Le coworking ou espace de travail collaboratif est né au début des années 2000 en Californie. Il tire ses origines à la fois de l'évolution récente des technologies numériques (Lallement, 2015 ; Berrebi-Hoffman *et al.*, 2018) et de la volonté de nombre de salariés d'échapper au dirigisme de la grande entreprise aux règles de management oppressantes (Dupuy, 2003, 2015 ; Linhart, 2015 ; Gaulejac, 2015 ; Gaulejac, Hanique, 2015). Ces espaces

de travail sont en effet conçus comme des espaces de travail collaboratif permettant aux participants de développer leur créativité et leur imagination, sans contrainte, en l'absence de tout rapport d'autorité. Pour mettre en évidence l'originalité du coworking par rapport à l'entreprise, ces espaces de travail sont volontiers appréhendés comme des « tiers-lieux » (Oldenburg, 1989), soit des lieux qui se situent entre les lieux d'habitation et de travail, par exemple des cafés ou des bibliothèques où de jeunes entrepreneurs indépendants se réunissent pour monter leur projet. Cependant parler du coworking d'une manière générale est difficile, car ce terme générique regroupe des situations très variées, et le lien avec les tiers-lieux n'est pas toujours évident, car les espaces de coworking sont plus généralement des espaces de travail (Fabbri, 2017), et y sont exclusivement dédiés. Ces espaces de travail ont pour ambition d'offrir contrairement à ce que peut être l'usine, l'atelier ou le bureau, de bonnes conditions de travail en termes d'autonomie en matière d'organisation du travail (Silva, Ben Ali, 2010 ; Genoud, Moecki, 2010). Les coworkers ne sont pas soumis à des horaires de travail rigides et sont maîtres de la gestion de leur temps.

- 10 Dans son acceptation la plus simple, un espace de coworking peut être défini comme un espace de bureaux ouverts dans lesquels travaillent des professionnels non affiliés qui paient leurs frais (Capdevila, 2015). Mais, cette définition est trop statique, car elle ne prend pas en compte les relations de coopération, de partage, qui se développent entre les membres, et qui sont mises en avant lorsque l'on évoque le coworking généralement dans la littérature académique. Les espaces de coworking se caractérisent aussi par l'émergence d'une communauté de professionnels indépendants, d'entrepreneurs et de petites entreprises qui travaillent les uns à côté des autres en partageant des ressources et des connaissances de façon marchande ou non marchande (Le Nadant *et al.*, 2018). Réduire le coworking à un partage de bureaux ne permet donc pas de rendre compte de la réalité plurielle des centres de coworking, qui peuvent par exemple accueillir des salariés nomades travaillant pour des entreprises ou des associations, mais permettent également de développer des rapports de coopération entre ses membres. Il est en effet important de noter la présence d'une grande variété de statuts professionnels (entrepreneurs, autoentrepreneurs, mais aussi de petites entreprises), qui travaillent côte à côte en partageant des ressources et connaissances avec les autres coworkers. Dans ces conditions, une définition en deux dimensions (Fabbri, 2017) peut être privilégiée : les espaces de coworking sont des espaces de travail physiques multi-entreprises, adaptés à des activités de service, où les coworkers sont unis par une volonté de partage des connaissances, par des interactions formelles et informelles, pour développer un projet personnel (Scaillerez, Tremblay, 2016 ; Tremblay, 2006). Par ailleurs, travailler dans un tel espace permet aussi de délimiter une frontière entre vie privée et professionnelle, réduisant le sentiment d'isolement des travailleurs indépendants dont l'entreprise est localisée dans leur domicile.
- 11 Depuis le début des années 2000, les tiers-lieux en général et le coworking en particulier ont fait l'objet d'une abondante littérature, preuve de l'intérêt majeur des chercheurs pour ce sujet (Scaillerez, Tremblay, 2017). Le mot de « coworking » aurait été inventé par un designer américain, Bernie De Koven, en 1999 pour désigner l'essor du travail collaboratif. Cependant le coworking existait déjà avec l'apparition des hacker spaces en 1995 (Berrebi-Hoffman *et al.*, 2018 ; Lallement, 2015) pour échanger facilement des informations. Le concept des espaces de travail collaboratif est d'abord apparu en Europe (en Allemagne puis en Autriche, en 2002). Mais, c'est aux États-Unis que le premier espace

de coworking a été officiellement créé en 2005. En France, le premier espace de coworking a également été ouvert en 2005, La Cantine, initié par la société Silicon Sentier à Paris (Capdevila, 2015). Mais, si le coworking fait à l'heure actuelle figure d'innovation, son principe est beaucoup plus ancien, puisque les espaces de coworking sont organisés sur le modèle des ateliers d'artistes de la Renaissance qui reposaient déjà sur le principe du travail collaboratif (Formica, 2016).

- 12 Si les espaces de coworking, en vertu de la théorie de Oldenburg (1989), sont bien le produit d'une lente évolution, caractérisée par la recomposition de formes passées d'organisation du travail grâce aux technologies numériques les plus récentes, permettant le télétravail, ils revêtent des réalités variées, ce qui rend problématique leur définition. Bien que fréquemment assimilés aux tiers-lieux, les espaces de coworking ont une identité propre. Ce ne sont ni des tiers-lieux, ni des incubateurs, ni des fab labs (Fabbri, 2017). Ce ne sont pas des tiers-lieux, car les espaces de coworking sont bien des espaces de travail identifiés en tant que tels. Ce ne sont pas des incubateurs, car ce ne sont pas des structures d'accompagnement à la création d'entreprise (Pierre, Buret, 2014). Les incubateurs apportent une aide à la création d'entreprise aux porteurs de projets qui ne sont présents dans l'incubateur que pendant la période de démarrage du projet. Ce qui n'est pas le cas dans un espace de coworking où en règle générale le coworker n'est pas tenu d'y résider pour une période donnée. Il peut rester dans l'espace de coworking quelques jours, comme plusieurs années. Ce ne sont pas non plus des fab labs qui sont des espaces ouverts aux makers qui peuvent ainsi fabriquer divers objets en utilisant des machines, telles que des découpes laser, des imprimantes 3D... Les espaces de coworking ne disposent pas forcément de ce type d'outils, bien que leur présence soit généralement fréquente.
- 13 Les espaces de coworking ne constituent pas une forme révolutionnaire d'espace de travail, mais ils comprennent toujours des bureaux et des chaises (Fabbri, 2017) et offrent contrairement à une entreprise (même si certaines entreprises évoluent en ce sens), des espaces non dédiés au travail, mais aux échanges entre les coworkers, ou encore à la relaxation. Par ailleurs, et c'est ce qui distingue fondamentalement une entreprise d'un espace de coworking, un espace de coworking regroupe des individus qui sont soit des travailleurs indépendants, des entrepreneurs ou des salariés, alors qu'une entreprise ne réunit en son sein que des salariés. En bref, des individus qui ne travaillent pas pour le même employeur. À cela s'ajoute le partage de connaissances et d'expériences dont les modalités pratiques ne sont pas toujours simples à définir. Les motivations conduisant des individus à opter pour le coworking ne sont pas forcément liées au partage et au caractère a priori convivial des espaces de coworking, mais à la volonté de réduire les coûts opérationnels (loyer, électricité, internet...) ou de transaction (proximité physique avec les clients) (Capdevila, 2015). Certes dans certains espaces de coworking, des animations sont organisées pour aider les coworkers à partager leur expérience et à mutualiser leurs connaissances ou encore à développer leurs compétences sur le plan commercial. Des séances de formation peuvent également être proposées afin de sensibiliser les coworkers à des sujets en lien avec la réalisation de leur projet. Ce qui tend, dans ces conditions, à rapprocher l'espace de coworking d'un incubateur. Mais, ce n'est pas leur fonction principale, laquelle réside fondamentalement dans le partage de connaissances et d'expérience.

- 14 Le coworking n'existe pas en tant que tel, mais par sa pluralité, à travers les formes très variées d'organisation du travail qu'il revêt. Fabbri (2017) distingue trois types d'espaces de coworking (fermés, sectoriels et ciblés) en fonction du type d'utilisateurs visé :
- Les espaces de coworking fermés sont réservés à une population particulière. Il s'agit en règle générale des espaces académiques ou d'entreprises.
 - Les espaces sectoriels sont par nature spécialisés dans un domaine d'activité ou un secteur donné, mais sont ouverts à une diversité de profil.
 - Enfin, les espaces ciblés s'adressent à un type particulier de coworkers et se positionnent sur un domaine transversal.
- 15 Les espaces ciblés et fermés font l'objet d'une sélection des membres à l'entrée, contrairement aux espaces sectoriels. Par ailleurs, les espaces de coworking peuvent offrir différents types de services et d'infrastructures (Fabbri, Charue-Duboc, 2016) : accès wifi, présence d'une cuisine, d'une cafétéria, d'une salle de relaxation, d'accès à des formations spécialisées, à des salles de réunion, à l'organisation d'événements ouverts aux non-membres... De manière à rendre l'espace de travail convivial et ouvert sur les autres, les photographies des coworkers sont généralement affichées dans le hall d'entrée. Un animateur se charge généralement de l'accueil des coworkers et organise la vie sociale de l'espace de travail, laquelle ne peut par conséquent être réduite à la simple addition de ses différents occupants. La combinaison de ces différents éléments est fortement influencée par le contexte territorial. Un espace de coworking est par nature encasté dans un territoire donné dont il tire ses ressources, en vertu desquelles il est censé apporter des réponses au territoire en question et aux individus qui y résident (création d'activité, emploi, innovation). Un espace de coworking situé dans une petite ville dont l'économie repose (ou reposait) sur la mono-industrie très capitaliste est-il comparable à un espace de coworking situé dans une grande ville disposant d'une économie diversifiée ?
- 16 Une grande ville exerce d'emblée par sa nature créative, grâce à la diversité de ses ressources humaines, matérielles et économiques (Florida, 2014), un fort pouvoir d'attractivité sur des populations diplômées et d'entreprises de hautes technologies, en vertu des trois « T » (technologie, talent et tolérance). Ce qui n'est pas forcément le cas pour une petite ville, qui sont généralement cantonnées à des tâches d'exécution, non créatives (Santamaria, 2000) où les autorités locales cherchent par différents moyens de renforcer l'attractivité de leur ville, grâce au développement d'infrastructures, d'allègements fiscaux ou en organisant un espace de vie agréable (espaces verts, activités culturelles, infrastructures/mobilité, etc.) en créant ainsi de véritables « écosystèmes entrepreneuriaux » (Boutillier *et al.*, 2015). Dans ce cas, la création d'un espace de coworking est généralement le produit d'une décision de politique publique pour renforcer l'attractivité territoriale (cela peut être le cas notamment dans des communes rurales excentrées des grands centres urbains ou des communes dont la prospérité a été basée pendant plusieurs décennies sur une monoactivité, aujourd'hui en déclin²), contrairement à une grande ville où la création d'un espace de coworking est le résultat de l'initiative d'un entrepreneur ou d'un petit groupe d'associés.
- 17 Le coworking est un fait pluriel, en fonction des différents types de coworkers qu'il accueille et des modalités de recrutement sur lesquelles il repose (fermé, ouvert ou ciblé). Mais, ces éléments de contingence ne peuvent être appréhendés sans prendre en compte les caractéristiques du territoire dans lequel ils sont insérés. Liefoghe (2018) le montre clairement en étudiant la création d'espaces de coworking dans le nord de la France, dans

des territoires très variés sur les plans économique, social et politique. D'abord phénomène urbain (et surtout de grandes villes), le coworking se développe dans des territoires ruraux et industriels, faiblement dotés sur le plan factoriel. L'exemple du territoire dunkerquois participe à cette réflexion.

1.2 Le coworking, une nouvelle combinaison de modes passés, présents et futurs de l'organisation du travail

- 18 Depuis le début de la décennie 2000, le coworking est devenu un véritable phénomène de société appréhendé comme une révolution du travail, comparable à ce que furent le taylorisme et le fordisme un siècle plus tôt. Tout comme l'organisation scientifique du travail et la chaîne de montage avaient été le résultat du progrès technique en matière de machinisme industriel (Coriat, 1979), le coworking tire profit du progrès technique avec le développement des technologies numériques. Le bureau ou l'atelier ne sont plus attachés à un lieu précis, mais sont devenus nomades, via le « travail non subordonné » (Grégoire, 2018). Cette situation est le résultat d'une évolution qui a commencé au cours des années 1980, alors que le travail fordiste entre en crise et que l'entreprise intégrée (Galbraith, 1968 ; Chandler, 1979) se transforme en une firme réseau privilégiant les relations de type contractuel, favorisant le développement de la sous-traitance internationale (Klein, 1999). Dans un contexte économique international marqué par l'intensification de la concurrence, les grandes entreprises tendent à privilégier la flexibilité, contribuant grandement à la dégradation des conditions de travail et un déplacement des centres de décision vers les exécutants (Dupuy, 2003 ; Le Goff, 2003 ; Linhart, 2015). Mais, est-ce que cela signifie pour autant davantage d'autonomie dans le travail ? La question reste ouverte. Depuis les débuts du fordisme, la société a considérablement changé (développement de la consommation et des loisirs, de la production industrielle et du salariat, élévation du niveau d'études, etc.), l'entreprise est partie prenante des évolutions sociétales, elle se transforme inévitablement au cours du temps (Drancourt, 2002) et avec elle les techniques de management. Ainsi, les revendications individualistes en matière d'autonomie qui se sont exprimées à la fin des années 1960, ont-elles été largement comprises et intégrées dans les techniques de management depuis les années 1990 en mettant l'accent sur la reconnaissance de l'individu et sa capacité à créer et à prendre des initiatives (Boltanski, Chiapello, 1999). Ce qui cependant a généré des effets pervers que nous avons brièvement rappelés.
- 19 L'organisation du travail a donc eu tendance depuis les années 1980 à se décentraliser. Outre le schéma décrit ci-dessus, deux autres phénomènes notables doivent être mis en évidence. Il s'agit d'une part de la création des incubateurs et des espaces d'accompagnement à la création d'entreprise, d'autre part beaucoup plus récemment des espaces de coworking, des fab labs et des makerspaces. La première tendance est la contrepartie de la montée du chômage et de la volonté des gouvernements de favoriser la création d'entreprise. La majeure partie des pays, développés ou en développement, ont ainsi élaboré des politiques publiques visant à appuyer l'entrepreneuriat pour faciliter la transition entre le salariat et l'entrepreneuriat, et inversement. Cela s'est traduit dans de nombreux pays par des évolutions statutaires importantes, en particulier avec la création du statut d'autoentrepreneur ou de micro-entrepreneur (Darbus, 2008). Il s'agit soit de créer son propre emploi ou de percevoir un complément de revenu avec un emploi salarié peu rémunéré. L'autre évolution est beaucoup plus récente, puisqu'elle se manifeste au

début du 21^e siècle. Il s'agit de la création d'espaces de travail alternatifs (Anderson, 2017) qui offrent la possibilité grâce aux nouveaux outils numériques de produire une grande variété d'objets, y compris des prototypes, avec une économie majeure de coûts, à la fois en termes de matières premières, mais également à un partage des connaissances et savoir-faire. Dans les espaces de coworking, idéalement définis, se trouvent combinés ces deux aspects : d'une part l'entrepreneuriat et l'initiative individuelle, sous une forme d'autonomie dans le travail au regard du rapport de subordination qui caractérise le salariat, d'autre part la mutualisation des connaissances et des expériences, laquelle favorise la créativité individuelle et collective.

- 20 Aussi, si le coworking est bien une innovation organisationnelle, comme toute forme d'innovation, elle ne naît pas ex nihilo. Elle est le résultat d'une combinaison de formes passées d'organisation du travail, grâce d'une part aux récentes technologies numériques, permettant le travail à distance, d'autre part par un chômage élevé, doublé par la précarité de l'emploi, via la réorganisation des entreprises privilégiant une organisation en réseau, plutôt qu'une organisation intégrée (Géniaux, Mira-Bonnardel, 2003). Cette double causalité se manifeste ainsi en termes d'organisation du travail à l'intérieur de l'entreprise et dans l'ensemble de l'économie. Cette évolution se manifeste d'une part par la multiplication des espaces de production et de travail, d'autre part par une variété croissante en termes de statut juridique de ces espaces, qu'il s'agisse d'entreprises, d'incubateurs, de fab labs ou d'espaces de coworking, comme s'il s'agissait de définir, grâce à ces formes variées, une forme organisationnelle adéquate en cette période de forte incertitude, bien qu'à l'heure actuelle dans les pays développés le salariat reste la forme dominante de l'emploi. Mais, ce schéma évolutionniste, ici grossièrement défini, doit être relativisé, en fonction des territoires où ces formes organisationnelles se développent. Les raisons de la création d'un espace de coworking dans un territoire riche sur les plans économique, humain et technologique, sont-elles comparables à celles d'un territoire dont le développement a reposé pendant plusieurs décennies sur la mono-industrie et un salariat peu qualifié ?

3. Méthodologie et étude de cas : un espace de coworking dans une agglomération industrielle en reconversion

- 21 Dans le cadre de l'enquête réalisée dans le centre de coworking de Dunkerque, la réalité du coworking est bien différente au regard de l'utopie socio-économique du coworking (Liefoghe, 2018). C'est pour cette raison que nous nous sommes efforcés dans un premier temps de décrire les caractéristiques de ce territoire à partir de travaux de recherche antérieurs. L'étude de cet encastrement économique, social, politique et culturel est fondamentale pour comprendre les particularités de cet espace de coworking au regard de ce que l'on peut observer dans d'autres territoires, en premier lieu les territoires où le coworking a vu le jour aux États-Unis ou en Europe, soit dans des centres urbanisés dotés d'une population diversifiée et diplômée de l'enseignement supérieur. La place encore importante de l'emploi salarié et ouvrier, dont le corolaire est la présence de grandes entreprises industrielles, constitue un des éléments de contingence majeurs de ce territoire. Une enquête qualitative a été menée dans l'espace de coworking, créé en 2014 à Dunkerque, auprès de ses fondateurs et de 17 coworkers, dont nous allons restituer le parcours professionnel et les raisons qui les ont conduits à venir y travailler.

3.1 Le territoire dunkerquois : une longue trajectoire techno-industrielle

- 22 Le territoire dunkerquois est marqué par des caractéristiques spécifiques. L'économie de Dunkerque s'est construite depuis les années 1960 sur la grande industrie lourde (sidérurgie et métallurgie), les chantiers navals (depuis le 19^e siècle) et sur l'emploi salarié ouvrier (Oddone, 2013). Pour faire face à la crise de la sidérurgie, les responsables publics locaux ont d'une part cherché à consolider les trajectoires industrielle et salariale en attirant des entreprises industrielles (en premier lieu dans la chimie), d'autre part à stimuler l'initiative individuelle en développement des moyens d'accompagnement à la création d'entreprise. La création de l'espace de coworking se situe dans cette seconde orientation. Cependant, dans un contexte socio-économique difficile, l'espace de coworking est à l'image de cette situation, et ne semble pas être en position de faire bifurquer la trajectoire techno-industrielle dunkerquoise du mode industriel et salarié vers un mode entrepreneurial. Mais, nous manquons très certainement de recul pour apprécier à sa juste valeur les changements que la création d'un tel espace apporte à ce territoire. Notre objectif est de contribuer aux recherches menées depuis plusieurs années sur le coworking, pour montrer qu'il ne peut être étudié indépendamment du territoire dans lequel il est inséré, pour mettre en évidence l'hétérogénéité du coworking, au regard du territoire dans lequel il est inséré.
- 23 L'agglomération dunkerquoise est un territoire industrialo-portuaire dont les débuts remontent aux années 1960 pendant la période de la reconstruction (Laperche et al, 2011 ; Boutillier, *et al.*, 2014 ; Boutillier, Ross, 2018 ; Boutillier, Uzunidis, 1998 ; Vigarié, 1979). L'économie dunkerquoise a ainsi été pendant plusieurs décennies encastrée dans une trajectoire techno-industrielle (Nelson, Winter, 1982) qui s'est construit sur l'industrie lourde (principalement basée sur des investissements publics) et qui a attiré une importante population ouvrière (largement issue des anciennes colonies françaises), laquelle a largement contribué à transformer l'organisation de l'espace urbain. Des territoires vivant d'activités agricoles (comme la petite ville de Grande-Synthe, située à proximité du complexe sidérurgique)³ se sont convertis en cités dortoirs pour loger les nouveaux arrivants. L'objectif des autorités publiques était, dans le cadre des plans de la reconstruction, de réduire la concentration des activités économiques dans la métropole parisienne (Gravier, 1947) en créant les « pôles de croissance », capables de réorienter les flux économiques (Perroux, 1955), en générant des économies d'échelle, tout en tirant profit de la position géographique de l'agglomération. Il s'agissait également de restructurer l'industrie pour faire face à la concurrence internationale de plus en plus forte et de mieux insérer l'industrie française dans la division internationale du travail. Trois périodes ont marqué l'évolution du territoire dunkerquois depuis le milieu du 20^e siècle : 1) la phase d'industrialisation lourde, 2) la reconversion fondée sur la diversification des investissements industriels et 3) le développement de l'entrepreneuriat, sans renoncer à la grande industrie.

3.1.1 La phase d'industrialisation lourde

- 24 L'industrialisation lourde débute à Dunkerque dans les années 1960 (Boutillier, Uzunidis, 1998 ; Coppin et al, 2000 ; Laperche *et al.*, 2011), suite à la décision de l'État dans le cadre des cinquième et sixième plans (respectivement 1966-1970 et 1971-1975).

L'industrialisation de Dunkerque s'inscrit ainsi dans la stratégie de restructuration de l'industrie (lourde) qui repose sur l'installation d'industries sidérurgiques au bord de l'eau. Dunkerque peut ainsi importer des matières premières des anciens territoires coloniaux français, moins onéreuses que le charbon et le fer extraits des mines du Nord/Pas de Calais et de Lorraine.

- 25 Le complexe industriel dunkerquois se construit d'abord autour d'Usinor (Freyssenet, 2007). La décision d'implantation est prise en 1956, la production débute en 1962. Le complexe sidérurgique est construit sur les dunes et nécessite d'importants travaux de drainage qui transforment radicalement l'environnement naturel. À partir d'Usinor se constitue un pôle sidérurgique et métallurgique en liaison avec les chantiers navals implantés à Dunkerque depuis 1898⁴ avec Usinor (devenu Arcelor, puis Arcelor-Mittal), Vallourec (devenu Europipe) et Creusot Loire (Vadunes et Ascométal). Les sociétés de raffinage British Petroleum-Elf et Total-Compagnie française de raffinage partagent un nombre d'équipements productifs et le même réseau d'oléoducs. Elles fournissent l'énergie nécessaire (via la centrale nucléaire) et les hydrocarbures dont ont besoin les grandes entreprises. Autour de ces grandes entreprises gravitent des PME spécialisées dans les activités portuaires et métallurgiques dont la grande majorité est sous-traitantes du complexe sidérurgique.

3.1.2 La reconversion fondée sur la diversification des investissements

- 26 À partir des années 1970 (Boutillier *et al.*, 2015), la phase de la reconstruction s'achève, les besoins en acier baissent, la sidérurgie entre en crise en raison de surcapacités de production, qui n'avaient pas été anticipées par les décideurs publics. Dans les années 1980, la politique industrielle et d'aménagement du territoire évolue avec le lancement par l'État en 1984 des pôles de reconversion en réponse aux conflits sociaux qui se multiplient (Freyssenet, 2007). Dunkerque est l'un des 15 pôles créés. La relance de l'activité économique va largement s'appuyer sur des investissements privés, en grande partie étrangers. L'État se retire en tant qu'investisseur (Battiau, 1989 ; Ziel, 1998). L'agence Dunkerque Promotion est créée au début des années 1990 pour attirer des investisseurs étrangers (la vocation industrielle du territoire n'étant pas remise en cause par les autorités locales, mais au contraire renforcée), pour renforcer l'attractivité du territoire, et assurer la création d'emplois salariés, principalement salariés et ouvriers.
- 27 Entre 1970 et 1988, le nombre d'entreprises étrangères passe de 4 à 17. Coca-cola s'installe en 1989 (Battiau, 1989). Mais, il augmente pendant les années 1990 : 70 établissements étrangers en 1997, dont 49 dans l'industrie et 21 dans le tertiaire. En 2009-2010, les établissements étrangers implantés à Dunkerque regroupaient 13 000 emplois, positionnant Dunkerque comme le deuxième site du Nord-Pas de Calais en matière de capitaux étrangers après Lille (Laperche *et al.*, 2011). Depuis cette période, la situation s'est cependant fortement dégradée, nombre d'investisseurs étrangers se sont retirés. La stratégie de diversification n'a pas abouti, malgré l'ouverture de l'université du littoral pour renouveler les compétences et les qualifications de la main-d'œuvre, mais ses effectifs stagnent. L'agglomération a notamment été touchée par la fermeture en 2010 du site de Total⁵. L'économie dunkerquoise reste concentrée sur l'industrie lourde et l'énergie. À l'heure actuelle, Dunkerque regroupe 13 sites classés SEVESO, soit le plus important site français. Un quatorzième site a été ouvert en 2017 : un terminal méthanier. Mais, en 2018, Total et EDF, principaux actionnaires du terminal, ont annoncé qu'ils

allaient vendre leurs parts, qui devraient être partiellement rachetées par la société belge Fluxys⁶.

- 28 Dunkerque reste cependant le premier pôle énergétique européen composé de la centrale nucléaire et du terminal méthanier qui voit transiter depuis la Norvège l'équivalent du tiers de la consommation française en gaz naturel, la plus importante unité de production de gaz industriels, une activité de raffinerie, la réception du Port de Dunkerque de plus de 6 millions de tonnes de charbon par an. Dunkerque a été ainsi homologué en tant que « pôle régional d'excellence-Energie 2020 » créé en 2011, dont l'ambition affichée est de favoriser la transition énergétique. Mais, Dunkerque fait partie des territoires qui en France perdent le plus d'emplois⁷.
- 29 Les autorités publiques locales ont aussi cherché à améliorer le cadre de vie de la population, pour faire disparaître les nombreuses friches industrielles. Ce grand projet, « Opération Neptune », financé pour partie par des fonds européens, repose sur la valorisation des friches industrielles pour reconstruire le centre-ville et pour que la ville s'ouvre sur la mer. Le site des anciens chantiers navals, les Chantiers de France, a été transformé en un immense espace culturel, le Fonds Régional d'Art contemporain, ouvert en 2013, qui a aussi pour vocation d'accroître les flux touristiques. Mais, selon la presse locale, la fréquentation du site n'est pas à la hauteur des prévisions⁸. L'Agence d'urbanisme de Dunkerque souligne la nécessité de construire une « ville à vivre » (Boissonnade, 2011), d'où la construction d'un écoquartier et par la rénovation du centre-ville. Depuis septembre 2018, les transports publics urbains gratuits participent largement à cette transformation.

3.1.3 Construire un cadre propice au développement de l'entrepreneuriat

- 30 Pour faire face au déclin de l'emploi salarié et à la montée du chômage, les responsables publics locaux cherchent aussi à favoriser la création d'entreprise. Historiquement, le Nord-Pas de Calais se classe parmi les territoires français les moins dynamiques en matière de création d'entreprise, très certainement en raison du poids important de la grande industrie dans cette région, qui joua dès le 19^e siècle un rôle pionnier en matière d'industrialisation (Cabantous, 1983). Depuis le début du 21^e siècle, un cadre institutionnel visant à promouvoir la création d'entreprise (Cour des comptes, 2012) a été construit. Le programme de soutien à la création d'entreprise dans le Nord-Pas de Calais a été lancé en 2001 grâce à l'action combinée de l'État, du Conseil régional, des conseils généraux du Nord et du Pas de Calais, de la Caisse des dépôts avec l'appui de l'APCE⁹, qui créent le PRCTE¹⁰ 1 (2000-2009). L'objectif affiché est de passer de 10 000 à 15 000 créations d'entreprises par an dans la région. Ces objectifs ont été élargis dans le cadre du PRCTE 2 (2010-2013). En 2012, la région du Nord – Pas de Calais a été labélisée « Région européenne entreprenante », avec la Stratégie régionale d'initiatives et entrepreneuriat¹¹ pour créer les conditions d'un changement culturel dans la région selon les promoteurs du projet.
- 31 Au niveau de l'agglomération dunkerquoise, un ensemble de mesures a été prises pour faciliter la création d'entreprise qui repose sur deux principes : le financement des structures d'aide à la création d'entreprise et le développement de l'entrepreneuriat proprement dit. L'ensemble des structures d'accompagnement (Flandre initiative, Flandre création, Entreprendre ensemble...) ont été en 2018 regroupées dans un même bâtiment, situé à proximité des gares ferroviaire et routière, sous le nom symbolique pour un

territoire industriel de : « La turbine »¹². Au total, 22 structures d'aide à la création d'entreprise sont réunies dans La Turbine¹³.

- 32 Cependant, en dépit de ces mesures, l'agglomération dunkerquoise reste un territoire en crise, plusieurs facteurs l'attestent : déclin démographique d'environ 800 habitants par an depuis 2000¹⁴. Selon l'INSEE (2013), Dunkerque est la seule ville sur un littoral français qui n'est ni attractive sur le plan économique, ni sur le plan résidentiel. Le taux de chômage est de 20 %. Le taux de pauvreté de 30 % et 93,3 % de la population active est salarié. Les ouvriers représentent plus de 23 % de la population active, les cadres environ 13 %, contre respectivement 10 % et 17 % au niveau national. 35 % de la population dunkerquoise n'est pas diplômée ou titulaire du brevet du collègue, et environ 20 % sont titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur, contre environ 17 % et 48,5 % respectivement au niveau national (Gamblin, Vilain, 2017). Dunkerque est en 2018 classé au 85^e rang sur 100 premières villes françaises les plus peuplées « où il fait bon entreprendre » par *L'express* (Falga, 2018). Cet indicateur s'appuie sur l'offre de formations universitaires, le dynamisme du marché du travail, les créations d'entreprises, un secteur du bâtiment et de la construction actif et l'accueil élevé d'entreprises de haute technologie.

3.2 Méthodologie d'enquête

- 33 Entre mars et juin 2017, nous avons mené une enquête qualitative exploratoire¹⁵ dans l'espace de coworking de Dunkerque dans le cadre du programme « Tiers lieux et nouveaux modes d'innovation » INTIMIDE, mené par l'université de Rennes 2. 16 entretiens ont été réalisés avec des coworkers (10 hommes et 6 femmes) et un entretien avec l'animatrice de l'association créé au sein de l'espace de coworking, qui est une ancienne coworkeuse. Il s'agissait à la fois de connaître le parcours et les motivations du fondateur de l'espace de coworking (par goût d'entreprendre, pour innover, pour contribuer au développement du territoire dunkerquois, pour créer son emploi...), des coworkers (par goût d'entreprendre, pour créer leur emploi) et l'animatrice (pour intérêt pour le coworking, ou simplement pour avoir un emploi). Les coworkers qui ont été interviewés sont parmi ceux qui fréquentent le plus fréquemment l'espace de coworking. Ils ne constituent pas à proprement parler un échantillon représentatif de l'ensemble des coworkers. Mais, ils forment l'ensemble de la population qui est quasiment présente en permanence dans l'espace de coworking, au moins deux jours par semaine.
- 34 Le questionnaire, qui a été adapté selon le type d'acteur, visait à identifier le parcours des personnes interrogées (origine sociale et géographique, études, activité professionnelle, motivations et projet professionnel), pour le fondateur les raisons qui l'ont conduit à créer cet espace de coworking, pour les coworkers les raisons de leur installation et pour l'animatrice, les raisons pour lesquelles elle a opté pour cet emploi. La durée des entretiens variait de 30 minutes à une 1 heure 30 selon la disponibilité des personnes interrogées. Le questionnaire a été construit à partir de la méthode des narrations quantifiées (Grossetti, 2011 ; Grossetti, Barthe, 2008) laquelle repose sur la théorie de l'encastrement social de Granovetter (1985) dont l'objectif est d'étudier une population non en fonction de critères statiques (âge, études...), mais dynamiques s'agissant d'étudier les individus ayant changé de parcours de vie. Ce qui est le cas dans le cadre de notre travail d'investigation puisque qu'il s'agit du fondateur ou des coworkers interrogés, tous ont en commun d'avoir changé leur parcours de vie en intégrant l'espace de coworking.

- 35 Après la transcription des entretiens, le texte narratif a été envoyé à l'interviewé pour relecture et validation. La population interviewée regroupe des profils très variés (salarié, autoentrepreneur et entrepreneur) comme en attestent les résultats présentés ci-dessous.

4. Résultats : un espace de coworking, réinventer le travail ?

4.1 Un espace de travail convivial et accueillant dans une usine réhabilitée

- 36 Dans un contexte local globalement peu favorable à l'entrepreneuriat, la création d'un espace de coworking en 2014 (sous la forme d'une société anonyme à responsabilité limitée, SARL) constitue une évolution majeure, d'autant plus qu'il a été créé par un couple de trentenaires et n'est pas directement le produit d'une décision publique. Il a été en effet principalement financé grâce à un apport des créateurs (sans que nous ayons de précision sur le montant), 10 000 euros rassemblés grâce au crowdfunding et des subventions publiques de la ville, et grâce à un accompagnement par Flandre Création. Le fondateur souligne que :
- 37 « Je dirais qu'il a eu un réel soutien technique et moral de l'agglomération et de la ville. C'est une contribution importante ».
- 38 Les deux fondateurs sont titulaires d'un master de gestion obtenu grâce à un parcours universitaire passant par Dunkerque, Lille et Paris. L'un est originaire de Dunkerque (mais a passé une partie de sa jeunesse à Nantes), l'autre est hollandaise. Ils ont tous deux une expérience professionnelle dans le domaine de l'humanitaire (six ans d'expérience dans l'humanitaire dans des pays en développement, notamment dans le domaine de handicap). Lors de l'entretien, le fondateur a souligné qu'il n'avait jamais exercé une activité salariée. Lassés d'être télétravailleurs à leur domicile, ils ont décidé de créer cet espace de coworking mû par l'idée d'œuvrer pour le développement du territoire dunkerquois et pour avoir un contact plus immédiat avec une communauté de travail. Le cofondateur interviewé explique :
- 39 « C'était beaucoup de travail à distance, puis la concentration sur les projets. Je partais deux à trois semaines en conseil, au Sénégal, au Kenya, etc. une fois de retour, c'était beaucoup de travail isolé, et c'est cela qui ne m'a pas plu ».
- 40 Il ajoute :
- 41 « La relation humaine est le plus motivant, le fait de rencontrer des gens ».
- 42 L'espace de coworking, qui est à l'heure actuelle, l'unique de la ville (bien que d'autres soient en projet, notamment dans le cadre de La turbine), est situé dans un quartier ouvrier de la ville qui a été récemment rénové, à proximité des gares ferroviaire et routière et de nœuds de communication importants vers Lille (à 60 kilomètres) et la Belgique (à 15 kilomètres). Il est localisé dans un ancien bâtiment industriel datant du 19^e siècle de fabrication de toiles, ficelles et de bâches, liée au transport maritime de marchandises. Créée en 1865, l'entreprise a fermé en 1972, le site a été occupé par un concessionnaire automobile, puis par un magasin de meubles, jusque la fin des années 1990. Le bâtiment a été racheté par la ville en 2008 en raison de son aspect caractéristique (bâtiment en briques doté d'une grande cheminée). Cependant pendant plusieurs années,

le bâtiment resta inoccupé, la municipalité lui cherchant une fonction. En 2014, la décision fut prise de le transformer en un espace de coworking. Il est à l'heure actuelle un lieu très accueillant doté de belles salles lumineuses qu'il s'agisse de bureaux individuels ou de salles de travail en open space. Quatre types de salles d'une capacité de 3, 15, 25 et 120 personnes peuvent être louées à l'heure, à la demi-journée ou à la journée à des individus ou des entreprises (quelle que soit leur taille). Elles sont fréquemment louées pour des réunions de travail par des grandes entreprises locales. Pour les coworkers, le tarif des prestations d'un espace de travail à un bureau privatif varie de 6,25 euros hors taxe pour une demi-journée à 350 euros par mois. Le tarif varie aussi en fonction du type de prestation : domiciliation et parking. Les coworkers ont tous accès au wifi, inclus dans le prix du loyer. Selon le fondateur, un espace de coworking est :

- 43 « Une communauté de personnes animée par un esprit de partage qui favorise une collaboration, la genèse de projets et d'idées de créativité ».
- 44 L'espace de coworking est équipé d'une cafétéria qui offre des produits biologiques de « La ruche qui dit oui » de Dunkerque (une centrale d'achats de produits agricoles avec des producteurs locaux), d'une crèche qui a une capacité d'accueil de 10 enfants, d'espaces de relaxation et des salles communes de réunion. Une association, qui emploie une salariée, a été créée au sein de l'espace de coworking pour promouvoir l'initiative entrepreneuriale, en organisant principalement des manifestations pour attirer des non-membres ayant un projet de création d'entreprise. Un incubateur pour accueillir des projets de start-ups a également été créé. Depuis septembre 2017, un nouveau bâtiment avec des bureaux, un drone park et un fab lab ont été ouverts (Dauvergne, 2016). Le drone park a été créé par l'un des coworkers et propose des activités de loisirs. En revanche, le fab lab a pour vocation à aider les coworkers dans la réalisation de leur projet. Au total, selon le fondateur, le centre de coworking a créé 12 emplois salariés directs (crèche, cafétéria, nettoyage, etc.). Deux autres centres ont été créés à Rouen et à Nantes, qui témoignent de la volonté d'entreprendre des fondateurs, Rouen et le Havre ont en commun avec Dunkerque d'être des ports industriels, confrontés également à des problèmes de reconversion industrielle.
- 45 Au regard de la typologie de Fabbri (2017), l'espace de coworking de Dunkerque n'est ni spécialisé ni fermé ni ciblé : il accepte tous les candidats qui se présentent. Il n'est pas fait mention de critère de profils professionnels ou d'activités. Si l'espace s'affiche comme étant spécialisé dans l'économie sociale et solidaire, il s'agit d'être en accord avec ses principaux bailleurs de fonds, les autorités publiques locales. Mais, filtrer les coworkers potentiels aurait très certainement pour conséquence de réduire drastiquement le nombre locataires, dans un territoire qui peine à se reconvertir.

4.2 Des trajectoires individuelles très variées

- 46 Sur le plan statutaire, la population interviewée est très variée : une salariée employée par une association humanitaire d'aide aux réfugiés, une salariée employée par un pôle de compétitivité en logistique, deux salariées d'entreprise (l'une en tant que salariés nomades, l'autre en tant que salariée d'une entreprise créée dans le centre de coworking), cinq autoentrepreneurs et sept entrepreneurs de statut professionnel variés (travailleur indépendant, SARL, etc.). La fourchette d'âge est relativement large : de 25 à 55 ans. Tous les coworkers sont diplômés, au minimum de Baccalauréat, jusqu'au Master. L'un d'entre eux est également en train de préparer une thèse en économie à l'université du Littoral.

Ce qui doit être souligné, compte tenu du niveau d'étude relativement faible dans l'agglomération dunkerquoise. La plupart sont dunkerquois ou des villes limitrophes. Une coworkeuse qui pendant quelques années a travaillé dans une autre région explique :

- 47 « Étant de la région du Nord, j'ai voulu me rapprocher de ma famille... »
- 48 Mais l'on compte aussi trois étrangers, principalement issus des pays du Maghreb et d'Afrique subsaharienne, qui sont restés dans la région du Nord-Pas-de-Calais après y avoir effectué leurs études supérieures, considérant qu'ils devaient exploiter les opportunités d'emploi qui pouvaient se présenter en Europe. L'un d'entre eux explique :
- 49 « C'est mes études qui m'ont fait venir dans le Nord, mon immigration m'a formé, et par bonheur j'ai rencontré ma femme. De plus, pour moi honnêtement, je peux dire que Dunkerque est la ville jumelle de ma ville natale. Topographiquement parlant elle ressemble à ma ville natale, on a les dunes, le sable fin, on a le port et on a l'industrie et Dunkerque vraiment si on voit de haut c'est un petit peu cela. C'est ce petit rappel nostalgique qui me fait penser à ma ville et me motive de rester ici. »
- 50 Un autre ajoute :
- 51 « Je suis vraiment venu ici avec l'objectif d'intégrer le milieu dunkerquois. N'étant pas d'ici, mon idée était de rejoindre un groupe d'entrepreneurs, et une dynamique naissante et créatrice. L'espace de coworking s'est aussi imposé parce que c'est le seul, et j'aime bien l'idée du neuf, de quelque chose qui démarre où on peut faire partie de la famille et c'est très intéressant ».
- 52 Le tableau 1 regroupe l'ensemble des informations relatives aux coworkers pour souligner la grande hétérogénéité de leurs parcours. Les activités développées par les coworkers sont ne sont pas innovantes dans la majorité des cas. Mais, pour nombre des coworkers, c'est ainsi qu'ils ont créé leur emploi. C'est en ce sens un bon résultat, mais ces entreprises sont trop récentes pour faire des pronostics sur leur pérennité. Parmi les réponses le plus fréquemment données pour justifier leur présence dans l'espace de coworking, la volonté d'indépendance et de créer son emploi a été mise en avant. Tous, salarié, autoentrepreneur ou entrepreneur, ont souligné qu'ils souhaitaient rompre l'isolement et ne plus travailler à leur domicile, mais surtout séparer l'espace de travail de l'espace domestique et être en mesure d'échanger des idées avec d'autres coworkers. Le sentiment de former une communauté est par conséquent important, du moins pour les coworkers interrogés, ceux qui fréquentent avec régularité l'espace de coworking. Nombreux sont ceux qui soulignent vouloir rompre l'isolement en travaillant à domicile. Une coworkeuse explique :
- 53 « Je ne voulais pas travailler depuis mon domicile, seule ... »
- 54 Un autre ajoute :
- 55 « Quand on travaille chez soi, on a tendance à tourner à rond, on a besoin un peu des gens, de sortir un peu de s'aérer et dans ce sens Work & co est un bel endroit. On est à la disposition des uns et des autres, et c'est convivial. »
- 56 Un coworker explique qu'en s'installant dans l'espace de coworking, cela a été pour lui une opportunité pour trouver une nouvelle clientèle :
- 57 « Je me suis dit quand on se remet à son compte, il faut aller démarcher les clients ».
- 58 La souplesse du mode de location des espaces de travail est aussi très appréciée :

- 59 « Il n'y a pas de contrat annuel sur longue durée, on peut s'en aller dès qu'on le souhaite, après il faut faire un préavis d'un mois ».
- 60 Mais, l'espace de coworking apporte des services, qui sont appréciés :
- 61 « Les services que le coworking propose sont pour moi des éléments importants. Ils ont un souci de rentabilité certes, mais je vois plus les services comme les atouts ».
- 62 Sur l'ensemble des coworkers interrogés, quatre sont présents depuis l'ouverture de l'espace de coworking, et hormis la salariée de l'association humanitaire (en raison de la fin de son contrat), aucun n'envisage de partir à court ou moyen terme. Tous soulignent qu'ils ont trouvé un espace de travail convivial qui leur convient. Ils se retrouvent régulièrement à la cafétéria, participent aux opérations communes, discutent fréquemment de leurs activités et échangent à cette occasion des idées et des conseils de façon informelle. Tous ont aussi souligné qu'ils formaient une communauté et qu'ils cherchaient à échanger des expériences, connaissances et idées.
- 63 Un coworker explique :
- 64 « Il y a aussi l'enrichissement personnel qui est très fort ».
- 65 Les motivations d'ordre économique ont été peu évoquées, comme le loyer modéré (qui n'a jamais été évoqué, sans doute parce que cela allait de soi) ou comme la recherche de marchés qui a été mise en avant par deux coworkers autoentrepreneurs. Tous ont créé leur entreprise avec leur épargne propre. La majeure partie des projets restent de faible envergure sur le plan financier qui ne nécessite pas de recourir au crédit, du moins pour le moment.

Tableau 1. Des coworkers aux parcours variés et contrariés

Statut professionnel	Études	Activité au sein de l'espace de coworking	Parcours professionnel antérieur
Un salarié d'une association humanitaire	Master en humanitaire	Aide aux réfugiés	Premier emploi après diplôme
Deux salariées pour une entreprise	Master en conception de projets	Salariée d'une entreprise d'événementiel créée dans l'espace de coworking	Premier emploi après diplôme
	Master de droit social	Salariée d'un groupe en tant qu'assistance en ressources humaines	Salariée dans la même entreprise
Une salariée d'un pôle de compétitivité	Diplômée de l'Institut de sciences politiques	Accompagnement de projets innovants en transport et logistique	Salariée par le même pôle de compétitivité depuis sa création
Six auto-entrepreneurs	Diplômé d'une École d'Art	Service de livraison à domicile pour des particuliers	A créé à la fin de ses études une entreprise qui a fait faillite
	Master en développement informatique	Développeur sur Web	Période de chômage et d'emplois précaires
	Master design industriel	Développement de systèmes numériques pour les entreprises	
	Diplôme d'études supérieures comptables et financières	Comptabilité, aide aux entreprises (fiscalité)	
Sept entrepreneurs	Licence d'histoire et licence en informatique	Entreprises de services aux particuliers et aux entreprises	
	Licence d'économie & gestion	Cabinet d'assurance	Premier emploi après diplôme
	Master Entrepreneurat	Entreprise d'import/export de bois avec le Cameroun	A créé une entreprise d'import-export au Cameroun. Entreprise en sommeil dans l'espace de coworking pour terminer sa thèse de doctorat en économie
	Baccalauréat	Drones parki	A occupé plusieurs types d'emploi, y compris comme éducateur, grande variété d'emplois dans le secteur privé
	Licence éducateur sportif	Contrôle de la qualité pour un groupe de produits laitiers	A repris l'entreprise de son employeur dans laquelle il avait fait son stage de fin d'études
	Ingénieur en génie mécanique	Conception et réalisation d'ouvrages d'art	Salarié dans une grande entreprise avant de créer son entreprise
	Couple : diplômé d'une école d'art et diplômée d'une licence en documentation d'entreprise	Entreprise de graphisme, communication, marketing, publicité	Salariés dans de grandes entreprises commerciales avant de créer leur entreprise

Source : auteur.

- 66 Si l'on revient aux définitions du coworking présentées, l'exemple de l'espace de coworking de Dunkerque constitue un cas atypique en raison de la grande hétérogénéité des coworkers qui y travaillent (salariés en entreprise et association, autoentrepreneurs et entrepreneurs). En ce sens, l'espace de coworking de Dunkerque est certes un espace de

travail collaboratif, mais c'est aussi un incubateur pour l'émergence de nouvelles entreprises, grâce notamment aux opérations médiatiques qui y sont menées. Les nouveaux porteurs de projets bénéficient du soutien d'associations d'aide à la création d'entreprises existantes dans l'agglomération dunkerquoise. L'espace de coworking de Dunkerque présente aussi la particularité d'avoir été créé par un couple de trentenaires diplômés, non pas par une initiative des pouvoirs publics. Ce qui en soi constitue un facteur majeur au regard de l'histoire passée et présente, industrielle et ouvrière, du territoire dunkerquois. La volonté d'œuvrer, pour la redynamisation d'un territoire en crise pour laquelle ils se sentent investis comme par une mission, est manifeste et doit être soulignée.

5. Conclusion et discussion

- 67 L'espace de coworking de Dunkerque accueille une population très diversifiée (salariés, autoentrepreneurs et entrepreneurs) qui se singularise par des activités professionnelles variées (commerce de proximité, conseil aux entreprises, assurances, technologies numériques...). Ils se distinguent de la majeure partie de la population dunkerquoise, car ils sont tous titulaires d'un diplôme (du baccalauréat au Master). Contrairement à ce que l'on peut observer dans de grandes agglomérations urbaines, cet espace de coworking est ouvert à tous les candidats, quel que soit leur profil ou leur activité professionnelle. Cette absence de filtrage témoigne d'une difficulté à recruter. Cette difficulté étant elle-même la contrepartie d'un territoire qui s'est développé pendant plusieurs décennies sur l'industrie lourde et l'emploi salarié ouvrier et en reste fortement tributaire.
- 68 La spécificité de cet espace de coworking réside très certainement dans le territoire dans lequel il est inséré, qui reste un territoire où dominent l'industrie lourde et l'emploi salarié ouvrier. Il n'y a pas de culture de création d'entreprise (outre le capital que cela nécessite) chez les habitants de ce territoire, caractérisé depuis plus de 60 ans par la domination de l'industrie lourde et de l'emploi salarié ouvrier. Les décisions prises par les responsables politiques locaux tendent à maintenir cette orientation, malgré les efforts déployés par ailleurs pour soutenir l'entrepreneuriat. Les habitants semblent attachés à ce territoire dans lequel ils ont pour la plupart grandi et/ou y ont fait leurs études, et dans lequel ils ont des ancrages familiaux (Reix, 2008), et pour y rester certains cherchent à créer leur emploi. L'importance des liens informels tissés entre les acteurs d'un territoire ne doit pas être négligée (Grossetti *et al.*, 2008 ; Boutillier, Ryckelynck, 2017 ; Boutillier, 2017). Une socioéconomie des espaces de coworking en fonction des différents territoires où ils sont développés est par conséquent nécessaire et devra être développée dans le cadre de travaux futurs.
- 69 Au final, symbole du capitalisme industriel des années de croissance économique de l'après-guerre, le territoire dunkerquois peine à tracer une nouvelle trajectoire. L'emploi salarié et ouvrier constitue la référence pour s'insérer sur le marché de l'emploi. Créer une entreprise, c'est « passer de l'autre côté », selon une formule couramment utilisée, l'autre côté est celui des patrons. En dépit des moyens matériels, financiers et humains qui ont été mis en œuvre par les autorités publiques depuis ces dix dernières années, les habitudes changent lentement. La création de cet espace de coworking en 2014 est cependant les prémices d'un changement en devenir, tel une espèce de sas entre l'emploi salarié et l'entrepreneuriat.

INSEE (2013). *Attractivité des territoires du Nord Pas de Calais, Rapport d'étude*, Paris, INSEE, 32 pages.

BIBLIOGRAPHY

- Anderson, Chris. (2017). *Makers, the new industrial revolution*, Pearson Education.
- Battiau, Michel (1989). Le Nord-Pas de Calais, un espace industriel en voie de recomposition, *Hommes et Terres du Nord*, n°1, vol 2, pp. 25-33.
- Berrebi-Hoffmann, Isabelle, Bureau Marie-Christine et Lallement Michel (2018). *Makers. Enquête sur les laboratoires du changement social*, Paris, Seuil, 352 pages.
- Boissonnade, Jean. (2011). Le développement durable face aux épreuves. Les enjeux pragmatiques des éco-quartiers, *Espaces et sociétés*, n° 147, pp. 57-75.
- Boltanski, Luc et Chapillo Eve (1999). *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 980 pages.
- Boschma, Ron. (2004), Competitiveness of regions from an evolutionary perspective, *Regional Studies*, n° 38, vol 39, pp. 1001-1014.
- Boutillier, Sophie et Ross Eve (2018). Le coworking dans des territoires industriels en reconversion, une opportunité pour développer l'entrepreneuriat ? Essai d'analyse à partir d'une étude comparative entre l'agglomération dunkerquoise (Hauts de France) et de Metz et Thionville (Grand Est), Congrès ASRDLF.
- Boutillier, Sophie et Ryckelynck Philippe (2017). Sustainable-entrepreneurs: quantifying opportunities and social networks. Case study on sustainable entrepreneurs in a heavy industrial area, *International Journal of Entrepreneurship and small*, n°1, vol 31, pp. 85-102.
- Boutillier, Sophie (2017). Small Entrepreneurship, Knowledge and social resources in a heavy industrial territory. The case of eco-innovation in Dunkirk, *Journal of Knowledge Economy*, <https://doi.org/10.1007/s13132-017-0511-z>
- Boutillier, Sophie, Laperche Blandine et Uzunidis Dimitri (2014). Proximité, entrepreneurs et territoires entrepreneuriaux durables. Le territoire entrepreneurial durable. Etude du cas dunkerquois (Nord-France), Congrès ASRDLF.
- Boutillier, Sophie, Levratto Nadine et Carré Denis (2015). *Les écosystèmes entrepreneuriaux. Rencontre entre entreprise et territoire*, Londres, ISTE Editions, 148 pages.
- Boutillier, Sophie et Liu Zeting (2016). Digital platform as source of entrepreneurship, a reinvented world? What the cases of Uber and Airbnb tell us?, 7th International Research Meeting in Business and Management, 11-12 juillet, Nice.
- Boutillier, Sophie et Uzunidis Dimitri (sous la direction de) (1998). *Ports et industries du Nord. Clichés dunkerquois*, Paris, L'harmattan, 110 pages.
- Boutillier, Sophie et Uzunidis Dimitri (2017). *L'entrepreneur*, Londres, ISTE Editions, 136 pages.
- Brown, Julie (2017). Curating the « third Place » ? Coworking and the mediation of creativity, *Geoforum*, n° 82, pp.112-126.
- Cabantous, Alain (1983). *Histoire de Dunkerque*, Paris, Privat, 312 pages.
- Capdevila, Ignasi (2015). Les différentes approches entrepreneuriales dans les espaces ouverts d'innovation, *Innovations, revue d'économie et de management de l'innovation*, n°48, pp. 87-105.

- Chandler, Alfred (1979). *La main visible des managers*, Paris, Economica.
- Coppin, Olivier, Ziel Jérôme et Mudard Nuthalie (2000). Développement portuaire. Les impasses d'une marche forcée vers l'industrialisation lourde, *Document de travail Lab. RII-ULCO*, 10.
- Coriat, Benjamin (1979). *L'atelier et le chronomètre*, Paris, Editions Christian Bourgois, 299 pages.
- Cour des comptes, (2012). *Dispositifs de soutien à la création d'entreprise* <https://www.ccomptes.fr/fr/publications/les-dispositifs-de-soutien-la-creation-dentreprises>
- Dauvergne, Géraldine (2016). Word & Co réinvente le travail convivial à Dunkerque, *Les Echos Entrepreneurs*, <https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/idees-de-business/work-co-reinvente-le-travail-convivial-a-dunkerque-208832.php>
- Darbus, Fanny (2008). L'accompagnement à la création d'entreprise. Auto-emploi et recomposition de la condition salariale, *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°175, 18-33.
- Drancourt, Michel (2002). *Leçon d'histoire sur l'entreprise de l'Antiquité à nos jours*, Paris, Presses Universitaires de France, 336 pages
- Dupuy, François (2003). *Lost in management. La vie quotidienne des entreprises*, Paris, Seuil, 276 pages.
- Dupuy, François (2015). *La faillite de la pensée managériale*, Paris, Seuil, 240 pages
- Duval, Guillaume (1998), *L'entreprise efficace, à l'heure de Swatch et Mc Donald's : la seconde vie du taylorisme*, Paris, La découverte, 192 pages.
- Fabbri, Julie (2017), Les espaces de coworking : ni tiers-lieux, ni incubateurs, ni fab labs, *Entreprendre & Innover*, n° 31, pp. 8-16.
- Fabbri, Julie, Charue-Duboc Florence. (2016). Les espaces de coworking : nouveaux intermédiaires d'innovation ouverte ?, *Revue française de gestion*, n° 254, pp. 163-180.
- Falga, Pierre (2018). Le palmarès 2018 où il fait bon entreprendre, *L'express L'entreprise*, 28 mars, https://lentreprise.lexpress.fr/creation-entreprise/le-palmares-2018-des-villes-ou-il-fait-bon-entreprendre_1985485.html
- Florida, Richard. (2014), *The Rise of the Creative Class*, New York, Basic Books, 481 pages.
- Formica, Piero. (2016). the Innovative Coworking Spaces of 15th-Century Italy, *Harvard Business Review*, 27 april, <https://hbr.org/2016/04/the-innovative-coworking-spaces-of-15th-century-italy>
- Freyssenet, Michel (2007). *La sidérurgie française, 1945-1979. Histoire d'une faillite. Les solutions qui s'affrontent*, Archives HAL, 172 pages.
- Galbraith, John Kenneth (1968). *Le nouvel état industriel*, Paris, Gallimard, 504 pages
- Gamblin, Virginie et Vilain Elisabeth (2017), Niveau de diplôme des habitants : du mieux en 15 ans, mais des disparités territoriales subsistent, *Insee Analyses Hauts de France*, n° 65, 19 décembre.
- Gaulejac de Vincent (2015). *Travail, les raisons de la colère*, Paris, Seuil, 448 pages.
- Gaulejac de, Vincent et Hanique Fabienne (2015). *Le capitalisme paradoxant*, Paris, Seuil, 288 pages.
- Géniaux, Isabelle et Mira-Bonnardel Sylvie (2003). Le réseau d'entreprises : forme d'organisation aboutie ou transitoire, *Revue Française de Gestion*, n°143, pp.129-144.
- Genoud, Patrick et Moeckli Alexis (2010). Les tiers lieux, espaces d'émergence et de créativité, *Revue Economique et sociale*, 2 juin, http://www.ot-lab.ch/wp-content/uploads/2010/07/Les_tiers-lieux_espaces_d_emergence_et_de_creativite_RES2010.pdf

- Granovetter, Mark (1985). Economic Action and Social Structure: The problem of embeddedness, *American Journal of sociology*, n°91, pp. 481-510.
- Gravier, Jean-François (1947). *Paris et le désert français*, Paris, Flammarion, 317 pages, édition de 1958.
- Grégoire, Maud. (2018). Autonomie dans le travail, autonomie du travail, une analyse sous l'angle du travail non subordonné, XXVIIème Conférence AIMS, Montpellier, 6-8 juin, Montpellier.
- Grossetti, Michel (2011). Les narrations quantifiées. Une méthode mixte pour étudier des processus sociaux. *Terrains & travaux*, n° 19, vol. 2, pp.161-182.
- Grossetti, Michel et Barthe Jean-François (2008), Dynamique des réseaux interpersonnels et des organisations dans les créations d'entreprise. *Revue française de sociologie*, n° 3, pp. 585-612.
- Hill, Steven (2015). *Raw deal. How the « Uber » economy and Runway capitalism are screwing American workers*, New York, MIT Press, 336 pages.
- Klein, Naomi (1999). *No logo*, Paris, Actes Sud, 705 pages.
- Lallement, Michel (2015). *L'âge du faire*, Paris, Seuil, 448 pages.
- Laperche, Blandine, Lorek Maria et Uzunidis Dimitri (2011). Crise et reconversion des milieux industrialo-portuaires : dépendance de sentier ou renouveau économique ? Les exemples de Dunkerque (France) et de Gdansk (Pologne), *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°2, pp.341-368.
- Le Nadant, Anne-Laure, Marinos Clément et Krauss Gerhard (2018). Les espaces de coworking. Le rôle des proximités dans les dynamiques collaboratives, *Revue des sciences de gestion*, n° 272, pp 121-137.
- Le Goff, Jean-Pierre (2003), *Les illusions du management*, Paris, La découverte, 168 pages.
- Levy-Waitz, Patrick (2018), *Mission coworking, territoires travail numérique, faire ensemble pour mieux vivre ensemble*, Paris, Ministère de la cohésion des territoires, 264 pages.
- Liefooghe, Christine (2018). Les tiers lieux à l'ère du numérique : diffusion spatiale d'une utopie socio-économique, *Géographie, Economie, Société*, n° 20, pp.31-61.
- Linhart, Danielle (2015). *La comédie humaine du travail, de la déshumanisation taylorienne à la surhumanisation*, Paris, Seuil, 158 pages
- Morel, Laure et Le Roux Serge (2016). *Les Fab Labs, l'usager-innovateur*, Londres, ISTE Editions, 126 pages.
- Nelson, Richard et Winter Stanley (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge Mass, The Belknap Press of Harvard University Press, 454 pages.
- Oddone, Patrick (2013). Le port de Dunkerque entre tourmentes et réussites économiques, *Société de Littérature du Nord*, n°61, pp. 19-30.
- Oldenburg, Ray (1989). *The Great Good Place*, Cambridge Mass, Da Capo Press, 384 pages.
- Peghaire, Cécile (2017). L'indice du coworking by BAP, 3 octobre.
- Perroux, François (1955). *L'économie du 20^{ème} siècle*, Paris, Presses Universitaires de France, 692 pages.
- Pierre, Xavier et Burret Antoine (2014). L'apport des espaces de travail collaboratif dans le domaine de l'accompagnement des entrepreneurs : l'animation de réseaux de pairs, *Revue de l'entrepreneuriat*, n°13, pp. 51-73.

- Reix, François (2008). L'ancrage territorial des créateurs d'entreprise aquitains : entre encastrement relationnel et attachement symbolique, *Géographie, Économie, Société*, n°10, pp. 29-41.
- Santamaria, Frédéric (2000). La notion de « ville moyenne » en France, en Espagne et au Royaume-Uni, *Annales de Géographie*, n°613, pp.227-239.
- Scaillerez, Arnaud et Tremblay Diane-Gabrielle (2017). Coworking, fab labs et living labs. Etude des connaissances sur les tiers-lieux, *Territoire en mouvement, Revue de géographie et aménagement*, n°34, <https://journals.openedition.org/tem/4200>
- Scaillerez, Arnaud et Tremblay Diane-Gabrielle (2016). Les espaces de *coworking* : les avantages du partage », *Gestion*, n°2, vol 41, pp. 90-92.
- Silva, François et Ben Ali Anis (2010). Emergence du travail collaboratif : nouvelles organisation du travail, *Management & Avenir*, n° 36, pp.340-365.
- Silva, François et Strohl Hélène (2016), Emergence de la post-modernité en entreprise : quel management se met en place, *Management & Avenir*, n° 90, pp.107-118.
- Tremblay, Diane-Gabrielle (2006). Télétravail, travail nomade, e-work et travail à domicile : les enjeux actuels, *Interventions économiques*, n° 34. <https://journals.openedition.org/interventionseconomiques/658>
- Vigarié, André (1979). *Ports de commerce et vie littorale*, Paris, Hachette, 492 pages.
- Ziel, Jérôme (1998). Attractivité et reconversion industrielle. Les investissements étrangers directs à Dunkerque, *Document de travail du Lab. RII-ULCO*, n°18.

NOTES

1. L'auteure remercie chaleureusement les évaluateurs pour leurs remarques et suggestions constructives, mais reste entièrement responsable des fautes, erreurs ou omissions éventuelles.
2. Début 2018, en France, l'État a lancé une mission « travailler autrement » qui vise à développer les coworking dans des territoires très variés pour soutenir leur développement économique. *Le courrier des maires*, 5/2/2018.
3. La population de Grande-Synthe est passée de 2875 habitants en 1962 à 12 558 en 1968, selon les informations municipales.
4. La fin du 19^e siècle est marquée en France par un effort important d'industrialisation qui se concrétise notamment par la construction de voies ferrées et l'aménagement des sites portuaires (le Plan Freycinet du nom du ministre des Travaux publics de l'époque, lancé en 1878). À Dunkerque, ces travaux de modernisation ont eu un impact important sur l'activité économique avec la création de grandes entreprises, comme Lesieur créée en 1908 pour bénéficier des avantages logistiques du port (importations d'arachides des colonies africaines françaises) (Cabantous, 1983).
5. *Les échos*, 1/02/2010.
6. *Le parisien*, 13/03/2018.
7. *Le Monde*, 17/11/2017.
8. <https://france3-regions.francetvinfo.fr/hauts-de-france/nord-0/dunkerque/dunkerque-frac-cherche-nouveau-souffle-1092713.html>
9. APCE : Agence pour la création d'entreprise.
10. PRCTE : programme régional de création et de transmission des entreprises.
11. <https://www.communaute-urbaine-dunkerque.fr/entrepreneuriat/>

12. <http://www.communaute-urbaine-dunkerque.fr/projetsencours/laturbine/> et https://www.communaute-urbaine-dunkerque.fr/fileadmin/documents/Guides/La_Turbine_-_communaute_urbaine_de_dunkerque.pdf
 13. *Le Phare*, 2/6/2016.
 14. INSEE, Dossier complet commune de Dunkerque, 25/09/2018, <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2011101?geo=COM-59183>, consulté le 07/11/2018.
 15. Une étude plus approfondie sera nécessaire dans un second temps afin d'identifier les différentes phases du parcours des coworkers et du fondateur et leurs modalités d'insertion dans l'espace de coworking.
-

ABSTRACTS

For over twenty years, coworking has become a world phenomenon. It is analyzed as a revolution such as the Taylorist revolution at the beginning of the 20th century. Form of collaborative work, thanks to digital technologies, coworking transforms radically work organization. Workers are more autonomous and creative. Nevertheless, the reality is more complex, as coworking designates many different situations depending on the territory where it is developed. In a territory where the rate of unemployment and the rate of poverty are high, coworking is very different compared with coworking spaces in big cities. The example of the town of Dunkirk (Northern France) is very interesting to illustrate some aspects of coworking.

Depuis une vingtaine d'années, le coworking est devenu un phénomène mondial. Il est analysé comme une révolution comparable à celle du taylorisme au début du 20^e siècle. Forme de travail collaboratif, grâce aux technologies numériques, le coworking transforme l'organisation du travail. Les travailleurs sont ainsi plus autonomes et créatifs. La réalité est cependant beaucoup plus complexe, le coworking désigne des situations très variées selon le territoire dans lequel il se développe. Dans un territoire où le taux de chômage et le taux de pauvreté sont élevés, le coworking revêt un aspect très différent comparé aux centres de coworking qui apparaissent dans les grandes villes. L'exemple de l'agglomération dunkerquoise (Nord, France) est très intéressant pour illustrer un aspect parmi d'autres du coworking.

INDEX

Mots-clés: territoire, entrepreneuriat, coworking, salariat, industrie

Keywords: territory, entrepreneurship, coworking, salaried employment, industry

AUTHOR

SOPHIE BOUTILLIER

Université du Littoral-Côte d'Opale, CLERSE (UMR-CNRS, 8019)

Espaces collaboratifs et critères de performance

Co-working spaces and performance criteria

Angelo Dossou-Yovo

1. Introduction

- 1 À l'ère de l'économie digitale et de l'engouement des villes pour la création d'espaces créatifs, on constate la création et la montée en popularité de nouvelles formes d'organisation d'échanges économiques, de connaissances et sociales. Au Canada et particulièrement en Ontario, on assiste à une prolifération de ces organisations nées d'initiatives portées, soit par des investisseurs privés qui veulent profiter d'un marché de plus en plus en demande, soit par des organisations communautaires ou gouvernementales. Parmi ces organisations, on retrouve les tiers lieux qui sont définis comme des lieux informels de rencontre, se situant entre la maison (avoir un lieu de travail chez soi) et le lieu de travail (espace de travail ou bureau dans une organisation traditionnelle), qui sont neutres, inclusifs et qui accueillent des individus, de manière régulière, qui échangent dans une ambiance amicale (Oldenberg, 1989). Les tiers lieux regroupent plusieurs catégories. Des exemples de tiers lieux sont : les fab labs, les espaces de 'co-working' ou espaces collaboratifs, les 'hacker spaces', les incubateurs, etc. Le facteur commun de ces différentes catégories, c'est la disponibilité pour les travailleurs indépendants, les travailleurs créatifs et les entrepreneurs, d'un espace physique qui au-delà de procurer le calme et la concentration pour mener ses activités, permet aussi la collaboration et dans certains cas l'émergence de projets collaboratifs innovants.
- 2 Les espaces collaboratifs qui sont le type de tiers de lieux qui nous intéresse dans cet article, malgré leur popularité et leur contribution socioéconomique, peinent à assurer leur pérennité pour plusieurs raisons, dont la difficulté d'atteindre une masse critique suffisante de membres ou d'utilisateurs, permettant de couvrir leurs coûts d'exploitation et de réaliser des profits. Par conséquent, les questions suivantes se posent : Comment assurer la viabilité des espaces collaboratifs ? Quels sont les critères qui déterminent le

succès ou l'échec de l'espace collaboratif? Autant de questions qui ne sont pas actuellement traitées dans les travaux de recherche sur les espaces collaboratifs. Il faut cependant souligner que la recherche sur les espaces collaboratifs est à ses débuts et que plus de recherches sont nécessaires pour mieux comprendre ce phénomène (Fabbri, 2016). Nous nous proposons donc dans cet article de déterminer les conditions de viabilité des espaces collaboratifs en nous basant sur une analyse de la performance organisationnelle de plusieurs espaces collaboratifs en Ontario.

- 3 À notre connaissance, il n'y a pas de travaux qui abordent la performance des espaces collaboratifs d'un point de vue managérial. Il faut noter que la performance organisationnelle peut être mesurée en se basant sur des critères quantitatifs ou qualitatifs, financiers ou non financiers (R M Kanter & Brinkerhoff, 1981 ; Richard, Devinney, Yip, & Johnson, 2009). Par ailleurs, il existe plusieurs modèles et outils de mesure de la performance dans les travaux de recherche sur la performance organisationnelle. Cependant, le choix et la pertinence des critères de performance peuvent être déterminés en fonction du type de partie prenante considéré. Pour analyser la performance des espaces collaboratifs, nous nous basons dans cet article sur la théorie des parties prenantes (Freeman, 1983) et sur le modèle de performance organisationnelle basée sur les parties prenantes, qui a été développée par Harrisson et Wick (2013).
- 4 Notre objectif est d'identifier les critères sous-jacents, qualitatifs et non-financiers associés à la performance des espaces collaboratifs, à partir d'études de cas, en nous basant sur leurs pratiques et les perceptions des membres ou utilisateurs des espaces collaboratifs. Les résultats de notre recherche contribueront d'une part aux travaux de recherche sur les espaces collaboratifs en proposant des critères de suivi de leur performance. D'autre part, nos résultats permettront aux gestionnaires et fondateurs de ces espaces collaboratifs de disposer d'outils supplémentaires de gestion, permettant d'attirer et de retenir des usagers et par conséquent d'atteindre la masse critique nécessaire pour assurer leur pérennité. Nos résultats sont également d'utilité pour les décideurs publics qui pourront mieux cerner les conditions de succès et affiner leurs stratégies de support à la création et au maintien des espaces collaboratifs, ainsi que leurs politiques de stimulation de l'entrepreneuriat et des villes créatives.

1.1 Espaces collaboratifs ou 'coworking spaces' et performance

- 5 Les espaces collaboratifs sont définis comme des 'espaces de travail physiques multi-entreprises, adaptés à des activités de services, que l'on rejoint avec une volonté de partager avec les co-présents (interactions formelles et informelles, échanges de connaissances), au-delà du désir de développer son projet individuel' (Fabbri, 2016 ; p. 12). Une autre définition consiste à considérer les espaces de collaboration comme une nouvelle forme d'infrastructure urbaine sociale qui facilite le développement d'une culture de collaboration, l'accès à de nouveaux contacts ainsi qu'à un espace de travail partagé à coût abordable, avec des bureaux qui sont accessibles sur une durée flexible, selon la préférence des usagers (Merkel, 2015). Ces usagers qui peuvent être des travailleurs autonomes, des entrepreneurs, des organisations ou des employés de grandes compagnies, constituent les parties prenantes primaires des espaces collaboratifs. Le concept de 'partie prenante' ('Stakeholder') a été largement traité dans les travaux de

recherche en gestion depuis la publication de Freeman (« A Stakeholder Approach », 1984). Les théoriciens soutiennent que les intérêts de toutes les parties prenantes doivent être pris en compte dans les décisions de l'organisation. Dans le cadre de notre analyse, nous adoptons la définition des stakeholders de Freeman : « *Tout groupe ou individu qui peut affecter ou est affecté par la réalisation des objectifs de l'organisation* ». Cette définition est toutefois plus contraignante dans son application, car la liste des prenantes peut-être très longue et par conséquent impossible pour l'organisation de raisonnablement tenir compte des attentes de l'ensemble des parties prenantes. C'est la raison pour laquelle, une distinction est faite entre les parties prenantes primaires qui peuvent affecter ou qui sont affectées directement et les parties prenantes secondaires, dont l'impact est indirect (Freeman, 1984 ; Clarkson, 1995 ; Mitchell *et al.*, 1997).

- 6 Considérant ce qui est dit ci-dessus et en gardant à l'esprit que la satisfaction des parties prenantes primaires contribue à la performance des espaces collaboratifs, nous les définissons de la manière suivante : les espaces collaboratifs sont des organisations privées ou communautaires qui offrent des services et permettent des interactions qui créent de la valeur pour les usagers ou les membres. Nous introduisons ici la notion de 'valeur' qui est importante, car permettant de justifier la décision de l'utilisateur (partie prenante-cliente) de choisir, de joindre et de rester dans l'espace collaboratif le plus longtemps possible. Smith *et al.* (2007) proposent une définition de la notion de 'valeur' en se basant sur les dimensions de 'use value' et de 'exchange value' introduites par Bowman et Ambrosini (2000). La première dimension est liée à la perception et au jugement de la partie prenante-cliente concernant la supériorité et la qualité du produit ou du service offert par rapport aux autres options possibles. La deuxième dimension réfère au montant que l'utilisateur est prêt à payer pour bénéficier du produit ou service.
- 7 Dans le cas des espaces collaboratifs qui nous intéressent, nous postulons que les utilisateurs choisissent de joindre ces espaces plutôt que rester en isolement, du fait des bénéfices associés aux services à coût abordable et des retombées associées aux possibilités de collaborations avec d'autres utilisateurs. Par conséquent, la décision de l'utilisateur d'utiliser ces espaces sera conservée tant et aussi longtemps que ces organisations continueront de créer de la valeur qui correspond à ses attentes. La performance de l'espace collaboratif sera déterminée donc par son habilité à créer de la valeur pour ses usagers ou membres, puisque cela contribue à non seulement les attirer, mais également à les retenir. La performance organisationnelle peut être mesurée en se basant sur des critères quantitatifs ou qualitatifs, financiers ou non financiers, cependant elle doit intégrer plusieurs dimensions (Richard, Devinney, Yip, & Johnson, 2009).
- 8 Nous adoptons dans cette recherche une mesure qualitative en nous appuyant sur le modèle de performance organisationnelle basée sur les parties prenantes développée par Harrisson et Wick (2013). Leur hypothèse de base est que les parties prenantes-clientes ont le pouvoir de décider de s'engager ou pas dans une relation avec l'organisation en fonction de la correspondance entre la valeur créée et l'utilité perçue en ce qui a trait à quatre facteurs : les produits et les services, la justice organisationnelle, l'affiliation et les coûts d'opportunité. Par conséquent, une organisation qui vise la performance se doit de satisfaire ses parties prenantes-clientes en leur proposant une valeur qui correspond à leurs attentes liées aux quatre facteurs qui sont interreliés. En ce qui concerne le premier facteur, les parties prenantes jugent la valeur en fonction de leur perception de la qualité des produits et services offerts par l'organisation. La justice organisationnelle inclut un partage équitable des bénéfices issus des activités et des relations avec l'organisation

(justice distributrice), l'équité dans les règles qui sont appliquées dans l'organisation (justice procédurale), un traitement équitable (justice interactionnelle). Les parties prenantes jugent la valeur en fonction de leur perception de la justice organisationnelle et appliquent la réciprocité lorsqu'une injustice est décelée dans leurs relations avec l'organisation. Le troisième facteur fait référence au jugement de la valeur basée sur la correspondance entre les valeurs de l'organisation et leur propre système de valeur. Enfin, les coûts d'opportunité permettent aux parties prenantes de juger la valeur en la comparant avec celle qui est offerte par les autres options existantes.

- 9 Ce modèle nous permet de guider notre analyse des cas et donc de nous poser les principales questions de recherche suivantes :
 1. Comment les espaces collaboratifs créent-ils de la valeur pour leurs membres ?
 2. Quelle est la perception des membres de cette valeur ?
 3. Quels sont les indicateurs associés aux facteurs de performance à considérer dans la gestion de la satisfaction des membres ?
- 10 Nous nous basons sur une méthodologie qualitative pour mener notre investigation. Nous cherchons à répondre à ces questions en nous basant sur l'analyse des pratiques dans les cas étudiés ainsi que des points de vue des membres. Dans la section suivante, nous présentons la méthodologie utilisée, la procédure de sélection des cas, de collecte et d'analyse des données. Par la suite, les études de cas, la discussion des résultats ainsi que la proposition de critères sont présentées. Nous terminons avec la conclusion, les limites et les perspectives pour les recherches futures.

2. Méthodologie

- 11 Ce travail s'inscrit dans un projet recherche international sur les tiers lieux incluant plusieurs chercheurs provenant d'universités localisées en France, en Allemagne et au Canada. Les données utilisées ici concernent la région de l'Ontario dont nous étions responsables dans ce projet. Pour mener notre recherche sur le terrain, nous avons adopté une méthode de recherche qualitative, à savoir l'étude de cas multiples qui est appropriée pour étudier un phénomène en profondeur (Yin, 1984 ; Patton 2001 ; Miles et Huberman, 2003). Notre unité d'analyse est l'espace de collaboration. Au début du projet, nous avons contacté 19 espaces collaboratifs puis mené la collecte de données auprès de 5 qui ont accepté de participer à la recherche. Ensuite, nous avons limité notre échantillon à trois cas après une revue préliminaire des données secondaires et primaires collectées. Notre échantillon a été déterminé en prenant en compte d'une part, des considérations liées à la diversité des cas (la structure légale principalement), le niveau de performance basé sur le dynamisme, la réputation et l'évolution du nombre de membres. D'autre part, nous avons tenu compte de critères de validité de l'analyse incluant la possibilité de triangulation des données collectées. En effet, un de nos critères de validité consistait à mener des entrevues non seulement avec des membres, mais également avec des gestionnaires et/ou animateurs. Dans deux des cas, nous n'avons pas pu interviewer des utilisateurs pour des raisons indépendantes de notre volonté, d'où la décision de ne pas les inclure dans cet article. Tous les espaces collaboratifs sont localisés dans des villes secondaires Ontariennes. L'intérêt des villes secondaires se justifie par la focalisation sur ces types de localités par l'équipe de chercheurs internationaux, mais également par le fait que les espaces collaboratifs qui s'y trouvent sont moins étudiés et, de plus, leur

développement est plus récent. Les trois espaces collaboratifs qui constituent notre échantillon se trouvent plus précisément dans les villes secondaires ontariennes de Barrie, de Hamilton et de London. Nous avons contacté 42 utilisateurs au total dont 6 ont accepté de participer à notre recherche. En plus des utilisateurs, nous avons mené des entrevues avec les gestionnaires et les animateurs de ces espaces collaboratifs. Au total, nous avons réalisé 10 entrevues dans les trois espaces collaboratifs incluant 3 gestionnaires, 2 animateurs (dont un jouant aussi le rôle de gestionnaire) et 6 membres. En outre, nous avons collecté des données secondaires disponibles sur les sites web des espaces collaboratifs et des utilisateurs. Les entrevues ont été transcrites puis une analyse par thèmes a été effectuée avec le logiciel d'analyse qualitative Nvivo. Dans la section qui suit, nous présentons les résultats des études de cas en utilisant des pseudonymes pour des raisons de confidentialité. De plus les informations sur les participants qui ont accepté d'être interviewés ont été retirées, également pour des raisons de confidentialité.

3. Présentation des résultats des études de cas

- 12 Les cas des espaces collaboratifs qui font l'objet de cet article sont au nombre de trois, dont deux à but lucratif et un à but non lucratif. Nous commençons par une description générale des cas, suivie de la valeur créée par l'espace collaboratif selon les gestionnaires et les animateurs et enfin nous présentons les perceptions de cette valeur par les membres. Cette dernière partie sera présentée suivant les quatre facteurs associés à la performance organisationnelle. Enfin les extraits sont présentés en anglais (puisque les entrevues se sont déroulées en anglais) pour éviter une distorsion du discours avec la traduction, cependant elles sont commentées en Français.

3.1 Description des espaces collaboratifs

3.1.1 CSW1

- 13 Cet espace collaboratif est une organisation à but lucratif qui a été mise en place par son fondateur avec des partenaires privés. L'idée est née du besoin de trouver un espace suffisamment grand pour son entreprise avec la possibilité de partager le loyer. Cet espace a eu tellement de succès que le fondateur a dû déménager par la suite dans un espace environ six fois plus grand que l'original. "it started eight years ago, and we moved from our 1100 sq. ft. space filled up we had ten-eleven members, it was getting well tight, we had no meeting space, so it was just wide open. The only closed room was a bathroom. Everything else was open right...We quickly grew to probably twenty or so members and then we realized that we can't stay here. So, we were looking around for a bigger space and eventually decided to find a building to just kind of, let's just go for it... Umm, long story short we found this building, so about five plus years go and it's a 6200 sq. ft.", dit le gestionnaire de CWS1.
- 14 L'espace compte actuellement 55 membres et est dédié à des travailleurs du savoir, mais accueille également d'autres utilisateurs tel que des comptables ou autres qui désirent l'utiliser moyennant des frais de membre, qui varient d'un tarif journalier de 25 dollars

par jour à un tarif mensuel qui peut atteindre 1100 dollars par mois en fonction des besoins en espace du membre. Cependant, les utilisateurs qui sont acceptés dans l'espace ont tous en commun le désir d'agir de manière socialement responsable. Ceci est un des critères utilisés par le fondateur lors de la sélection des membres. "the biggest filter I think is the first two, social-environmental. We want you to be nice people, if you come in and you are crass or your product hurts the planet, uses people, we are like "No." We have turned away people whose personality was not a good fit, their products you know they are not environmentally friendly or they have any connection to any social organizations at all", dit le gestionnaire de CWS1.

3.1.2 CSW2

- 15 CWS2 est un espace collaboratif avec un statut légal d'organisation à but non lucratif qui est né d'une initiative locale et communautaire visant à trouver un espace collaboratif exclusivement dédié aux entreprises d'économie sociale. Sa vocation est de stimuler l'innovation sociale en accueillant uniquement des usagers qui incluent une préoccupation sociale dans leurs projets. "our value prop started off as the only place in ... intentionally designed for social innovators" dit le gestionnaire de CWS2. Cet espace s'avère être un succès vu la demande actuelle. "Thirty-two thousand square foot building and we are not full yet. We are probably about ninety percent full. We will have no more offices available as of probably next week", dit le gestionnaire de CWS2. CWS2 a environ 400 membres. Les frais mensuels pour être membre varient de 125 à 700 dollars en fonction des besoins en espace.

3.1.3 CSW3

- 16 CWS3 est un espace collaboratif à but lucratif créé par des promoteurs privés qui a connu du succès en très peu de temps. Ainsi, pour faire face à la demande, les promoteurs ont fait l'acquisition d'un deuxième local d'une superficie de 10000 pieds carrés, soit environ le double du premier. Comme le souligne le gestionnaire de CWS3 : "So we're going on now a year and a half as of this time. It's been an amazing ride. We've gone from having just nothing, to having a space to, now having two spaces". Les frais mensuels de membre incluent l'accès aux deux locaux et peuvent varier entre 99 et 780 dollars, mais peuvent aller au-delà en fonction des besoins. Le nombre de membres dans les deux locaux confondus est d'environ 150 membres. L'espace est ouvert à tous sans aucun critère de sélection spécifique. Par conséquent on y trouve un mix d'individus et d'organisations dont certaines à but non lucratif et d'autres à but lucratif. "Right now we're very open and we try accommodate for as many as we can...We have translators, we have boutique, we have software developers, social media marketing, more traditional marketing, therapists, cleaners, we have videographers, photographers, again catering, mortgage agents, we have financial, we have accountants, but more business solutions along those lines, computer repair, we have SEO. That's some of them. So very diverse", dit le gestionnaire de CWS3.

3.2 Valeur créée par les espaces collaboratifs

3.2.1 CWS1

- 17 CWS1 crée de la valeur pour ses membres en leur procurant un espace physique comprenant plusieurs équipements, mais en développant également un environnement collaboratif dont découle plusieurs bénéfices tels que de nouvelles connexions ou de nouvelles occasions d'affaires ou de collaboration.

L'espace

- 18 L'espace comprend plusieurs équipements ainsi que plusieurs types de bureaux en fonction des moyens financiers et des besoins du membre. " Yeah, we have, I think it is around twenty-five hundred sq. ft. of open space we call it flex desks or hot desks whatever. Then we have private offices...And then we have three private meeting rooms. This one, behind the offices, and the one upstairs. Some semi-private spaces, we call it the bankers lounge, there's a big bank vault, the front-raised living room. So, we designed our space to accommodate many levels of needs.", affirme le gestionnaire. De plus, l'espace collaboratif offre une flexibilité aux membres aussi bien au niveau des horaires d'accès que de l'utilisation de l'espace, qui est possible en fonction des besoins. En effet, l'aménagement de l'espace permet de prendre en compte l'évolution de l'entreprise dans son cycle de vie. Ainsi, le membre a la possibilité de faire croître son entreprise ou son organisation au sein de l'espace pendant plusieurs années, comme l'affirme le gestionnaire : " So the beauty of our design is we can accommodate you for years. So, we found this, so we had companies that have been with us for seven years. They come in as one, they hire three, move into the cube office, a year later, they hire, move upstairs. So, they've been with us for six to seven years."

Le développement de l'environnement collaboratif

- 19 La possibilité de trouver de nouvelles connexions au sein de l'espace constitue selon le gestionnaire l'élément le plus important en termes de valeur créée pour les membres. « Probably the number one thing people would say if you asked any of the members, they would say that the value we bring, the culture, as if they are connected to the next partner, affiliate, whatever. Like they find resources, the next desk over.", dit le gestionnaire de CWS1. Ces connexions donnent naissance à de nouvelles opportunités d'affaires qui permettent aux membres de croître leur entreprise, comme l'explique le gestionnaire : "Other companies that have grown, have grown because we give each other work and we've collaborated on our piece. So all these companies have grown because of the collaborative network, the social network that we built. The testimonies from our members will say that, "I've grown my company, I've increased my revenues, all because of the space", right ? It's not the physical space, it's the people, it's the atmosphere, it's the fact that when their clients come into this space, they love it. So there's a connection there that helps them to serve their clients, right ? So, the networking effect is huge, like I just, it's probably the biggest thing we talked about in why co-working. It's because you are in the space, creative collisions happen everyday"

- 20 Les facteurs les plus importants qui influencent cette culture de collaboration et favorisent les connexions sont : le rôle du gestionnaire, les activités ou événements de réseautage et l'existence de règles. Le gestionnaire considère qu'il joue un rôle important dans la stimulation de la création de nouvelles connexions et de nouvelles opportunités pour ses membres. "my role is to be really that Tumbler, to incite people into action, to connect them to the next opportunity, to bring them to the next level in their business. So, people have called me a gardener, right ? I'm tilling the soil and these plants and helping them grow and these fruits and whatever. That's where I kinda see my role. I encourage I challenge, I mentor. So, mentorship is probably the real role", dit le gestionnaire. Un autre élément important, ce sont les activités ou événements de réseautage, cependant CWS1 n'organise pas d'activités, mais plutôt facilite la tenue de ces activités ou événements dans l'espace en collaboration avec des partenaires locaux. Le gestionnaire joue aussi un rôle qui consiste à encourager les membres à assister aux activités.
- 21 Les connexions peuvent se faire aussi sur l'initiative personnelle du membre, cependant CWS1 utilise une règle nommée 'la règle du casque ou des écouteurs' pour permettre aux membres de signaler aux autres les moments où ils ne désirent pas être dérangés. « We have what we call the headphone rules. So, if I have both headphones on, don't bug me, I'm wired in right. If I have one ear bud on and one ear bud out you can talk to me but make it quick", dit le gestionnaire. Il existe également d'autres règles qui permettent la cohabitation et le bon fonctionnement de l'espace collaboratif qui sont énoncés sur un tableau pour que les membres en prennent connaissance. « On the whiteboard you will see rather two rules, or actually rather a third but the two rules, we have done for years. Number one is pay your rent on time, and number two is don't be a jerk. The third rule would be to care for each other, would be take care of each other, but that's kind of implied when we talk to people, probably add a third. But I love giving people tours and showing them the rules and saying "could you memorize those rules ?" They are like okay got it. », dit le gestionnaire.

3.2.2 CSW2

- 22 CWS2 aussi créé de la valeur pour ses membres en leur offrant un espace physique avec plusieurs options ainsi qu'un environnement favorable au développement de collaborations et à l'acquisition de nouveaux contacts qui peuvent déboucher sur de nouvelles opportunités. À cela s'ajoute un programme de soutien aux entrepreneurs en démarrage.

L'espace et le programme d'accompagnement

- 23 CWS2 offre un espace qui comprend plusieurs équipements de bureaux ainsi que plusieurs options en fonction des besoins des membres. "We have a hundred flex desks. By the end of this year, we are sixty now, so we are very confident we'll reach that goal. We will have our permanent desks as well filled. So, there's different options. You can have a permanent desk, you can have a flex desk, twenty, sixty and a hundred hours. We will have several different office setups. You can have one or two people in the office. We have some bigger offices that hold eight or nine people.", dit le gestionnaire de CWS2. À cela s'ajoute une flexibilité dans les horaires d'accès à l'espace, mais également la possibilité d'accéder à des espaces en dehors de la région, qui est incluse dans les frais de

membre. 'The other thing is we have a co-working passport that allows access to the four CSI offices in Toronto and the one in New York. We also have co-working passports for The HiVE in British Columbia and The Hub in Ottawa. There are about one hundred, about a thousand of spaces across the world and we are part of the platform as well.', explique le gestionnaire.

- 24 CWS2 permet également aux membres qui se qualifient de bénéficier d'un espace gratuitement durant la période de démarrage de leur entreprise, comme l'explique le gestionnaire de CWS2 " Social entrepreneurs have two entry points. They can just purchase space and become a co-tenant but we also have four desks that are sponsored by Libro Financial, Libro Credit Union. Where you set up a social enterprise space for them. So they apply, we approve, they become a co-tenant for a three-month period under the guise of the Libro sponsorship. After that time, we assess, are they now viable, can they actually just afford space ? Because we know that social entrepreneurs starting off one of their main barriers is start up. So that is something to help them...They apply, we research, we would approve and then we bring them in through an orientation program."

Le développement de l'environnement collaboratif

- 25 Les principaux facteurs qui contribuent à la stimulation de la collaboration entre les membres sont : le design de l'espace, le rôle de l'animateur, une plateforme électronique et les activités ou événements de réseautage. Le design de l'espace inclut des baies vitrées, mais également des espaces de rencontres dont la cuisine constitue l'un des endroits où il se passe plus de connexions. "All of our offices are glass walled so you can see in them and so even just having that open space encourages people to connect. We have one shared kitchen. I'm sure you can imagine a lot of times when people connect, it's in the kitchen just like when we're at home. We originally were going to have a kitchen on another floor but we decided not to do that because having one central kitchen provides a space where people can connect with one another while they're grabbing coffee or while they're grabbing their lunch. We have lots of different shared lounge spaces. We have shared spaces where people will go and work within the same space. The space itself helps to encourage that collaboration and connection between people", affirme l'animateur de CWS2.
- 26 Un autre facteur important est le rôle crucial de l'animateur qui se charge de présenter les nouveaux membres à d'autres membres avec des intérêts communs. L'animateur considère son rôle très important d'où la nécessité de connaître tous les membres et leurs centres d'intérêt afin d'identifier les possibilités de collaboration. "I mentioned before that one of the unique things about our co-working space is that we have that social lens. A second piece to what makes us unique compared to other co-working spaces is my role. Some of that connection literally happens by me getting to know people in the space, finding out what they're working on, and literally saying, "Hey Julie, you need to meet Katie and this is why." Literally bringing them together that way and encouraging them to sit down and have coffee. Sometimes it's done over email. Sometimes it's done right in person. It's a lot about that relationship building. Some of it is creating opportunity for people to connect." Affirme l'animateur de CWS2. Les membres peuvent aussi créer de nouvelles connexions via une plateforme en ligne qui leur est offerte par l'espace de collaboration. "Well, I should mention to you because I don't think I mentioned this, we actually have an online platform that co-tenants can use as well. When you become a co-

tenant, you're added to this online platform. It's similar to Facebook in that everybody has a profile, they have an organizational profile and you can post events on there, you can post a buzz on there and you can connect with people that way.” dit l’animateur de CWS2.

- 27 Des événements ou activités organisés par l’espace de collaboration permettent également aux membres de nouer de nouveaux contacts aussi bien à l’interne qu’à l’externe. “We do a bunch of different lunch and learn. Some of those, we usually have our co-tenants put things like that on. It's just a great chance for that knowledge exchange and that chance to connect to people who might have similar interests as you and want to learn things from you or learn similar things as you.” dit l’animateur de CWS2. Toutes ces stratégies permettent de créer des connexions qui entraînent des bénéfices pour les membres ; entre autres des opportunités d’affaires, comme l’explique l’animateur : “We have folks in the space utilizing one another's services. For example, we have-- one of our... a co-tenant has a company called Elevate Biz. Her company is all-around. She does consulting and things around business growth. I was able to connect her with another one of our co-tenants who has a digital marketing company. They're actually now working on their website. The people that have this digital marketing company, they're young, they're young 20's. They're just starting out their business. This person that they're working with is very successful, has a very well established business. For them as a young company to be able to take on that project is very, very helpful to them in growing their business.”

3.2.3 CSW3

- 28 CWS3 comme les autres espaces collaboratifs présentés ci-dessus offre un espace physique avec des options qui sont accessibles aux membres en fonction de leurs besoins et de leurs moyens financiers. Il facilite aussi le développement de nouvelles collaborations par le biais du gestionnaire et également d’activités ou d’évènements de réseautage.

L’espace

- 29 CSW3 dispose de deux espaces qui sont accessibles aux membres. Ces espaces comprennent des équipements de bureau, mais également d’autres équipements moins communs tel qu’un Sauna et une salle de Gym. L’accès à l’espace est flexible et disponible 24/24. « We have some members who come in nine to five, Monday to Friday. We have some members who they only come in the evenings. We have 24/7 access at both spaces by the way. Just something I will point out. Some come in the evening, some only come on weekends. Some they like to come three days a week and they move to another space too” affirme les gestionnaires de CSW3.

Le développement de l’environnement collaboratif

- 30 Les principaux facteurs qui contribuent à la stimulation de la collaboration entre les membres sont : le design de l’espace, le rôle du gestionnaire/animateur, et les activités ou événements de réseautage. Le design de l’espace est fait avec des bureaux ouverts de manière à stimuler la collaboration entre les membres. « Like the design of the space being again more open concept, being again the design plays a factor with that because again we have more of an open concept feel as we do and then an urban rustic setting

that encourages collaboration, that encourages people not to just stay in their office.”, explique le gestionnaire. Le gestionnaire joue aussi le rôle d'animateur et veille à créer des connexions entre membres selon leurs centres d'intérêt. Le gestionnaire/animateur aussi est responsable de la planification des événements qui permettent aux membres de nouer de nouvelles connexions qui mènent à des projets collaboratifs. “We had somebody in here who, he came in here and he was doing freelance actually at the time and he was just stepping into it, still very new. And he had made some connections in here and again got him talking towards a client, but he had actually met another client at one of these events and he ended up actually joining forces with him and he's now working with him right now. So that's one prime example. We've had a couple of companies who they started up like that and have ended up actually growing beyond this”, dit le gestionnaire.

3.3 Perception de la valeur par les membres

- 31 Rappelons que dans cette section, nous présentons la perception de la valeur par les membres sur la base des entrevues menées avec ces derniers, en suivant le cadre théorique de la performance organisationnelle basée sur les parties prenantes. La perception de la valeur par les membres est synthétisée dans le tableau 1 ci-dessous autour des quatre facteurs du modèle de performance organisationnelle basée sur les parties prenantes développée par Harrison et Wick (2013). Dans le cadre des espaces collaboratifs, ces quatre facteurs sont : les services, la justice organisationnelle, l'affiliation et les coûts d'opportunité. En ce qui concerne les services dans le cas des espaces collaboratifs, ils incluent les principaux éléments associés à la création de valeur pour les membres et qui ont été identifiés dans les trois études de cas. Ces éléments sont : l'espace physique (CSW1, CSW2, CSW3), l'environnement collaboratif (CSW1, CSW2, CSW3) et le programme d'accompagnement (CSW2).
- 32 L'ensemble des membres valorise le fait que l'espace soit situé au centre-ville ou à une distance proche de leur lieu d'habitation. Le fait aussi de choisir l'espace au lieu de la maison leur permet d'avoir une adresse professionnelle et par conséquent de se sentir plus outillé pour rester en affaires. Les membres des espaces collaboratifs valorisent les équipements de l'espace physique, mais également les bénéfices qui découlent de l'environnement collaboratif. En effet, les membres bénéficient de nouvelles opportunités d'affaires ainsi que de conseils gratuits de membres plus expérimentés. Les membres considèrent que l'espace collaboratif favorise une culture d'entraide où chacun donne et reçoit. Il s'en suit une forme de justice où aucun ne se sent lésé, car chacun bénéficie de façon mutuelle des échanges de connaissances et de savoir.
- 33 Certains membres se sentent fiers de leur affiliation avec l'espace collaboratif lorsque la vocation correspond à leurs valeurs. Par exemple le fait de tenir compte de l'impact sur l'environnement de l'entreprise ou d'œuvrer dans le sens de favoriser des innovations sociales et par conséquent d'améliorer le bien-être de la communauté. Lorsque la question leur est posée de savoir les raisons pour lesquelles ils préfèrent rester dans l'espace collaboratif plutôt que la maison ou de choisir d'autres options, la réponse qui revient est l'importance du réseau et des possibilités de collaboration, en plus des bénéfices associés au membership. La perception de la valeur par les membres confirme les points de vue des gestionnaires et des animateurs quant à l'importance de nourrir un

environnement qui favorise l'entraide, la collaboration et les connexions entre les membres.

Tableau 1. Perception de la valeur par les membres

Éléments associés à la perception de la valeur par les membres				
Membre	Services	Justice organisationnelle	Affiliation	Coûts d'opportunité
Membre CWS1	- Localisation géographique - Réseau - Adresse professionnelle		Fierté de faire partie de l'espace	Perte du réseau associé à l'espace
Membre CWS2	- Localisation géographique - Réseau - Références et nouveaux clients - Conseils gratuits	Bénéfices mutuels pour tous les membres	Valeurs communes avec les membres	Perte du réseau associé à l'espace
Membre CWS3	- Localisation géographique - Réseau - Références et nouveaux clients - Conseils gratuits - Adresse professionnelle	Aide mutuelle entre les membres	Légitimité	Deux locaux avec un seul membership
Membre CWS3	- Localisation géographique - Réseau - Nouveaux clients - Conseils gratuits	Aide mutuelle entre les membres		
Membre CWS3	- Localisation géographique - Réseau - Nouveaux clients - Conseils gratuits	Bénéfices mutuels		Perte du réseau associé à l'espace
Membre CWS3	- Localisation géographique - Réseau - Références et nouveaux clients - Conseils gratuits	Confiance	Ville natale	Perte de collaboration avec les concurrents

4. Discussions des résultats et proposition de critères de suivi de performance

- 34 Il ressort des résultats des études de cas que les espaces collaboratifs créent de la valeur pour les membres essentiellement au niveau de deux éléments : l'espace physique et l'environnement collaboratif. Tel que le montre le tableau 1 ci-dessus, plusieurs raisons expliquent pourquoi les membres décident d'opter pour un espace à bureaux partagés et ces raisons vont au-delà de la raison économique. En outre, les résultats montrent la diversité de facteurs associés à l'espace physique et de stratégies développées dans les espaces collaboratifs pour créer un environnement qui stimule la collaboration entre les membres. Certains des facteurs qui ressortent de nos résultats tels que le design de l'espace sont confirmés dans les résultats de travaux de recherche antérieurs (Dorley and Witthoft, 2012 ; Sailer and McCulloh, 2012). Un facteur important qui ressort de nos résultats est le rôle du gestionnaire de même que celui de l'animateur. En effet le fait d'avoir seulement un espace physique partagé n'engendre pas automatiquement les collaborations. Certains acteurs tels que le gestionnaire et l'animateur sont importants, car ils jouent le rôle d'agents catalyseurs de ces collaborations. Ces agents sont les curateurs de l'espace collaboratif qui, de par leurs actions, facilitent les échanges sociaux, les interactions et la collaboration entre membres (Merkel, 2015).
- 35 Enfin, nos résultats permettent de cerner les éléments de gestion de la performance organisationnelle des espaces collaboratifs notamment en termes de création de valeur. Ce qui nous permet de proposer des critères de suivi de la performance des espaces

collaboratifs en nous basant sur le modèle de performance organisationnelle de Harrison et Wick (2013) et des résultats obtenus dans les études de cas. Ces critères sont présentés dans le tableau 2 ci-dessous. Ces critères contribuent à la gestion de la satisfaction des membres et par conséquent ils constituent un outil pour les gestionnaires des espaces collaboratifs.

Tableau 2. Proposition de critères de suivi de la performance

Facteur de performance organisationnelle associés aux membres	Éléments associés à la perception de la valeur par les membres	Critères de suivi associés à l'espace collaboratif
Services	• Localisation géographique • Réseau • Adresse professionnelle	• Distance du centre-ville / maison du membre • Niveau d'impact des rôles du gestionnaire et de l'animateur sur l'environnement collaboratif • Pertinence des événements et activités de réseautage
Justice organisationnelle	• Bénéfices mutuels pour tous les membres • Confiance • Aide mutuelle	• Existence / inexistence d'une culture de collaboration • Existence / inexistence de règles formelles et informelles régissant la collaboration entre les membres
Affiliation	• Fierté • Valeurs communes • Légitimité • Ville natale	• Adéquation des valeurs avec la clientèle cible
Coût d'opportunité	• Perte du réseau associé à l'espace • Deux locaux avec un seul membership • Perte de collaboration avec les compétiteurs	• Niveau de compétitivité des frais de membre • Niveau de diversité et de complémentarité des membres • Présence ou inexistence de compétiteurs

5. Conclusion, limites et perspectives

- 36 Dans cet article, notre objectif était de comprendre comment les espaces collaboratifs créent de la valeur afin d'identifier les critères sous-jacents, qualitatifs et non-financiers pouvant contribuer à la gestion de leur performance. Nous nous sommes basés sur une méthodologie qualitative et une analyse de cas multiples. Nos résultats ont permis d'identifier des critères associés à la perception de la valeur par les membres. Les résultats de notre recherche contribuent d'une part aux travaux de recherche sur les espaces collaboratifs, mais fournit également aux praticiens et aux décideurs publics un outil de gestion de la performance des espaces collaboratifs. Il faut cependant noter que la généralisation de nos résultats est limitée du fait de la spécificité des cas étudiés. Par conséquent, il serait utile d'entreprendre des travaux de recherche complémentaires afin de vérifier la validité des résultats dans différents contextes. Ces recherches pourront adopter une méthodologie quantitative ainsi qu'une analyse comparative entre des cas performants et moins performants. Les recherches complémentaires pourraient également investiguer les critères de gestion de la performance qui intègrent une combinaison d'éléments quantitatifs aussi bien que des éléments qualitatifs.

BIBLIOGRAPHIE

- Bowman, C., & Ambrosini, V. (2000). Value creation versus value capture: towards a coherent definition of value in strategy. *British journal of management*, 11(1), 1-15.
- Clarkson, M. E. (1995). A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance. *Academy of management review*, 20(1), 92-117.;
- Dorley, S. and S. Witthoft (2012) Make space. How to set the stage for creative collaboration. Hoboken: Wiley
- Fabbri, J. (2016). Les espaces de coworking : ni tiers-lieux, ni incubateurs, ni Fab Labs. *Entreprendre & Innover*, (31), 8-16. <https://doi.org/10.3917/entin.031.0008>
- Freeman, R. E. (1983). Strategic management: A stakeholder approach. *Advances in strategic management*, 1(1), 31-60.
- Freeman, R. E. 1984. Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman
- Harrison, J. S., & Wicks, A. C. (2013). Stakeholder theory, value, and firm performance. *Business ethics quarterly*, 23(1), 97-124.
- Merkel, Janet (2015): Coworking in the city. Theory & politics in organization, 15(1): 121-139
- Miles, M. B., & Huberman M. A. *Analyse des données qualitatives*. 2^{éd}. Paris : De Boeck, 2003, 625 p.
- Mitchell, R. K., Agle, B. R., & Wood, D. J. (1997). Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. *Academy of management review*, 22 (4), 853-886.
- Smith et al. (2007)
- Oldenburg, R. (1989), *The great good place: Cafes, coffee shops, community centers, beauty parlors, general stores, bars, hangouts and how they get you through the day*, Paragon House, New-York.
- Patton, MQ. (2001). Qualitative Research and Evaluation Methods (2nd Edition). Thousand oaks, CA: Sage Publications.
- R M Kanter, & Brinkerhoff, and D. (1981). Organizational Performance: Recent Developments in Measurement. *Annual Review of Sociology*, 7(1), 321-349. <https://doi.org/10.1146/annurev.so.07.080181.001541>
- Richard, P. J., Devinney, T. M., Yip, G. S., & Johnson, G. (2009). Measuring Organizational Performance: Towards Methodological Best Practice. *Journal of Management*, 35(3), 718-804. <https://doi.org/10.1177/0149206308330560>
- Sailer, K. and I. McCulloh (2012) 'Social networks and spatial configuration: How office layouts drive social interaction', *Social Networks*, 34(1): 47-58.
- Yin, R. K. 1984. *Case study research. Design and methods*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.

RÉSUMÉS

À l'ère de l'économie digitale et de l'engouement des villes pour la création d'espaces créatifs, on constate la création (soit par une initiative privée ou publique) et la montée en popularité de

nouvelles formes d'organisation des échanges économiques, de connaissances et sociales. Parmi ces organisations, on retrouve les espaces collaboratifs, aussi appelés 'co-working spaces'. Cependant, force est de constater que plusieurs des espaces collaboratifs peinent à assurer leur pérennité, qui peut être liée à plusieurs raisons, comme la difficulté d'atteindre une masse critique de membres ou d'utilisateurs suffisante pour couvrir leurs charges et réaliser des profits. Par conséquent, les questions qui se posent sont : Comment assurer la viabilité des espaces collaboratifs ? Quels sont les critères qui déterminent le succès ou l'échec de l'espace collaboratif ? Autant de questions qui ne sont pas actuellement traitées dans les travaux de recherche sur les espaces collaboratifs. Notre objectif est d'identifier les critères sous-jacents, qualitatifs et non-financiers associés à leur performance à partir d'études de cas, en nous basant sur leurs pratiques et les perceptions des membres de la valeur créée par les espaces collaboratifs. Les résultats de notre recherche contribuent d'une part aux travaux de recherche sur les espaces collaboratifs en proposant des critères de suivi de leur performance. D'autre part, nos résultats équipent les gestionnaires et les fondateurs de ces espaces collaboratifs avec de nouveaux outils de gestion pour améliorer leur capacité d'attirer et de retenir des usagers et par conséquent d'atteindre la masse critique de membres nécessaire pour assurer leur pérennité. Nos résultats sont également d'utilité pour les décideurs publics pour mieux cerner les conditions de succès et affiner leurs stratégies dans la création et le support des espaces collaboratifs, ainsi que leurs politiques de stimulation de l'entrepreneuriat et des villes créatives.

In the era of the digital economy and the cities' infatuation for new creative spaces, we see the creation (either led by a public or a private initiative) and the rise in popularity of new forms of organizations for economic, knowledge and social exchanges. Collaborative spaces, also known as 'co-working spaces', are among these organizations. However, it remains unclear how many of these collaborative spaces can ensure their viability, which may depend on several reasons such as the difficulty to reach a critical mass of users that is enough, to cover their expenses and generate profits. Hence, the following questions are raised: How do collaborative spaces become viable? What are the criteria that determine the success or failure of collaborative spaces? To date, such questions are not addressed in the existing research on collaborative spaces. We rely on case studies to uncover the qualitative and non-financial performance criteria associated with their practices as well as the users' perceptions of the value created by the collaborative spaces. Our findings contribute to the existing literature by providing new criteria for monitoring their performance. In addition, they provide to the managers and the founders of these collaborative spaces additional management tools to attract and retain users, therefore increasing their ability to reach the critical mass of users for their viability. Our results also provide public policy makers with new tools for a better understanding of collaborative spaces' success criteria. Hence, they can refine their strategies related to the creation and support of collaborative spaces, as well as their policies for supporting entrepreneurship and creative cities.

INDEX

Mots-clés : espaces collaboratifs, co-working, performance, entrepreneuriat, tiers lieux

Keywords : collaborative spaces, co-working, performance, entrepreneurship, third places

AUTEUR

ANGELO DOSSOU-YOVO

PhD, PMP. Professeur agrégé en Gestion et Entrepreneuriat, Département d'Études Internationales York University angelody@glendon.yorku.ca

Shake that moneymaker: insights from Montreal's Uber drivers

Le mirage Uber : excursion ethnographique auprès de conducteurs et conductrices montréalais-es

Rabih Jamil and Yanick Noiseux

1. Introduction

- 1 In the neoliberal era, as elsewhere in Canada and so-called developed countries, the labour markets in Quebec have undergone a structural transformation. It is now characterized by hyper-competitiveness, the weakening of social protection measures, an increased difficulty for workers to organize collectively and technological shifts that impact the quantity and quality of jobs available (Drache et al., 2015). In this *brave new world of work* (Beck, 2000), clear boundaries between the firm and its surroundings are disappearing and a centrifugation dynamic is propelling jobs towards highly segmented, casualized and precarious peripheral labour markets (Durand, 2004; Noiseux, 2014). In this context, the emergence of the gig economy has come to embody one of the most iconic avatars of this dynamic of flexibilization, codification¹ and deskilling through platform-based precarious working arrangements (Lehdonvirta, 2016). Before its upsurge, as candidly stated by the founder of a Crowdfunder which is known as one of the world's biggest platforms of micro-task outsourcing: “[I]t was very difficult to find someone, sit them down for ten minutes and get them to work for you, and then fire them after those ten minutes. But with technology, you can actually find them, pay them a tiny amount of money and then get rid of them after you don't need them anymore” (Marvit, 2014).
- 2 That being said, the type of employment relationship and labour market dynamic in the gig economy is not entirely new. The use of subcontractors, temping agencies and/or independent (or so-called independent) work has been on the rise for at least 40 years in Quebec (D'Amours, 2006). The term “gig” itself has long been used by musicians, while its deleterious implications regarding job conditions and collective organization were

already being discussed as early as 1906 (Commons, 1906). In this sense, the questions and issues raised in the scientific literature on self-employment and non-standard/atypical work (Bernier et al. 2003; Chaykovsky, 2005; Cranford et al., 2005; D'Amours, 2009; Noiseux, 2014) are thus pertinent when we attempt to contemplate the gig economy. In addition to the obvious contention around the “tiny amount of money” as a central feature associated with gig work, and more broadly around the application of minimum labor standards; the issues of capital-planned workers’ atomization (Bourdieu, 1998), crumbling job security (Standing, 2011), maladapted social security schemes (Boucher and Noiseux, 2018) and difficulties regarding collective organization (Silver, 2003; Fine, 2006; Milkman, 2014) in late capitalism are also well discussed. The precariat (Standing, 2011) and the expansion of the working poor contingent (Shipler, 2005; Ulysse, 2006) thus existed before the birth of the so-called sharing economy based on the app-driven crowdsourcing of precarious gig-jobs. On the other hand, new debates are coming to the fore about working arrangements’ specificities in the gig economy. The increasingly shorter duration of contracts on which the gig economy is reliant has reached unprecedented limits: zero-hours contracts (Freedland et al., 2015). This might account to the time taken to travel from Point A to Point B for Uber drivers or the time spent on a “*human intelligence task*” for Amazon Mechanical Turk workers. The algorithmic disciplining (Aneesh, 2009), not new in itself but promoted as the main management tool in the gig economy, leads to new forms of domination using behavioural science to push alienation into new territories (Scheiber, 2017). We may also wonder how these new forms of employment are blurring the boundary between work and leisure, or between labour and “*playbor*” (Cherry and Aloisi, 2017), thus transforming the very meaning we give to work (Ferrer Connil, 2017). Finally, even if this is far from exhausting all the questions raised, one may wonder what the impacts of a gig economy are, in which the worker no longer only sells his labour. He/she is requested to grant the application the right to freely exploit the productive force of his/her personal assets (car, phone, bike, empty room or even rented apartments). This is not to undermine the worker’s alienation from their own data produced during their working hours and then captured, processed, codified and generated as a new commodity owned by the platform organization. In the case of Uber, workers’ data, until now, represents a key input in the rationalization of the overall production process and critical for their market dominance. The latter has been the subject of an increasing amount of research works (both conceptual and empirical) aiming at understanding the determinants of its organizational model as well as the capitalist mode of value production (Srnicsek 2017; Tucker 2017). Other works investigated the daily working conditions of the drivers (Rosenblat and Stark, 2016; Wells and al., 2017), the algorithmic management (Lee M. and al., 2015; Mohlmann and Zalamnson, 2017) and the drivers’ reclassifications as “partners” (Prassl and Risak, 2016; Cherry 2016).

- 3 In this paper, which presents the results of an ongoing ethnography of Uber drivers in Montreal and builds on the extensive literature on the gig economy; we draw on Jean-Pierre Durand’s “*job centrifugation dynamic*” (2004) conceptual framework and offer a critique of Uber’s business model, which promises “*good money*” and claims to create a “*flexible*” and “*no-boss*” work environment. We intend at deconstructing the Uber narrative by exposing its central features (precarity, market control scheduling and app-subordination) which structures drivers’ daily work routines. This will allow us to reconsider the Uber model, not so much as a new trend, but mainly as an accentuation of the job centrifugation dynamic, which exacerbates its deleterious effect on earnings,

social protection, job security and the ability to control the labour process. The article is structured around four parts. Following this introduction, the second section outlines the methodological choices used in the fieldwork. The third section provides a contextualization of the Uber model of organization within the history of labour market fragmentation, the fissuring of workplaces and the centrifugation of the worker towards peripheral labour markets. It also provides a snapshot on the precarity of the working poor in Quebec. The fourth section will be detailing our findings.

2. Methodology

- 4 The results presented in this article proceed from an ongoing ethnographic work conducted in relation to Uber-drivers, which began in the summer of 2016². Following a series of six preliminary semi-structured interviews with drivers operating in the Province of Quebec³, we grasped the need to acquire a more in-depth understanding of the relational context embedded within the Uber model⁴. These interviews inquired about the employment history of the drivers, their motives to operate on the Uber platform before it was legalized, their revenues, the inter-drivers' dynamics as well as their interactions with the app. This exploratory phase was critical to familiarize with the drivers' community and developing our initial understanding of their daily challenges as uncertified drivers isolated behind the wheels. Also, it helped us capture key elements of the relation between drivers and the app (i.e., eligibility, acceptance rate, the five-star evaluation system, price surging mechanisms, etc.). Accordingly, we prioritized two main strategies to gather our empirical material: in-car discussion and netnography. The in-car-discussion methodological choice was inspired by the work of researchers associated with the Dynamo project (Salehi et al., 2015)⁵. Adapting it to our case, we decided to use Uber's services as a rider. This allowed us to observe and interact with drivers *in situ*, without causing any disruption of their daily routine. Moreover, it helped us to learn more about the drivers' demographics, their employment history, their motives and working hours, and their perception regarding the app. To the best of our knowledge, this is the first academic research project that uses such an approach – the in-car discussions – as part of a comprehensive data collection protocol.
- 5 Our thorough and comprehensive observations of an online web-based forum were made in line with Kozinets' (2002)⁶ study of online communities. His research methods were framed under the practices of “*netnography*”, or “*ethnography on the Internet*”, which is a “*qualitative research methodology that adapts ethnographic research techniques to the study of cultures and communities emerging through computer-mediated communications*” (Kozinets, 2002: 2)⁷. The online observations provided us with first-hand knowledge about the inter-drivers' interactions and their perception of collegial solidarity. As in the case of Salehi et al. (2015), the online observations allowed us to capture the volatility of the relation between workers and the considerable risk of friction, as one driver told us, between “competitive colleagues”. It also informed us of drivers' adaptive strategies to ensure better working conditions. Furthermore, it gave us access to hundreds of discussions threads regarding almost every aspect of the Uber model. We were able to observe and analyse screenshots taken from their app and addressing issues such as daily and weekly revenues, price surging, promotions, driver ratings and fare cancellations.
- 6 The main phase of our fieldwork started in July 2017 and lasted until March 2018. Uber's business operations in Quebec having been regulated, it facilitated drivers' recruitment

and allowed them to interact more freely on online forums⁸. We were able to conduct a series of 65 in-car discussions with drivers in Quebec (Montreal, Montérégie and Gatineau). These discussions allowed us to observe (*in-situ*) and analyse an important part of the drivers' labour process and their interaction with both the riders and the app. We adopted active measures to ensure a diversified set of trips. To this end, we conducted trips during different periods of the day (early morning, peak time, end of the business day, evening and midnight) on both weekdays and weekends. We also balanced our investigation between short and long trips moving between urban centres and the suburbs⁹. On several occasions, we used different riders' accounts in order to strengthen drivers' anonymity (i.e., they cannot be technically tracked back by following one rider account). As per our ethical protocol, all drivers were informed about our research objectives and identity as academic researchers from the first moment of our conversations. In a few cases, drivers expressed their discomfort or unwillingness to proceed with the discussion. This taught us that being in the position of a rider with the ability to note the driver's performance represented a power imbalance. As a result, we chose to conduct what we called "silent trips" where we did not initiate discussions with the drivers, which allowed them to frame the communicational context¹⁰. Throughout the in-car-discussions, we learned about drivers' employment history, their cultural background, period of active service on the platform, their daily challenges and the tactics they are developing to adapt to the market. Moreover, we explored their untold ways to plan for their driving experiences, the investments they are making in the cars and their positioning vis-à-vis the application and the passengers.

- 7 At the same time, we also conducted a thorough and prolonged "digital immersion" into the largest public Facebook pages for Uber drivers in Montreal and Quebec City. As of April 2018, more than 2,500 members¹¹ and 100 very active core participants who post and participate in discussion were observed. Overall, more than 100 threads, englobing hundreds of comments/pictures/screenshots, were reviewed, interpreted and helped us acquire a first-hand understanding the inter-drivers' dynamics and daily challenges. Throughout our observations, we undertook measures to abide by the ethics of carrying out research online, whereby researchers must acknowledge that, even though these groups are open to the public, participants (drivers in our case) may not be fully aware of the implications of this situation¹².

3. Contextualization and theorization

3.1 The 2008 crisis and the emergence of the gig economy

- 8 From Taylorian factory labour to gig work, capitalism has been consistently adapting its organizational setups to safeguard its profit margins despite a series of global crises. Following the great recession of 2007-8, we have witnessed a new cycle in the reorganization of work relations through the emergence of several global entities, such as Uber (2008), Airbnb (2008)¹³, TaskRabbit (2008)¹⁴, Deliveroo (2013)¹⁵ and Foodora (2014)¹⁶. These new players share two common features: they all use the Internet infrastructure to match "*demand and supply of work and services at an extremely high speed*" (DeStephano, 2015) within local markets, and they all reclassify workers as independent contractors (Prassl and Risak, 2015). As a result, the already growing non-standard/atypical working arrangements have registered new categories of employment with no guarantee of a

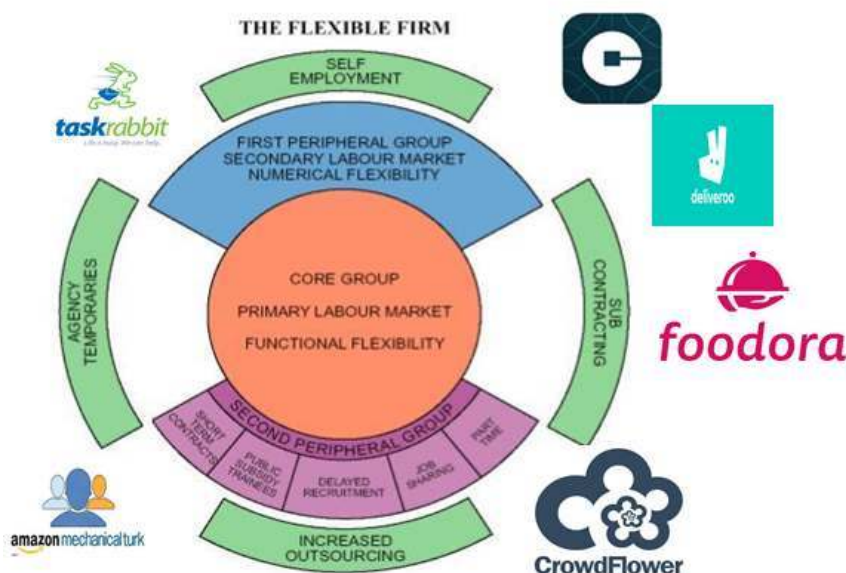
stable income, nor access to social protection. Elert and Henerkson assessed the transformation induced by an organization such as Uber. They propose the approach of an “*evasive entrepreneurship*”, which is a “*profit-driven business activity in the market that introduces Schumpeterian technological or organizational innovations in order to evade the existing institutional framework*” (2016: 10). Uber is the most emblematic company of this emerging gig economy and has since grown exponentially to dominate the global market for local transportation. In the U.S., their active drivers increased from below 50,000 in January 2013 to 464,681 drivers by December 2015 (Hall & Krueger, 2016). Hence, one third of those drivers kept on actively “uberizing” for the next two years while only 11% went inactive after one month (*ibid*: 18). Today, the application accounts for 75 million riders and 3 million drivers (Uber, online¹⁷). They completed 4 billion trips (by 2017) across more than 600 cities in 63 countries, averaging 15 million trips per day or 143 trips per second (*ibid*). Moreover, the organization managed to raise more than 21.5 billion USD in 21 rounds of funding and its market value reached 62 billion USD while registering around 2.4 billion USD as profit in the first quarter of 2018 (Crunchbase, online)¹⁸.

- 9 In October 2014, Uber launched its service in Montreal, followed by Quebec City in February 2015, and in both Laval and Longueuil a few months later. For two years, the company operated illegally, and hundreds of drivers were progressively fined by the local authorities¹⁹. As of March 2016, the Uber fleet in the Province of Quebec relied on more than 3,500 drivers (Roy, 2016). In June 2016, the Assemblée Nationale du Quebec (National Assembly of Quebec) enacted the *Act to Amend Various Legislative Provisions Respecting Mainly Transportation Services by Taxi* (Bill 100)²⁰. The new regulation was designed to accommodate the Uber model and legalized services such as UberX and Uberpool, as well as their drivers’ rating system, the data collection mechanism and dynamic pricing (also known as “price surging”). Moreover, the Taxi Industry Advisory Panel was abolished, which gave the relevant ministry the right to solely authorize pilot projects that “*may have different standards and rules than those prescribed by the laws or regulations under the Minister’s administration*” (Bill 100: 3). Following its implementation, Quebec’s government and Uber signed an agreement²¹ (September 2016) overseeing the company’s operations and allowing it to operate for 50,000 hours per week, calculated as an equivalent of 300 taxi licences²². As for the drivers, the agreement, labelled as a pilot project, acknowledged their classification as “driver-partners” by Uber (without providing any further clarification) and obliged them to acquire a class 4C taxi driving permit. Nevertheless, Uber drivers were not allowed to provide transportation services outside the medium of the app (paragraph 39). In other words, they were certified by the government to work exclusively for Uber²³. In discussing the regulation of Uber in Quebec, Susan Bissom-Rapp and Urwana Coiquaud stated that the province had delegated its “*law-making power to the entity it aims to regulate*” (2017: 10). For them, this is in line with a series of regulations intending at downgrading the labour protection and fueling the proliferation of grey zones in work relations. The current case of Uber drivers’ in Quebec echoes the situation faced by the workers, mainly women, providing home childcare (RSGs) who were classified as entrepreneurs in 2003 and for a time excluded from the right of unionization, social and legal protection under the labour laws (*ibid*: 9). In both cases, the government’s preferences opted for a classification which prioritizes the commercial contractual relations over the standard employment relations.

3.2 The gig economy as an extension of the job centrifugation dynamic in the post-Fordist era

- 10 In the mid-20th century, observing the striking flaws of laissez-faire capitalism, most of the so-called developed countries adopted a Keynesian framework and chose to set full employment as the main objective guiding an interventionist economic policy. The concept of “Fordist wages relations” was developed to describe the regulation mode in this regime and designed around a central character: the factory worker working full-time on a permanent contract, earning a stable, growing income, which was sufficient to provide for the entire family. The social protection system was simultaneously built around the same character. As it is now fully acknowledged, this framework was to be challenged during the transition into the neo-liberal regime of the early 1980s. Under this new regime, where labour was viewed as just another commodity, which should compete between each other and be subjected to market forces, greater labour flexibility and reduced social protections were praised as the new leitmotifs. In these conditions, the “*Platform capitalism*” (Srnicek N., 2017), as argued by Eric Tucker (2017), appeared as a response to the socioeconomic transformations which declined the standard employment relationship and fueled the “*growth of precarious work, including own-account self-employment and temporary work*”.
- 11 To take stock of the deepening fragmentation of labour markets under these new circumstances, rather than turning to the classic dichotomies between primary and secondary markets (Wilkinson, 1981), internal and external job markets (Reve, 1990) and between formal and informal work (Lewis, 1979); the “*job centrifugation dynamic*” concept (see Figure 1), inspired by Atkinson’s research (1985) on the flexible firm was developed by Durand to characterize the new era. In short, “recent developments in the employment system seem to imply that the centre-periphery paradigm now works on several levels”, and that “the issue of outsourcing, temporary work (...), the self-employed (...) that had traditionally been attributed to the periphery, is now harboured in the heart of the production systems” (2004: 186).

Figure 1. The job centrifugation dynamic in the post-Fordist era



Authors' adaptation of Atkinson's figure (1985, also in Durand, 2004)

- 12 For the author, the dynamic of job centrifugation pushing employment towards peripheral labour markets results in a breakdown of working conditions, while still conserving the ability of central firms to control and direct the labour process. Within the new context, lower wages and restricted access to social protection and fringe benefits are associated with working conditions that are constantly eroded by the proliferation of different employment statuses. By enhancing competition among workers and directly targeting group solidarity, this labour transformation has also enacted a “*methodical destruction of the collective*” (Bourdieu, 1998). Such reasoning bridges with the most recent reflexions on platform capitalism by David Weill and Tanya Goldman (2016) who argue that the current transformation induced by the digital technologies are “*part of a much broader context of profound changes that have and will continue to transform the workplace for millions of workers*”. In this perspective they assume that many of those organizations are using the technological edge, namely the algorithmic organization of the labour process, to deepen the fissuring of workplaces²⁴. In the same line, Nick Srnicek (2017: 76) describes electronic platforms as a model of “*hyper-outsourced*” organizations whereby workers, fixed capital, maintenance and training are outsourced. In the case of Uber, we argue, the workers’ centrifugation is further accentuated so individual drivers are being classified as “partners” rather than subcontractors. During the London litigation process, in the case of drivers Aslam Y. and Farrar J., the legal representative of Uber referred to the company in London as a “*mosaic of 30,000 small businesses linked by a common platform*”²⁵. This explicit tendency towards promoting the drivers-Uber relation as mere commercial relation between “partners” is more likely, we believe, to be an imposed franchising, which is one of the features of a fissured workplace as argued by David Weill (2014). As a result, individual drivers are pushed to an unbalanced partnership in which multibillions global corporate is exploiting their living labour force and their “*petty capital*” as argued by Eric Tucker (2016) in his investigation of the Uber case in Toronto.

- 13 In these conditions, the gig economy in general, and Uber's gig job model in particular, can be inserted within the job centrifugation dynamic. In the USA, it is functionally responding to the flourishing so-called "1099 economy"²⁶, whereas self-employment and independent contracting are being increasingly recognized as the norm for gaining access to the job market²⁷. While specific statistics on the gig economy are not available in Canada (nor in Quebec); we do know that the country, according to the OECD, has the highest rate of low-paid workers, a situation now affecting one quarter of workers and illustrating a long-term trend, which started in the mid-1970s (Larochelle and Côté, 2009). Even though the proportion of non-standard employment in total employment has stabilized in the last 10 years; it should be clearly stated that atypical jobs have become a central feature of Canadian labour markets: less than half of the country's workers had a standard employment relation in 2013 (PEPSO, 2015: 10)²⁸. As for Quebec, the share of people with atypical employment²⁹ (all forms combined) in total employment increased drastically from 16.7% in 1976 to almost 40% in 2015 (Matte et al., 1998; ISQ, 2017). Self-employed workers (without paid assistants) represented a significant share of the overall so-called "independent workers" (374,400 out of 540,000 workers, Cloutier-Villeneuve, 2014). This last category was singled out as the most frequent category of the atypical work in the period between 2011 and 2013 as the share of independent workers with paid assistants lost five points while the full-time temporary jobs increased by 4 points in the period between 1997/99 and 2011/13. This explicitly shows that the landscape of the atypical work in Quebec has been increasingly shifting towards less entrepreneurial features and normalization of insecure jobs. In the same line, workers' remuneration may represent another feature of impoverished labour market in Quebec. Available data shows that around 23% of workers (of which 60% are women) are earning less than \$15 per hours (half of them are earning less than \$12).
- 14 In short, as elsewhere in the Western world, Quebec's job system has undergone fundamental changes over the last 40 years. Two complementary phenomena stand out: a decline in permanent, stable, full-time employment and an increase in the number of non-standard workers. The new productive "combinatoire" has introduced a centrifugal movement of jobs towards peripheral markets, while the proliferation of employment statuses has led to increasing numbers of jobs that are poorly paid, offer only partial eligibility for private benefits, and provide limited access to public benefits, union representation and collective bargaining (Noiseux, 2014). Furthermore, these upheavals in the job market have a greater impact on specific categories of individuals according to class, ethnicity, age (Noiseux, 2012), and sex (Crespo, 2009; Noiseux, 2011). As we will see further on in Section 2, the Uber gig work model clearly fits within this framework.

3.3 The gig economy as an expression of state-enabled, competition-driven neoliberalism

- 15 The transformations of the labour markets in advanced capitalism, as presented in the last section, is neither random nor the effect of *laissez-faire* policies. Rather, they are the result of decisions made by states consistently guided by the principle of competition (Dardot and Laval, 2009). To put it bluntly, the state plays a crucial role in provoking competition between workers located at the bottom of labour markets, such that these decisions affect the employment and living conditions of the working poor engaged in the gig economy. As we have shown elsewhere, while the trend has been towards the

widening of the welfare state in Quebec and Canada in the decades following the Second World War, the economic setbacks of the late 1970s bolstered the adoption of neo-liberal policies. Through the transformation of unemployment insurance and social assistance programs (realigned around the workfare model), but also by refusing to adapt labour laws to the differentiated needs of the increasingly numerous atypical workers; the state engaged in a planned remodelling of labour markets fostered by a Friedmanian-type of interventionism aiming at increasing competition between workers, and the pool of workers, at the rough end of the labour markets (Boucher and Noiseux, 2018). The end result, 40 years later, is a labour market that is, more than ever, characterized by employment status-based segmentation³⁰, precariousness and the inequality of access to social and labour rights protections.

- 16 The Uber case clearly highlights the central role played by the state in catalysing the centrifugation dynamic. On the one hand, after allowing Uber to enter the market and to operate at the regulatory margins for over two years, and therefore enabling it to shape a new “grey zone of employment” (Azais, 2015); Quebec’s government has, as we have seen, recently legalized its operations in the province, while creating a new employment status, labelled as “driver-partner”, which is nowhere to be found in the labour laws. Although it is certainly too soon to clearly understand the consequences and the full significance of this new status, it can already be stated that it could correlate with the driver’s inadmissibility to most labour-protection schemes inherited from the Fordist era. It will also most probably restrict drivers’ ability to organize collectively³¹. Regarding the catalysing role of the state, and a substantial amount of driver’s background encountered during our fieldwork fit this narrative (cf. 3.1), it can also be said that the multiple remodelling of unemployment insurance and social assistance programs over the years has laid the foundations for the growth of the gig economy. In other words, by restricting access to unemployment insurance³² and by “activating” social assistance in the direction of the workfare model, the state has left behind an important pool of distressed workers, who can now be mobilized under the gig economy model.

4. Deconstructing the Uber Model, Evidence from the Field

- 17 The Uber story, as stated across its main webpage³³, headlines the creation of possibilities for “riders, drivers and cities” as the company ultimate objective. It confirms that the app is in fact “changing the logistical fabric of cities around the world” and defines its mission as making “transportation as reliable as running water”, so “everyone benefits” including its drivers who can find in Uber “a new flexible way to earn money”. This last assertion was explicitly placed upfront by David Plouffe, former Uber chief adviser and board members, who identified Uber as critically helping individuals overcome the challenges of wage stagnation, work-life balance, underemployment and student loans (Uber Newsroom, 2015). He further claimed that Uber “can quite literally help transport people out of poverty, offering people affordable rides whenever, wherever they need one” (ibid). He also underlined that Uber is “simply asking cities to allow their citizens to use their personal assets – their cars – to make money by driving their fellow citizens around their city” (ibid). The company also refers to available data showing that, “in London, nearly a third of driver partners live in areas where unemployment rates are highest” (Uber, 2018, online³⁴). These assertions are also in line with Plouffe’s claims that, “[i]n France, 25 percent of our over 10,000 drivers were

unemployed before driving with Uber, and around 40 percent of those had been out of work for more than a year” (Uber Newsroom, 2015³⁵). In sum, as a self-proclaimed working-class saviour, Uber has been promoting a model of work relations based on the promise of liberating workers from hardship, inflexibility at work and the ongoing disciplining practices in conventional work settings. This overpromised freedom of work is overlooking the fact that a significant number of those workers would not be in need to get engaged in “microtasking” in a healthy economy with an adequate supply of good jobs (Srnicsek, 2017: 82). The table below presents the threefold Uber marketing package being sold to drivers as the pillars of workers’ emancipatory path.

Table 1. Components of Uber marketing material for drivers

Make good money	Got a car? Turn it into a money machine . The city is buzzing, and Uber makes it easy for you to cash in on the action. Plus, you’ve already got everything you need to get started.
Drive When You Want	Need something outside the 9 to 5? As an independent contractor with Uber, you’ve got freedom and flexibility to drive whenever you have time. Set your own schedule , so you can be there for all of life’s most important moments.
No Office, No Boss	Whether you’re supporting your family or saving for something big, Uber gives you the freedom to get behind the wheel when it makes sense for you. Choose when you drive, where you go, and whom you pick up.

Source: uber.com, ‘Drive with Uber’ webpage, accessed 8 April 2018

- 18 In the following, we contest the “Uber story” and critically expose how this business model is accentuating work precarity and workers’ subordination rather than boosting their autonomy and flexibility. To this end, this section will be subdivided into three parts, which will directly respond to the three pillars of the Uber model, as we identified throughout their main promotional campaign.

4.1 A diverse community of car owners “making good money”?

- 19 In August 2017, Uber launched a new promotional campaign highlighting the stories of five Montreal drivers³⁶. The campaign framed the Uber driving experience as civic engagement, which was aimed at inducing social change rather than as a work activity, in which workers provide a paid service. It portrayed drivers as agents of change, using some of their driving experience to gain support for social causes, such as fighting child hunger in Africa, or act as ambassadors of their city while socializing with tourists’ riders. The campaign magnified the stories of two female drivers, drawing attention to their status as mothers, who benefit from their driving work as a way to pursue their studies, while taking care of their children. In this first section, addressing and going beyond the “make good money” assertion as shown in table 1, we investigate the validity of this rhetoric by answering three interconnected questions.

4.1.1 Social entrepreneurs or working poor car “owners”?

- 20 Our first interviewed driver, Andrew³⁷, was a long-term unemployed man in his mid-40s with a university degree in cultural studies and unable to make ends meet with the insufficient monthly welfare assistance. He presented himself as a libertarian who wished to be involved in an emerging technology that would change the way of doing business and saw Uber as a way to get in touch with others interested in innovative technologies. Another driver, Steve, in his early-20s and with a hearing impairment, viewed his driving experience as an opportunity to be productive despite being labelled as “unfit for work” and excluded from several jobs, including taxi driving. When first interviewed, both drivers, who still received social assistance while Ubering, attested to have managed to have somehow improve their revenues through the app. However, their stories reveal more about their adaptive strategies to ensure a decent income in a difficult context. Not only did Andrew state that he had to use his credit card limit to purchase an eligible car – a “2006” – at a time when he used to live one hour outside the vicinity of Montreal where Uber was still operating illegally, but, as shown below, he also had to make extreme decisions to be able to break with his prolonged unemployment status.
- 21 “As a result, I didn’t sleep very well, because if Uber was not successful then I would have this car that I couldn’t pay for, and my credit card had no more margin... By the end of March 2015, I started “Ubering”. It was working, I started having clients (...) But the thing is I live (...) an hour outside Montreal (...) outside of Uber territory. I brought a rolled-up mattress, which I put it in the back of my car, and I slept in my car [in a public building], they had underground parking there. My car is long, so I could sleep (...) Because it was winter time, so I would sleep in my car, and then in the morning I would go to Starbucks to clean my face, have a coffee, and then I would do Uber. That is how it began for me (...) And that’s what I was doing in March, April and May of 2015.”
- 22 Similarly, Steve’s strategy to overcome his five years of unemployment and the dozens of rejected jobs applications was centred on his driving experience with Uber. For more than one year, he was illegally driving despite being harassed on several occasions by the taxi “cowboys”³⁸ and being fined by the Bureau du Taxi in Montreal. Hence, as a strategy to increase his income, he used to drive as a full-timer and casually rented his car to other drivers. At the time of our first interview, he was driving for eight hours per day and leasing his two cars, for other drivers with hearing impairments, around the clock at a rate of CAD 30 per eight-hour shift when he was not working.
- 23 One year later, we interviewed both drivers to track the impact of the Uber regulation on their work conditions. Andrew was now further away from his self-identification as a libertarian entrepreneur or a “free spirit”. He was on his way to join “Téo Taxi”, a new electric taxi company hiring full-time drivers with a fixed salary and paid overtime. As for Steve, he was recovering from a work accident that he had had while working in a workshop where he had found a job after stopping “Ubering”. He kept on with his side business of subleasing cars but emphasized the significant amount of time and money he was paying for the maintenance of the cars³⁹. Their stories can be added to the many other testimonies that we gathered during the 65 in-car discussions and the prolonged online observations we conducted between July 2017 and March 2018. In one of the discussions, Emmanuel, a self-employed mechanic and father of two, who is originally from Haiti, summed up his situation by stating that, for him, Uber is not only an option.

Rather, it is a “must” when he is short of cash and has to do the grocery shopping. Similarly, some of the student drivers also identify their driving work as a “must” in order to reduce their debt burden without being exposed to discriminatory practices and rigid work conditions in conventional on-call jobs.

- 24 Overall, our findings reveal that the drivers’ community is overpopulated with workers already engaged in precarious work relations and who are deferring to Uber as a way to make ends meet⁴⁰. Far from being motivated by “social entrepreneurship”, driving for Uber is more likely to be a key adaptive strategy used by the working poor in their quest for a living wage. That being said, this narrative clearly points to a landscape where Uber is, as it claims while not using this language, effectively exploiting a fragmented labour market while “helping” precarious workers to increase their revenue in the context of deteriorating remuneration levels and increasingly restricted access to insufficient social protection allowances. Our findings bridge with those outlined through the work of a group of researchers who investigated the work lives of Uber drivers in Washington, D.C. (Wells and al., 2017) as their research also revealed that drivers were trapped in a “*debt-to-work pipeline*” with significant financial risks while struggling to cope with the company’s self-regulations and “*near total control over what really matters for drivers*”.

4.1.2 Everybody is Ubering?

- 25 As for the “diversity” of Uber-drivers, it clearly does not exist when we look at the situation through a gender lens. In the course of nine months of almost daily use of Uber services, we failed to encounter more than two female drivers out of the 65 in-car discussion we had. The first encounter with a female driver came after more than two months and through a female passenger profile⁴¹. In common with gender-based diversity, the ethnic heterogeneity of the drivers’ community is very slim. By March 2018, when we concluded our fieldwork, it was clear that we had been sat behind a reserved army of declassed male migrants. Out of the 65 in-car-discussions we had, fewer than five non-migrant drivers (or drivers not belonging to visible minorities). Instead, what we had seen in front of us was an overconcentration of migrants from the Middle East and North Africa, followed by drivers from Haitian backgrounds⁴². To a significant extent, this mirrors the ethnic structure of the taxi driver community in Montreal, as underlined by Saïd, a Montreal driver who used to work as a taxi driver and had joined the Uber network two years ago. Saïd labels uberizing as a “migrants’ job”⁴³. This situation seems to be close to what is observed elsewhere in other Western cities. In the case of London, available data released by Transport for London (TfL) authorities indicate that, among migrant drivers who are holders of private hire driving licences, the majority are non-white migrants⁴⁴. Moreover, Uber had identified the last decisions of London mayor which aimed at heralding a “new era” for London’s taxi and private hire trades (ridesharing companies)⁴⁵ as discriminating against their drivers of whom many are immigrants (Davies, 2017). In its released statement, Uber identified their Londoners drivers as working hard “*to look after themselves and their families*” (*ibid*). Similarly, in Paris, Uber is being seen as a key opportunity for the second generation of migrants living in the suburbs and trapped in poverty and despair⁴⁶.
- 26 Emblematic of the socioeconomic backgrounds of others declassed migrant drivers, Saïd arrived in Quebec five years ago as a skilled migrant with a university degree in agronomy. He never managed to secure job interviews, although he fulfilled all technical requirements and had already accredited his degrees. For him, migrants are pushed into

precarious jobs due to systematic “hidden discriminatory practices”. Similarly, Kanj, a Lebanese migrant with more than 15 years of work experience in logistics, was also “uberizing” as he had failed to find employment in his field of expertise. He “uberizes” while pursuing a short-term course at university, which he believes will help him increase his chances of being offered “quality jobs”. Another driver, who recently landed, stated that while he had previously worked as a mechanical engineer in charge of developing automation programs for industrial production lines back home, his driving experience with Uber represents his entry strategy into Quebec’s highly restrictive job market. One of the two female drivers we encountered, told us that “uberizing” was their (with her spouse) fastest way to generate revenues. Therefore, they bought a car and started driving on a rotating shift-work system. Rather than a diversified portrait of a heterogeneous labour force, similar stories of overqualified migrants ‘uberizing’ for a living and overcoming economic exclusion were continuously forthcoming during our fieldwork. Encountering drivers with degrees in engineering, education, sciences and business administration was such a frequent occurrence in our fieldwork that it routinely informed our discussions. In turn, this contributed to the saturation that we had reached by March 2018. These drivers’ appreciation of Uber is centred around its ability to spare them the challenges of on-call employment, which is more likely to be taken up by newly arriving migrants, as stated by an Algerian migrant who detailed his successive work experiences. As a father of three children, he felt uncomfortable with being under the radar of an employer and on-call to fill the gaps in staffing during periods of extreme weather conditions, weekends and holidays. With Uber, he had invested part of his savings in a qualified car and started, “cashing-in”. These findings are in line with the conclusion of the recent CIRANO report, which pointed out to the professional overqualification among the immigrant workers in Quebec (Boudarbat and Montmarquette, 2016⁴⁷).

4.1.3 A money machine?

- 27 The first thing we note at this stage of our study regarding “the money question” is that it is clear that, in order to survive uberizing, a long period of learning by trial and error must be endured. The burden of this behind-the-wheels-on-your-own learning period is fully borne by drivers striving for cash without fully acknowledging the implications for their physical health and, as we will see, the depreciation of their assets resulting from their work for Uber. As the driving experience is a highly customized economic activity, but also because our research objectives do not intend to measure the net earnings grossed by drivers, it is certainly risky⁴⁸. Drivers’ income is the output of a combination of factors (type of car, driving hours, share of surged trips out of the overall accepted rides, maintenance cost, fiscal deduction and/or conformity, etc.). That being said, in February 2016, Christopher Nardi, a journalist with *Journal de Montreal*, worked as a full-time Uber driver for a week, earning no more than CAD 4.60 per working hour after deducting all expenses. Nardi’s gross earnings amounted to CAD 608 for 35 working hours, while his net revenue (after deducting Uber’s share) was CAD 456.08, which is the equivalent of CAD 13 per hour. However, once he calculated the net expenses for driving a Toyota Corolla (CAA) for 671 kilometres per week, his take-home earnings dropped to CAD 161, which equated to CAD 4.6 per hour⁴⁹. This dismal account echoes our empirical findings. As per our observations in the field, this seems to close resemble a portrait of workers who do not concentrate most of their activities on high-demand periods.

- 28 On several occasions, we witnessed drivers posting screenshots and observed that the vast majority showed meagre daily or weekly revenues. These observations and the resulting debates taught us that drivers' revenues were very irregular, to say the least. They appear to be extremely volatile and fluctuate dramatically from one day to another, or even during the same day, depending on what time and in which neighbourhood the driver "chose"⁵⁰ to Uber. Inexperienced drivers lacking functional knowledge of the market were usually those most affected by this dynamic. In some of the online posts, drivers referred to negative earnings per hour when a driver spent more than one hour with no trip, or when making a very long trip (over 50 minutes) for less than CAD 20. As an example of this kind of situation, one driver posted details of one of his long trips, in which he had to drive for 410 kilometres in four hours for CAD 187, with his net earnings reduced to CAD 140 after deducting Uber's share. He stated that this journey had cost him CAD 40 in fuel. While discussing the matter with his fellow drivers, he expressed his doubt regarding the profitability of such long trips, taking into consideration the car depreciation cost and the time lost during the empty drive back. Other drivers exclusively target the downtown area, which means that they undertake a lot of small trips mounting to CAD 6, although their fares can fall to CAD 4 or even less when accounting for expenses and Uber's share of the fare⁵¹. While we have to say that some drivers do talk about their relatively high gross income online, they often overlook the fact that they drove close to 12 hours per day in the process.
- 29 We also found that the quest for cash is pushing drivers to implement different coping strategies. A considerable number of drivers is shifting between driving via the UberX platform and delivering food via the Uber Eats platform. Their rationale is simple: it is always better to cash-in rather than patrolling the streets with no clients during periods of low demand. After all, every minute count; this is especially true for drivers seeking to make extra money in a couple of hours per day⁵². Besides (and sometimes alongside) this, some drivers have decided to make serious investment decisions to maintain their Uber livelihoods. Some adopt strategies to lower their running costs related to fuel and maintenance expenses by investing in certain types of cars (such as electrical cars)⁵³. Others are obliged to renew their car to abide by the company list of qualified models for UberX or UberSelect. In some cases, we encountered drivers who bought their cars exclusively for uberizing. Some used up their credit limits, while others applied for a car loan or used their life savings to purchase a car (such as when religious restrictions impeded them from applying for a loan and paying interests) worth up to CAD 20,000; so that it complies with Uber's ever-changing policies. Such capital investments, despite the high uncertainty resulting from the fact that the Uber-license in Quebec is still, even today, undergoing a trial period, increases the exit cost for drivers and in turn pushes them to introduce deeper coping strategies (long working hours, degrading their services from UberSelect to UberX or Uber Eats) to ensure higher revenues and survive the market's ups and downs.
- 30 In sum, even though it is difficult to calculate the exact hourly wage of drivers in Montreal, our fieldwork can certainly attest that, even when they are multiplying the aforementioned coping strategies, uberizing is certainly not a "money machine" as claimed by the company. Our empirical findings tend to point in the opposite direction, revealing a business model that exploits the precarity of a largely segmented labour market, while externalizing an important part of the production cost (and risk) to further burden workers.

4.2 Working and moonlighting extended hours whenever ... the market wants you in

- 31 Offering potential drivers flexible work conditions, thus liberating them from the obligation of having to work fixed hours, is, following the money machine argument, the second most important component of Uber's rhetoric to mobilize new drivers. Moving away from the rigidity of the Fordist model, where the machine dictates the pace (and the labour needs), and pretending to go beyond the post-Fordist/Toyotist model of 'lean production', where workers' schedules are adjusted to the just-in-time labour process dictated by consumer demand, Uber's recruitment rhetoric is focused on drivers' own priority by promoting the notion of complete freedom in terms of when they choose to drive. In the following, again building on our observations in the field, we critically discuss Uber's claim that drivers can drive whenever they have time, tinging their own schedule and therefore be "there for all of life's most important moments" (cf. Table 1).
- 32 The first and most important consideration when discussing the issue of freedom to choose is the fact that this question is somehow irrelevant for many full-timers who spend most of their non-sleeping time behind the wheel. As an example, Rahim, a Montreal driver in his early 60s who is originally from Pakistan, described his daily life as a series of work intervals, which might make up more than 65 hours per week. His work starts as early as morning prayers and concludes late in the evening. Rahim was familiar with other drivers working for more than 12 hours per day. He spoke about one of his friends who used to sometimes work for more than 16 hours per day. For him as for his friends, this situation was driven by the need to earn a certain amount of money, which they considered sufficient⁵⁴. For full-time drivers, the primary limit on their freedom to choose their schedule is thus Uber Canada's in-house regulation that forces active drivers to go offline for six hours after having spent 12 hours online. This was driven by the company attempt to "prevent drowsy driving", despite its assertion that "*most driver-partners use the Uber app less than 10 hours a week*", according to a written statement⁵⁵ written by Rob Khazzam, the company general manager in Canada⁵⁶.

4.2.1 Chasing market demand

- 33 At first glance, the expressed willingness to restore workers as free individuals (Miller and Rose, 1995) is clearly internalized by the drivers. Almost all of our discussants referred to the flexibility of working hours as their main motive to continue driving, despite the significant increase in the number of drivers (and subsequent lower revenues) patrolling the streets of the city. While this obsession with the right to choose their own working hours can be attested among both full-time and part-time self-identified drivers at the discursive level; more tangible information about how their work schedule is built was gathered in the course of our fieldwork. For most of the drivers, working hours are adapted to market dynamics, with their so-called 'personalized' work schedule largely determined by consumer demand, Uber price-surge decisions. Also, the work schedule in the first jobs, which is less likely to be controlled by part-time drivers, represents a key determinant of the drivers working hours.
- 34 The driving experience differs significantly across the days of the week. During weekdays, i.e., Monday to Thursday, most of the drivers structure their schedule so that they catch

the peak-time intervals (mornings and end of business days). They avoid the in-between periods as demand, in general, decreases. Accordingly, the weekday working day for the “average” Uber driver could be subdivided into three major blocks (mornings, afternoons and evenings). Our findings show that weekends (Thursday to Sunday) are the most desired working periods for almost all active drivers. They represent an important inducement in the drivers’ decisions about structuring their working hours. Almost all drivers agreed that working during weekends is more lucrative, even when considering the increased number of Uber-drivers on the road⁵⁷. Though, some underlined the challenges they encounter on Fridays and Saturdays evenings (drunk passengers, fights, etc.). Overall, in these matters, our findings show that the bulk of drivers structure their working shifts not so much around their individual preference, but directly in line with market demand.

- 35 That being said, the “set your own schedule” promise is also considerably influenced by the price surging tactic used by Uber to crowd in drivers and to ensure an oversupply of labour in the market. This tactic is used mainly, but not only⁵⁸, during extraordinary situations (snowstorms, freezing rain, extremely hot temperatures and special occasions, such as New Year’s Eve or even during weekends). Based on a continuous assessment of factors of demand, Uber’s algorithms assess the situation and impose a price surge on specific geographical areas, which usually lasts for a limited period (sometimes for only a few minutes, but it can also be maintained for more than an hour). Such a tactic is used to retain and soldier available labour and pull inactive drivers online⁵⁹. In the extract, below, Linh Tran a product manager at Uber was explaining how the company uses their incentives to ‘dictate’ drivers on where to go so they ensure a good riding experience for their riders and reliable revenues for the drivers⁶⁰.
- 36 “Experience of rush hours in San Francisco is extremely difficult because our riders and drivers are constantly moving and they’re moving in different flows of traffic. In the morning our riders do not live in the core of the city so they’re trying to get to work and they exist in surrounding the city right ... but our drivers are probably ... stuck in the middle of the city because they’ve just dropped off the early birds. Now they want to get out and they want to go somewhere with longer trips so they’re gonna head towards the popular places ... but we don’t want them to head over there because that just degrades ETA (Estimated Arrival Time)... In order to help drivers, understand where to go? Our investments include promotions or bonuses or incentives that **dictate** where are **the best places to go** and they enable our drivers understand what they should do in this situation.”
- 37 (Uber engineering YouTube channel, video uploaded on June 5, 2018, 07:39” – 08:38”)
- 38 In one of our replicated trips with price surging, we had to pay double the ordinary price because it was conducted during a snow episode. In another trip, which coincided with a large failure of the metro network, the initial price increased fourfold, rising to 52 dollars (CAD). This means that hundreds of drivers will then “deliberately choose” to be channelled by an automated management mechanism towards the designated areas. The “surge hunt” is thus a widespread practice among drivers and another significant determinant of their working schedule. Almost all drivers referred to price surging as an important determinant of the *when* and *where* to uber. This was even the case among those driving on an occasional basis or those who had decided to stop ubering.
- 39 The price surging issue is continuously highlighted and discussed on the online forum we observed. Drivers share information about surged areas, compare notifications and most

importantly discuss the impact of this tactic on their revenues and working hours. Some drivers revealed on the forum that this tactic is manipulative and sometimes unfair. Several drivers post screenshots of notifications of price surging (x 2.7, x 3.0, x 4.0) received even when offline, prompting them to go on the road, only to find that the surge had ended before they reached the location. Other drivers talked about receiving notifications of high surging periods but failed to pick up any clients, even after being more than half an hour in the designated area. This prompted some drivers to speak about the “illusion of surging” when no actual trips were demanded by customers. We also observed that the tactic is unevenly used by the app, as it pushes more drivers into the market, especially new ones⁶¹. Similar situations were observed by Rosenblat and Strake (2016) as their fieldwork revealed that price surging is “*unreliable for drivers*”.

4.2.2 About moonlighters

- 40 When we enquired about those self-identified part-time drivers, which made up about half of the drivers whom we met in the course of in-car discussions⁶², we found that some of them worked for up to five or six hours per day. The number goes up to 12 hours during weekends. Massoud, a full-time driver, told us about his friend: “He works in the IT business, so after spending up to 8 hours behind the screen ... he goes outside, takes his car and drive through Uber.” Accordingly, the ceiling of 12 driving hours in order to prevent drowsy driving is ineffective with some of the part-timers.
- 41 That being said, the Uber narrative about the right to choose when you want to work has a more grounded validity when looking more specifically at drivers identified as part-timers. For student part-time drivers, for example, Uber represents an important opportunity to earn money, while not being obligated to abide by rigid work shifts or stay under the radar of on-call jobs, which are incompatible with their class schedule. Others, such as Nabil, a migrant engineer and father of three children, values Uber’s flexibility as it helps him to balance his parental role with the need to work. Hence, for Nabil, Massoud and many drivers we encountered, uberizing for a given number of hours on their way to work or while coming back home, and even in the evening, is simply an easy way to earn additional money. In some cases, drivers do not even perceive it as proper work⁶³.
- 42 Are the moonlighters fully free to choose their own work shifts? On one of the trips, we encountered Clement, a French migrant in Montreal, who was driving on a part-time basis. He started his life as a salesman and later reoriented his career to work as a professional self-employed interior designer. Clement asserted that he ubers in his spare time or when in need of extra cash. Throughout the trip, he kept praising his driving experience as an important way to earn money and socialize with people while controlling his working hours. Along with his other fellow drivers, Clement kept on emphasizing that he could log off and log on whenever he wanted. However, once we enquired about his reasons for going online, his reply was centred on the challenges he faces as a self-employed contractor lacking a continuous flow of contracts and experiencing revenue shortages. Later in the discussion, Clement answered our question whether he had a choice about uberizing or not on that particular day; his straightforward reply was “maybe no, I don’t have the choice not to work today!” .Clement’s reply was simple and transparent, and underlined the role of the market in determining his working hours for Uber.

4.3 No office, no boss... the app is in charge

- 43 The third pillar of Uber branding targeting potential drivers' points towards an emancipatory discourse in the form of the "no office, no boss" motto promise to reduce workers' subordination and make them autonomous agents. Thus, ubering is not only presented as an option that allows drivers to break free of the rigidity of fixed working hours, as discussed in the previous section. It is also portrayed as a non-hierarchical work experience compared to the conditions encountered in conventional work settings. In this last section, then, we discuss the claim that drivers are self-managed, boss-less partners making their own decisions regarding when and where to drive, as well as about whom they pick up, and how they drive and provide services. Again, at first glance, whether in their cars or through their online interactions, drivers are explicitly praising the *no boss* aspect of their driving experience. For those drivers, Uber is freeing them from being closely supervised or ordered. Chang, a part-time driver, provided a typical example of those discourses about non-hierarchical work at Uber.
- 44 "You work for yourself, you are totally free (...) nobody forces you to do it, you don't work for somebody. Uber is the platform you can use to make money for yourself (...) Uber is a free way! People do Uber because they don't like to be controlled by others (...) everybody wants freedom (...) doesn't want to be ordered (...) Uber is freedom that's why more people are taking it up."
- 45 Similarly, our in-car discussions with drivers and online observations regularly focused on the quest for personal freedom at work. As most migrant drivers were fully convinced that discrimination would be present wherever they worked, they saw Uber as a break from having to deal with day-to-day prejudices in the workplace. For others, ubering is a way to operate freely and make their own decisions in order to achieve some kind of personal autonomy. These discourses about the absence of control, total freedom and autonomous decision-making are, however, challenged by several features of the labour process at Uber. On this topic, it is important to state, first and foremost, that entering the market as an Uber driver is not totally control-free and involves going through some red-tape procedures. As we have seen, aspiring drivers not only have to be "accepted" by Uber, but also have to fulfil all the requirements agreed between the company and the relevant authorities, as in the case of Quebec. However, they remain not recognized as taxi drivers and thus operating within the limits of the agreement (i.e., exclusively through the app).
- 46 The supervisory role of Uber, as well as drivers' subordination to the company's decisions, is also highlighted by its authoritative (and ever-changing) decisions regarding vehicle models associated with different Uber services. Those decisions, outside the control of the so-called driver-partners, can have dramatic consequences, as we found during our discussion with Andrew, a Montreal driver who had to change his car, so he could continue ubering, as his original car had become outdated. As a result, he upgraded his car for a model that would also be eligible for UberSelect as a way to increase his potential earnings. He undertook the required procedures and managed to obtain a large loan to purchase the new car. A couple of months later, the list was modified and the model he bought was disqualified for UberSelect. In expressing his discomfort, Andrew stated that he felt 'betrayed' by the company, with his main question being: "Why didn't

Uber inform drivers about the changes before they made their new investment?” His instinctive response was: “They don’t care”.

- 47 Once a “partner” is on the road, driving for Uber also involves following its in-house regulations, such as the rule limiting the driving working day. Drivers also have to follow a number of directives (e.g., not having friends or family members in the car when online, using video cameras, not cancelling trips and not accepting cash)⁶⁴. Moreover, Uber’s “blind ride acceptance” rule oblige drivers to accept trips without knowing the destination (Rosenblat and Stark, 2015). This rule obliges drivers, in some cases, to accept trips where they have to drive for up to 10 kilometres to pick up a client going for a trip as short as one kilometre, as confirmed by many drivers. In one case, a driver had to drive from Montreal to Laval to pick-up a passenger. On one of the early trips we conducted, the nearest driver, a student, had to drive around 24 kilometres to the pick-up location without knowing our destination. As he told us, his decision to accept the call was driven by his willingness to maintain a high rate of acceptance⁶⁵.
- 48 Uber drivers may not be working from an office, but their driving app can be seen as an extension of the company office, which follows them (and their car⁶⁶) as soon as they are online⁶⁷. There may also be no boss in the cars, but the app is always there to make sure the in-house regulations are being complied with. The app is omnipresent in the drivers’ labour process: it is used as a punch clock for initiating and terminating work shifts, as a way to access different training materials and as a tool to help manage the labour process. It is also being used as the main tool to oversee the quality assurance of the services provided as well as a platform to evaluate and discipline the drivers. More explicitly, the app may ask drivers to use a phone holder to avoid any risks while driving. As shown by drivers’ screenshots of notifications, the app can ask them to ensure clients’ comfort by adapting the type of music they are playing or by asking them to engage in friendly discussions with passengers⁶⁸. Others were asked by the app to ensure that their cars were cleaned. In some cases, drivers even stated that the app would send them a notification, asking them to take an instant picture, which they thought was a way for Uber to avoid the same account being used by more than one driver⁶⁹.
- 49 In short, as we learned from our fieldwork, even if almost all the drivers we encountered perceive the app to be a purely objective technological tool facilitating their driving experience, it is certainly incarnating a very direct supervisory role within the Uber model. Using a multifunctional digital management tool, Uber often manages to disguise the supervisory role through technological innovation. But this control-vanishing technique has its limit as highlighted by Nathaniel, who labelled his condition as an Uber driver as being like “a slave of the app”.

5. Conclusion

- 50 It is now well acknowledged that the Uber organization circumvented taxi regulations and opened up the transportation sector of the working poor, owners of cars, and striving for extra income as presented by Hill (2015: 8). Relying on a “don’t ask permission ethic”, in vogue in Silicon Valley (Kenney and Zisman, 2016), it minimized the entry cost and very quickly crowded-in precarious workers and vulnerable unemployed Montrealers. Later on, cohabiting with a government committed to the neo-liberalization of labour policies, a new “grey zone of employment” was institutionalized. This led to the legalization of a “driver-partner” status, which denies Uber drivers most of the social

protection schemes inherited from the Fordist era. Acting as a market-driven ancillary social security net in a time of setbacks in social spending and wage stagnation; our observations point towards a business model where Uber is functionally mobilizing and, indeed, providing a key opportunity to a non-heterogeneous precariat comprising declassified migrants, who are relegated to and often constrained by peripheral labour markets. This ability to exploit labour market loopholes is an important part of the untold truth about Uber.

- 51 As we have shown, driving for Uber is not a “money machine”. Earnings are volatile and the work involves long hours as well as the need to refine coping strategies, where the risk is fully borne by the drivers in order to make ends meet. Even the majority of the drivers who self-identified as part-timers are, in effect, job accumulators, driving for up to six hours per day (and sometimes up to 10 hours on weekends). The Uber narratives regarding flexibility are also explicitly challenged by the working conditions of drivers as observed in our fieldwork. As we have seen, drivers are chasing periods of high demand (and price surging) and structure their life accordingly. Henceforth, the “make your own schedule” rhetoric is, in effect, an extension of the offline on-call employment schemes, whereas the market remains the key determinant of workers’ schedule. Hereby, Uber managed to exploit the “just-in-time” labour force, which Marx would have labelled as a readily available ‘reserve army’, waiting to be triggered by app incentives. As for the notion of autonomous self-managed boss-less partners, it turns into an illusion once we highlight the central role of the app within the Uber model. As a multifunctional structure, it is explicitly embodying a supervisory role, which allows for a thorough monitoring of drivers’ performance, as well as acting as the main tool to enforce drivers’ disciplining. We would also like to insist that we observed a significant number of drivers being pushed to financial hazards as they are using their savings and obtaining loans to purchase cars. The latter are not only serving as prerequisites for drivers’ employability, but they also build up the company profile as a global player in the transportation industry.
- 52 Finally, while many investigations were driven by the need to answer the question: What’s new about Uber? It is explicit that the organization main innovation is the reincarnation of the piece-wage system in context of large scale – on the global level – fully automated processes of production. In this regard, we believe Uber, and fellow application-based capitalist organizations are leaned to favourite the “*form of wages most in harmony with the capitalist mode of production*” (Marx, [1887] in Srnicek, 2017). Hence, as the proletarianization of the workers was triggered by the capitalists need to maximize benefits and maintain a strict control over the production process; the de-proletarianization of work relations, as imposed by Uber, we believe, should be seen as a deliberative strategic decision towards exploring new ways of maximizing profits and lowering the production costs.
- 53 Tucker (2017), building on the works Wallace Clement (1983), reminds us that domestic system – or putting-out system – cohabited with the factory system in several sectors. Hereby, the Uber model of physically decentralized application-based employment portrayed as autonomous, flexible and profitable is being developed on the ruins of the model of the factory system which was, itself, built on the ruins of the domestic system (Gorz, 1989: 18). In this context, the freeing of the workers from the boundaries and the conditionalities of the factory systems is accompanied by an extensive centralization of the control and the supervision over the production process through the build-up of the

organization algorithmic/smart machines apparatus. Today, the application workers - Uber drivers in our case - are subject to a twofold process of “*accumulation by dispossession*” (Harvey, 2004). On the one hand, their de-proletarianization is dispossessing them from all sorts of labour protection/benefits or bargaining power. And secondly, because drivers are obliged to give the organization unconditional access to efficiently exploit their own assets (cars/phones/Internet connection), they are being dispossessed from the value of their “dead labour” embodied in their private properties which are being monetized (Kenney and Zysman, 2016), exploited and consumed as part of the Uber process of value production.

BIBLIOGRAPHY

- Aneesh, Aneesh. (2009). Global Labor: Algocratic Modes of Organization. *Sociological Theory*, 27 (4), pp. 347–370.
- Azaïs, Christian. (2015). Le brouillage des frontières de la société salariale dans les Amériques et au-delà : une lecture des transformations du travail dans un ‘globalising world’. *IdeAs. Idées d’Amériques* (5).
- Beck, Ulrich. (2002). *The Brave New World of Work*. Cambridge : Polity Press.
- Bernier, J., G. Vallée and C. Jobin. (2003). Les besoins de protection sociale des personnes en situation de travail non traditionnelle. Rapport de recherche pour le compte du Ministère du Travail. Québec: Ministère du Travail.
- Boucher, M-P. and Y. Noisieux. (2018). Austérité, flexibilité et précarité au Québec : la fuite en avant. *Labour/Le travail*, pp.119-157.
- Boudarbat B., and C. Montmarquette. (2016). La surqualification professionnelle chez les diplômés des collèges et des universités : État de la situation au Québec. Rapport de projet PSRA.pp.113.
- Bourdieu, P. (March 1998). L’essence du néolibéralisme. Paris : Le Monde diplomatique, pp. 11-15.
- Chaykowski, R. P. (2005). Travail atypique et vulnérabilité économique. Ottawa : Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques.
- Cherry, M. A., and A. Aloisi. (2016). Dependent contractors in the gig economy: a comparative approach. *Am. UL Rev.*, 66, pp. 635 - 689.
- Cloutier-Villeneuve, L. (2014). Évolution de l’emploi atypique au Québec depuis 1997. Travail et rémunération. Québec : Institut de la statistique du Québec. Flash-info, 15 (3), pp. 1-20.
- Commons, J. R. (1906). Types of American Labor Unions – The Musicians of St. Louis and New York. *The Quarterly Journal of Economics*, 20 (3), pp. 419–442.
- Cranford, C. (2005). *Self-employed workers organize: law, policy, and unions*. McGill-Queen’s Press-MQUP.

- Crespo, S. (2008). *Pauvres par le revenu de travail ? Le rôle du marché, de l'État et de la famille*. Québec : Institut de la statistique du Québec (ISQ) et Groupe interdisciplinaire de recherche sur l'emploi et la protection sociale (GIREPS), pp.14
- D'Amours, M. (2006). *Les lois du travail et le travail atypique, version provisoire*. Montréal : Université Concordia, pp. 1-11
- D'Amours, M. (2009). *Travail précaire et gestion des risques : vers un nouveau modèle sociale ?*, *Liens sociales et politiques*, vol. 61, pp. 109-121.
- Dardot, P. et C. Laval. (2009). *La nouvelle raison du monde : essai sur la société néolibérale*. Paris : La Découverte.
- Davies Rob. (September, 2016). Uber says London mayor discriminating against its drivers. *The Guardian*.
- De Stefano, V. (2015). The Rise of the Just-in-Time Workforce: On-Demand Work, Crowdfork, and Labor Protection in the Gig-Economy. *Comp. Lab. L. & Poly J.*, 37, pp. 471- 504.
- Drache, D., LeMesurier, A., and Y. Noiseux. (2015). *Non-standard employment, the jobs crisis and precarity: A report on the structural transformation of the world of work*. Montreal: PRACTA.
- Durand, J-P. (2004). *La chaîne invisible, Travailler aujourd'hui : Flux tendu et servitude volontaire*. Paris : Éditions du Seuil, pp. 396
- Elert, N., and M. Henrekson (2016). Evasive entrepreneurship. *Small Business Economics*, 47 (1), pp. 95–113.
- Ferrer Conill, R. (2017). *Playbour and the gamification of work: Liminal spaces of empowerment and exploitation*. Geomedia 2017. Karlstad.
- Fine, J. R. (2006). *Worker centers: Organizing communities at the edge of the dream*. NY: Cornell University Press.
- Freedland, M., Prassl, J., and A. Adams. (2015). Zero-hours contracts in the United Kingdom: regulating casual work, or legitimating precarity? *Giornale di diritto del lavoro e di relazioni industriali*, 148(4), pp. 529-553.
- Graham, M., Hjorth, I., and V. Lehdonvirta. (2017). Digital labour and development: impacts of global digital labour platforms and the gig economy on worker livelihoods. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 23 (2), pp. 135-162.
- Harvey, D. (2003). The new'imperialism: accumulation by dispossession. *Socialist Register*, pp. 63–87.
- Hill, S. (2015). *Raw Deal: How the Uber Economy and Runaway Capitalism Are Screwing American Workers*. St. Martin's Press.
- Houde-Roy, Laurence. (2016). *Au moins une centaine de chauffeurs de taxi ont rejoint UberX*. *Journal Metro*, 16 avril.
- Irani, L. C., and M. Silberman. (2013). Turkopticon: Interrupting worker invisibility in Amazon Mechanical Turk. In *Proceedings of the SIGCHI conference on human factors in computing systems*. pp. 611–620.
- Institut de la Statistique du Québec. (2017). *Les travailleurs rémunérés à moins de 15 \$ l'heure au Québec et au Canada . Cap sur le travail et la rémunération*. <http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/travail-remuneration/bulletins/cap-remuneration-201704-8.pdf>

- Katie W., Attoh K., Cullen D. (2017). The Work Lives of Uber Drivers: Worse than you think. Working Class Perspectives.
- Kenney, M. and J. Zysman. (2016). The Rise of the Platform Economy. *Issues in Science and Technology*, 32 (3), pp. 61.
- Kozinets, R. V. (2002). The Field Behind the Screen: Using Netnography for Marketing Research in Online Communities. *Journal of marketing research*, 39 (1), pp. 61–72.
- LaRochelle-Côté, S., and C. Dionne. (2009). Différences internationales dans le travail peu rémunéré. Statistique Canada.
- Lehdonvirta, V. (2016). Algorithms that Divide and Unite: Delocalization, Identity and Collective Action in Microwork. In *space, place and global digital work*. London: Palgrave Macmillan. pp. 53–80.
- Lewchuk W. (with PEPSON). (2015). The Precarity Report. McMaster University.
- Lewis, W. A. (1979). The dual economy revisited. *The Manchester School*, 47 (3), pp. 211–229.
- Marvit, M.Z. (2014). How Crowdworkers became the ghosts in the Digital Machine. *The Nation*, Feb. 24, issue.
- Marx K. (2013) [1887]. *Capital*. Wordsworth Edition limited. Capital worth word. London.
- Milkman, R. (2014). *New labor in New York: Precarious Workers and the Future of the Labor Movement*. Ithaca: ILR Press, Cornell University Press, pp. 352.
- Miller, P., & Rose, N. (1995). Production, Identity, and Democracy. *Theory and society*, 24 (3), pp. 427–467.
- Newcomer, E. (2017). Uber Paid Hackers to Delete Stolen Data on 57 Million People. *Bloomberg Technology*. Online.
- Noiseux, Y. (2011). Travail atypique au Québec : les femmes au cœur de la dynamique de centrifugation de l'emploi, 1976-2007. *Labour/Le Travail*, 67 (1), pp. 95-120.
- Noiseux, Y. (2012). Le travail atypique au Québec : les jeunes au cœur de la dynamique de précarisation par la centrifugation de l'emploi. *Revue multidisciplinaire sur l'emploi, le syndicalisme et le travail*, 7 (1), pp. 28-54.
- Noiseux, Y. (2014). *Transformations des marchés du travail et innovations syndicales au Québec*. PUQ. Montréal.
- Prassl, J., and M. Risak. (2015). Uber, Taskrabbit, and Co.: Platforms as Employers-Rethinking the Legal Analysis of Crowdwork. *Comp. Lab. L. & Poly J.*, 37, 619.
- Reve, T. (1990). The firm as a nexus of internal and external contracts. *The Theory of the Firm: Critical Perspectives on Business and Management*, pp. 310–334.
- Rosenblat, A., and Stark, L. (2016). Algorithmic labor and information asymmetries: A case study of Uber's drivers. *International Journal of Communication*, 10, 27, pp. 3758–3784.
- Salehi, N., Irani, L. C., Bernstein, M. S., Alkhatib, A., Ogbe, E., and K. Milland (2015). We are dynamo: Overcoming stalling and friction in collective action for crowd workers. In *Proceedings of the 33rd annual ACM conference on human factors in computing systems*, pp. 1621–1630.

- Sayarh, N. (2013). La netnographie : mise en application d'une méthode d'investigation des communautés virtuelles représentant un intérêt pour l'étude des sujets sensibles. *Recherches Qualitatives*, 32 (2), pp. 227-251.
- Scheiber Noam. (2017). *How Uber Uses Psychological Tricks to Push Its Drivers' Buttons*. NY: The New York Times.
- Shipler, D. K. (2005). *The Working Poor: Invisible in America*. NY: Vintage books Édition.
- Silver, B. (2003). *Forces of Labour. Workers' Movements and Globalization since 1870*. NY: Cambridge University Press, p. 238.
- Srnicsek, N. (2017). *Platform capitalism*. John Wiley & Sons.
- Standing, Guy. (2011). *The Precariat: The New Dangerous Class*. London, UK ; New York, NY: Bloomsbury Academic.
- Susan Bisom-Rapp et Urwana Coiquaud**, The Role of the State Towards the Grey Zone of Employment: Eyes on Canada and the United States, *Revue Interventions économiques*.
- Tucker, E. (2017). Uber and the Unmaking and Remaking of Taxi Capitalism: Technology, Law and Resistance in Historical Perspective. Article and Book chapter.
- Uber Newsroom. (2015). Uber and the American Worker: Remarks from David Plouffe. <https://www.uber.com/newsroom/1776/>, accessed April 17, 2018.
- Ulysse, P. Joseph, R. Jean, et A. Pierre. (2006). Travail et pauvreté : rapport de recherche : quand le travail n'empêche plus d'être pauvre ! Montréal : CRÉ de Montréal.
- Wallace, C. 1983. *Class, Power and Property*. Toronto: Methuen.
- Weil, D. (2014). *The fissured workplace*. Harvard University Press.
- Weil, D. & Goldman, T. (2016). Labor Standards, the Fissured Workplace, and the On-Demand Economy. *Members-only Library*, 20 (26-27).
- Wilkinson F. (Ed.), (1981). *The dynamics of labour market segmentation*, Academic Press, London and New York.

NOTES

1. In his research, Vili Lehdonvirta (2016) argues that Microwork emerged as ways to “compensate the shortfalls of artificial intelligence”. He explained that platforms provide employers with APIs (application programming interface) which is a “codified interface through which the employer’s software can issue inputs to and receive outputs from the workforce as if it was a software module”.
2. Rabih Jamil conducted the fieldwork.
3. As we initiated the research in the summer of 2016, when Uber was still operating illegally in Montreal, reaching out to the drivers was the main challenge that we first faced. In this early stage, we were able to conduct only six individual semi-structured interviews with drivers whom we found through direct postings on social media platforms, such as Facebook groups and Kijiji, a web-based classified ads service. These interviews were mainly carried out at the drivers preferred premises and lasted from 60 to 120 minutes. Three drivers were re-interviewed one year later to assess the changes since the new regulations were enacted in 2017. The interviews were conducted as part of a larger project directed by Y. Noiseux on non-standard workers’ collective organization processes (see www.practa.ca). The authors would like to thank

Alexandre Legault who helped in conducting the interviews and elaborating the interviewing process.

4. As a result, we shifted our methodological framework towards conducting ethnographically inspired investigations aiming at deconstructing the relational context linking drivers, riders and the app. To this end, our fieldwork involved three objectives: 1) to capture the nature of the relation governing the interaction between the three parties; 2) to describe the labour process within which the drivers operated; and 3) to expose the power dynamics within the Uber gig work model.

5. Their method included the creation of paid tasks to reach out to active workers operating on the Mechanical Turk, a micro-employment platform managed by e-commerce giant Amazon, without disrupting their working hours and/or affecting their daily revenues.

6. Sayarah (2013) carried out an in-depth review of research that used “netnography” to investigate online social interaction.

7. In the context of the platform economy, an increasing number of researchers has been performing observations of digital interactions as a key research method within communities of workers who are active on online labour platforms (Salehi et al., 2015; Irani and Silberman, 2013; Graham et al., 2017; Lehdonvirta, 2016). Similarly, Rosenblat and Stark (2015) conducted observations of interactions between Uber drivers on public online forums over a period of nine months.

8. In this context, talking publicly about their work experiences, challenges and even about the opportunities rendered possible by the platform was a significant risk for those non-regulated drivers who were demonized as “job stealers” by the taxi industry.

9. With the aim of understanding the dynamics of price surging and its impact on both drivers and riders, we conducted the same routes more than once.

10. During these trips, we did not initiate discussion related to the research; nevertheless, some useful information was provided by the drivers on their own initiative. The “in-car discussions” stopped once we reached saturation with their empirical input.

11. As the group is open to all, this includes non-drivers, such as journalists, students, researchers, marketing specialists and (maybe more importantly when assessing the freedom of speech on the page) one of Uber’s managers in Quebec.

12. Therefore, we implemented strict measures to avoid any direct use or citing of the material (posts, discussion threads, personalized screenshots) posted by the drivers.

13. See <https://press.airbnb.com/airbnb-unveils-roadmap-to-bring-magical-travel-to-everyone/>, accessed 17 September 2018.

14. See <https://www.recode.net/2017/9/26/16371178/leah-busque-fuel-capital-taskrabbit-sale>, accessed 17 September 2018.

15. See <https://deliveroo.co.uk/about-us>, accessed 17 September 2018.

16. See <https://www.foodora.com/premium-restaurant-delivery-startup-foodora-launches-in-berlin-and-frankfurt/>, accessed 17 September 2018.

17. <https://www.uber.com/en-CA/newsroom/company-info/>, accessed 17 September 2018.

18. <https://www.crunchbase.com/organization/uber#section-locked-marketplace>, accessed 17 September 2018.

19. The Bureau du Taxi in Montreal issued 580 infractions for Uber drivers in 2015, compared to only 34 in 2014. In http://ville.montreal.qc.ca/pls/portal/docs/page/bur_taxi_fr/media/documents/RAPPORT_ANNUEL_2015.pdf, accessed 16 April 2018.

20. L.Q. 2016: 22. <http://www2.publicationsduquebec.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=5&file=2016C22A.PDF>, accessed 16 April 2018.

21. To read the full text of the agreement, see <http://static.lpcdn.ca/fichiers/articles/5018739/entente-uber.pdf>, accessed 16 April 2018. In September 2017, the project pilot was extended for another year with minor amendments, mainly related to training obligations.

22. Moreover, the agreement set out a compensation system if this limit on hours was exceeded.
23. While the decree recognizes Uber as a taxi intermediary, it does not recognize Uber drivers as taxi drivers.
24. “Fissuring is accomplished through a variety of business models: subcontracting, use of temporary agencies and labor brokers, franchising, licensing, and third-party management. Many business models in the on-demand sector represent a deepening fissuring of the workplace, as technology and software algorithms enable companies to further outsource significant proportions of the work”. See http://www.fissuredworkplace.net/assets/Weil_Goldman.pdf, accessed 24 September 2018.
25. See para 90 <https://www.judiciary.uk/wp-content/uploads/2016/10/aslam-and-farrar-v-uber-employment-judgment-20161028-2.pdf>, accessed 24 September 2018.
26. This term refers to the Internal Revenue Services (IRS) form, which must be filed by whoever pays more than USD 600 per year for a self-employed, independent contractor or a business owner.
27. In a recent study, Lawrence Katz and Alan Krueger estimated that “the share of workers in alternative work arrangements in their main job increased by 5.7 percentage points (or by over 50 percent) from 2005 to 2015” (2016: 7). More shockingly, they underlined that “a striking implication of these estimates is that all of the net employment growth in the U.S. economy from 2005 to 2015 appears to have occurred in alternative work arrangements” (ibid: 7). The authors defined alternative work arrangements as “temporary help agency workers, on-call workers, contract workers, and independent contractors or freelancers” (ibid: 5).
28. For the Poverty and Employment Precarity in Southern Ontario (PEPSO) research group, “Employment that is secure, that provides a full range of benefits and that has a possible career path is generally viewed as better employment, and it is often referred to as a Standard Employment Relationship”, in *The Precarity Penalty* research report (2015: 10).
29. Non-standard employment, as we define it, includes part-time work (less than 30 hours a week), temporary work (including through temping agencies), and independent or so-called independent self-employment. For a discussion of the definition, see Noiseux (2014).
30. This, in turn, is largely correlated with the personal characteristics of workers, such as age, sex, migration status and ethnic origin.
31. In Quebec, workers have to be recognized as “salaried” in order to unionize, unless a labour court decision, which can take a year in the making, recognizes their subordination.
32. Fewer than 40% of unemployed Canadians now have access to unemployment insurance, compared to more than 80% in the 1980s. For an in-depth analysis of this evolution, see <https://jeanneemard.wordpress.com/2015/09/19/le-ratio-prestataireschomeurs/>, accessed 4 April 2018.
33. Uber, ‘Finding the way’, <https://www.uber.com/en-CA/our-story/>, accessed 7 April 2018.
34. Uber, “Shifting expectations”, <https://www.uber.com/en-AR/helping-cities/>, accessed 7 April 2018.
35. See <https://www.uber.com/newsroom/1776/>, accessed 1 October 2018
36. Uber Canada, “Testimonies”, <https://www.uber.com/fr-CA/blog/stories>, accessed 8 April 2018.
37. In order to respect the confidentiality agreement we have with the drivers, their real names have been changed in this paper to pseudonyms.
38. <http://www.tvanouvelles.ca/2016/04/05/un-cowboy-anti-uber-sera-accuse>, accessed 17 April 2018.
39. The third driver whom we interviewed in the summer of 2016 stopped driving a few months later as he managed to find a fixed job. For him, the driving experience was to overcome a period of unemployment and cope with the loss of income due to the reduced unemployment allowance.

40. Many of the drivers we encountered were previously active in the services sectors, students trying to heal their indebtedness, on-call workers or self-employed workers managing their small & micro-businesses or working independently.

41. As with their male colleagues, they are in search of working hours with high demand and price surging, and more importantly share the perception that they're driving work is temporary and/or serves to supplement the income received from their "normal" job. At first, we thought that a gender preference could have been embedded within the matchmaking algorithm; however, further trips discredited such an assumption. The gender disparity in the drivers' community is also present throughout the online interactions as we did not manage to identify more than 10 active female drivers among the discussions. Interestingly, we realized recently that more women are getting involved in Uber Eats in Montreal, despite the fact that this service is known for its very low returns and relatively difficult work conditions, especially in urban areas. This points to a possible gender-based segmentation within the gig economy labour markets.

42. Similarly, on the online platform, a large majority of the drivers are actively engaged in discussions belong to visual minorities.

43. Almost all of these migrant drivers know at least two other members of their close family and circle of friends who are driving for Uber.

44. See UK Government, <http://content.tfl.gov.uk/taxi-and-phv-demographic-stats.pdf>, accessed 10 April 2018. Accordingly, the recent TFL decision to ban Uber from the city has been seen as targeting migrant workers.

45. See <https://www.london.gov.uk/press-releases/mayoral/new-era-for-londons-taxi-and-private-hire-trades>, accessed 20 September 2018.

46. See, <https://www.ft.com/content/bf3d0444-e129-11e5-9217-6ae3733a2cd1>; https://www.lemonde.fr/emploi/article/2015/10/02/uber-une-chance-pour-l-emploi-des-jeunes-et-la-diversite_4781549_1698637.html, accessed in 16 September 2018.

47. This study highlights that the highest probability of overqualification concerns marginalized migrant workers (and members of visible minorities), even when they study in Quebec. The transferability of human capital acquired in countries of origin is the main challenge. Boudarbat and Montmarquette (2016) attributed this issue to a number of barriers, such as language deficiencies, cultural differences, the quality of education, and discrimination in the labour market (p. 59), concluding that overqualification is much higher among migrant skilled workers compared to their non-migrant peers. They also showed (ibid. p. 60; cf. Table 3.14) that the rate of overqualification among migrants with a higher education is double the rate among non-migrants.

48. Recently, the MIT-CEEPER research centre published the findings of a quantitative survey, based on a sample of over 1,000 drivers, which estimated drivers' revenues at USD 3.37 per hour. Very quickly, these findings were highly criticized by Jonathan Hall, Uber's chief economist, who discredited the methodology used in the survey (see <https://medium.com/uber-under-the-hood/an-analysis-of-ceeders-paper-on-the-economics-of-ride-hailing-1c8bfbf1081d>, accessed 11 April 2018). In 2015, Hall, along with Alan Krueger (cited earlier in this paper), used Uber's raw data to estimate drivers' revenues at USD 19.04 per hour. MIT researcher, Stephen Zoepf, responded by issuing a statement in which he acknowledged some discrepancies in some aspects of the study, while asking for more transparent sharing of relevant data by Uber (<http://fortune.com/2018/03/06/uber-lyft-mit-zoepf/>, accessed 11 April 2018). To our knowledge, Uber still has not responded to his request.

49. His calculations were made on the basis of CAD 0.44 per kilometre. <http://www.journaldemontreal.com/2016/02/05/la-face-cachee-duber>, accessed 6 April 2018.

50. The issue of "choice" will be discussed further in the following section.

51. The Uber website states that drivers' "payment for the trip is calculated as: ((base fare + time rate + distance rate) * surge multiplier) – Uber fee + tolls and other fees". In one of the short trips we did (1.09 kilometres), we paid CAD 8.34 of which the share for the driver was only CAD 3.53, representing 42% of the fare we paid after deducting Uber's fees (25%), taxes and Quebec's operation fee. The driver's share went up to 54% for a longer trip for which we paid CAD 23.55. While, at this moment, we are not in position to generalize this context; we note that all the operational costs, including the reservation fee, which is a "flat fee added to every trip that helps support safety initiatives for riders and drivers as well as other operational costs" (as per Uber's website) is paid by riders. Similarly, the Quebec operation fee is a "separate variable fee that helps to defray Uber's regulatory operating fees set by the pilot project in Quebec" (as per Uber's website).

52. These are also more likely to be inexperienced drivers, but we also observed this situation in the case of drivers with more than one year of driving experience.

53. To be able to drive for Uber, Rahim, a driver we encountered, had to change his car and buy the newest model. He opted for a car with a hybrid engine in order to reduce his fuel costs.

54. Most of them work on most holidays, thus "choosing" to skip festivities in order to cash-in on important price surges on these occasions.

55. The full statement is available via the following link, <https://www.uber.com/en-CA/newsroom/drowsy-driving-2/>, accessed 17 April 2018.

56. Our own observations clearly show that a 12-hour working day is not exceptional, but rather a frequent occurrence among full-timers trying to earn a decent living as discussed in the previous section.

57. Similarly, the online discussions often showed drivers celebrating their good earnings for working evenings.

58. Even if this is difficult to substantiate, it appears that Uber is using this tactic to increase the revenue of drivers when their pool of workers is not sufficient, therefore stimulating the recruitment of drivers.

59. Accordingly, this is how a rider manages to find an Uber partner within five minutes of waiting during such events, while it could take him/her more than an hour if using conventional taxi services.

60. See <https://www.youtube.com/watch?v=87s6w13604U>, accessed 24 September 2018.

61. As we observed on the online forum, two drivers received slightly different surging rates for the same period in the same location. The only difference was that the one receiving the highest rate was a newer driver.

62. A significant number of self-identified part-time drivers are driving more than 30 hours per week. It is important to note that we did not encounter any drivers who claimed to drive less than 10 hours per week.

63. During one of our in-car discussions, the non-migrant driver told us that he had decided to start working for Uber because he was tired of watching boring television shows. It should be stated that this type of narrative was uncommon in our experience.

64. Further details are available via the following link <https://help.uber.com/h/64904bd6-66ca-47e9-965d-324413079f5c>, accessed 17 April 2018.

65. In a recent initiative, the company stated that, as part of its effort to allocate more control to drivers over their work experience, it will allow them to refuse a maximum of two trip destinations per day. While such initiatives are making the driving experience less stressful, they remain an explicit sign of the company's overall supervisory role practised through its multifunctional digital management tool embedded in the app.

66. In June 2016, Uber rolled out a new feature, allowing the app to track drivers' performance in the car. It was intended that this new service would help the company to improve road safety. As a result, drivers receive "[d]aily reports about how their driving patterns compared to other

drivers in their city – with suggestions on how to provide a smoother, safer ride; [r]eminders to drivers of the importance of taking a break when they need it; [m]essages in the driver app informing drivers that mounting their phone on the dashboard is safer than holding the phone in their hands; [s]peed display in the app that alerts drivers to the speed of their vehicle”, <https://www.uber.com/newsroom/safety-on-the-road-july-2016/>, accessed 17 April 2018.

67. As for the formal “No office” promise, it seems to be generally valid as workers almost entirely work from their own car. That being said, Uber drivers’ situation in this respect differs somewhat from workers engaged in contractual relations with electronic platforms, such as Mechanical Turk, Airbnb and even TaskRabbit. As expressed on the Uber website, the recruitment process is not limited to the online sign-up; rather, it requires a physical visit to the company premises to “complete a background screening. Our team will answer all of your questions and help you get ready to drive” (uber.com, accessed 15 April 2018). Moreover, the app offers, in specific cities, the service of a prescheduled in-person appointment. As for Montreal, on several occasions, we observed drivers posting requests about the company premises and/or helplines. This is welcomed by the company, which has established a “team of Uber experts” to help drivers with issues related to their accounts, fares, and tips about where and when to drive. The company’s local website encourages drivers to visit its office and meet with its experts. To a large extent, this seems to be quite similar to the type of relations already existing between some corporations and their salespeople (such as in the case of insurance companies) and therefore not entirely exempted from having to deal with some “office environment”.

68. Here is one example of an app message received by a driver regarding the professionalism of his driving: “A rider suggested that the level of conversation in the car would have been better, and we wanted you to know in case it helps you understand your ratings. Not every rider wants to talk during the ride, but top partners usually offer a friendly greeting and keep the conversation respectful and polite.”

69. The driver who posted this screenshot expressed his concerns about security, as he received it while driving on a highway and had to park on the roadside in order to take a picture of himself in a very small amount of time.

ABSTRACTS

This article presents the results of an ongoing ethnography of Uber drivers in Montreal. It draws on Jean-Pierre Durand’s “job centrifugation dynamic” (Duran, 2004) conceptual framework and offers a critique of Uber’s model of labour organization which promises “good money” and claims to create a “flexible” and “no boss” work environment. Deconstructing the Uber narrative, it exposes the central features - precarity, market control scheduling and app-subordination - which structures drivers’ daily work routines and highlights twofold process of “accumulation by dispossession” (Harvey, 2004). On the one hand, drivers’ de-proletarianization is dispossessing them from all sorts of labour protection/benefits or bargaining power. And secondly, because drivers are obliged to give the organization an unconditional access to efficiently exploit their own assets (cars/phones/Internet connection), they are being dispossessed from the value of their “dead labour” embodied in their private properties which are being monetized (Kenney and Zysman, 2016), exploited and consumed as part of the Uber process of value production.

Cet article présente les résultats d'une ethnographie des conducteurs d'Uber à Montréal. Il s'appuie sur le cadre conceptuel de la « centrifugation de l'emploi vers les marchés périphériques » de Jean-Pierre Durand (2004). Il propose une critique du modèle d'organisation du travail qui promet « de bons revenus » et prétend créer un environnement de travail « flexible » et « sans patrons ». L'article met en lumière les caractéristiques essentielles - précarité, le contrôle du marché et la subordination à l'application - qui structurent les routines de travail quotidiennes des conducteurs et révèlent un double processus « d'accumulation par dépossession » (Harvey, 2004). D'une part, leur déprolétarianisation les dépossède de toutes sortes de protection ou de tout pouvoir de négociation. D'autre part, comme les conducteurs sont obligés de donner à l'entreprise un accès inconditionnel pour exploiter efficacement leurs propres actifs (voitures/téléphones/connexion Internet), ceux-ci sont dépossédés de la valeur de leur « travail mort » incarné dans leurs propriétés privées désormais monétisées (Kenney et Zysman, 2016), exploitées et consommées dans le cadre du processus de production de la valeur par Uber.

INDEX

Mots-clés: Uber, application électronique, travail précaire, immigré-es, gig-économie, organisation algorithmique

Keywords: Uber, electronic application, precarious work, migrants, gig economy, algorithmic organization

AUTHORS

RABIH JAMIL

PhD Candidate in Sociology, Université de Montréal, Rabih.fakhri.jamil@umontreal.ca

YANICK NOISEUX

Professeur Agrégé au département de Sociologie, Université de Montréal, yanick.noiseux@umontreal.ca

Tiers-Lieux dans les villes moyennes : l'exemple de villes moyennes dans la Grande Région Est et dans la banlieue d'Amsterdam

Third places in medium-sized cities: the example of the Grande Région Est and the Amsterdam suburbs

Eve Ross

1. Problématique : mutation économique et usages des tiers-lieux

- 1 Depuis les années 2000, on constate l'émergence de nouvelles générations d'entrepreneurs innovants qui évoluent dans des espaces désignés « tiers-lieux » par le sociologue Ray Oldenburg (« *ni la maison ni l'entreprise* » dans son ouvrage « *Celebrating the Third Place* » 2001). Ces lieux se situent entre les lieux d'habitation et de travail et constituent des espaces intermédiaires entre un espace privé et un espace de travail. Ces espaces collaboratifs reposent sur les synergies et les échanges informels entre acteurs. S'inscrivant dans cette dynamique, au début des années 2000, le mouvement des *makers* est apparu aux États-Unis et en Europe, pour s'étendre au monde entier. Son objectif était de favoriser la création, la formation, l'apprentissage et le « faire ensemble » par la pratique et le « learning by doing » (Lallemant 2015). L'appellation « tiers-lieu » regroupe diverses formes d'organisation du travail : coworking, fab labs, makerspaces, living labs, etc., et leur nombre a été multiplié par dix dans le monde entre 2011 et 2017 (Global Coworking Survey 2017², Levy-Waitz 2018). Selon plusieurs auteurs, l'augmentation du nombre de travailleurs indépendants a contribué à l'émergence de ces nouveaux lieux de travail (Brown 2017, Scaillerez & Tremblay 2017).
- 2 Le principe réside dans le développement d'une nouvelle forme d'organisation du travail, conviviale et collaborative, où les individus auraient à la fois la possibilité de monter leur

projet, tout en échangeant avec d'autres, dans des espaces prévus à cette fin. Ces relations de proximité favoriseraient l'innovation. Le principe n'est cependant pas nouveau, car les ateliers d'artistes de la Renaissance fonctionnaient déjà selon ce principe (Formica³ 2016), suggérant d'emblée l'idée selon laquelle le coworking serait à l'heure actuelle une révolution de l'organisation du travail, comparable à celle du fordisme au début du XX^e siècle (Silva et Ali Anis 2010, Silva et Strohl, 2016), grâce à de nouveaux outils de production tirant profit des dernières avancées en matière de technologie numérique, tels que les FabLabs, les imprimantes 3D, etc., sur la base de compétences et de connaissances partagées. Ces nouvelles technologies facilitent l'échange d'information et permettent également de tester rapidement la faisabilité d'une nouvelle idée. Ainsi, les trois raisons majeures conduisant des individus à devenir coworkers sont : la construction de réseaux sociaux, le prix des loyers en général abordable, la flexibilité (le coworker peut y résider pour une durée à sa convenance) et la localisation (*Les échos*, 6/11/17).

- 3 Cette idée, a priori généreuse, est devenue un concept mis en œuvre tant par des entrepreneurs, des entreprises que des collectivités territoriales pour favoriser la création d'entreprises et l'innovation ainsi que le développement du territoire. Cependant, le coworking n'attire pas uniquement des individus dotés d'une propension élevée à innover, mais également des individus de tout âge (des étudiants aux retraités) en recherche d'emploi, créant par ce moyen leur propre activité, y compris en tant qu'autoentrepreneur, ainsi que des télétravailleurs. Soulignons que tous les coworkers ne disposent pas de ressources comparables. Ils se distinguent de par leur formation, leur expérience professionnelle, les ressources financières auxquelles ils peuvent avoir accès, leur réseau de relations sociales sur lequel ils s'appuient. Les modèles économiques sont variés. Certains enregistrent des résultats positifs (création d'emplois, innovation, etc.), d'autres ne survivent qu'à l'aide de subventions publiques. Dans ces conditions, les relations de synergie entre les coworkers ne débouchent pas toujours sur de véritables relations de coopération. Si l'on peut parler avec les autres coworkers de son projet à la cafétéria, le centre de coworking réunit généralement des parcours individuels indépendants les uns des autres. Les relations de synergie y sont rares.
- 4 On note que les rapports entre territoire et entreprises occupent une place importante dans le débat politique et économique français. Ainsi Arnaud Montebourg a-t-il fait la promotion du label « *made in France* » pour montrer le réel enjeu du devenir industriel des régions. Cette relation a connu des transformations majeures en suivant les évolutions économiques. En effet, dans une économie mondialisée, le rôle des territoires pour les entreprises qui s'y sont installées semble remis en question. La nouvelle nature des liens entre entreprises et territoire interroge les stratégies de développement économique des territoires, la capacité de l'État à mener des politiques de soutien aux entreprises et de promotion du territoire à l'échelle locale est d'actualité. Les transformations portent ainsi une vision dynamique des ressources du territoire, partant de ses acteurs et de ses potentialités, un territoire dont les capacités s'activent. La nouvelle nature des liens entre entreprises et territoire, la capacité de l'État à mener des politiques de soutien aux entreprises et de promotion du territoire à l'échelle locale sont d'actualité et interrogent les stratégies de développement économique territorial. Les transformations portent une vision dynamique des ressources du territoire, partant de ses acteurs et de ses potentialités, conduisant à un territoire dont les capacités s'activent et se développent sur un mode bien différent des traditionnelles politiques d'attractivité.

- 5 La remise en cause des approches classiques de développement territorial conduit à penser un autre modèle de développement qui englobe à la fois les différentes ressources du territoire comme levier pour le développement et l'importance de l'existence d'acteurs locaux en mesure d'activer ces ressources. Bien sûr, le développement économique d'un territoire dépend également d'autres ressources comme l'économie sociale et solidaire, les produits locaux agricoles, les activités touristiques et notamment des activités d'économie résidentielle (Brunetto, Teo, Schacklock, Fahr-Wahrton 2012, Pecqueur 2014). L'économie est basée sur la population résidant sur le territoire, qui génère une activité économique en même temps que des besoins de service. L'enjeu pour le territoire est de rechercher la production pour laquelle il serait (dans l'absolu) dans une situation de monopole. Dans ce cadre, les projets de tiers-lieux ont un potentiel de développement, même ceux situés dans les villes petites et moyennes. Le succès de tels projets dépend à la fois de la capacité des acteurs locaux à se coordonner, à collaborer pour identifier des intérêts partagés et faire des alliances. Des facteurs sociaux, politiques, historiques, institutionnels des territoires s'avèrent nécessaires pour cimenter les relations entre les systèmes d'acteurs locaux de production de richesse. Ainsi une gouvernance mixte entre acteurs publics et privés consolide le système productif local, comme nous le verrons plus loin.
- 6 À l'heure actuelle, la création d'un espace de coworking constitue pour nombre de régions un moyen de redynamiser leur territoire, de stimuler la création d'entreprises et de créer des emplois. Aussi nombre de responsables des collectivités territoriales favorisent-elles la création d'espaces de coworking. Les tiers-lieux du XXI^e siècle sont différents de ceux du XXI^e par leurs dimensions et par le rôle principal qu'ils jouent dans le contexte régional, national et international, et par les formes physiques, sociales, économiques et institutionnelles qui ont marqué leur histoire et qui auront une influence sur leur avenir. La découverte de ces systèmes productifs et de leurs mutations a constitué un des points de départ de l'étude effectuée sur des régions du Saar-Lor-Lux, frappées par la crise minière et sidérurgique en profonde mutation, et sur une région agricole et portuaire aux Pays-Bas. L'intérêt de la recherche réside dans l'identification des stratégies d'adaptation mises en place par les coworkers, membres des différentes régions dans le cadre d'une économie mondialisée. Le rôle des pouvoirs publics et le poids de leurs politiques visant à redynamiser le territoire et à y créer de l'emploi y a été étudié. Les politiques mises en place pour accompagner les districts résultent d'une logique bottom-up, alors que le modèle des pôles de compétitivité des régions étudiées vient au départ d'un cheminement top-down.
- 7 Des enquêtes de terrain ont été menées dans 6 agglomérations (Metz, Thionville, Sarrebruck, Belval, Differdange et Almere), qui ont en commun de compter un nombre comparable d'habitants, environ 200 000, et de s'être développées pendant plusieurs décennies grâce à l'industrie lourde (la sidérurgie et l'extraction houillère) dans le Saar-Lor-Lux, et à l'emploi salarié ouvrier, l'agriculture et l'activité portuaire pour Almere. Ces agglomérations ont largement été touchées par un taux de chômage supérieur à la moyenne. Dans ces régions, certains des espaces de coworking ont été créés sans soutien des collectivités territoriales, comme à Sarrebruck (par un graphiste en 2014), ou encore la structure Werk à Almere. Dans les autres lieux, les espaces sont soutenus par les collectivités territoriales et ce sont elles qui les ont créés.
- 8 En ce qui concerne la méthodologie, les enquêtes se sont déroulées entre mars et septembre 2017. Le tableau 1 ci-après résume l'échantillon d'individus interviewés, le but

de ces entretiens étant de connaître leur parcours professionnel et les raisons qui les ont conduits à travailler en ces lieux. Nous revenons plus loin sur les détails de la méthodologie.

Tableau 1. Liste des personnes interviewées par tiers-lieux

Tiers-lieux	Individus interviewés
TCRM-BLIIDA (Metz)	2 fondateurs, 2 pilotes de projet, 1 administrateur, 1 concierge, 16 utilisateurs
Thilab (Thionville)	3 fondateurs, 2 pilotes du projet, 5 usagers, 3 visiteurs
Technoport S.A. (Belval)	1 co-fondateur, 1 responsable, 1 concierge, 7 usagers, 3 visiteurs
1535° (Differdange)	1 co-fondateur, 1 employé, 1 stagiaire, 8 usagers
Ligatura (Sarrebuck)	1 fondateur, 1 concierge, 1 employé bénévole, 1 stagiaire, 5 usagers, 5 visiteurs
Almere Central station	1 concierge, 10 usagers
Werk (Almere)	1 fondateur, 6 usagers

- 9 La majorité des coworkers interviewés sont issus des territoires dans lesquels ils travaillent, tirant profit de relations sociales de proximité. Ils y sont restés en dépit d'une situation économique difficile, souvent pour des raisons familiales, principalement en Lorraine, Sarrebuck et Differdange. À Belval, ce sont en majorité des coworkers issus du centre de recherches Henri Tudor qui développe leurs prototypes, élaborés dans le cadre de leurs activités de recherche. D'autres viennent de pays différents, avec des parcours divers, pour profiter des subventions généreuses de l'État luxembourgeois. À Almere, les coworkers sont des fonctionnaires qui alternent le travail en coworking deux journées par semaine avec le travail au bureau, ce qui leur permet de ne plus perdre de temps dans les allers-retours, et par conséquent d'avoir un meilleur cadre de vie et de réduire l'empreinte carbone grâce à des déplacements en bicyclette. La fonction publique s'ouvre ainsi au cœur d'écosystèmes dynamiques innovants, car les fonctionnaires ont l'occasion de profiter des méthodes d'innovation collaborative mises en exergue dans le tiers-lieu, qui constitue un lieu de rencontre avec les citoyens. Les autres coworkers de ce tiers-lieu profitent également de la convivialité du lieu pour rencontrer des clients potentiels ou échanger leurs bonnes pratiques. Il en va de même pour les coworkers de Werk qui y passent deux heures le matin pour éviter les heures de pointe pour se rendre à Amsterdam. Les coworkers néerlandais n'ont pas besoin d'une formation aux outils du numérique, contrairement à ceux de la Lorraine ou de Differdange. En effet, les Pays-Bas sont un pays précurseur en ce qui concerne l'innovation du secteur des Technologies de l'Information et des Communications, notamment par exemple, avec le développement du protocole Bluetooth et le standard Wifi. L'économie hollandaise se digitalise depuis un bon moment et aujourd'hui les chiffres attestent de ce virage stratégique opéré sous l'impulsion gouvernementale : 75 % des Hollandais ont "une bonne connaissance du digital" (la moyenne européenne est de 56 %), et la main-d'œuvre dans le secteur des TIC représente 3.9 % de la population active (la moyenne européenne est de 2.9 %). Aujourd'hui, en Europe, les Pays-Bas se placent quatrième en termes d'attractivité pour les start-up (derrière la Grande-Bretagne, l'Allemagne et la France). Amsterdam avec sa

banlieue Almere reste, avec Delft et Eindhoven, le centre de l'innovation (le Monde :16 mars 2016)⁴

2. Revue de la littérature

2.1 Le début du mouvement coworking

- 10 La réflexion sur le projet est basée sur les travaux concernant les activités entrepreneuriales depuis Weber, Von Thünen, Marshall, etc. (Torre & Zimmermann 2015) et la convergence de ces travaux avec l'avènement des technologies numériques et de l'économie de la connaissance (Foray 2009), de l'entrepreneuriat, de l'économie de la proximité (Torre & Beuret 2014), des aspirations des salariés à travailler à leur compte, par opposition aux techniques de management des grandes entreprises (Linhart 2015). Il s'inscrit aussi dans la problématique de la ville créative et des 3 « T » : Talent, Technologie et Tolérance (Florida 2002). Ainsi le coworking traduit-il une évolution de l'organisation du travail, qui s'est développée depuis la première révolution industrielle, ainsi que de l'organisation de l'espace urbain. L'usine a en effet structuré l'organisation de l'espace urbain du XIX^e siècle jusqu'à la reconstruction de l'après-guerre. Ce mode d'organisation fut revendiqué puis a abouti au management par projet et au travail collaboratif (Boltanski & Chiapello 1999). Ce vent de liberté individualiste souffle sur le développement du coworking, une nouvelle « utopie socio-économique » (Liefougue 2018)⁵.

2.2 Définitions du terme « coworking »

- 11 Nous traitons de « tiers lieu » et il convient de définir le terme « tiers-lieu » ou « espaces collaboratifs d'innovation » est vu par divers chercheurs comme un « terme nébuleux » (Brown 2017) ou « valise » (Liefougue 2018). Il désigne à la fois les espaces de coworking, les learning labs, les incubateurs de start-up, les ateliers de fabrication numérique, les espaces d'expérimentation publique et le café-working (Levy-Waitz 2018). Les définitions ont en commun les caractéristiques suivantes : la convivialité, le partage d'une aire de travail (qui peut être louée par des entreprises de petite taille en majorité ou à des autoentrepreneurs. Cinq valeurs caractérisent le coworking : collaboration, ouverture, communauté, accessibilité et durabilité (Levy-Waitz, 2018, p. 34). La collaboration met en avant cette idée de partager et d'être utile aux autres. L'ouverture souligne le fait que les coworkers sont ouverts aux idées des autres et à la nouveauté. L'accessibilité fait référence à la variété d'activités exercées par les coworkers, indépendamment de leur profession. La durabilité quant à elle caractérise l'évolution d'une nouvelle forme de travail, en principe sans stress, ce qui n'est pas toujours le cas dans les entreprises. Le coworking décrit ainsi la forme rêvée de l'organisation du travail. Un espace de coworking est générateur de liens sociaux entre les coworkers et la construction de réputation. Il constitue une solution pour rompre avec l'isolement lorsque la personne travaille à son domicile. Dans certains cas, il crée également l'emploi du coworker (Blein, 2016). Il est caractérisé par l'émergence d'une communauté de travailleurs indépendants travaillant ensemble en partageant des ressources et des connaissances communes de façon marchande et non marchande (Le Nadant et al. 2018). Ce sont des espaces de travail multi-entreprises, adaptés à des activités de service. Les coworkers y sont unis par une

volonté de partage des connaissances, par des interactions formelles et informelles, pour développer un projet personnel (Scaillerez & Tremblay 2016, Tremblay 2006).

- 12 La revue de la littérature (Fabbi 2016, Blein 2016, Capdevila 2015, Trupia 2016, Liefvooghe 2018) fait ressortir que les motivations des coworkers sont les suivantes : appartenir à une communauté, partage des savoirs et des expériences, innovation, liberté et partage, volonté d'indépendance, développement des réseaux de relations professionnelles (trouver des associés et des marchés). La volonté de s'insérer dans le marché de l'emploi est à la fois une nécessité et une opportunité.

2.3 La définition d'un territoire industriel en reconversion pour une ville moyenne

- 13 Les six villes (Metz (F), Thionville (F), Esch-Belval (L), Differdange (L), Sarrebruck (D), Almere (NL)) dans lesquelles les enquêtes ont été menées ont en commun d'être des territoires en reconversion industrielle. Ce sont également des villes moyennes. La littérature concernant la reconversion industrielle est riche, montrant que certains éléments communs font consensus (Lambert 2013). Les territoires en reconversion industrielle sont des espaces géographiques et des unités industrielles spécialisées, comme la sidérurgie, l'extraction minière et l'agriculture. La reconstruction d'après-guerre entre 1950 et 1970 a dynamisé les territoires. À partir des années 70, ces derniers sont à la recherche de nouveaux investisseurs pour créer des emplois salariés. Progressivement les territoires de la Grande Région ont cherché à développer l'entrepreneuriat, mais se sont vus confrontés à des résistances culturelles, sociales et économiques fortes de la part de populations qui avaient été socialisées depuis plusieurs générations par l'emploi ouvrier salarié.
- 14 Santamaria (Santamaria 2000) définit un certain nombre de caractéristiques pour identifier une ville moyenne : 1) une position intermédiaire entre la métropole régionale et la petite ville cantonnée à la desserte locale, 2) une administration diversifiée (municipale, préfectorale, judiciaire), 3) un système éducatif développé (école, collège, lycée, voire université), 4) d'importantes structures relatives à la santé (hôpitaux, cliniques, médecins spécialistes) et des services étendus à la personne et aux entreprises, 5) la présence d'usines, de magasins spécialisés et de grandes surfaces, 6) une vie intellectuelle avec une population diversifiée, 7) une évolution économique rapide après la Seconde Guerre mondiale qui a permis à la population d'accéder à un meilleur niveau de vie, 8) un déclin industriel depuis les années 1970-1980.
- 15 Metz, Thionville, Esch-Belval, Differdange et Sarrebruck d'une part, et Almere d'autre part ont basé leur développement économique sur plusieurs générations, sur la sidérurgie pour les premières villes et sur l'agriculture pour la seconde. Les villes de la Grande Région ont été confrontées à la fermeture de grandes entreprises ou au ralentissement de leur activité au début du XXI^e siècle. Almere exploite son expérience passée en tirant profit de sa situation portuaire. Pour la Grande Région, l'objectif des responsables publics locaux est de miser sur les technologies de pointe. Metz et Thionville doivent devenir un écosystème numérique labélisé *French Tech* auquel les dirigeants du Luxembourg ont adhéré en créant une communauté *French Tech* à Luxembourg. Cette communauté prend la forme d'un « French Tech Hub », fédérant à la fois des entrepreneurs high-tech français installés au Luxembourg et, réciproquement, une communauté d'entrepreneurs high-tech luxembourgeois implantés en France. Metz et Thionville restent marqués par des taux de

chômage très élevés. Sarrebruck a un taux de chômage moins élevé que la Lorraine grâce au soutien fédéral à la politique du développement structurel régional qui a permis de soutenir l'investissement aboutissant à la création d'emplois grâce à l'implantation de sites de production de grands groupes industriels, à la formation duale, universitaire, à la formation professionnelle en apprentissage et au développement de structures de recherche dynamiques qui génèrent de l'innovation, investissent et créent de l'emploi dans une économie du savoir régionale. Le Luxembourg a un taux de chômage bas (3,8 %) grâce à un des investissements massifs dans les technologies de l'information, dans la formation des actifs et des chômeurs sélectionnés par l'agence de l'emploi pour occuper des emplois ciblés.

3. Méthodologie

- 16 Notre recherche s'appuie sur la grille d'analyse et les résultats du séminaire de recherche sur les FabLabs organisé en 2014 au sein de l'École Nationale Supérieure d'Architecture de Paris- Val de Seine (ENSAPVS), suite à l'appel à projet lancé par Arnaud Montebourg et Fleur Pellerin, intitulé « *Aide au développement des ateliers de fabrication numérique* », en juin 2013. Ce fut l'occasion d'inviter les fondateurs des trois plus grands FabLabs de Paris et notamment d'Usine Io qui empocha une subvention de 22 millions d'euros dans le cadre de l'appel à projets. Le but du séminaire était de définir ce qu'est un Fab Lab, l'avenir des FabLabs, le profil des fondateurs et leurs motivations.
- 17 Cette enquête a été étendue aux tiers-lieux en 2016 dans le cadre du projet « *Intimide* », qui nous a donné l'occasion d'élargir notre champ de recherches pour passer de l'échelle métropolitaine à celle des villes petites et moyennes⁶. Le travail repose sur des entretiens qualitatifs et semi-directifs réalisés à partir d'un questionnaire établi dans le cadre du programme INTIMIDE⁷ dirigé par l'université de Rennes 2. La méthode repose sur des entrevues semi-dirigées et des narrations quantifiées (Grossetti *et al.* 2008, Grossetti 2011). Les personnes ont toutes en commun la caractéristique d'avoir changé de trajectoire professionnelle. L'objectif est d'identifier les ressources des individus interrogés, en prenant en compte d'une part les connaissances codifiées et tacites, et d'autre part leurs moyens financiers (épargne propre, crédit, aide familiale, crowdfunding, aides publiques, etc.). Le réseau des relations sociales (formelles et informelles) sur lequel les individus ont pu s'appuyer pour réaliser leur projet professionnel est également pris en compte. L'intérêt porte sur les ressources détenues par les coworkers et sur la manière dont ils en font usage pour valoriser leur projet de création d'entreprise. L'étude est basée sur la théorie de Penrose (1959) sur la croissance des entreprises.
- 18 Quatre types d'individus ont été interviewés : le fondateur (dirigeant du tiers-lieu), les animateurs (habituellement ce sont les concierges) et les coworkers qui répondent aux questions concernant leur parcours professionnel et leurs motivations. À Thionville et à Sarrebruck, une autre catégorie d'individus a pu être interviewée : les visiteurs qui sont des personnes de passage ou des clients du « *repair café* » à Thionville et du café à Sarrebruck. Des questions spécifiques à chacune des catégories d'individus ont été développées en fonction de leur activité dans l'espace de coworking (voir Annexe 1). La durée des entretiens varie selon le type d'interlocuteur. La durée pour les fondateurs est constituée de deux séquences de 1h, pour les concierges, de deux fois 30 min, les utilisateurs de deux fois 30 min et pour les visiteurs de 30 min. Pour bien comprendre les

individus et les tiers-lieux visités, nous avons passé plusieurs jours dans ces lieux pour en étudier les usages (Proulx 2012) et l'aménagement des lieux puisque la littérature sur le coworking souligne à la fois l'importance de la qualité des conditions de travail et l'aménagement des lieux propices à l'échange et au travail collaboratif.

4. Les centres de coworking étudiés

4.1 Le TCRM-BLIIDA de Metz : une initiative institutionnelle (Ville de Metz)

- 19 Le TCRM-BLIIDA (initialement TCRM-BLIDA) de Metz est un espace de coworking de création, production et d'innovation artistique et numérique créée en 2014 sur le site de reconversion de l'agglomération de Metz- Métropole (TCRM), en centre-ville. Il a obtenu le label French Tech.
- 20 La ville de Metz, qui est à l'origine du projet (via quatre fondateurs qui travaillaient à la mairie), a doté l'espace d'une direction bicéphale avec la SEM METZ technopole (une société d'économie mixte qui favorise l'implantation des entreprises sur le territoire et accompagne les jeunes entreprises) et d'une association opérationnelle. Ces quatre fondateurs sont à l'origine de l'événement « *Les Nuits blanches de Metz* » pour promouvoir les technologies numériques. La création de l'espace de coworking a été la réponse de la ville de Metz suite à l'arrêt de l'organisation des Nuits blanches, les fondateurs de l'espace de coworking étant tous directement impliqués précédemment dans l'organisation des Nuits blanches.
- 21 La gouvernance est portée par les quatre fondateurs qui ont pour mission de définir les stratégies opérationnelles, les priorités du plan d'action et de représenter le portage entrepreneurial du projet LORnTECH. L'espace de coworking est représenté par les trois axes de développement suivants : économie numérique, économie collaborative et sociologie des jeux électroniques. Cet espace cherche à privilégier des activités artistiques, c'est pourquoi une convention a ainsi été signée avec le centre Pompidou Metz et des écoles d'art. Il accueille des artistes du territoire venant d'établissements culturels. Les résidences varient d'un jour à six mois (dépôt de candidature par le biais d'une application Internet). Le centre accueille également une équipe de chercheurs de l'Université de Lorraine-Metz travaillant sur la sociologie des jeux vidéo. Il compte à l'heure actuelle une trentaine de coworkers et une académie consacrée à la transmission et à l'enseignement des pratiques artistiques pour les plus jeunes. Le taux d'occupation actuel est de seulement 30 %, mais l'objectif est d'atteindre 450 coworkers en 2020.
- 22 En 2018, TCRM-BLIBA a changé de nom pour TCRM-BLIIDA (Tiers-lieu d'Inspiration, d'Innovation et d'Intelligence Collective) pour marquer la préfiguration du pôle Médias avec l'arrivée de l'hebdomadaire « La Semaine » (Le Républicain Lorrain, 22/2/2017). Des brevets ont été déposés et TCRM-BLIIDA a lancé sa marque « *Made in BLIIDA* ».
- 23 Depuis sa création, le nombre d'entreprises hébergées augmente régulièrement : 63 entreprises en 2018 contre 57 en 2016, pour 3,2 millions de chiffre d'affaires cumulé en 2017 contre 1 million d'euros en 2016, 83 emplois permanents contre 73 en 2016, 19 000 participants aux événements contre 15 000 en 2016, plus de 100 événements organisés en 2017. Cependant, la marge de progression est encore importante, car la capacité d'accueil prévue est de 450 personnes. Certaines entreprises se distinguent cependant comme la

start-up *Eznov* qui a fabriqué un nouveau drone hybride entre l'avion et l'hélicoptère, invention protégée par des brevets européens et américains⁸.

4.2 L'espace de coworking de Thionville Thilab : initiative institutionnelle (ville de Thionville)

- 24 Créé en 2014 par trois passionnés de technologie et de technologies numériques (qui ont conservé leur emploi au Luxembourg) grâce au soutien de la ville de Thionville, autour d'un fab lab, sur le site d'un local désaffecté de la SNCF. Cet espace est géré par l'association *TechTic&Co*.
- 25 Il n'est pas ouvert en permanence : les mardi et jeudi de 20h30 à minuit en fonction de la disponibilité de ses membres, les vendredi de 14h30 à 18h00 et samedi de 10h30 à 12h30. Il est situé à proximité de l'autoroute A31 (Metz-Luxembourg) et desservi tous les quarts d'heure par le bus. Tout comme l'espace de coworking de Metz, il fait partie du réseau Totem LornTECH qui travaille avec le Paddock de Nancy (accélérateur de start-up), le TCRM-BLIIDA de Metz et le pôle numérique d'Épinal. Il dispose d'un espace dédié aux bureaux de taille variée, de salles de réunion, d'espaces de détente...
- 26 Thilab est programmé pour devenir une vitrine de l'écosystème régional, mais l'objectif est d'augmenter la période d'ouverture et d'y développer un espace dédié au télétravail destiné à accueillir les frontaliers des 13 communes de la Communauté d'Agglomération Portes de France-Thionville qui représentent plus du tiers des 90 000 frontaliers français qui passent par ce lieu au quotidien. Un frontalier peut passer entre 3 et 4 heures par jour dans les transports. Ce phénomène entraîne de la fatigue, du stress et une mauvaise qualité de vie. Pour les entreprises luxembourgeoises, le temps passé dans les transports par leurs employés induit une perte d'énergie et de productivité. Cette démarche autour des mobilités est appelée Smart CiThi. Elle est initiée par la Communauté d'Agglomération en partenariat avec la Sodevam, S.E.M. d'aménagement de la Moselle.
- 27 La ville de Thionville lui apporte son soutien financier (prise en charge de l'électricité et du chauffage). Il est également financé par la région Lorraine (subvention de 15 000 euros), et bénéficie du soutien de PME locales, comme *Inusteam* et *ManuLorraine* et du *Fonds régional d'investissement ILP Sadepar*, qui ont par ce biais accès au FabLab du centre. Des partenariats sont également conclus avec *Pépinière Synergie*, le centre d'apprentissage industriel *CEFASIM*, l'IUT de Thionville-Yutz. Aujourd'hui, le Thilab s'autofinance.

4.3 Ligatura : seul espace de coworking privé de Sarrebruck (initiative privée)

- 28 Le cas de Ligatura est intéressant puisqu'il s'agit du seul espace de coworking sarrois fondé par un entrepreneur sur fonds privés ; il a malheureusement dû fermer ses portes fin 2017. Ligatura occupe une surface de 200m² dans la friche en reconversion de l'ancien garage de la *Deutsche Bundesbahn* (Chemins de fer allemands), située à côté de la gare de Sarrebruck. Le tiers-lieu était occupé principalement par des graphistes, mais on y trouvait aussi une traductrice, une gestionnaire de filiale française qui y faisait du télétravail. Avec une moyenne de 15 à 20 entreprises, start-up et travailleurs en profession libérale, le tiers-lieu affichait complet.

- 29 Le modèle économique est simple : les revenus sont générés par les loyers payés par les membres de la communauté pour permettre de couvrir les charges d'occupation et de gestion du lieu afin d'assurer à ces membres la pérennité du tiers lieu. Le lieu est animé par un bénévole et un stagiaire venant d'un lycée professionnel de restauration. Ils gèrent un café et l'organisation de concerts qui rassemblent une centaine de personnes.
- 30 Malgré un tel succès, il semble que le fondateur ne pouvait faire face à la demande, et il a dû se résoudre à fermer. Pour assurer sa pérennité, le tiers-lieu devrait avoir une superficie d'au moins 300m², un concierge et doubler le prix du loyer, soit 500 euros par mois et par personne. Un tel montant s'avère beaucoup trop cher pour les villes moyennes dont le prix des loyers pour un appartement est bas et les appartements disponibles. Il semblerait, selon certains, qu'un espace de coworking ne peut perdurer sans une subvention publique. De fait, les espaces français sont souvent soutenus par l'État.

4.4 Les tiers-lieux du Luxembourg

- 31 L'ouverture d'espaces de coworking a vu le jour, il y a plus de cinq ans, comme solution pratique pour trouver un espace de travail bon marché au Luxembourg. Certains visent des publics spécifiques comme Bamhaus à Luxembourg-Dommeldange, le TechnoPort S.A. à Belval, incubateur d'entreprises, ou encore le 1535° à Differdange, réservé aux industries créatives. Les premières initiatives étaient issues des pouvoirs publics ; cependant par la suite, le marché privé s'est placé sur le créneau. Des entreprises ont même créé leurs propres espaces de coworking, comme Paul Wurth ou le BGL BNP Paribas.

4.4.1 Le Technoport S.A. Belval : incubateur d'entreprises, 40 ans d'existence (ville du Luxembourg)

- 32 Le premier incubateur au Luxembourg, Technoport a fêté ses 20 ans d'existence en 2017. Il est subventionné par le Ministère de la Culture, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, par les entreprises hébergées qui paient un loyer mensuel, ainsi que par des commanditaires institutionnels et privés comme Arcelor, Broadcasting Centre Europe et la ville d'Esch-sur-Alzette. Le tiers-lieu est situé à Belval, sur d'anciennes friches industrielles d'Arcelor-Mittal. À l'origine, en 1998, le Technoport fut lancé par le Centre de Recherches publiques (CRP) Henri Tudor, puis il passa sous statut privé en 2012 sous le nom de Technoport S.A. S'en est suivie une dynamique autour de l'innovation et de l'entrepreneuriat technologiques. Le bâtiment d'incubateur d'entreprises est dirigé par un ancien chercheur du CRP. Aujourd'hui, on dénombre une quarantaine de sociétés, dont 36 start-up. La pépinière d'entreprises technologiques accompagne les jeunes start-upers en leur offrant l'infrastructure et l'accompagnement managérial et technologique nécessaire pour développer leur jeune pousse. Cette dynamique permet au Luxembourg d'être attractif pour des entrepreneurs étrangers. Le Technoport abrite des sociétés (InCub, Enovos, Agile Partners, POST), des banques (BIL, BCCE, Société Générale) et des institutions publiques (Chambre de Commerce, ville d'Esch, Centre National de l'Audiovisuel), ce qui lui assure une partie de son budget annuel, complété par des revenus issus de commanditaires, de cofinancements de projets de recherche nationaux et européens générés grâce au FabLab de Differdange. Le Technoport S.A. génère à ce jour des bénéfices. La société Talkwalker a été créée par l'État luxembourgeois et la

Société Nationale de Crédit et d'investissement (SNCI). Kleos Space S.A. (ASX : KSS), opérateur de technologie spatiale de pointe a quitté le Technoport S.A. en 2017 pour installer ses bureaux à Luxembourg ville, pour rejoindre les entreprises NewSpace, cotées à la bourse australienne depuis le départ du Technoport S.A.

- 33 Le tiers-lieu contribue également à la pérennisation des emplois grâce à un partenariat passé avec l'ADEM (Agence pour le développement de l'emploi) pour les personnes en reconversion professionnelle et les demandeurs d'emploi afin de les former aux technologies de pointe, dont l'industrie manque cruellement, ou de les accompagner dans leur -plan d'affaires pour tester la faisabilité et la viabilité de leur projet.
- 34 Les entreprises hébergées restent en moyenne trois ans et les entreprises industrielles plus longtemps. Les demandes d'hébergement sont plus nombreuses que l'offre de places ; néanmoins, seulement 7 à 10 % des dossiers sont acceptés. Par ailleurs, l'incubateur accueille le congrès annuel d'un réseau paneuropéen de structures similaires. L'incubation demeure l'activité principale du tiers-lieu, mais son offre s'est diversifiée. Après s'être distingué dans le domaine de l'innovation, l'espace de coworking commence à se forger une réputation dans le domaine de l'impression 3D et de la découpe laser dans son Fab Lab. Aujourd'hui, Technoport S.A. s'étend sur une surface de 16.000 m² et héberge des ateliers, des bureaux et des halls industriels.

4.4.2 Le 1535° Creative Hub Differdange (initiative de la ville)

- 35 Tiers-lieu de production créatif, situé sur un site de reconversion industrielle des anciens ateliers du groupe sidérurgique Arcelor-Mittal, il supplée le *Technoport* pour tout ce qui est créatif et artistique. Le directeur du *Creative Hub* est l'un des cofondateurs du *Technoport*. L'espace de coworking fut créé en 2013 à l'initiative du maire de Differdange qui s'est investi pour récupérer les bâtiments liés à l'histoire de sa ville et pour répondre à une forte demande de locaux pour les « esprits créatifs ». Il est devenu le centre de l'économie créative au Luxembourg et à l'étranger. Le site comprend 3 bâtiments avec une superficie globale de 16 000 m². Lors de l'ouverture de la première phase, il y avait 45 entreprises créatives, soit entre 150 et 180 personnes. La seconde vague de rénovation fit place à l'aménagement de la *Soundfactory*, une salle d'enregistrement professionnelle et 10 salles de répétitions et de 39 espaces de création supplémentaires. 1535° abrite 70 entreprises, un peu moins de 300 personnes qui tous les jours tentent de créer, d'inventer, de réinventer. Fort de son succès et de son expérience, 1535° vise la création de tiers-lieux transfrontaliers.

4.5 Les tiers- lieux d'Almere

4.5.1 Almere Central Station (initiative privée)

- 36 Le premier tiers-lieu est un centre d'affaires géré par Regus et situé à côté de la gare, au 6^e et 7^e étage dans un bâtiment primé pour son architecture à proximité d'entreprises de technologies de l'information, de haute technologie, de banques et de restaurants propices aux affaires, tout comme à Sarrebruck et à Belval. Chaque coworker peut louer un bureau meublé et connecté. Les coworkers sont en majorité des start-upers, parmi eux certains étrangers venus ouvrir leur entreprise à Amsterdam, comme à Belval. En effet, le Luxembourg et les Pays-Bas sont des destinations favorites pour les entrepreneurs étrangers puisque ces deux pays veulent devenir la capitale européenne des start-up

grâce, entre autres, à des systèmes de visas spéciaux et à des subventions. Ces coworkers y apprécient l'environnement de travail qui valorise les entreprises, l'atmosphère internationale, le partage des connaissances des marchés étrangers qui leur paraît essentiel pour se développer globalement. En 2016, Amsterdam a été classée par l'European Digital City Index comme deuxième ville la plus propice pour lancer sa start-up. Les coworkers viennent tenter leur chance et recherchent dans le tiers-lieu un associé local pour monter sa start-up. Les coworkers néerlandais sont reliés à une structure de start-up qui travaille conjointement avec l'État néerlandais pour les aider à créer leur entreprise. Dans ce tiers-lieu, on trouve également des employés de grandes entreprises qui y résident en raison de la pénurie de locaux commerciaux à Amsterdam et aux Pays-Bas en général. D'autres coworkers sont des fonctionnaires autorisés par la législation et leur employeur à faire du télétravail pour garantir une meilleure qualité de vie en passant moins de temps dans les transports. Le télétravail est une chose acquise aux Pays-Bas. Il se met en place en France, et dans notre étude de cas, à Thionville, avec une nouvelle loi sur le travail qui l'autorise. Même si le tiers-lieu propose une sorte de bureau à la demande qui ne propose pas d'animation et dans lequel l'interaction sociale n'est pas l'enjeu, ces fonctionnaires s'ouvrent à d'autres individus ayant un profil différent, permettant d'établir un dialogue avec ces derniers, d'être en lien avec les « liaison officers » qui financent les projets pour rendre le quartier plus attractif. Ils font le lien sur le terrain entre les habitants, favorisant indirectement la participation citoyenne. Comme à Sarrebruck, d'autres coworkers s'installent temporairement dans l'espace de coworking entre deux correspondances ou avant de se rendre au travail.

- 37 À un étage inférieur se trouve également un tiers-lieu de création artistique accueillant également un musée de l'histoire du numérique. Ce lieu est mis gratuitement à disposition en attendant qu'il soit vendu. Cela serait pratique courante aux Pays-Bas : en attendant l'achat des locaux, ces derniers servent de « tiers-lieux éphémères ».

4.5.2 Werk à Almere (initiative privée)

- 38 Ce tiers-lieu est la maison d'un particulier (lui-même coworker) située à côté du parc Pampushout et à proximité de l'autoroute qui mène à Amsterdam. Pour le fondateur, cela lui permet de ne pas rester isolé. Les coworkers sont des locaux qui viennent pour avoir un lieu propice au travail hors du domicile, construire des relations ou pour attendre la fin des embouteillages.

5. Résultats

5.1 Les motivations des coworkers : entre création d'emploi et désir d'indépendance

- 39 En ce qui concerne les motivations, la réponse la plus fréquemment citée lors des enquêtes réalisées à Metz, Thionville, Sarrebruck, Belval, Differdange, Almere est la volonté d'indépendance reliée au besoin de créer son emploi, sauf pour Metz où la volonté d'appartenir à une communauté est largement mise en avant. Ensuite, les raisons qui sont les plus fréquemment citées vont dans le sens d'une socialisation professionnelle plus étroite, car l'accent est mis sur le désir de rompre l'isolement, d'appartenir à une communauté ou encore de séparer l'espace de travail de l'espace domestique. Les

coworkers apprécient particulièrement la flexibilité du système de location. Il n'y a pas de temps imposé pour l'occupation des locaux, seulement un préavis à donner, parfois seulement de quelques jours. Ce qui n'est pas sans conséquence pour les propriétaires sur le plan financier.

- 40 Cette flexibilité temporelle offerte conduit cependant certains coworkers à rester dans les locaux pour une période de temps assez longue, au point de ne pas imaginer d'en partir. On pourra aussi mettre l'accent sur la possibilité d'utiliser des outils numériques mis à disposition, c'est essentiellement le cas pour l'espace de coworking de Thionville et de Differdange qui a été aménagé à partir du Fab Lab. Le partage d'expériences et de savoirs est rarement cité ; quant au désir d'innover, il est absent des réponses, sauf à Metz, à Belval et à Differdange où il est manifeste, mais les coworkers n'ont pas le choix puisqu'ils sont financés et coachés pour cette raison. À Thionville, ils expérimentent l'aquaponie, une technique écologique de purification de l'eau, pour apprendre à la population comment faire de la culture hors-sol et l'enseigner aux élèves et aux citoyens pour qu'ils puissent apprendre à cultiver pour se nourrir.
- 41 Sans « être entrepreneur en dernier ressort » (Casson 1991), il semble bien évident que la raison principale en devenant coworker est de créer son emploi, tout en recherchant un environnement convivial dans lequel il sera possible de créer des complicités, voire des relations de travail et pourquoi pas amicales. Dans les espaces de coworking d'Almere, certains coworkers sont des fonctionnaires qui font du télétravail. Être dans cet espace leur permet de créer des liens avec les entreprises et de créer des relations de travail. Dans l'espace de coworking de Thionville, où l'accent est mis sur le Fab Lab, la situation est un peu différente, car les coworkers qui y travaillent le font d'abord par passion et plaisir de manipuler des équipements numériques de pointe. Le désir de trouver des marchés n'est pas absent, mais il y a diverses motivations (tableau 2). Les populations du coworking de Sarrebruck et d'Almere Central Station sont plus diversifiées que celles de Metz, Thionville, Belval et Differdange. Il s'agit d'entreprises ou d'associations qui n'ont pas de locaux dans leur agglomération (pénurie de baux locaux dans toutes les villes aux Pays-Bas), mais qui envisagent de s'y implanter ou d'y développer des activités en réduisant les charges fixes incombant à la location d'un local.

Tableau 2. Les motivations des coworkers

Metz TCRM-BLIIDA	Thionville Thilab	Belval Technoport	Differdange 1535°	Sarrebruck Ligatura	Almere Central Station+ Werk
1. Volonté d'indépendance 2. Appartenir à une communauté 3. Partage d'expérience, de connaissances et d'idées 4. Trouver des marchés	1. Volonté d'indépendance 2. Séparer l'espace de travail de l'espace domestique 3. Partage d'expériences, de connaissances et d'idées 4. Utiliser des équipements techniques mis à disposition dans l'espace de coworking 5. Échanges spontanés entre les membres de la communauté 6. Trouver des marchés	1. Volonté d'indépendance 2. Appartenir à une communauté 3. Trouver des marchés 4. Réduire les coûts de location de bureau 5. Séparer l'espace de travail et l'espace domestique (le domicile étant à proximité) 6. Partage d'expériences et d'idées 7. Échanges spontanés entre les membres de la communauté	1. Volonté d'indépendance 2. Utiliser les équipements techniques mis à disposition dans l'espace 3. Échanges spontanés entre les membres de la communauté 4. Trouver des marchés 5. Réduire les coûts de location d'un bureau	1. Volonté d'indépendance 2. Réduire les coûts de location d'un bureau 3. Trouver des marchés 4. Séparer l'espace de travail et l'espace domestique 5. Échanges spontanés entre les membres de la communauté	1. Volonté d'indépendance 2. Trouver des marchés 3. partage d'expériences et d'idées 3. Séparer l'espace de travail et l'espace domestique 4. Réduire les coûts de location du bureau

5.2 Les ressources des coworkers

- 42 La création de leur emploi et la volonté d'indépendance constituent les deux motivations principales des individus interviewés. Nous nous sommes demandé quelles ressources mobilisent les coworkers pour y parvenir.
- 43 L'analyse de leurs ressources codifiées montre qu'ils sont tous diplômés de l'enseignement supérieur. Cette situation est particulière pour la Lorraine où le taux de diplômés de l'enseignement supérieur est bas et à Luxembourg également, car l'université du Grand-Duché du Luxembourg vient seulement d'être créée. À Metz, l'espace de coworking est principalement fréquenté par de jeunes diplômés qui viennent d'obtenir un master dans une filière artistique. À Thionville, ce sont tous des diplômés du supérieur passionnés par les technologies numériques. À Belval, ce sont tous des diplômés de l'enseignement supérieur avec un passé de chercheur ou d'entrepreneur. On y trouve aussi des demandeurs d'emploi susceptibles de se lancer dans un projet d'affaires ou nécessitant un accompagnement ponctuel pour les aider dans l'avancement d'un projet entrepreneurial requérant un petit coup de pouce ou pour définir les potentialités et possibilités entrepreneuriales. À Differdange, ce sont, comme à Metz, des artistes ou des individus fraîchement diplômés de filières artistiques et créatives. À Sarrebruck ce sont de jeunes diplômés de l'enseignement supérieur exerçant une activité principalement dans le graphisme. À Almere, ce sont des diplômés de l'enseignement supérieur, principalement dans le domaine des technologies de pointe et des technologies du numérique qui sont déjà entrepreneurs, des collaborateurs de filiales de grandes entreprises de technologies de pointe.
- 44 L'analyse des ressources financières montre que les coworkers sont dotés faiblement en capital. Ceci s'explique par le fait qu'ils sont encore jeunes et que le développement de leurs activités ne nécessite pas une levée de fonds très importante. À Thionville, Metz,

Belval et Differdange les coworkers sont étroitement encadrés. Ceci est d'autant plus vrai pour Metz, Belval et Differdange puisqu'ils sont sélectionnés à l'entrée et qu'ils peuvent recevoir des subventions publiques pour monter leur projet. À Almere, les coworkers entrepreneurs ont demandé une aide financière dans le cadre du programme *StartupDelta*. Il s'agit d'un partenariat public-privé qui les aide à trouver des investisseurs grâce à l'organisation d'événements de réseautage. Belval organise également ce type d'événements.

- 45 En ce qui concerne le réseau de relations sociales, dans tous les espaces de coworking, les coworkers sont de la région, voire de l'agglomération. L'effet de proximité joue un grand rôle, d'autant plus que c'est le cas à Metz et à Differdange. À Thionville, ils se connaissent par l'emploi qu'ils occupent au Luxembourg. À Metz, les coworkers se connaissent depuis longtemps, souvent depuis la petite enfance ou dans le cadre de leurs études universitaires. À Belval, ce sont majoritairement des Luxembourgeois et des Français. À Differdange, les coworkers sont principalement des artistes qui habitent dans le même quartier, rénové pour eux par la mairie. À Almere, ce sont des Néerlandais et des entrepreneurs étrangers qui souhaitent créer leur entreprise ou encore des employés de grandes entreprises étrangères installées à Amsterdam. Cette proximité géographique au niveau du territoire contribue à créer des relations sociales étroites et informelles. La plupart du temps, c'est par le bouche-à-oreille que les informations sont transmises. Les relations formelles (voire institutionnelles) sont secondaires, sauf la presse locale, les bulletins des tiers-lieux et/ou les informations produites par les collectivités territoriales qui sont d'une façon ou d'une autre à l'origine du projet. Le coworker, comme l'entrepreneur, semble étroitement lié au territoire dans lequel il est inséré (Reix 2008) et exploite un réseau de relations de proximité. Les ressources dont disposent les coworkers des tiers-lieux étudiés sont faibles, exception faite de leur niveau de diplôme, qui les singularise au regard du taux de diplômés de l'enseignement supérieur dans l'agglomération, sauf pour Almere. L'importance du réseau de relations sociales informelles est à souligner (tableau 3).

Tableau 3. Les ressources des coworkers

Ressources	Metz TCRM- BLIDA	Thionville Thilab	Sarrebruck Ligatura	Belval Technoport S.A.	Differdange 1535°	Almere Central station+ Werk
Connaissances	Jeunes venant de terminer leurs études dans une filière artistique (Master) Chercheurs de l'université de Metz qui font des recherches dans le domaine des jeux électroniques, TCRM-BLIDA. C'est leur premier emploi	Tous diplômés de l'enseignement supérieur	Parcours universitaire (Master ou diplôme de traduction) Expérience professionnelle dans le même secteur d'activité que l'entreprise en tant que salarié ou entrepreneur	Tous diplômés de l'enseignement supérieur Expérience professionnelle dans le même secteur d'activité que l'entreprise créée en tant que salarié ou entrepreneur	Tous diplômés de l'enseignement supérieur Expérience professionnelle dans le même secteur d'activité que l'entreprise créée en tant que salarié ou entrepreneur	Tous diplômés de l'enseignement supérieur
Financières	Épargne propre Aide financière sur dossier par la ville de Metz	Épargne propre	Épargne propre	Épargne propre Aide financière sur dossier de la part des pouvoirs publics. Parfois financement venant du privé.	Épargne propre Aide financière sur dossier de la ville de Differdange	Épargne propre Aide grâce à un partenariat public-privé
Réseau de Relations sociales	Réseaux de relations informelles : amis, fondateurs, famille, anciens élèves. Réseaux de relations formelles : presse locale, écoles, la ville de Metz Réseau de relations formelles : « les nuits blanches », presse locale, Internet, télévision locale, la ville de Metz	Réseaux de relations informelles : amis, famille, anciens élèves. Réseaux de relations formelles : presse locale, écoles, la ville de Thionville	Réseaux de relations informelles : amis, fondateurs, coworkers qui habitent à proximité, tiers-lieux situés sur le site. Relations formelles : presse locale, les PME	Réseaux de relations informelles : amis, fondateurs, coworkers en activité, tous les coworkers qui habitent à proximité, l'université, les centres de recherches Réseaux de relations formelles : les anciens de CRP, presse locale, l'ADEM, La ville de Esch-sur-Alzette	Réseaux de relations informelles : amis, fondateurs, coworkers en activité, tous les coworkers qui habitent à proximité, l'université, les centres de recherches Réseaux de relations formelles : les anciens de CRP, presse locale, La ville de Differdange	

5.3 Le coworking : un phénomène pluriel dans des territoires en reconversion industrielle

- 46 Les espaces de coworking étudiés appartiennent à des catégories différentes : espaces de coworking fermés pour Metz et Differdange, car ils sont spécialisés dans les industries créatives et effectuent une sélection à l'entrée ; Belval est également un espace de coworking fermé qui pratique une sélection à l'entrée, mais il est ouvert à des projets venant du monde entier, privilégiant les technologies de pointe et s'ouvrant au domaine de la santé ; Ligatura est ouvert, même s'il privilégie les activités relatives au graphisme, il ne pratique pas de sélection à l'entrée ; Almere Central Station est ouvert à tous, l'accès se fait moyennant paiement de la location du bureau ; enfin, Werk est un espace fermé qui privilégie les coworkers qui sont des habitués.
- 47 Une analyse plus fine permet de souligner les points suivants :
- Conditions de création : les espaces ont été créés entre 2012 pour Belval (à partir de celui qui existait au sein du Centre de Recherches Henri Tudor), Differdange, Sarrebruck et 2014 pour Metz, Thionville et Almere.
 - Organisation de l'espace de travail et moyens techniques et juridiques mis à disposition : tous les espaces de coworking disposent de lieux de vie (cafétéria, espace de repos), aucun n'a une crèche. À Metz, Belval, Sarrebruck, Almere Central Station, il est possible d'y domicilier son entreprise.
 - Activités annexes au coworking : les espaces ont développé des activités annexes au coworking, comme la location de salles (sauf Ligatura et Werk). Ils accueillent des coworkers travaillant pour des entreprises ou des associations (sauf Metz), ce qui constitue des revenus supplémentaires.
 - Accompagnement et promotion de l'entrepreneuriat : les espaces de coworking organisent des événements pour promouvoir l'entrepreneuriat sauf Werk et Ligatura, mais seuls les

espaces de coworking de Metz et Belval proposent un accompagnement entrepreneurial au sens formel du terme.

- e. Activités avec l'extérieur : tous les espaces de coworking ont développé des relations de partenariat avec des entreprises locales, avec des universités, des associations locales et avec d'autres espaces de coworking qui sont source de débouchés d'affaires, généralement situés dans la même région.
- f. Apparition de nouvelles références métiers : celles-ci requièrent à la fois des compétences d'animation du tissu social et économique du territoire ainsi que des compétences entrepreneuriales de portage, de montage et de développement de projet. Il est fondamental que les concierges et les fondateurs soient accompagnés d'un point de vue stratégique et que de nouvelles formations spécialement dédiées à ces deux fonctions soient créées.
- g. Transition environnementale : le télétravail est l'élément le plus important évoqué par les coworkers de Thionville et d'Almere pour la réduction de la mobilité, après le *Repair* café, comme à Thionville.

- 48 Plusieurs points communs caractérisent les espaces de coworking. Leur identité est étroitement liée au territoire en reconversion industrielle dans lesquels ces espaces sont insérés. S'ils sont vecteurs de création d'entreprise, ces dernières restent de faible envergure sur les plans technologique et financier (tableau 4).

Tableau 4

	Type d'espace	Metz	Thionville	Sarrebruck	Belval	Differdange	Almere	Almere Werk
Conditions de création	Date de création	2014	2014	2014	2012	2012	2014	2014
	Localisation	Friche	Friche	Friche	Friche	Friche	Bâtiment neuf primé	Maison d'un particulier
	Initiative entrepreneuriale	Non	Non	Oui	Non	Non	Oui	Oui
	Soutien des collectivités	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Non	Non
	Créé par des collectivités territoriales	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Non	Non
Organisation de l'espace de travail et moyens techniques et juridiques mis à disposition	Espaces communs de vie (cafétéria, crèche, espace de relaxation)	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Type d'espace de travail : salles communes et bureaux individuels	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Moyens techniques mis à disposition (wifi, prises de courant)	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Non	Non
	Présence d'un FabLab	Oui	Non	Oui	Oui	Oui	Oui	Non
	Domiciliation de son entreprise		Non	Non	Oui	Oui	Non	Non
	Sélection à l'entrée							
Activités annexes au coworking	Accès à des salariés d'entreprises	Oui	Non	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Location de salles de réunion pour entreprises locales	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non
Accompagnement et promotion de l'entrepreneuriat	Animation promotion esprit d'entreprise	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Accompagnement technique et gestion	Oui	Non	Non	Oui	Oui	Non	Non
Activités avec l'extérieur	Accompagnement formation professionnelle établissement scolaire	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Non	Non
	Accompagnement formation citoyen	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non
	Partenariats avec des membres extérieurs	PME, Université, assos, partenariats culturels, Ecoles, Ecole d'art, autres tiers-lieux	PME, Université, Ecoles, autres tiers-lieux de la Grande Région, Citoyens	PME, Université, Ecoles, autres tiers-lieux de la Grande Région et internationaux, ADEM, banques	PME, associations, Université, tiers-lieux de la Grande Région, citoyen	PME, Université, citoyens	PME, PMI, industries	PME et Universités

Tableau 5. Grille d'entretien des dirigeants-fondateurs, des animateurs et des coworkers

Dirigeant - fondateur	Animateur	Co-workers
Motivation	Parcours professionnel, scolaire et universitaire	Parcours professionnel, scolaire et universitaire
Origine sociale	Age et origine sociale géographique	Age et origine sociale géographique
Age, lieu de naissance	Motivation	Motivation
Temps entre lieu d'habitation et le centre de coworking (CCW)	Rôle dans le CCW	Statut au sein du tiers lieu (salarié, travailleur indépendant, autoentrepreneur, etc.)
Parcours professionnel et universitaire	Temps entre lieu d'habitation et CCW	Temps entre lieu d'habitation et tiers lieu
Rôle et animation du CCW	Réseaux interne et externe	Comment avez-vous connu le CCW
Histoire du CCW	Vie du CCW (fréquences des passages, taux d'utilisation des locaux, taux de rotation, etc.)	Activité professionnelle au sein du CCW
Statut juridique	Existe-il une communauté ?	Le choix du CCW
Soutien des pouvoirs publics		Présence dans le CCW
Stratégie vis-à-vis des pouvoirs publics		Création d'emplois
Modèle économique du tiers lieu		Points faibles et forts du CCW
Spécialisation		
Gouvernance		
Nombre de salariés		
Nombre d'utilisateurs		
Relations avec l'environnement proche du CCW		
Réseau interne et externe		
Avis global, question ouverte		

- 49 L'espace de coworking de Metz est situé en centre-ville et est accessible, à pied ou en bus. Belval, Sarrebruck, Central Station Almere sont situés au centre-ville, avec des stratégies d'aménagement et de gestion des mobilités qui font d'eux un axe important. Ils sont implantés à côté des gares. Differdange est accessible à pied, depuis la gare pour rejoindre le Technoport S.A. à Belval, en bus pour faire le lien avec les petits villages frontaliers du côté français qui sont isolés, de même qu'en voiture. Werk et Thionville sont proches de l'autoroute. Thionville est accessible en bus en 15 min depuis la gare. Quel que soit leur localisation, les tiers-lieux ont un impact sur la gestion des déplacements, la décongestion du trafic, des émissions de gaz à effet de serre et de la pollution.

6. Conclusion et discussion

- 50 L'enquête de terrain a permis d'identifier les motivations des coworkers qui ont fait l'objet de l'étude. On note peu d'activités innovantes pour des individus dont la motivation principale est de créer leur emploi, motivés par le désir d'indépendance. Les espaces de coworking ont été créés dans des territoires comparables sur les plans démographiques et sociologiques, industriels ou agricoles (ville moyenne, industrie lourde ou agriculture et activité portuaire, avec un salariat ouvrier). Les espaces de coworking ont pour le moment des résultats non performants en matière d'innovation, malgré leurs relations de coopération avec des institutions locales (université, chambre de commerce, association d'accompagnement). Dans l'espace de coworking à Metz, on notera cependant la présence d'une start-up qui génère des bénéfices ; dans celui de Belval, qui existe depuis 20 ans, sur 59 entreprises de sorties 17 se sont fait racheter par de plus grandes entreprises. De manière générale, les coworkers sont dotés de ressources financières faibles, au-delà de leur diplôme d'études supérieures. Ils s'appuient sur des réseaux de relations sociales de proximité sur le plan cognitif et géographique (famille, amis, collègues, anciens camarades d'études), largement informel et moins sur un réseau de relations sociales institutionnelles établies (associations, organismes publics, entreprises). Malgré la volonté d'être indépendants, les coworkers de Metz, Belval et Differdange vivent toutefois une relation de subordination avec leurs commanditaires puisqu'ils s'engagent à participer à un programme pour développer leur prototype. La diversité de leurs projets et les pressions tant financières que de délais ne leur laissent

que peu de temps pour échanger avec les autres coworkers. Dans une situation extrême, certains coworkers à Metz ou à Sarrebruck ont du mal à subvenir à leurs besoins, et ont dû avoir recours au *crowdsourcing* pour monter leur projet, d'autres doivent pour assurer leur quotidien accepter des contrats très proches de la sous-traitance. Ces derniers sont bien éloignés de toute innovation.

- 51 D'un autre point de vue, le télétravail se comprend différemment selon les régions étudiées : télétravail indépendant (à Belval et à Almere Central Station), télétravail pendulaire (Almere, Sarrebruck et dans un futur proche à Thionville), télétravail nomade (Almere). À Almere Central Station, le télétravail est mis en place par des entreprises du secteur des nouvelles technologies par manque d'espaces à louer. À Belval, les entreprises externalisent un certain nombre de coûts (locaux, chauffage, etc.). À Almere le succès du télétravail auprès des fonctionnaires a permis de pallier les dysfonctionnements sur les lieux de travail du temps passé dans les transports. Les agents travaillent pendant leur temps de déplacement et il est comptabilisé dans le temps de travail.
- 52 Au-delà de ces points de vue critiques qui portent plus sur les visions « idylliques » externes véhiculées sur ces espaces, il demeure que sans les apports en termes de logistique immobilière et d'infrastructure tertiaire, ces projets n'auraient pas pu s'installer et se développer. À ces apports matériels s'ajoutent, sans aucun doute, des apports intangibles (apprentissage, construction de réseau, fertilisation croisée), difficilement mesurables, nés des échanges et proximités humaines que ces sites permettent tant au niveau intra que par leur réseau, même s'ils n'ont pas été observés dans tous les cas exposés ici.
- 53 Concluons en soulignant que cette étude est de nature exploratoire, mais elle permet de mettre en évidence les difficultés et les limites auxquelles les espaces de coworking sont confrontés dans des territoires de reconversion industrielle ou agricole. Dans ces agglomérations, le rôle de commanditaire des collectivités territoriales est fondamental, qu'elles agissent comme des entrepreneurs institutionnels (Metz, Thionville, Belval, Differdange) ou comme des soutiens (financiers). Il semble difficile de dire en l'état actuel de ce travail exploratoire si l'existence de ces espaces de coworking va permettre d'inverser la trajectoire technico-industrielle déclinante de ces agglomérations en mettant en valeur un entrepreneuriat créatif et innovant. Le nombre élevé de diplômés de l'enseignement supérieur constitue certes un atout majeur en faveur d'un changement de trajectoire, considérant que l'objectif des collectivités territoriales est de reconverter les territoires vers les technologies numériques nouvelles.

Annexe 1. Grille d'entretien des dirigeants-fondateurs, des animateurs et des coworkers

Dirigeant - fondateur	Animateur	Co-workers
Motivation	Parcours professionnel, scolaire et universitaire	Parcours professionnel, scolaire et universitaire
Origine sociale	Age et origine sociale/géographique	Age et origine sociale/géographique
Age, lieu de naissance	Motivation	Motivation
Temps entre lieu d'habitation et le centre de coworking (CCW)	Rôle dans le CCW	Statut au sein du tiers lieu (salarié, travailleur indépendant, auto-entrepreneur, etc.)
Parcours professionnel et universitaire	Temps entre lieu d'habitation et CCW	Temps entre lieu d'habitation et tiers lieu
Rôle et animation du CCW	Réseaux interne et externe	Comment avez-vous connu le CCW
Histoire du CCW	Vie du CCW (fréquences des passages, taux d'utilisation des locaux, taux de rotation, etc.)	Activité professionnelle au sein du CCW
Statut juridique	Existe-il une communauté ?	Le choix du CCW
Soutien des pouvoirs publics		Présence dans le CCW
Stratégie vis-à-vis des pouvoirs publics		Création d'emplois
Modèle économique du tiers lieu		Points faibles et forts du CCW
Spécialisation		
Gouvernance		
Nombre de salariés		
Nombre d'utilisateurs		
Relations avec l'environnement proche du CCW		
Réseau interne et externe		
Avis global, question ouverte		

BIBLIOGRAPHIE

BLEIN Bernard, Le coworking, un espace pour les transactions hors marché ? La valorisation des réseaux sociaux pour travailleurs indépendants, *Réseaux* numéro196, p. 147-176, 2016.

BOLTANSKI, Luc, CHIAPELLO Eve, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris 1999.

BROWN Julie, Curating the « third place » ? Coworking and the mediation of creativity, *Geoforum*, numéro 82, p. 112-126.

BRUNETTO Yvonne, TEO Stephen, SSCHCKLOCK Kate, FARR-WHARTON Fodney, Emotional intelligence, job satisfaction, well-being and engagement : explaining organisational commitment and turnover intentions in policing, *Human Resource Management Journal*, vol. 22, numéro 4, p. 428-431, 2012.

CAPDEVILA Ignasi, Les différentes approches entrepreneuriales dans les espaces ouverts d'innovation, *Innovations, Revues d'économie et de management de l'innovation*, numéro 48, p. 87-105.

CASSON, Mark, *The entrepreneur, An Economic Theory*, Edward Elgar Publishing, 1 janv. 2003.

DOLOREUX, David, « Regional Innovation systems in Canada : a comparative survey », in *Regional Studies*, numéro 38, p. 481-494, 2004.

DOLOREUX, David, SHEARMUR Richard, « Collaboration, information and the geography of innovation in knowledge intensive business services », in *Journal of Economic Geography*, numéro 12, p. 79-105, 2011.

FLORIDA Richard, *The rise of the creative class*, Basic Books, New York, 2002.

FORAY Dominique, *Smart specialization, an Industrial Renaissance in Europe*. Federation of Austrian Industries, Chair of Economics and Management of Innovation. Vienna , June 6th 2014.

- FORAY Dominique, Smart specialization and the New Industrial Policy Agenda. *Policy Brief N° 8*, European Commission, Innovation for Growth -i4g, 2013.
- GROSSETTI Michel, Les narrations quantifiées. Une méthode mixte pour étudier des processus sociaux. *Terrains & Travaux* 19, vol. 2 ; p. 161-182.
- GROSSETTI Michel, BES M, BARTHE Jean- François, Dynamique des réseaux impersonnels et des organisations dans les créations d'entreprise, *Revue française de sociologie* 49 (3), p. 585-612, 2008.
- KRAUSS, G. et D.-G. TREMBLAY (2019, à paraître). *Tiers-lieux – travailler et entreprendre sur les territoires : Espaces de coworking, fablabs, hacklabs*. Rennes-Québec : Presses universitaires de Rennes et Presses universitaires du Québec.
- LALLEMENT, Michel, *L'âge du faire*. Seuil, 2015.
- LE NADANT Anne- Laure, MARINOS Clément, KRAUSS Gerhard Les espaces de coworking. Le rôle des proximités dans les dynamiques collaboratives, numéro 271, P. 121-137, 2018.
- LEVY Pierre, *L'intelligence collective. Pour une anthropologie du cyberspace*, Poches Essais, La Découverte 1994.
- LEVY Pierre, L'Intelligence Collective, *Sciences Humaines*, numéro 59, mars 1997.
- LEVY-WAIT Patrick, *Mission coworking, territoires travail numérique, faire ensemble pour mieux vivre ensemble*, Ministère de la cohésion des territoires, Paris, 2018.
- LIEFOOGHE Christine, Les tiers-lieux à l'ère du numérique : diffusion spatiale d'une utopie socio-économique, *Géographie, économie, société* 20, p. 33-61, 2018a.
- LIEFOOGHE Christine, Le Tiers-lieu, objet transitionnel pour un monde en transformation, *L'observatoire*, numéro 52, p. 9-11, 2018 b.
- LINHART, Danièle, *La comédie humaine du travail*, Eres, 2015.
- OLDENBURG Ray, *The Great Good Place*, Da Capo Press, 1989.
- PENROSE, Edith Tilton, *The theory of the growth of the firm*, John Wiley & Son, New York, 1959.
- PECQUEUR Bernard, Esquisse d'une géographie économique territoriale, *L'espace géographique*, tome 43, p. 198-214, 2014.
- PESCHL, Markus, FUNDNEIDER, Thomas, *Spaces Enabling Game-Changing and Sustaining Innovations : Why Space Matters for Knowledge Creation and Innovation*, 2012.
- PROULX Serge, « La sociologie des usages, et après ? », in *Revue française des sciences de l'information et de la communication* [En ligne], 6 | 2015, mis en ligne le 23 janvier 2015, consulté le 04 juin 2018. URL : <http://journals.openedition.org/rfsic/1230> ; DOI : 10.4000/rfsic.1230.
- REIX Fabien, L'ancrage territorial des créateurs d'entreprise aquitains : entre encastrement relationnel et attachement symbolique, *Géographie, Économie, Société* N° 10, p. 29-41, 2008.
- ROMICA Piero. « Entrepreneurial renaissance Cities striving towards an era of Renaissance and revival », *Harvard Business review*, April 2016.
- SCAREILLET, Arnaud, TREMBLAY, Diane-Gabrielle, « Coworking, Fab labs et living labs. Etat des connaissances sur les tiers-lieux », in *Revue de géographie et aménagement*, numéro 34, 2017.
- SANTAMARIA Frédéric, La notion de « ville moyenne » en France, en Espagne et au Royaume-Uni, *Annales de géographie*, numéro 613, p. 227-239, 2000.
- SILVA François, Anis Ben Ali, Emergence du travail collaboratif : Nouvelles formes d'organisation du travail, *Management & Avenir*, numéro 36, p. 340-365, 2010.

SILVA François., STROHL Hélène, Le post management, *Revue Management & Avenir*, numéro 90, p. 107-119, 2016.

TALLEC Josselin, Les trajectoires économiques et les formes sociales de l'innovation dans les villes moyennes : les cas d'Albi (Midi-Pyrénées), d'Alès (Languedoc-Roussillon), de Fougère et de Quimper (Bretagne), *Revue d'Economie Régionale & Urbaine*, numéro 2, p. 192-214, 2012.

TREMBLAY Diane-Gabrielle, *La Compétitivité urbaine à l'ère de la nouvelle économie, enjeux et défis*, Québec Presses Universitaires du Québec, 410 p., 2006.

TRUPIA Dilara Vanassa, Produire un espace hybride de coopération. Une enquête ethnographique sur La Cantine, Réseaux, numéro 196, p. 11-145, 2016.

TORRE André, BEURET Jean- Eude, Proximités territoriales, *Economica, Economica*, 2012.

TORRE André, ZIMMERMANN Jean-Baptiste. Des clusters aux écosystèmes industriels locaux, *Revue d'Economie industrielle*, numéro 152, p. 13-38, 2015.

ZIMMERMANN Jean-Baptiste, Proximité géographique et proximité organisée, *Revue Française de Gestion*, numéro 184, p. 105-118, 2008.

NOTES

1. Pour Oldenburg, les valeurs des tiers-lieux sont les suivantes : les utilisateurs possédant différents savoirs se réunissent librement, les clivages sociaux et économiques sont gommés, la conversation est la principale activité pour échanger sur les pratiques professionnelles, les actions et les projets.

2. <https://www.le144-coworking.fr/blog/le-coworking-a-lechelle-mondiale/>

3. <https://zevillage.net/future-of-work/la-meteo-2017-du-coworking-par-deskmag/>

4. https://www.lemonde.fr/economie/article/2016/03/11/la-hollande-l-autre-pays-des-start-up_4881222_3234.html

5. Voir aussi son article dans Krauss et Tremblay, 2019.

6. Voir plusieurs articles issus de cette recherche dans Krauss et Tremblay (2019, dir.)

7. <https://www.marsouin.org/mot275.html>

8. http://www.seed4start.com/wp-content/uploads/2016/11/JDe_11.2016_eznov.pdf

RÉSUMÉS

De plus en plus d'espaces de tiers-lieu, au sens d'Oldenburg¹, résultant de la révolution numérique s'ouvrent dans les petites et moyennes villes. Ils changent le fonctionnement de certains territoires et modifient la structure de leur développement, offrant alors la possibilité de créer une valeur ajoutée dans ceux qui sont périphériques. La généralisation du numérique a un impact sur les parcours professionnels et géographiques des individus. Ces changements assurent une certaine forme de cohésion territoriale et un renforcement des identités. La question est de savoir comment les territoires s'adaptent à cette nouvelle donne. Nous avons étudié des tiers-lieux hors métropoles dans la région Saar-Lor-Lux et à Almere (NL) afin de tenter de déterminer ce qu'il en est.

More and more third places (in the words of Oldenburg), linked to the digital revolution, open in small and average-sized cities. They could change the deal in the territories and modify their development structure. It is possible to create an added value for these peripheral territories. The use of information technology changes the individuals' professional and geographical evolution. It also has an impact on the territories' development and their economic specializations. The issue is to determine how the territories adapt to this new situation. We studied third places in small and average-sized cities in the Saar-Lor-Lux and Almere (NL) areas to try to answer this question.

INDEX

Keywords : third places, collaborative work, development of territory, small and average-sized cities

Mots-clés : tiers-lieux, travail collaboratif, développement des territoires, petites villes

AUTEUR

EVE ROSS

École Nationale Supérieure Paris-Val de Seine, LCOMS-Université de Lorraine, ESO-Rennes,
eve.ross@univ-lorraine.fr

Débat

Debates

Travailleurs des plateformes numériques de services : quelles garanties sociales ?

Workers providing services through digital platforms: Any social protection?

Jean-Michel Servais

- 1 Plus les sciences autorisent le développement de technologies sophistiquées, plus ces dernières limitent le pouvoir réglementaire des États et leur capacité à mener des discussions utiles avec des confédérations patronales et syndicales nationales affaiblies également ; et plus se ressent le besoin de remédier aux conséquences négatives de l'internationalisation accélérée des échanges, d'adapter le droit du travail et de la protection sociale aux nouveaux modes de production.
- 2 Le souci d'une juste distribution des richesses créées par la révolution industrielle, celui d'éviter la concurrence injuste d'employeurs peu préoccupés du bien-être de leur personnel, la volonté d'éliminer les ferments de perturbations sociales dans l'entreprise et au sein des États ont suscité au XIX^e siècle l'élaboration d'une réglementation du travail, consolidée au siècle suivant. Les mêmes raisons appellent à l'ère du numérique des sauvegardes équivalentes, adaptées à une autre organisation du travail et assurant les transitions requises.
- 3 Cet article se focalise sur un des aspects de l'économie numérique, les plateformes qui s'interposent entre une offre et une demande de services. Certaines, telles Uber ou Deliveroo, ont fait l'objet de débats largement médiatisés.
- 4 Décisions judiciaires et mouvements de protestation ont révélé les conditions quelquefois déplorables du travail exercé par leur intermédiaire. Des instruments électroniques gèrent et contrôlent les activités de personnes inquiètes en permanence de leur taux de rendement. Ce dernier se calcule grâce à des logiciels auxquels elles n'ont pas nécessairement accès, avec les risques d'arbitraire et de discriminations que la méthode comporte¹. Les protestations sont nombreuses. Elles portent sur une protection sociale adaptée, des horaires de travail décents ainsi que sur le respect des droits fondamentaux au travail², y compris le droit élémentaire de prendre connaissance et de corriger des

informations les concernant.³ Quelquefois elles demandent que les fournisseurs de services cessent de faire payer ceux qui veulent travailler pour elles.⁴

- 5 Même en dehors des abus les plus criants, le travail sur ordinateur suscite par lui-même des problèmes bien connus. La protection de la vie privée au travail et les restrictions à l'usage privé de l'équipement fourni par l'entreprise suscitent de nombreuses interrogations. Elle appelle des clarifications en matière de protection des données, celles de la plateforme comme celles de l'exécutant ou de l'utilisateur, à l'égard de la santé et de la sécurité, de l'organisation du travail, ainsi que de la formation et de l'équipement.
- 6 Les discussions sur la protection sociale se focalisent sur la nécessité de protéger ces travailleurs mêmes s'ils ne sont pas liés à un employeur par un contrat de travail, c'est-à-dire, pour reprendre la définition classique, s'ils ne sont pas sous l'autorité, la direction et la surveillance d'un employeur-donneur d'ordre. Le caractère précaire de leur situation dérive de leur dépendance économique, dans bien des cas, d'un ou d'un nombre très réduit d'entrepreneurs. La problématique se rapproche de celles soulevées depuis longtemps d'autres personnes dont le statut juridique de salarié ou d'indépendant est également incertain, y compris ceux de l'économie informelle des pays en développement.
- 7 L'examen de ces dernières expériences et des sauvegardes trouvées ou proposées éclaire la discussion actuelle sur les garanties à accorder ici, sur les possibilités ouvertes par cette comparaison, mais aussi sur ses limites. C'est l'objet de cette contribution. Une première partie évoque les formes plus anciennes de relation de travail au statut juridique flou (I). Une deuxième y puise une inspiration pour réfléchir sur la mesure dans laquelle ces solutions peuvent être utilisées dans les activités exercées par l'intermédiaire de plateformes numériques de fourniture de services. Elle se penche sur les possibilités ouvertes par cette comparaison, mais aussi sur ses limites. L'analyse conduit à explorer des voies nouvelles, à envisager un remodelage du droit de la responsabilité, à utiliser les techniques d'autres disciplines du droit, le droit maritime, voire celui de la concurrence, pour des solutions novatrices, à remettre en question des institutions traditionnelles du droit du travail, et à plaider pour une meilleure gouvernance des politiques sociales (II). Précisons-le : les conclusions exprimées ici sont celles d'un juriste que sa carrière à l'Organisation internationale du travail (OIT) a amené à réfléchir sur les politiques sociales.

1. Les formes anciennes de relations de travail faiblement structurées : la quête d'une régulation sociale

- 8 L'existence, la croissance souvent, d'une économie informelle « c'est-à-dire d'activités économiques qui s'exercent en dehors des structures économiques institutionnalisées »⁵ est avérée, même si son périmètre varie selon les experts⁶. Je me référerai dans une première section à un problème plus facile à poser qu'à résoudre, celui d'y appliquer les règles protectrices de la relation de travail. Il regarde principalement les pays qui connaissent un niveau élevé de pauvreté, ce qui limite la prétention à étendre les recettes identifiées aux États européens et d'Amérique du Nord sur lesquels ces réflexions se concentrent autrement. Une seconde section traitera d'une préoccupation plus proche de ces derniers, la protection de toutes les formes de travail juridiquement non subordonné,

mais économiquement dépendant, en particulier sur les rapports que les Italiens appellent de "parasubordinazione".

1.2 L'économie informelle

- 9 On sait que les activités non structurées des pays en développement ne constituent pas un ensemble monolithique. On y trouve le travail coutumier, agricole surtout, réalisé dans le cercle familial. Y figurent les activités non déclarées dans de petits métiers et de petites entreprises personnelles : charpentiers, mécaniciens, réparateurs en tous genres, etc. On y inclut aussi des firmes de taille réduite, connues des autorités et enregistrées auprès d'elles, mais éprouvant des difficultés considérables à appliquer l'ensemble de la législation, qu'elle soit administrative, fiscale ou sociale⁷.
- 10 Me focalisant sur les conditions de vie et de travail, je distinguerai la réglementation élaborée par les autorités publiques (que j'appellerai "hétéronome") de celle adoptée de manière autonome et collective par les parties concernées. L'une et l'autre s'appliquent difficilement ici, même lorsqu'elles devraient théoriquement le faire. L'analyse proposée repose sur le droit comparé du travail ainsi que quelques textes de l'Organisation internationale du travail (OIT), qui seront présentés.

1.2.1 La réglementation hétéronome

- 11 La pratique le montre, il se révèle souvent difficile de déterminer, dans l'économie informelle, le caractère subordonné ou non du rapport qui unit celui qui propose un travail à celui qui le réalise. L'absence de structures claires déstabilise la relation sociale puisque beaucoup de garanties juridiques procèdent du statut de salarié, et ce dernier, répétons-le, de la constatation que le travailleur est subordonné au donneur d'ordre.
- 12 Quand ce lien est démontré, le libellé d'une loi ou d'autres instruments juridiques permet certes de déterminer dans l'abstrait si une règle s'étend à tout ou partie des travailleurs concernés. La majorité des codes du travail africains par exemple ne s'appliquent pas à l'ensemble des travailleurs agricoles même salariés. Si ces législations en revanche couvrent fréquemment ceux des métiers traditionnels des villes, les obstacles concrets à leur mise en œuvre, plus encore à leur contrôle, apparaissent rapidement⁸. Les petites entreprises qui ont intégré, au moins partiellement, le secteur structuré se trouvent dans une position intermédiaire à l'égard des normes sur les conditions de travail spécialement, mieux en mesure d'en appliquer certaines que d'autres. Il faudrait les identifier.
- 13 Plus spécifiquement, les normes sur les droits fondamentaux au travail s'appliquent généralement, et théoriquement, à l'ensemble des emplois, salariés ou non. Cela dit, la liberté d'association, l'égalité de chances et de traitement et l'abolition du travail des enfants apparaissent fréquemment comme illusoires dans un état de misère et d'ignorance de ses droits, où l'on désespère de tout. J'y reviendrai à propos de l'exercice les droits syndicaux.
- 14 Les dispositions sur la promotion de l'activité rémunérée ou la formation professionnelle ne distinguent pas non plus entre les travailleurs, encourageant même les activités indépendantes. Les instruments de l'OIT sur la question renvoient à des mesures intéressant les travailleurs qui nous occupent ; la recommandation n° 169 concernant la politique de l'emploi (dispositions complémentaires, 1984) se réfère expressément à

l'économie informelle. Ces dispositions présentent un caractère programmatique, obligeant les États à engager des politiques et à prendre les moyens de les réaliser, non à obtenir des succès, mais comment le pourraient-elles ? Leurs effets sont par conséquent plus ténus. Les experts de l'Organisation ont insisté sur l'importance d'inscrire l'assistance à l'économie informelle dans les stratégies visant au plein emploi productif et à la réduction de la pauvreté ; les efforts devraient porter sur l'extension aux personnes concernées de l'accès à la justice, des droits de propriété, des droits sociaux et des droits commerciaux⁹.

- 15 La couverture du chômage demeure souvent inexistante en dehors des pays les plus industrialisés. Des propositions ont vu le jour. Les municipalités pourraient ainsi créer des bourses d'information non seulement sur les possibilités de recrutement, mais sur les besoins spécifiques en biens et services, établir des bureaux de conseils en matière d'orientation professionnelle. Les syndicats pourraient prendre en charge tout ou partie de ces initiatives, comme ils l'ont fait en Europe au début de la révolution industrielle. Ces idées sont peu exploitées dans les faits.
- 16 Les textes législatifs sur les relations professionnelles, sur les conditions de travail, sur l'inspection du travail n'ont pas été conçus en prenant en compte l'économie informelle. Leur application s'y révèle fréquemment impossible (que l'on pense aux règles sur la durée du travail). L'absence de garantie peut prendre une tournure tragique en matière de protection de la vie et de la santé des personnes concernées, ainsi notamment pour les très jeunes au travail.
- 17 Des antidotes apparaissent parfois qui s'apparentent certes à du bricolage, mais s'avèrent utiles pour atteindre le but désiré. Quelques principes de base peuvent ainsi s'appliquer sans trop de mal sur les lieux de travail, même dans les bidonvilles, comme la séparation du local d'activités et du logement, quand on dispose de deux pièces. J'ai vu en Asie du Sud le contrôle confié à la police et celle-ci privilégier le conseil sur une amende peu susceptible d'être payée.
- 18 Ces travailleurs pauvres passent au travers des mailles des régimes de sécurité sociale prônés par la convention n° 102 concernant la sécurité sociale (norme minimum, 1952) et des instruments plus récents de l'OIT. L'absence d'activité stable constitue un premier obstacle à l'intégration dans un système national de solidarité. La faiblesse des revenus perçus - et par conséquent de ceux de remplacement -, la clandestinité de l'activité exercée en constituent d'autres ; fréquemment, les intéressés cherchent eux-mêmes à ne pas payer de cotisations pour ne pas amputer leurs revenus. L'entraide familiale se substitue généralement à l'assistance étatique. L'action gouvernementale privilégie de son côté l'aide sociale (orphelinats, hospices pour les vieux, pour les malades incurables). Quand la croissance économique s'accélère, comme en Thaïlande à la fin du siècle dernier, les conditions permettent la création d'une structure générale de soins de santé sur des bases financières saines.
- 19 Les systèmes qui réussissent présentent une formule dualiste, dans la ligne de la recommandation n° 202 de l'OIT sur les socles de protection sociale (2012). Ils comportent des garanties contre des éventualités spécifiques, telles que la maladie, l'accident, la vieillesse ou le décès. Ils sont complétés par des instruments de lutte contre la pauvreté comme la fourniture gratuite ou subventionnée de nourriture ou de logement, l'assistance médicale et les campagnes de prévention ou les programmes d'emplois publics. Il est avéré que les services gratuits, ou à faible coût, de santé, d'éducation ou de logements sociaux constituent des moyens efficaces à cet effet¹⁰.

- 20 Le gouvernement brésilien a lancé en 2003 un programme appelé « Bolsa Familia » qui apporte un soutien financier aux familles pauvres quand elles respectent certaines exigences de développement, notamment en matière d'école, de vaccination, de surveillance alimentaire ou de tests pré- et postnatals. L'initiative a touché quelque 11,3 millions de familles, soit 46 millions de personnes. Le projet doit être amélioré, car ils bénéficient trop souvent à des personnes qui ne sont pas réellement dans le dénuement. Il a toutefois permis au Brésil de réduire sensiblement le nombre de ses concitoyens vivant en dessous du seuil de la pauvreté¹¹.
- 21 On citera d'autres cas exemplaires. Le gouvernement indien a voulu garantir 100 jours d'emploi payé par an à tout ménage adulte rural dont le ou les membres acceptaient de faire un travail manuel non qualifié. Le Parlement a voté à cet effet la loi n° 42 de 2005 sur la garantie de l'emploi rural¹². Une autre loi, n° 33 de 2008, sur la sécurité sociale des travailleurs "inorganisés" fournit des prestations de santé, une assurance vie et invalidité, une pension de vieillesse et des indemnités d'accident de travail aux travailleurs de l'économie informelle, y compris les agriculteurs et les migrants. La loi brésilienne sur la sécurité sociale a établi, depuis 1991, un régime de retraite en milieu rural (*Previdência Rural*). Il accorde une pension non contributive de vieillesse, ainsi que des prestations de survivants, d'invalidité, de maternité, de maladie et d'accidents du travail, toutes en grandes parties financées par l'impôt¹³.
- 22 Les règles fondamentales du droit privé, voire du droit coutumier peuvent également fournir des moyens d'éviter l'exploitation. Les mécanismes du droit civil, y compris dans le contrat d'entreprise, offrent des sauvegardes contre les abus. Des chercheurs africains ont suggéré d'utiliser les dispositions sur la responsabilité civile, l'enrichissement sans cause ou la gestion d'affaires.
- 23 Une première leçon s'impose par conséquent : il est possible d'élaborer une protection sociale de base dans toutes les circonstances, même les plus désespérées.
- 24 Au-delà, de nombreux délégués de l'OIT ont insisté pour que soient examinés d'autres modes de régulation du travail, moins contraignants, mais mieux adaptés à des populations vivant dans la pauvreté et à la libéralisation des frontières étatiques¹⁴. L'Organisation a ainsi adopté la recommandation n° 202 citée ci-dessus et une autre, n° 204, sur la transition de l'économie informelle vers l'économie formelle en 2015¹⁵. Ces normes non obligatoires, que l'on peut assimiler à de la *soft law*, ne remplacent pas, mais complètent celles que je viens d'évoquer. Elles constituent une étape sur la voie de la protection lorsque le contexte ne permet pas, aux yeux des États membres d'adopter une convention et de la ratifier.

1.2.2 La réglementation collective

- 25 Si les conventions de l'OIT et bien des dispositions constitutionnelles sur la liberté syndicale, et la négociation collective s'appliquent en principe à l'ensemble des travailleurs, beaucoup de ceux de l'économie informelle éprouvent de grandes difficultés à s'organiser en raison de leur dispersion, de l'instabilité de leur emploi et de toutes ces circonstances qui les rendent vulnérables. Parfois, d'ailleurs, les exigences posées par la loi pour la création d'une association de travailleurs – ainsi quand elle requiert un nombre minimum de membres sur le lieu de travail ou, pour ces derniers, un minimum d'ancienneté dans la profession ou l'entreprise – empêchent, même si tel n'est pas le but, certains groupes de se syndiquer. Les mêmes remarques valent pour les règles sur les

relations professionnelles dans l'entreprise, dans la branche d'activité ou au niveau national. Singulièrement, il n'est guère aisé d'appliquer les principes de la libre négociation collective quand bien même rien ne s'oppose sur le papier aux discussions et à la conclusion d'accords collectifs. Le syndicalisme reste, dans les faits, très absent. Les associations syndicales, voire patronales, traditionnelles recherchent l'affiliation de ces travailleurs. Leur succès limité tient pour beaucoup à l'inadéquation de leurs structures et de leurs moyens d'action. Le caractère très individualisé de la relation contractuelle constitue un autre écueil ; il bride le recours à un tiers, délégués syndicaux ou autre institution extérieure. Il s'agit de trouver une stratégie commune à des groupes hétérogènes. Les intérêts divergent profondément entre les membres historiques des syndicats possédant un emploi stable (ils souhaitent de bonnes conditions de travail, une assistance dans la solution d'éventuels conflits et des perspectives de carrière) et ceux qui attendent une solution à la précarité de leur situation. Réconcilier les réclamations légitimes des uns et des autres, au sein d'une confédération de travailleurs tient parfois de la gageure. La condition des femmes aggrave les problèmes chaque fois que l'on ne prend pas en compte des contraintes qui continuent à peser en pratique principalement sur elles (concilier la vie familiale et activités professionnelles) ; bien plus, elles occupent rarement des postes dirigeants qui leur permettraient de changer la situation.

- 26 Il n'empêche qu'on observe en Afrique, en Amérique latine, en Asie, des expériences de défense et de promotion des intérêts de catégories très vulnérables de la population. La plus fameuse sans doute, l'organisation indépendante *Self-Employed Women Association* (SEWA) a vu le jour en Inde.
- 27 Les réussites résultent souvent d'une lente action en profondeur de mobilisation des personnes concernées, permettant la création d'associations de type syndical, patronal ou autre (coordinations de crédits, de formation professionnelle, de défense des femmes). Ces groupes fonctionnent en général selon des principes permettant à la base de s'exprimer largement. Ils ont une assise locale plutôt qu'entrepreneuriale. Ils collaborent fréquemment avec des institutions de bienfaisance (églises, œuvres caritatives, aides aux sans-emploi, etc.). Leur rôle ne se cantonne pas à la revendication traditionnelle. Ils fournissent à leurs membres (ou les aident à obtenir) des facilités de financement, des conseils pour la création et la gestion de leurs (micro-) entreprises, le marketing ou l'accès à certaines techniques. Les coopératives occupent également une place évidente dans l'accomplissement de ces tâches. Lors d'une visite réalisée comme Directeur adjoint pour l'Asie et le Pacifique en charge des programmes techniques de l'OIT, j'ai pu constater que la *Self-Employed Women Association* avait mis sur pied un fonds de solidarité où celles qui travaillent versent une contribution qui finance les pensions de vieillesse. D'autres expériences concernent le Brésil¹⁶, l'Inde encore, l'Iran ou la Tanzanie¹⁷.
- 28 Ces associations de l'économie informelle apportent aux intéressés des informations et des conseils sur la législation en vigueur. Elles s'efforcent d'élever la protection par des propositions de réformes, des initiatives législatives. Elles cherchent à conclure des accords collectifs même si leur pouvoir de négociation reste faible. Elles ne peuvent guère recourir aux modes d'action normalement utilisés dans les relations professionnelles. Nul besoin de souligner l'inanité, le plus souvent, de lancer un arrêt de travail, mouvement unificateur par excellence pourtant des personnes concernées. En revanche d'autres moyens de pression se sont révélés efficaces : les manifestations, le lancement de campagnes de presse utilisant les canaux modernes de communication, les lobbies auprès d'organismes et groupes d'influence nationaux ou étrangers (spécialement dans les pays

consommateurs de leurs produits et services). Parfois des représentants extérieurs ont obtenu le droit de négocier en leur nom.

- 29 Des formes très souples de mouvements de travailleurs se sont organisées en réseaux transnationaux, notamment en Afrique¹⁸. Ces derniers relient des groupements nationaux, ou plus souvent locaux, de travailleurs démunis. Leurs plateformes et autres coordinations ont des méthodes de fonctionnement qui les rapprochent de certains mouvements écologiques ou de consommateurs. En font partie, non seulement – et même pas toujours – des syndicats, mais aussi des représentants des églises, de fondations diverses, de partis politiques ou d'institutions académiques. Leur vision sociale peut être très radicale (au sens anglo-américain du mot).
- 30 Ces associations ont stimulé dans la pratique¹⁹ la création de mécanismes de participation ou de concertation avec leurs partenaires ou les autorités publiques, contribuant ainsi à l'amélioration des conditions de travail, mais engageant aussi les pouvoirs publics dans une politique plus active de soutien (pour ne rien dire de l'élimination des freins aux mesures autoritaires, tel le déplacement discrétionnaire du lieu de travail).
- 31 Plus généralement, ces associations peuvent susciter ou accompagner les efforts des administrations nationales pour créer une infrastructure favorable au développement qualitatif de ces activités. Cette politique prônera l'élimination des règlements et des pratiques restrictives (en matière d'enregistrement ou de permis par exemple), y compris de la corruption, et un accès plus aisé à des facilités telles que l'octroi de crédit ou de locaux, le raccordement aux systèmes d'eau, d'électricité, d'égouts, l'accès aux services de santé, d'éducation et de formation, la fourniture à peu de frais de matières premières ou d'équipements de base, l'obtention de conseils sur les débouchés. Elle portera sur les subventions publiques (et la lutte contre les prêts usuriers) ou des avantages fiscaux. Elle clarifiera les droits (notamment de propriété) et les obligations des intéressés. Elle poussera les patrons de petits établissements à offrir sur les lieux de travail, des installations sanitaires et des facilités de restauration minimales. Ces associations protègent encore leurs membres contre les abus et les voies de fait d'intermédiaires peu scrupuleux ou de toute autre personne.
- 32 Une seconde leçon est à tirer de ces observations : mieux vaut fréquemment aider ces travailleurs à défendre et à promouvoir eux-mêmes leurs intérêts plutôt que d'imposer à ces activités un strict encadrement étatique auquel elles sont fréquemment réfractaires. La remarque s'adresse aux gouvernements, comme aux organisations traditionnelles d'employeurs et de travailleurs. La création et l'action d'associations représentatives de ces personnes peuvent contribuer grandement à améliorer leur sort et, souvent, à augmenter leur productivité.
- 33 La conception que l'État a de sa mission, la vision qu'il a de son pouvoir législatif pourraient dans ces conditions avantageusement évoluer²⁰. Le propos n'est pas de rejeter l'utilisation de moyens juridiques pour mettre en œuvre ses politiques sociales. Il s'agit d'accorder une place plus significative aux acteurs sociaux dans le processus de réglementation et de créer des procédures de discussion à cet effet.
- 34 Chaque fois le rôle, important, des pouvoirs publics - aux échelons local, régional et national - consistera à reconnaître les délégués de cette société civile, à favoriser leur développement et les aider dans leur action, c'est-à-dire à faciliter leur accès à l'information (en éliminant les obstacles, y compris les pratiques hostiles), à consacrer les institutions qu'ils créent (en participant, par exemple, à leur création) et à rendre plus

aisés les rapports entre eux. En bref, ils assureront moins une fonction de tuteur que d'inspirateur et de médiateur créant un environnement propice au dialogue. Ils créeront les structures de communication qui facilitent cette concertation ; ils intégreront ces acteurs représentatifs aux organismes qui mettent en œuvre des politiques sociales de formation professionnelle, de crédit, de sécurité sociale, etc. ; ils étendront le champ de leurs négociations autonomes, ou encore les feront systématiquement participer à l'élaboration des politiques sociales, ainsi que des lois qui traduisent celles-ci en mesures durables, et à un degré qui varie, contraignantes. La même approche vaut pour des institutions interétatiques.

- 35 Le renforcement des capacités des acteurs de terrain devrait aboutir, si le processus est bien conduit, à une consolidation de la position de l'État lui-même dans un contexte mondialisé. Ce dernier ne doit d'ailleurs pas promouvoir seulement ces formes renouvelées de participation, il doit encore assurer une bonne coordination entre les différents niveaux.

1.3 La dépendance économique

- 36 Le droit du travail s'est développé pour offrir aux salariés la garantie de conditions d'emploi acceptables. Il s'est fait l'écho de revendications ouvrières portées par des syndicats plus présents, l'histoire sociale le montre en Europe continentale notamment, dans les grandes entreprises et d'une organisation du travail orientée vers la production en nombre²¹. Les PME suivirent bon gré, mal gré. Il est avéré que le travail indépendant fut largement ignoré du point de vue social.
- 37 Le paysage a changé avec l'utilisation de technologies qui ont bouleversé les processus industriels et commerciaux, et souvent conduit à la désagrégation de ces firmes sur les plans organisationnel et juridique. La vie de l'homme et de la femme au travail s'en est trouvée transformée. Certains se sont adaptés rapidement, d'autres non.
- 38 La liberté d'action du salarié s'est accrue dans une majorité de cas. Les indices de la subordination au patron souvent sont devenus plus flous, et par conséquent les positions limites entre salariés, et indépendants se sont multipliées. Même lorsque le travailleur est clairement, d'un point de vue juridique, lié à un ou à quelques clients par un contrat d'entreprise et non d'emploi, il peut en dépendre commercialement pour sa rémunération et sa survie. Sa condition apparaît alors, d'un point de vue pratique, comme très proche de celle de l'ouvrier ou de l'employé traditionnel. La protection de ces dernières personnes nous introduit dans une problématique qui n'est pas sans rappeler celle des travailleurs de l'économie informelle.
- 39 Fréquemment la pauvreté se rencontre davantage dans l'emploi indépendant²², car, comme le soulignait déjà Robert Castel en 1995 dans son livre "Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat", cette dernière constitue un système efficace de sauvegardes contre la misère²³, sauf si l'intéressé ne dispose pas d'une rémunération suffisante pour vivre décemment. La remarque souligne un véritable basculement de l'image que le public a de la hiérarchie sociale dans beaucoup de pays industrialisés. Les professions indépendantes étaient vues précédemment comme offrant un statut meilleur ; aujourd'hui chacun, y compris le patron de la PME qui se fait employé de son entreprise, recherche la protection offerte aux salariés. Les raisons de tenir les indépendants à l'écart de certaines garanties du travail paraissent de moins en moins justifiées²⁴.

- 40 Envisageons successivement la protection des travailleurs indépendants dans l'industrie et le commerce en général, puis la catégorie particulière des "*parasubordinati*". Dans un cas comme dans l'autre, des règles protectrices existent ici ou là, mais leur champ d'application demeure le plus souvent limité.

1.3.1 La protection des travailleurs indépendants dans l'industrie et le commerce

- 41 De quelle protection jouissent ces travailleurs indépendants ? Les codes de commerce et les lois sur l'organisation des professions contiennent des dispositions protectrices dans de nombreux pays. Je citerai à titre d'exemples les contrats types dans l'agriculture et la distribution commerciale²⁵, les règles relatives à la rémunération, à la sécurité sociale, à la dissolution du contrat, y compris pour les concessionnaires (Belgique²⁶), ou au congé parental (loi canadienne sur l'assurance parentale L.R.Q. de 2006, ch. A-29.011²⁷). L'Italie a adopté une loi n° 81 en 2017 qui porte sur le statut des travailleurs indépendants et leur octroie un certain nombre de garanties pendant la négociation et l'exécution du contrat avec le client, protège leurs inventions et leurs contributions originales ; elle leur accorde des droits liés à la maternité ainsi qu'un congé parental. En Australie, les prestataires indépendants bénéficient de l'indemnisation du chômage et d'un régime fiscal équivalent à celui des salariés²⁸. L'Union européenne (UE) a adopté une directive no 86/653 du 18 décembre 1986 sur les agents commerciaux indépendants. Elle demande que ces derniers reçoivent une rémunération minimale et qu'ils soient informés par un préavis de l'expiration de leur contrat.
- 42 Ces réglementations restent souvent fragmentaires et dispersées dans des textes législatifs variés. L'Espagne a cependant adopté une loi n° 20/2007 du 11 juillet 2007 sur le statut du travail indépendant (*autónomo*). Elle établit un régime en partie commun pour tous ces travailleurs (droits professionnels, garantie des droits fondamentaux, y compris non-discrimination, protection des adolescents, forme et durée du contrat, prévention des risques professionnels, devoirs professionnels de base, responsabilité pour ses dettes, droits collectifs et sécurité sociale). Selon l'article 10 de cette loi, ceux-ci ont le droit de percevoir la contrepartie financière de leur prestation contractuelle au moment et au lieu convenus ; s'ils exécutent leur activité pour un contractant ou un sous-traitant, ils auront le droit de se retourner contre l'entrepreneur principal à hauteur de la dette que ce dernier doit au premier au moment de la réclamation.
- 43 Autre remarque, de nombreuses dispositions législatives se réfèrent au travailleur sans autre qualification, c'est-à-dire sans se limiter à l'emploi subordonné. C'est le cas de bien des conventions de l'OIT. La législation britannique distingue le "*worker*" du "*wage earner*" et du "*self-employed*" ; elle accorde au premier certaines sauvegardes spécifiques plus limitées qu'au second. La loi sur le salaire minimum s'applique aux "*workers*" qui fournissent des services personnels. Les "*workers*" jouissent également d'une certaine protection en matière de durée du travail et de repos²⁹. Les lois britannique et australienne leur étendent également les dispositions *Occupational Health and Safety* (OHS) sur la santé au travail³⁰.
- 44 La mise en œuvre d'une disposition ne dépend pas seulement de la généralité de ses termes, mais de l'objet ; certaines règles n'ont pas été conçues en fonction de ces personnes : les normes juridiques consacrées aux relations professionnelles dans l'entreprise ou à un niveau plus élevé ne concernent en principe que les salariés.

- 45 La reconnaissance à chacun de la liberté d'association en revanche permet dans le travail indépendant, comme dans l'économie informelle, la constitution de groupements professionnels sous la seule réserve qu'ils ne bénéficient pas nécessairement des mêmes avantages que ceux donnés aux syndicats. Ces associations peuvent signer de véritables conventions collectives, comme dans le secteur de la pêche en France³¹. Le Canada connaît des régimes spéciaux de représentation collective pour des catégories déterminées de travailleurs indépendants, tels les artistes (loi sur le statut des artistes du 23 juin 1992).
- 46 Les obstacles restent cependant nombreux. La Cour de Justice de l'Union Européenne (CJUE) a estimé qu'une organisation représentative des travailleurs procédant à des négociations au nom et pour le compte de prestataires de services indépendants qui en sont membres, n'agit pas dans sa qualité d'association syndicale et donc de partenaire social, mais opère, en réalité, en tant qu'association d'entreprises ; les conventions collectives qui en résultent doivent par conséquent respecter les règles de la concurrence prévues aux articles 101 et suivants du Traité sur le fonctionnement de l'UE³².
- 47 Les travailleurs indépendants espagnols sont représentés par l'*Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos* (UPTA), l'*Unión General de Trabajadores*, (UGT) et l'*Asociación de Trabajadores Autónomos* (ATA)³³. L'article 22 de la loi espagnole n° 20/2007 du 11 juillet 2007 sur le statut du travail indépendant (*autónomo*) précité crée un conseil du travail indépendant composé de représentants des associations professionnelles représentatives de ces travailleurs, dont la compétence est étatique et intersectorielle, de délégués des organisations patronales et syndicales générales les plus représentatives, de représentants de l'administration centrale de l'État et des communautés autonomes et de ceux de l'association des entités locales la plus représentative au niveau de l'État. En dépit de cette disposition, les possibilités d'action des associations de cette catégorie de personnes restent plus limitées que dans le cas des salariés. L'article 13 de la loi précitée ajoute en effet que les accords collectifs possèdent seulement les effets prévus par le droit commun, ce qui restreint les possibilités offertes par le droit collectif d'utiliser la voie de la négociation collective pour renforcer leur protection³⁴. Par comparaison, les conventions collectives conclues par des syndicats de travailleurs salariés avec des associations patronales sont, selon la loi espagnole, d'application générale ou *erga omnes*, c'est-à-dire qu'elles s'étendent à tous les travailleurs et les employeurs couverts par son champ d'application (interprofessionnel, régional, sectoriel).
- 48 Au-delà de cet exemple, le faible développement du droit collectif du travail constitue un phénomène assez généralisé. L'observation fait écho à l'une des leçons tirées à propos de l'économie informelle.
- 49 Certains systèmes de sécurité sociale s'étendent plus facilement que d'autres aux indépendants. Il en va ainsi de ceux, tel le britannique, qui couvrent la population active ou les résidents. Même dans ceux d'inspiration franco-bismarckienne qui lient la protection sociale à la relation salariée, la tendance existe depuis longtemps d'étendre la protection au-delà, avec les adaptations nécessaires³⁵.
- 50 S'ils sont en situation instable, ces travailleurs éprouvent toutefois de nombreuses difficultés à s'intégrer aux régimes de sécurité sociale. Ils figurent parfois parmi les personnes que les droits nationaux autorisent à exclure de leurs bénéfices ; c'est le cas souvent des travailleurs occasionnels, mais aussi pour les accidents du travail et les maladies professionnelles, des travailleurs à domicile. Difficulté supplémentaire : dans les

régimes nationaux de sécurité sociale, les prestations sont fréquemment fonction des cotisations versées - dans le système franco-bismarckien, l'employeur n'y contribue pas alors qu'il le fait pour le salarié - et des revenus dont le montant peut être très modeste³⁶. La faiblesse du régime de sécurité sociale constitue une autre leçon à tirer du statut de travailleur indépendant, ce qui renvoie aux remarques exprimées à propos de l'économie informelle.

1.3.2 La "parasubordinazione"

- 51 Plusieurs pays ont établi de manière plus formelle une catégorie intermédiaire de "*parasubordinati*" qui combine l'absence de subordination juridique et la prise en compte de la dépendance économique. Des pays comme l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie offrent à ces derniers des garanties spécifiques. Les critères et les droits octroyés diffèrent d'un pays -- et d'une loi -- à l'autre.

1.3.2.1 Les critères de la dépendance économique

- 52 La faiblesse du travailleur dans ses rapports avec le donneur d'ordre varie en fonction des caractéristiques du travail, entre autres du type d'activité, de la durée de la relation, de la présence ou non d'un personnel propre, de la liberté d'organisation, du pourcentage des ressources émanant du ou de clients déterminés³⁷.
- 53 La loi espagnole n° 20/2007 sur le statut du travail indépendant (*autónomo*) mentionnée ci-dessus consacre le chapitre 3 du titre 2 au travailleur qui est économiquement dépendant. Elle fixe les éléments qui déterminent cette qualité : la réalisation d'une activité économique ou professionnelle lucrative, à titre personnel, principal et direct pour un client, personne physique ou morale, dont il dépend économiquement pour percevoir au moins 75 pour cent de ses revenus. Elle impose plusieurs conditions : ne pas avoir de salarié, ne pas sous-traiter, ne pas exercer son activité "de manière indifférenciée" par rapport aux autres travailleurs occupés par le client, mais selon des critères organisationnels propres (tout en recevant des instructions techniques du client), disposer d'une infrastructure et de matériel propres, percevoir une contrepartie économique en fonction du résultat obtenu. En Allemagne, le pourcentage des revenus obtenus du client est de 50 % pour l'*Arbeitnehmerähnliche Person*³⁸. La législation italienne sur la "*parasubordinazione*" a fortement évolué, manifestant les hésitations et les difficultés de légiférer en faveur de ce groupe de travailleurs. Les "*parasubordinati*" ont des rapports de collaboration qui se concrétisent par une prestation de travail coordonnée et continue (*collaborazione coordinata e continuativa*, "co-co-co"), principalement personnelle, mais sans rapport de subordination, à la condition que le collaborateur organise son activité de manière autonome³⁹.

1.3.2.2 Les droits accordés

- 54 La protection change également d'un pays à l'autre. La loi espagnole déjà citée (n° 20/2007) contient, pour les travailleurs économiquement dépendants, des règles particulières sur l'obligation de conclure le contrat par écrit, la fixation de la journée d'activité professionnelle, la santé au travail, l'extension et l'extinction du contrat, les accords d'intérêt professionnel, la compétence juridictionnelle, les procédures alternatives de solution des conflits.

- 55 En Allemagne, les dispositions qui les concernent portent sur la protection sociale, les conditions de travail (congés, sécurité et hygiène, harcèlement), les conflits. Soulignons-le, les dispositions sur les conventions collectives s'appliquent en principe aux *Arbeitnehmerähnliche Person*. Les agents commerciaux, économiquement dépendants peuvent introduire une action devant les tribunaux du travail⁴⁰.
- 56 La loi italienne accorde aux "*parasubordinati*" certains avantages en matière de sécurité sociale (pensions, congés de maternité et parentaux, maladies et accidents professionnels, frais de maladie) et de soutien à leur revenu ainsi que des garanties dans la procédure judiciaire. Les trois grandes confédérations syndicales (*Confederazione Generale Italiana del Lavoro- CGIL*, *Confederazione Italiana Sindacati Lavoratori- CISL*, *Unione Italiana del Lavoro- UIL*) possèdent des organisations spécifiques pour défendre leurs intérêts⁴¹.
- 57 Pour résumer, plus que ceux de l'économie informelle dans les pays en développement, les travailleurs indépendants jouissent dans les États d'Europe et d'Amérique du Nord de certaines garanties, spécialement en matière de sécurité sociale. Toutes ces dispositions, aussi limitées soient-elles, peuvent normalement être mises en œuvre à l'égard des personnes non salariées travaillant par l'intermédiaire de plateformes numériques de fourniture de services. J'ai relevé cependant que la protection des conditions d'emploi des indépendants reste souvent tenue et que la mise en œuvre concrète des droits syndicaux laisse fortement à désirer.

2. Enseignements pour les travailleurs des plateformes numériques de fourniture de services

- 58 En termes généraux, le recours aux plateformes numériques de mise en relation pose un défi à l'application des législations sur le travail salarié et sur la sécurité sociale. Ce mode d'organisation ignore en outre largement les frontières des États. Il aiguise la concurrence entre ceux qui travaillent ou cherchent à travailler⁴².
- 59 Les enseignements tirés des mesures adoptées au bénéfice des travailleurs de l'économie informelle ou faiblement indépendants se révèlent à la fois négatifs et positifs. Négatifs parce qu'ils montrent combien restent nombreux les obstacles à un élargissement en leur faveur d'une véritable protection sociale. Positifs parce qu'ils témoignent de l'aptitude à progresser sur la voie d'une solution quand se manifeste une volonté politique d'agir. Ils montrent également le besoin de sortir des cadres de pensée traditionnels.
- 60 Mon propos n'est pas de projeter ces solutions dans le cas qui nous occupe, mais d'en tirer des leçons. Les réflexions qui suivent s'appuient sur les recherches que je mène actuellement dans le cadre de ma contribution aux travaux coordonnés au Collège de France par M. Delmas-Marty et K. Martin-Chenut : sur un jus commune universalisable ?⁴³.
- 61 Elles tendent à maintenir les inégalités économiques dans des limites qui permettent d'offrir aux travailleurs désavantagés des conditions de vie et d'emploi décentes ainsi qu'une réelle égalité de chances pour dépasser leur état. Les quelques pistes évoquées dans cette seconde partie portent sur l'utilité d'ouvrir un droit du travail frileusement replié sur lui-même à d'autres moyens d'action, de puiser des idées en particulier dans les règles de la responsabilité⁴⁴, mais aussi dans les techniques juridiques venues d'autres branches du droit. Elles appellent la mise en question d'institutions traditionnelles de la

législation sociale. Elles demandent une meilleure gouvernance dans la préparation à l'emploi et dans l'usage des modes alternatifs de régulation.

2.1 Une extension du droit de la responsabilité

- 62 Le travail de survie dans le secteur informel ou l'activité non salariée en situation de dépendance économique ont révélé le caractère souvent non pertinent dans ces secteurs du critère juridique de la subordination. Ce dernier reste cependant essentiel pour bénéficier pleinement des lois sociales. Une première série de mesures consisterait par conséquent à rechercher un autre moyen de fonder la responsabilité des entreprises utilisatrices ou des intermédiaires qui mettent en relation le donneur d'ordre et l'exécutant.
- 63 En dernière analyse, l'accroissement du champ de la responsabilité correspond à une idée simple que l'on pourrait formuler de la manière suivante : n'est-il pas moralement et politiquement acceptable que le bénéficiaire réponde au moins solidairement à l'égard de ceux qui lui permettent de s'enrichir ou de profiter d'un autre avantage⁴⁵ ? Dans un domaine voisin, la règle du pollueur-payeur correspond à une vision assez proche. La démarche pourrait s'inspirer des techniques utilisées dans les dispositions qui suivent.
- 64 Certains instruments internationaux et plusieurs législations nationales, comme en France, utilisent la responsabilité partagée, *in solidum* ou subsidiaire, pour imposer des devoirs à une entreprise utilisatrice de main-d'œuvre qui n'apparaît pas juridiquement comme l'employeur. On en rencontre des exemples dans la sous-traitance, le prêt ou la fourniture temporaire de main d'œuvre⁴⁶. S'agissant de la sous-traitance de biens et de services, la responsabilité partagée peut concerner les salaires et/ou les allocations sociales (ex. Autriche, Canada, Espagne, Finlande, France, Italie), voire le respect de droits fondamentaux (ex. Finlande). Ce dernier aspect figure aussi dans de nombreux codes de conduite de grandes sociétés⁴⁷. En cas de transferts d'entreprise, les États de l'UE peuvent prévoir la responsabilité solidaire du cessionnaire et du cédant à l'égard d'obligations découlant d'une relation de travail venue à échéance avant la date du transfert⁴⁸.
- 65 Certains droits nationaux imposent une responsabilité directe aux firmes utilisatrices notamment en matière de santé au travail ; celle-ci se fonde sur la faute (ainsi la pollution de l'environnement), sur la propriété des lieux ou sur le caractère d'entreprise principale (responsabilité dans l'évaluation du risque professionnel)⁴⁹.
- 66 Le droit européen fournit d'autres exemples de dispositions qui imposent des obligations au-delà de la firme-employeur juridique. Quand des entreprises font partie d'un groupe ou que se nouent des relations triangulaires avec des salariés temporaires ou liés à un sous-traitant, des directives de l'UE se réfèrent, en vue de protéger davantage le salarié, à la firme qui a une position dominante. Les droits finlandais et français imposent, au sein du groupe, une obligation de redéploiement des travailleurs victimes d'un licenciement collectif⁵⁰.
- 67 Voilà autant d'exemples d'une responsabilité détachée du lien contractuel d'emploi qui incombe à l'entité qui organise et tire profit du travail d'autrui.
- 68 Les activités d'employeurs groupés en offrent d'autres. Ainsi la directive européenne n° 89/391 du 12 juin 1989 impose aux chefs d'entreprise de collaborer à la mise en œuvre des dispositions relatives à la sécurité, à l'hygiène et à la santé lorsque les travailleurs de plusieurs compagnies sont présents sur un même lieu de travail. La loi australienne sur la

santé et la sécurité au travail tend à imposer des obligations à cet effet à l'ensemble des firmes réunies dans une structure "verticalement désintégrée" comme les chaînes d'approvisionnement.⁵¹

- 69 Les Principes directeurs de l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE) à l'intention des multinationales demandent à celles-ci d'encourager leurs partenaires commerciaux, y compris leurs fournisseurs et leurs sous-traitants, à appliquer des principes de conduite des affaires qui soient conformes à leur contenu.
- 70 Les lignes directrices préparées par John Ruggie et souscrites par le Conseil des droits de l'homme des Nations Unies le 16 juin 2011⁵² proposent des normes globales pour traiter les conséquences négatives des activités entrepreneuriales sur les droits de l'être humain. Selon le point 13 de ces lignes directrices, la responsabilité de respecter ces droits exige des compagnies qu'elles évitent de provoquer - ou de contribuer à provoquer - des effets négatifs sur ceux-ci par leurs activités, et qu'elles y remédient en cas de besoin. Elles doivent s'efforcer de prévenir ou d'atténuer cet impact nuisible lorsqu'existe un lien direct avec leurs activités et leurs relations commerciales, et de le faire même si elles n'y ont pas contribué. Elles devraient agir ainsi eu égard à leur part de responsabilité et user de leur pouvoir d'influence - *leverage* dans le texte original anglais - pour atténuer, dans la mesure du possible, tout effet négatif chez leurs partenaires commerciaux. Une loi française n° 2017-399 du 27 mars 2017 a consacré, c'est son titre, le devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre à l'égard des atteintes graves aux droits de l'être humain et des libertés fondamentales, à la santé et à la sécurité des personnes ainsi qu'à l'environnement.
- 71 Mon propos ne consiste pas, je le répète, à suggérer de reproduire servilement ces sauvegardes pour les travailleurs qui nous occupent, mais de souligner qu'une extension de la responsabilité de la plateforme ou du destinataire des services est envisageable en dehors du lien salarial.

2.2 Une inspiration trouvée dans les techniques propres à d'autres disciplines juridiques

- 72 Les activités maritimes possèdent peu de points communs avec celles que nous examinons ici. Pourtant l'originalité, à bien des égards, de la convention de l'OIT, de 2006, sur le travail dans cette branche des transports peut de nouveau servir de source de réflexions. Le secteur requiert plus que d'autres une réglementation transnationale, vu son champ d'action. C'est le cas de la responsabilité juridique. Des obligations incombent non seulement à l'État du pavillon, mais encore à l'État du port et à celui de la résidence du marin. Un navire auquel l'instrument s'applique peut ainsi être inspecté par les autorités d'autres États que celui du pavillon, lorsque le navire mouille dans leurs bassins. En outre, chaque État exerce effectivement sa juridiction et son contrôle sur le recrutement des marins et les services de placement sur son territoire, ainsi que sur les accords d'emploi de marins conclus à l'intérieur de ses frontières. En multipliant les parties garantes de la mise en œuvre effective des normes de travail qu'elle impose, la convention tend à en assurer une application mondialisée, même en l'absence de ratification par des États habitués à permettre, par complaisance, à des armateurs peu scrupuleux d'utiliser leur pavillon. La réalisation de cet objectif dépend toutefois de contrôles sociaux systématiques par l'État du port, alors que ceux-ci restent plus réduits que l'inspection technique des navires⁵³.

- 73 Le droit du travail intègre avec peine les personnes qui fournissent leurs services par l'entremise de plateformes numériques. Le caractère transnational de beaucoup de ces dernières ajoute à la difficulté. L'instrument de l'OIT peut assurément servir de modèle pour capter les règles protectrices de plusieurs États : ceux non seulement du lieu de l'activité, mais également de l'administration centrale de l'entité donneuse d'ordres ainsi que de l'intermédiaire qui met ce dernier en rapport avec l'exécutant.
- 74 Comme à propos de la notion de position dominante évoquée plus haut, l'on observe l'influence du droit de la concurrence dans l'évolution des normes sociales européennes quand il s'agit d'imposer des obligations de transparence et d'accessibilité. Elles figurent dans la directive n° 96/71 du 16 décembre 1996 telle que modifiée sur le détachement de travailleurs⁵⁴. De même la directive no 91/533 du 14 octobre 1991 oblige l'employeur à informer le travailleur des conditions applicables au contrat ou à la relation de travail (Journal Officiel de l'Union européenne L 288 du 18.10. 1991, pp. 32-35), c'est-à-dire en premier lieu de lui reconnaître le cas échéant la qualité de salarié. La transparence de l'information sur les conditions de travail apparaît, davantage encore quand la relation prend une dimension transnationale, comme une importante sauvegarde. Des règles analogues pourraient s'appliquer *mutatis mutandis* à l'égard des travailleurs qui nous occupent.

2.3 La refondation d'institutions traditionnelles de droit du travail

- 75 Plus généralement, quand se développent le travail non subordonné et les formes instables d'emploi salarié, la protection du travail ne peut plus rester fondée seulement sur des institutions du travail héritées de la révolution industrielle.
- 76 Les revues de jurisprudence publient et commentent des décisions judiciaires qui montrent les hésitations des juges à décider si les personnes travaillant par l'intermédiaire de plateformes numériques de fourniture de services sont, ou non, indépendantes⁵⁵, tant il est vrai qu'elles se trouvent à la marge de la relation salariale. On rencontre des jugements qui vont dans les deux sens.
- 77 Comme dans l'économie informelle ou le travail économiquement dépendant, une solution consisterait à développer des normes juridiques spécifiques et à encourager les conventions collectives signées par les représentants des personnes concernées.
- 78 Les articles L-7341-1 à L-7342-6 du Code du travail français ont par exemple introduit une reconnaissance explicite des droits syndicaux, y compris le droit de grève ainsi que l'obligation pour la plateforme de prendre en charge les cotisations à l'assurance souscrite contre les accidents du travail et à la formation professionnelle. Ces dispositions restent timides face à l'ampleur des problèmes actuels et potentiels⁵⁶. Le 21 août 2016, sept départements du gouvernement central chinois ont également adopté certaines mesures⁵⁷ (spécification du type de contrat ainsi que des droits et obligations des parties).
- 79 Les autorités municipales ont de leur côté commencé à offrir une certaine protection. Des communes italiennes ont ainsi pris l'initiative, seules ou en accord avec des partenaires sociaux, de mieux protéger les travailleurs des plateformes⁵⁸. Le Conseil municipal de New York a par exemple imposé des règles de rémunération pour les chauffeurs d'Uber⁵⁹.
- 80 La manière d'ouvrir davantage le droit collectif afin d'améliorer le sort de ces travailleurs mérite une discussion approfondie. Des mouvements concertés de protestation se sont produits, mais ils demeurent rares. Intégrer au mouvement syndical ou à d'autres

structures associatives des travailleurs précarisés, flottant d'un emploi à un autre, n'est pas simple. J'ai cependant relevé dans la première partie des expériences de défense des intérêts des plus vulnérables. Quand les acteurs sont identifiés, la négociation collective au sens large, le "dialogue social", paraît bien un instrument privilégié dans la recherche d'un compromis entre la dynamique économique et les exigences de protection, de mutualisation des risques sociaux, de solidarité dans la répartition des fruits de la croissance. Au Danemark, Hilfr.dk, une plateforme de nettoyage, a conclu avec le syndicat 3F (environ 345 000 membres, le plus grand syndicat de LO, la confédération syndicale majoritaire dans le pays) une convention collective pionnière. Elle garantit aux travailleurs concernés, à partir du 1^{er} août 2018, un paiement minimum de 19 euros par heure ainsi qu'une allocation pour maladie, une contribution à la pension et une indemnité de vacances⁶⁰.

- 81 Une autre option viserait à assimiler d'autorité les intéressés à des salariés ou à établir des présomptions à cet effet. Plusieurs législations procèdent déjà de cette manière pour des professions déterminées où le caractère indépendant ou non de l'activité n'apparaît pas clairement (artistes, mannequins, journalistes pigistes, travailleurs à domicile par exemple)⁶¹. En Allemagne, au Canada, en France, aux Pays-Bas, en Suède, la législation étend à certains le bénéfice de tout ou partie de la législation du travail. En France et en Allemagne de nouveau, en Afrique du Sud, en Belgique, en Espagne, au Portugal, la loi présume l'état de subordination, ou au contraire leur caractère autonome de groupes de travailleurs⁶².
- 82 Les nouveaux modes d'organisation du travail, l'autonomie laissée souvent aux exécutants, le travail donné et la rémunération reçue par bien des ouvriers, des employés et des petits indépendants rendent de plus en plus artificielle la distinction traditionnelle fondée sur le salariat. Une solution radicale tendrait à remplacer le critère de subordination juridique, dans tous les cas, par la dépendance économique⁶³. Elle résoudrait plus aisément les problèmes analysés ici.
- 83 Le droit de la sécurité sociale, on l'a vu, couvre déjà, dans de nombreux pays, les travailleurs indépendants, voire la population dans son ensemble. Les systèmes de protection sociale doivent aujourd'hui sécuriser les transitions professionnelles quand l'activité se fait plus instable et que les individus prennent un temps qui varie pour s'adapter aux nouvelles structures d'entreprises et formes de travail⁶⁴. La recommandation n° 202 sur les socles de protection sociale, adoptée par l'OIT en 2012, dessine les politiques à suivre pour y parvenir, y compris de lutte contre la pauvreté. Un revenu et une pension minima devraient partout être assurés, indépendamment du lien d'emploi. L'accès à l'assurance soins de santé et la compensation des accidents de travail peut également se révéler malaisé et coûteux quand les personnes qui travaillent dans les activités considérées sont classées comme indépendantes⁶⁵ ou changent fréquemment de plateforme. Il incombe à l'État d'intégrer cette mobilité nouvelle dans son système social.
- 84 Plus largement, il s'agit d'inventer, ou de faire revivre, des institutions qui servent d'ancrage dans un contexte de mobilité accrue (d'une firme à une autre, d'une relation de travail ou d'une activité à une autre). L'histoire de la sécurité sociale témoigne de la manière dont se sont développées dans de nombreux pays des institutions créées par des initiatives privées - relayées ensuite, et en partie seulement, par des organismes publics - pour faire face aux nouveaux risques de la révolution industrielle. On observe de même aujourd'hui que des groupements privés viennent combler sur le plan social collectif des besoins non satisfaits. Aux États-Unis, les assurances sociales se concluent,

principalement à l'échelon des entreprises ; le bénéfice s'en perd en principe si l'on quitte son emploi (d'où la question du transfert des droits acquis). Dans la *Silicon Valley*, des responsables des syndicats AFL-CIO ont plaidé depuis longtemps pour que leur organisation offre aux travailleurs devenus itinérants - et spécialement mobiles dans l'économie numérique - l'attache permanente abandonnée par les firmes et leur fournissent assurance maladie, assurance-chômage et formation permanente⁶⁶.

- 85 Certains, comme l'économiste anglais Guy Standing⁶⁷, ont adopté une vue très sombre de l'avenir du marché de l'emploi, soulignant son "informalisation" rapide dans les pays industrialisés comme en développement, pour justifier, entre autres, l'octroi d'un revenu garanti de citoyenneté. D'autres chercheurs, autour d'Alain Supiot particulièrement, se sont affranchis du cadre du marché du travail. Ils ont souligné que la vie professionnelle pouvait prendre de nombreuses formes au cours d'une carrière : travail salarié et travail indépendant, ou comme employeur ; travail bénévole et travail salarié ; travail pour un service public ou non ; cours ou stage de formation ou de recyclage ; activité d'ordre privé (soins du ménage) ou public (service militaire, activité politique)⁶⁸. Leurs propositions conduisent à justifier elles aussi le versement d'un revenu minimum ou à prévoir l'octroi d'un crédit limité à certaines fins (formation, garde de personnes qui en ont besoin, travail social au sein d'une association, etc.).
- 86 Un autre champ s'est ouvert à la réflexion des organisations professionnelles, des pouvoirs publics nationaux et des instances internationales : la reconnaissance officielle d'activités socialement utiles et de leurs protagonistes. Celles-ci s'entendent dans un sens qui comprend, mais dépasse, l'assistance aux plus démunis. Il ne s'agit pas de se limiter à une délégation du service public à des associations privées ; autrement, l'on pourrait assister simplement à l'établissement d'un nouveau marché ouvert aux groupes commerciaux, ou craindre des dérives bureaucratiques. Ces activités couvrent l'organisation de systèmes comme "*la banca del tempo*" en Italie, en France et ailleurs, c'est-à-dire des réseaux d'échange de services gratuits entre personnes privées (par exemple, une garde d'enfants contre de menues réparations à la maison) où l'on rétribue une prestation reçue par du temps offert à l'autre.

2.4 Une meilleure gouvernance

- 87 Les leçons à tirer des situations examinées dans la première partie de cet article sont moins manifestes pour mes dernières remarques, sinon pour souligner la nécessité d'une meilleure gouvernance des mutations sociales. Si l'on prend pour acquis un objectif général d'obtention de jobs décents, le travail par l'intermédiaire de plateformes numériques de fourniture de services doit s'insérer dans l'ensemble des politiques de promotion de l'emploi, de lutte contre le chômage, de mobilisation éventuelle des non-actifs et d'accueil des migrants.
- 88 Des questions plus concrètes à propos des travailleurs des plateformes concernent le problème ancien, mais posé en termes nouveaux, de l'efficacité du système éducatif, et celui, dérivé du caractère de plus en plus transnational des activités, de la solution des conflits de travail dépassant les frontières d'un État.

2.4.1 Un système éducatif de premier niveau

- 89 Les pays (comme l'Allemagne, l'Autriche ou la Suisse) qui ont le mieux pris le tournant de la mondialisation possèdent un système d'instruction et de formation professionnelle répondant, pour tous, aux besoins nouveaux. Toutes les études l'affirment et les statistiques le démontrent, l'éducation constitue la meilleure garantie contre le chômage. Elle fournit un avantage dans l'inévitable concurrence pour les postes de travail. Elle permet de viser des emplois plus qualifiés.
- 90 Ces observations prennent une pleine résonance pour les personnes gagnant leur vie par l'intermédiaire des plateformes de fourniture de services⁶⁹ ; souvent, leur niveau de connaissances est relativement bas.
- 91 Les buts de l'éducation ont changé avec la mondialisation. L'approche s'est faite plus globale, plus systématique. Formation et orientation professionnelles apparaissent comme des éléments coordonnés entre eux. L'objectif d'une politique rationnelle ne consiste plus seulement à instruire et à guider un travailleur en fonction d'un emploi vacant, ou d'un secteur où il y a de l'embauche. Il vise à assurer les transitions et les ajustements permettant aux personnes intéressées et aux demandeurs d'emploi d'acquérir les éléments indispensables à un travail maîtrisé sur ordinateur et de s'adapter, dans le courant de la vie professionnelle, à des activités différentes. L'avenir plus encore que le présent est à la polyvalence.
- 92 On sait la rapidité des changements dans le domaine électronique. Les travailleurs des plateformes, plus que tous autres ont besoin d'un recyclage constant, d'une mise à jour de leurs connaissances "tout au long de la vie". Ils n'ont pas nécessairement le temps et l'argent pour se l'offrir. Donneurs d'ordre et consommateurs possèdent un intérêt réel à un service de qualité. Les uns et les autres pourraient contribuer financièrement à la formation.

2.4.2 Des modes pacifiques de règlement des conflits de travail

- 93 Le droit en vigueur n'apporte pas souvent de solution satisfaisante, c'est-à-dire acceptable pour toutes les parties intéressées, aux différends transnationaux du travail dont le nombre pourtant s'accroît. L'ouverture des frontières a contrarié les solutions offertes par la loi nationale aux conflits dits de droit, précisément ceux que soulève un plaignant qui estime une mesure ou une situation contraire à une règle juridique en vigueur. Ne paraissent pas non plus adéquats les mécanismes juridiques nationaux pour le règlement des conflits d'intérêts, à savoir ceux qui concernent une revendication tendant à la modification des conditions d'emploi.
- 94 Des directives et des règlements cherchent à trancher les conflits de droit au sein de l'UE. Ces textes apportent des solutions légalistes qui ne correspondent pas toujours aux préoccupations des parties. La directive européenne n° 96/71 du 16 décembre 1996 déjà citée sur le détachement des travailleurs a ainsi suscité des controverses que sa modification récente n'a pas nécessairement éteintes⁷⁰.
- 95 De telles dispositions n'existent pas même pour les différends non basés sur la lésion alléguée d'un droit. Ces conflits d'intérêts n'échappent pas totalement à une réglementation puisque des normes juridiques imposent fréquemment des contraintes à la forme que prend la dispute. Les dispositions du droit international privé national ou les

règlements européens peuvent toutefois aboutir à l'application de plusieurs droits nationaux peu conciliables entre eux. Les règles juridiques applicables varient en effet dans une mesure considérable. Elles diffèrent sur le régime de la grève, liberté uniquement ici, droit individuel ou collectif ailleurs, sur celui de la négociation collective et des accords auxquels elle aboutit, dispositions applicables à tout le personnel de l'entreprise voire à toute la profession dans de nombreux pays, mais simple engagement sur l'honneur au Royaume-Uni. Elles divergent sur la reconnaissance des syndicats, acquise sur le Continent européen en fonction de critères préétablis de représentativité, mais obtenu de haute lutte aux États-Unis ou au Canada. Personne ne s'étonnera par conséquent qu'un conflit collectif transnational entraîne des problèmes juridiques et socio-économiques d'une grande complexité.

- 96 Plus profondément, les relations professionnelles changent d'un État à un autre, même voisin. Les différences portent principalement sur la vision que l'on a du système et sur la conception que se font les acteurs de leur mission. Les syndicats nord-américains ont adopté une approche assez pragmatique pour gérer les problèmes du travail au niveau de l'entreprise. En revanche les organisations de travailleurs du Continent européen ont historiquement choisi une stratégie plus politique dans la défense de l'ensemble de la classe laborieuse et se sont alliées aux partis dont l'objectif était de mettre celle-ci au pouvoir. La grève a constitué un moyen d'atteindre ce but. S'il y a eu souvent loin de la théorie à la pratique, leur manière de voir a fortement influencé leur mode d'action⁷¹.
- 97 Ces observations appellent clairement des normes transnationales qui aident à la solution pacifique de ces différends, plus spécifiquement des procédures extrajudiciaires de conciliation, de médiation, voire d'arbitrage volontaire. Celles-ci pourraient trouver place dans des instruments de droit hétéronome, convention ou traité international, règlement ou directive européenne comme l'envisagent certains. La conclusion d'accords-cadres, au niveau approprié, par les confédérations patronales et syndicales ou l'élaboration en commun de recueils de directives pratiques paraissent cependant plus adaptées à l'état actuel des relations professionnelles transnationales. L'expérience acquise en Amérique du Nord, en Europe et au Japon pour le règlement pacifique des conflits de travail pourrait assurément aider au développement de telles procédures au niveau transnational. Il serait de bonnes politiques de rechercher également dans les instruments internationaux, spécialement dans les mécanismes de contrôle de l'OIT⁷² ainsi que dans sa pratique de la médiation/conciliation, une inspiration pour la mise au point de telles dispositions quand bien même ces normes et ces procédures ne sont pas techniquement applicables.

3. Conclusion

- 98 Partant de l'axiome que les personnes travaillant par l'intermédiaire de plateformes numériques de fourniture de services méritent, comme les autres, une protection, et que celle-ci est d'autant plus nécessaire que leur situation est précaire, les pages qui précèdent se sont interrogées sur les garanties possibles. En raison de l'incertitude sur l'existence ou l'absence d'un lien d'emploi, source d'une protection spécifique, elles ont examiné des situations étudiées dans le passé où ce flou existait également, celle des personnes travaillant dans l'économie informelle des pays en développement, ou plus proche de la problématique soulevée ici, celle de toutes les personnes dont la dépendance apparaît plus économique que juridique. L'examen de ces expériences éclaire,

positivement et négativement, la discussion actuelle sur les sauvegardes que les droits nationaux, ou celui de l'OIT, peuvent ou pourraient offrir aux personnes qui constituent l'objet de ces réflexions.

- 99 C'est en matière de sécurité sociale que la protection est la plus avancée, avant tout dans les systèmes qui ne lient pas étroitement celle-ci à la relation d'emploi salarié. Les potentialités, mais aussi les difficultés, de développer la participation active des intéressés ainsi que de véritables négociations collectives dans ce secteur ont été relevées. Elles supposent dans ce cas spécialement un appui fort des pouvoirs publics. La garantie de conditions individuelles de travail décentes est par ailleurs loin d'être acquise. J'ai mentionné quelques interventions législatives pionnières. Il reste qu'aucun pays ne peut être vraiment cité en exemple en matière de régulation de ces travailleurs de plateformes. Une inspiration cherchée dans d'autres branches du droit, un regard nouveau porté sur les notions de responsabilité et de bonnes gouvernances dans les relations de travail, ainsi que sur les institutions qui les ont structurés pourraient, c'est du moins ce que suggèrent notre article, contribuer par conséquent à la réalisation de plus de justice sociale par l'élaboration de règles juridiques - étatiques ou fruits de négociations collectives - qui apportent davantage de bien-être aux personnes souvent défavorisées qui travaillent par l'intermédiaire de ces plateformes.

NOTES

1. De Stefano, V. (2017). "Negotiating the algorithm": Technology, digital (-ized) work, and labour protection 'reloaded', *Regulating for Globalization*, 07/12/2017, <http://regulatingforglobalization.com/2017/12/07/negotiating-algorithm-technology-digital-ized-work-labour-protection-reloaded>; Risak, M. (2018). Fair working conditions for platform workers : Possible regulatory approaches at the EU level, Berlin: Friedrich Ebert Stiftung, International Policy Analysis, January, <http://library.fes.de/pdf-files/id/ipa/14055.pdf>
2. Rodríguez Fernández, M.L., Pérez del Prado, D. (2017), *Economía digital: su impacto sobre las condiciones de trabajo y empleo. Estudio de caso sobre dos empresas de base tecnológica*, documento de trabajo, http://fdialogosocial.org/public/upload/2/23_FdS_Economia-digital-impacto-condiciones-trabajo-y-empleo_2017_final.pdf ; De Stefano, V. , Aloisi, A. (à paraître, 2019), "Fundamental Labour Rights, Platform Work and Human-Rights Protection of Non-Standard Workers", dans Bellace, J. , Ter Haar, B. (dir. de publ.), *Labour, Business and Human Rights Law*, Cheltenham, Edward Elgar; Ales, E., Curzi, Y., Fabbri, T., Rymkevich, O., Senatori, I., Solinas, G. (dir. de publ.) (2018), *Working in Digital and Smart Organizations. Legal, Economic and Organizational Perspectives on the Digitalization of Labour Relations*, London, Palgrave Mac Millan.
3. Avis du Comité économique et social européen sur l'«Impact de la révolution numérique en matière de santé sur l'assurance maladie» (2017/C 434/01), *Journal officiel de l'Union européenne*, 15.12.2017, C-434. Gouvernement du Royaume-Uni, Department for Business, Energy & Industrial Strategy, *Good Work: The Taylor Review of Modern Working Practices*, juillet 2017, <https://www.gov.uk/government/publications/good-work-the-taylor-review-of-modern-working-practices>.

4. https://elpais.com/economia/2018/03/01/actualidad/1519927252_270909.html?id_externo_rsoc=TW_CC
5. Recommandation n° 169 de l'OIT concernant la politique de l'emploi (dispositions complémentaires), 1984 paragr. 27 (1). Voir aussi l'article 1 de la recommandation n° 204 sur la transition de l'économie informelle vers l'économie formelle, 2015.
6. Routh, S., Borghi, V. (sous la direction de) (2016) *Workers and the Global Informal Economy. Interdisciplinary perspectives*, Abingdon-on-Thames, Routledge; Conférence internationale du travail (103^{ème} session, 2014). La transition de l'économie informelle vers l'économie formelle, rapport V(1), Genève, BIT, 2014, §§ 42 et ss; Lautier, B. (2004) *L'économie informelle dans le tiers monde*, Paris, La Découverte.
7. Il existe une abondante littérature sur la question. Je renverrai seulement à un ouvrage ancien, mais toujours actuel: Tokman, V. (1991). "The informal sector in Latin America: From underground to legality", dans Standing, G., Tokman, V. (sous la direction de), *Towards social adjustment. Labour market issues in structural adjustment* Genève, BIT, spécialement pp. 143 et ss.
8. Dossier thématique "Le travail dans l'économie informelle – Un défi pour le droit social", *Revue de droit comparé du travail et de la sécurité sociale*, 2017/3; López Ahumada, L.E., (sous la direction de) (2017). "Trabajo informal y exclusión social", *Estudios latinoamericanos de relaciones laborales y protección social*, vol. 1 (3), , numéro spécial.
9. Convention n° 122 de l'OIT sur la politique de l'emploi, 1964, article 1§2; recommandation n° 122 adoptée la même année, §12; recommandation n° 169 précitée, §§ 8, 27-29. Conférence internationale du Travail (99^e session 2010). *Etude d'ensemble sur les instruments relatifs à l'emploi à la lumière de la Déclaration de 2008 sur la justice sociale pour une mondialisation équitable*, rapport III (Partie 1B), Genève, BIT, § 697. Conférence internationale du travail (103^e session, 2014). *op.cit.*, §§ 68-69 et 71.
10. Voir ainsi E. Amar, M. Beffy, F. Marical, E. Raynaud (2009) « Lutte contre les inégalités : services publics versus transferts monétaires », *Problèmes économiques*, n° 2964, 4 février, pp. 25-29.
11. BIT, *Bolsa Família in Brazil: Context, concept and impacts*, Département de la sécurité sociale du BIT, Genève, mars 2009.
12. *The Gazette of India*, n°48, 7 septembre 2005.
13. Conférence internationale du Travail (100^e session, 2011), *La sécurité sociale et la primauté du droit*, rapport III (Partie 1B), Genève, BIT, 2011, § 315.
14. Voir, plus généralement, Thouvenin, J.M., Trebilcock, A. (sous la direction de) (2013), *Droit international social*, tome 1, Bruxelles, Bruylant, pp. 98 et ss.
15. Voir note 3 et Conférence internationale du travail (103^e session, 2014). La transition de l'économie informelle vers l'économie formelle, rapport v (1), Genève, BIT, 2014; *ibid.*, (104^e session, 2015), *Compte rendu provisoire* n°10-1, Genève, BIT, 2015.
16. S. Rocha (2003). *Pobreza no Brasil. A final, de que se trata?*, Rio de Janeiro, Editora FGV.
17. AISS (2008). *Une sécurité sociale dynamique pour l'Afrique : une stratégie pour le développement*, Genève; T. Akson (2008). « Extension de la couverture du système de sécurité sociale en Tanzanie : les leçons de l'Inde et de l'Iran », *Bull. droit comparé travail sécurité sociale*, pp. 65-81.
18. Mitullah, W.V. (2010) "Africa's Informal Workers. Collective Agency, Alliances and Transnational Organizing in Urban Africa", dans Lindell, I. (sous la direction de), *Africa's Informal Workers: Collective Agency, Alliances and Transnational Organizing in Urban Africa (Africa Now)*, Londres, Zed Books.
19. Sur les développements qui suivent à propos de l'économie informelle, voir: Conférence internationale du travail (103^e session, 2014), *op.cit.*, §§ 138 et ss. et déjà BIT (1997), *Le Travail dans*

le monde 1997-98, "Relations professionnelles, démocratie et cohésion sociale", Genève, BIT, pp. 187 et ss.

20. Comp. Chevallier, J.-J. (2018) L'État post-moderne, Paris, LGDJ.

21. Giugni, G. (1996), Diritto sindacale, Bari, Cacucci Editore, pp. 11-12; Verdier, J.-M. (1987), Syndicats et droit syndical, 2^{ème} éd., Paris, Dalloz, pp. 8-11; François, L. (1974), Introduction au droit social, Liège, Faculté de droit, pp. 36-41.

22. Commission européenne (2016) Employment and Social Development in Europe 2016, Luxembourg: Publications Office of the European Union, pp. 84-85 et 92; Eurofound (2017). Exploring self-employment in the European Union, Luxembourg, Office des publications de l'UE.

23. R. Castel notait déjà (1995) dans Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat, Paris, Fayard, 1 p. 462, que le salariat était devenu, du moins à travers plusieurs de ses formes, une «condition capable de rivaliser et, parfois, de l'emporter sur les deux autres conditions qui l'avaient longtemps écrasé: celle du propriétaire et celle du travailleur indépendant».

24. Shaping the new world of work. The impacts of digitalisation and robotisation, Conference report – ETUI-ETUC Conference Bruxelles, 27-29 juin 2016, pp. 16, 32-33; Lyon-Caen, G. (1990). Le droit du travail non salarié, Paris, Sirey; Supiot, A. (1995) 'L'avenir d'un vieux couple: travail et sécurité sociale', Droit social, Nos. 9-10, Sept.-Oct., pp. 823-831; Langille, B., Davidoff G. (sous la direction de) (2006), Boundaries and Frontiers of Labour Law, Oxford, Hart Publishing.

25. Supiot, A. (2000). « Les nouveaux visages de la subordination », Droit social, no 2, February, pp. 131-145.

26. Monereo Pérez, J.L. (2009) « El trabajo autónomo, entre autonomía y subordinación », Aranzadi Social, núm. 5 (Estudio).

27. U. Coiquaud, U. (2013). "Le droit du travail : générateur de pauvreté ? Le cas du Canada ", dans Auvergnon, Ph. (sous la direction de), Droit social et travailleurs pauvres, Brussels, Bruylant, pp. 334-335.

28. Tham, J.-Ch. (2005). "Australia" dans la première partie de Blanpain, R., Araki, T., Ouchi S. (sous la direction de), Labour Law in Motion. Diversification of Labour Force and Terms and Conditions of Employment. Bulletin of Comparative Labour Relations, no 53.

29. Melann, D., (2006). Regulating flexible work, Oxford University Press; Bronstein, A. (2009). Current challenges of the Labour Law, Ginebra, OIT/Palgrave; Antonmattei, P.H, Sciberras, J.C. (2008). Le travailleur économiquement dépendant : quelle protection? Rapport à M. le Ministre du Travail, des Relations sociales, de la Famille et de la Solidarité, novembre ; Barnard, C. (2005) « United Kingdom » dans la première partie de R. Blanpain, T. Araki, S. Ouchi (sous la direction de), op. cit.

30. Rosioriu, F. (2015). "Legal Acknowledgement of the Category of Economically Dependent Workers", European Labour Law Journal, vol. 5(3/4), pp. 279-305.

31. Lyon-Caen, G. (1990). Le droit du travail non salarié, Paris, Sirey ; Supiot, A. (1995). " L'avenir d'un vieux couple : travail et sécurité sociale ", Droit social, núm. 9-10, sept.-oct., pages 823-831 ; Boissonat, J. (1995), Le travail dans vingt ans Paris, O. Jacob – La Documentation française, pages 298-299.

32. Article 101 : "1. Sont incompatibles avec le marché intérieur et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché intérieur, et notamment ceux qui consistent à :

- a) fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction,
- b) limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements,
- c) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement,
- d) appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence,

e) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats...".

Voir FNV *KunstenInformatie en Media* du 4 décembre 2014. Cette décision peut se trouver en contradiction avec la convention n°98 de l'OIT sur le droit d'organisation et de négociation collective, 1949, qui ne distingue pas entre salariés et indépendants.

33. Bronstein, A. op. cit.

34. A. Ojeda Aviles, A. (2009). « La sinéresis de lo colectivo como rasgo sustancial del Estatuto del Autónomo », *Aranzadi Social*, núm. 4 (Tribuna).

35. Conférence internationale du travail (2011), *La sécurité sociale pour la justice sociale et une mondialisation équitable*, 100e session, Genève, BIT, paragr. 325-329.

36. Servais, J.M. (2015), *Droit international du travail*, Bruxelles, Larcier, §§ 705-710.

37. Antonmattei, P.H., Sciberras, J.C., op.cit.

38. Waas, B. (2017), "Crowdwork in Germany" dans Waas, B., Liebman, W.B., Lyubarsky, A., Kezuka K., *Crowdwork – a Comparative Law Perspective*, Frankfurt, Bund-Verlag GmbH, pp. 160 – 163.

39. Article 409§3 du code de procédure civile. Voir Perulli, A. (2017). "Il Jobs Act del lavoro autonomo e agile: come cambiano i concetti di subordinazione e autonomia nel diritto del lavoro", WP CSDLE "Massimo D'Antona".IT – 341.

40. M. Körner, M. (1998). "La transformation du contrat de travail" dans «Tendances actuelles du droit social allemand», *Bulletin de droit comparé du travail et de la sécurité sociale*, pp. 29-30; Wank R. (2005). "Germany" dans la première partie de Blanpain, R., Araki, T., Ouchi S. (sous la direction de), op. cit.; De Luca-Tamajo, R., Perulli.A., (2006). *Décentralisation productive et droit du travail (dimensions individuelle et collective)*. Congrès mondial de la SIDTSS, Paris, 5-8 septembre 2006, rapport général.

41. *Ibid.*

42. De Stefano, V. (2016). "Introduction: Crowdsourcing, the Gig-Economy and the Law", *Comparative Labour Law and Policy Journal*, May, pp. 10 and 14; Etude conjointe (2016) de la Foundation for European Progressive Studies (FEPS) et de UNI Europa, menée à bien par l'Université de Hertfordshire et Ipsos MORI: <http://www.feps-europe.eu/en/publications/details/363>.

43. <http://www.pantheonsorbonne.fr/unites-de-recherche/isjps/presentation/equipes-de-lisjps/equipe-de-droit-compareet-internationalisation-du-droit/vers-unjus-commune-universalisable/>

44. Sur la responsabilité, voir les réflexions de Supiot, A. et Delmas-Marty, M (sous la direction de) (2015), *Prendre la responsabilité au sérieux*, Paris, PUF.

45. *Ubi emolumentum, ibi onus* (là où est le profit, là est la charge) disposait déjà le *Sexte*, *De regulis juris*, LV. Alain Supiot cite l'adage en exergue du chapitre 14 de son livre *La gouvernance par les nombres*, Paris Fayard 2015, p. 385 et 400; voir aussi son livre (dir.), *Face à l'irresponsabilité: la dynamique de la solidarité*, Paris, Collège de France, 2018.

46. CIT (106^e session, Genève, juin 2017), *Œuvrer ensemble pour promouvoir un milieu de travail sûr et salubre*, rapport III (Partie 1B), Genève, BIT, 2017, §§ 243 et ss., 259 et ss.; European Industrial Relations Observatory on-line (2009). *Temporary agency work and collective bargaining in the EU*, May, 28, <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0807019s>; Morin, M.L. (2005). "Le droit du travail face aux nouvelles formes d'organisation des entreprises", *Revue internationale du travail*, vol.144, n°. 1, pp. 5-30. Pour une vision plus large de la responsabilité partagée, voyez Dahan, Y. Lerner, H., Milman-Sivan, F. (2013). "Shared responsibility and the International Labour Organization", *Michigan Journal of International Law*, summer, vol. 34(4), pp. 675-743.

47. . Stone K.V.W., Arthur, H. (sous la direction de) (2013), *Rethinking Workplace Regulation: Beyond the Standard Contract of Employment*, New York, Russell Sage Foundation; G. Casale

(sous la direction de) (2011). *The Employment relationship. A Comparative Overview*, Oxford, Hart Publishing.; *European Employment Review* (2007). n°397, 1 février; Conférence internationale du travail (91^e session, 2003), *Le champ de la relation de travail*, BIT, Genève, 2003; Morin, M.L., *op. cit.*

48. Directive no 2001/ 23 du 12 mars 2001, article 3, paragraphe 1.

49. Casale, D. (2014). "Joint Responsibility of Enterprises for the Health and Safety of their Contractor's Workers: Recent Trends in Italian Law", *Comparative Labor Law & Policy Journal*, vol. 36 (1), automne, pp. 131-148; C. Schubert, C. (2014). "The case of AFOA V. Port of Seattle: a German Point of View", *ibid.* pp. 149-157.

50. Servais, J.M. (2017). "Productive Decentralization: an International and Comparative Perspective" dans Treu, T., Perulli, A. (sous la direction de), *Enterprise and Social Rights*, The Hague, Kluwer, pp. 57-58; BIT, *National Labour Law Profile: Republic of Finland* http://www.ilo.org/ifpdial/information-resources/national-labour-law-profiles/WCMS_158896/lang-en/index.htm

51. Johnstone, R. (2017). "Regulating Health and Safety in 'Vertically Disintegrated' Work Arrangements: The Example of Supply Chains" dans Howe, J., Chapman, A., Landau, I. (2017). *The Evolving Project of Labour Law. Foundations, Development and Future Research Directions*, Annandale, The Federation Press, chap.9.

52. Lignes directrices pour la mise en œuvre de la grille (« framework ») « Protection, respect et réparation », Nations-Unies, Assemblée générale, document A/HRC/17/31 du 21 mars 2011. Voir notamment sur ce point L. Heckendorn Urscheler, L., Fournier, J. (sous la direction de) (2017). *Regulating Human Rights Due Diligence for Corporations*, Genève, Schulthess; Alston, Ph. R. Goodman, R., (2013). *International Human Rights*, Oxford University Press; Blacher, L. (2017). "Codes of Conduct: The Trojan Horse of International Human Rights Law?", *Comp. Labour Law & Pol. Journal*, vol. 38 (3), printemps, p. 468 et ss.

53. Voir aussi Chaumette, P. (2006). "Le droit social des gens de mer" dans Beurrier J.P. (sous la direction de), *Droits maritimes 2006-2007*, Paris, Dalloz (Dalloz Action), paragr.410.32.

54. Les amendements apportés par la directive 2018/957 du 28 juin 2018 et l'article 5 de la directive n° 2014/67 du 15 mai 2014 ont nettement renforcé cette obligation de transparence. Voir également l'article 2 de convention n° 94 de l'OIT sur les clauses de travail (contrats publics), 1949.

55. Fabre, A., (2018) "Les travailleurs des plateformes sont-ils des salariés? Premières réponses frileuses des juges français", *Droit social*, n°6, juin, pp. 547-558.

56. I. Desbarats, I. (2017). " Quel statut social pour les travailleurs des plateformes numériques? La RSE en renfort de la loi", *Droit social*, n°11, novembre, pp. 971-983.

57. <http://www.miit.gov.cn/n1146295/n1146557/n1146624/c5218603/content.html>; Yu, H. (2018), "The Destiny of Web Platform Workers in China: Employees, Nothing or a `Third Option`", *Japan Labor Issues*, vol. 2, no 8, August-September, pp. 92-100.

58. Voir ainsi <http://www.adlcobas.it/Importante-risultato-dei-RIDERS-di-Bologna.html>

59. *The New York Times*, 8 août 2018 (article "Uber Hit With Cap as New York City Takes Lead in Crackdown" par Emma G. Fitzsimmons).

60. Voir le site de cette société <https://www.hilfr.dk> ou contacter Steffen Wegner Mortensen, cofondateur, au +45 3065 4300.

61. Casale, G. (sous la direction de) (2011). *The Employment Relationship: A Comparative Overview*, Genève, BIT; Conférence internationale du travail (91^{ème} session, 2003). *Le champ d'application de la relation de travail*, rapport V, Genève, BIT; Conférence internationale du travail (95^{ème} session, 2006). *La relation de travail*, rapport V, Genève, BIT; BIT (2015). *Non-standard forms of employment*, Document MENSFE/2015, Geneva.

62. Cherry, M., Aloisi, A. (2017) "Dependent Contractor` in the Gig economy: A comparative Approach", *American University Law Review*, vol. 66 (3), pp. 655 – 656; Servais, J.M. (2017), *op.cit.*

63. Flichy, P. (2017). *Les nouvelles frontières du travail à l'ère numérique*, Paris, Seuil; Dubal, V.B (2017). "Wage Slave or Entrepreneur?: Contesting the Dualism of Legal Worker Identities", *California Law Review*, vol. 105, pp. 101-159; Prassl, J. (2018). *Humans as Service: The Promise and Perils of Work in the Gig Economy*, Oxford University Press.
64. Chauchard, J.-P., (2017), "L'apparition de nouvelles formes d'emploi: l'exemple de l'ubérisation" dans Borgetto, M., Ginon, A.-S., Guiomard, F., Piveteau, D (dir. de publ.), *Travail et protection sociale: de nouvelles articulations?*, Paris, LGDJ, pp. 75 et ss.; Supiot (sous la direction de), A. (1998). *Le travail en perspective*, Paris, LGDJ, 1998; Supiot, A. (sous la direction de) (1999). *Au-delà de l'emploi. Transformation du travail et devenir du droit du travail en Europe*, Rapport de la Commission européenne, Paris, Flammarion; *New institutional arrangements in the labour market. Transitional labour markets as a new full employment concept* (1998). Berlin, European Academy of the Urban Environment; Gazier, B., Schmid, G. (sous la direction de) (2002) *The Dynamic of Full Employment. Social Integration by Transitional Labour Markets*, Cheltenham, Edward Elgar. Voir déjà Polanyi, K. (1957). *The political and economic origins of our time*, Boston, Beacon Press, pp. 57 et suiv.
65. Tran, M., Sokas, R. (2017). "The Gig Economy and Contingent Work: An Occupational Health Assessment", *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, Avril, Volume 59 (4) pp. 63-66.
66. *Le Monde*, 25 janvier 2000, p. 15
67. Standing, G. (1999). *Global labour flexibility. Seeking distributive justice*, Londres, MacMillan; (2004). *Minimum Income Schemes in Europe*, Genève, BIT.
68. Supiot, A. (sous la direction de) (1999). *Au-delà de l'emploi. Transformations du travail et devenir du droit du travail en Europe*, Rapport de la Commission européenne, Paris, Flammarion. Voir aussi: *European Academy of the Urban Environment* (sous la direction de) (1998). *New institutional arrangements in the labour market. Transitional labour markets as a new full employment concept*, Berlin, European Academy of the Urban Environment; Gazier, B., Schmid, G. (sous la direction de) (2002). *The Dynamic of Full Employment. Social Integration by Transitional Labour Markets*, Cheltenham, Edward Elgar.
69. De Vos, M. (2018), "Work 4.0 and the future of labour law", document de travail, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3217834
70. Servais, J.M. (2014). « Droit international du travail et règlement des conflits transnationaux du travail », *Revue de droit comparé du travail et de la sécurité sociale*, n°1, pp. 6-14
71. J'ai développé ce point dans Servais, J.M. (2004), "Universal labor standards and national cultures", *Comparative Labor Law and Policy Journal*, Vol. 26, No. 1, autumn, pp. 35-54
72. Voir ainsi BIT (2006). *La liberté syndicale. Recueil de décisions et de principes du Comité de la liberté syndicale du Conseil d'administration du BIT*, 6^e édition révisée, Genève, paragraphes 1-29 et annexe I.

RÉSUMÉS

Les débats sur la protection sociale des personnes travaillant par l'intermédiaire de plateformes numériques de fourniture de services se focalisent sur la nécessité de protéger ces derniers même s'ils ne sont pas liés à un employeur par un contrat de travail. Le caractère précaire de leur situation apparaît quand ils dépendent pour leur subsistance d'un ou de quelques entrepreneurs. La problématique se rapproche de celles, soulevées depuis longtemps, d'autres travailleurs dont

le statut juridique de salarié ou d'indépendant est, comme la leur, incertain ; cela inclut ceux de l'économie informelle des pays en développement. L'examen de ces expériences éclaire la discussion actuelle sur les garanties à accorder aux personnes dont il est ici question, sur les possibilités ouvertes par cette comparaison, mais aussi ses limites. Il conduit à explorer de nouvelles voies.

The public debate about the social protection of the persons working through electronic platforms providing services focus on the need to protect them, including when there are not covered by an employment contract. The often precarious character of their situation derives from the fact that they depend on their income on one or very few entrepreneurs. The problematic appears to have some similarities with the one, raised for many years, of other workers whose legal status whether as employees or self-employed remains also unclear, including those in the informal economy. The analysis of these experiences informs the present discussion on the guarantees to be offered to the persons studied here, on the possibilities offered by the comparison, but also on their limits. It leads to explore new ways to legislate.

INDEX

Mots-clés : plateformes numériques, travail précaire, politiques, régulations, garanties sociales

Keywords : electronic platforms, social protection, precarious, policies, regulation

AUTEUR

JEAN-MICHEL SERVAIS

Professeur invité à l'Université de Gérone ; Président d'honneur de la Société internationale de droit du travail et de la sécurité sociale ; ancien Directeur au Bureau international du travail.

Hors thème

Varia

Réflexions et suggestions autour du concept d'output gap

Some thoughts and proposals concerning the concept of output gap

Sébastien Charles, Thomas Dallery et Jonathan Marie

Nous tenons à remercier les rapporteurs de la revue pour leurs remarques qui nous ont aidé à améliorer substantiellement l'article. Nous demeurons seuls responsables des erreurs qui s'y trouveraient.

1. Introduction

- 1 Depuis les travaux d'Arthur Okun (1962), le concept d'*output gap* est au centre de nombreux débats de politique économique. L'*output gap* désigne l'écart entre le niveau effectif de la production et celui atteint si l'économie était à son potentiel. Pourtant, dès l'origine, le concept de production potentielle est affecté d'un flou considérable, propre à tout concept non observable directement, mais même au-delà de cela : dans son adresse à l'*American Statistical Association*, Okun (1962) l'utilise en effet à la fois pour désigner la croissance économique au-delà de laquelle on ne peut pas aller sans alimenter l'inflation,¹ mais il le mobilise également pour désigner le seuil au-delà duquel la croissance permet de réduire le chômage dans le cadre de ce qui deviendra la loi d'Okun. Comme souvent en économie, le temps nécessaire à la clarification théorique du concept n'a pas été respecté à cause de la pression exercée pour obtenir une mesure empirique du concept, dans l'espoir de pouvoir le mobiliser dans le cadre de politique économique de stabilisation. Nous sommes en plein dans l'âge d'or des politiques de *stop and go* (*fine tuning*), et les décideurs sont en demande d'outils aptes à guider leur action (voir, pour un exemple de cette préoccupation, Knowles et Warden, 1960). La production potentielle est de ceux-là. Mais pour la mesurer, les statisticiens vont proposer des méthodes de correction de tendance (des filtres), le niveau de la production potentielle se définissant désormais en référence au maintien de l'économie sur sa tendance de long terme, c'est-à-dire en l'absence de déviations de court terme qui l'éloigneraient de cette trajectoire d'équilibre.² Tantôt faisant référence à la création d'emplois, tantôt à des pressions inflationnistes,

tantôt à des déviations d'une tendance de long terme, la croissance potentielle peine à être pleinement cernée. Pourtant, l'utilisation d'un *output gap* suppose au préalable de définir clairement le concept, et ensuite, d'en proposer une mesure la plus transparente possible.

- 2 Le concept d'*output gap* a rencontré un grand succès parmi les économistes académiques : il compare le niveau de PIB effectif au niveau de PIB dit potentiel. Dans le cas où le PIB effectif est supérieur au PIB potentiel, il est possible d'y voir le signal de futures pressions inflationnistes susceptibles d'inciter les autorités monétaires à durcir leur politique. Dans le cas où le PIB effectif est inférieur au PIB potentiel, on peut réciproquement y voir le signe que le chômage nécessite une relance de la demande. Mais au-delà, ce concept a même été institutionnalisé dans la zone euro, puisqu'il est utilisé par la Commission européenne (CE) afin de calculer le déficit public structurel des États. Compte tenu de cette institutionnalisation, la question de la mesure de l'*output gap* et de son utilisation devrait donc être l'objet de davantage d'attention de la part des économistes. Cette nécessité est notamment signalée par Le Cacheux (2017, p. 33) : « L'écart entre l'output observé et son niveau potentiel, ou *output gap*, devient ainsi la mesure du déséquilibre macroéconomique et acquiert le statut de boussole des politiques macroéconomiques, tant monétaires que budgétaires ».
- 3 Mais, force est de constater que si l'indicateur d'*output gap* est fréquemment instrumentalisé dans les débats de politique économique, beaucoup moins d'attention se porte sur la question de la mesure de la croissance potentielle. Celle-ci peut être effectuée avec des techniques différentes. Historiquement, 4 techniques différentes s'affrontent pour établir le niveau de l'*output gap* : i) la première consiste à utiliser des techniques statistiques dont certaines sont a-théoriques à l'instar du filtre Hodrick-Prescott afin d'éliminer les variations de court terme et obtenir une production tendancielle (voir, par exemple, Cogley, 1997 et de Brouwer, 1998) ; ii) la deuxième mobilise explicitement des modèles économiques, notamment des fonctions de production, pour estimer la production potentielle, en faisant l'hypothèse que ce sont les contraintes d'offre qui limitent la production à long terme (voir Denis *et al.*, 2006, ou d'Auria *et al.*, 2010)³ ; iii) la troisième se propose de calculer la production potentielle en faisant référence aux tensions sur le marché du travail, le *Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment* (NAIRU) et la courbe de Phillips devenant les principales composantes de la croissance potentielle (voir Richardson *et al.*, 2000 ; Gordon, 1997) ; iv) la dernière méthode s'appuie sur des données d'enquête concernant l'utilisation des capacités de production des entreprises pour en déduire la production potentielle (voir Graff et Sturm, 2012). Sans rentrer dans le détail, les différentes approches de l'écart de production s'inspirent toujours de l'une ou l'autre, ou même une combinaison des différentes techniques évoquées ci-dessus : de plus en plus, la littérature sur l'*output gap* propose des estimations prenant en compte des séries statistiques filtrées et des modèles économiques faisant référence à la fois au NAIRU et au taux d'utilisation des capacités de production. Dans cet article, nous construirons des mesures de l'*output gap* basées d'une part sur les taux d'utilisation des équipements, et d'autre part, sur les taux de chômage.
- 4 L'objectif de cet article n'est pas d'analyser les mesures habituellement effectuées par les économistes afin d'estimer l'*output gap* (on peut pour cela proposer de se référer à Palumbo, 2013 ou Chagny et Döpke, 2001) ; il s'agit pour nous de proposer une méthode transparente, simple, opératoire et facilement mobilisable afin d'estimer une production potentielle, et donc un écart de production. De plus, notre méthode ne réclame que peu

de données pour être mise en pratique. En outre, elle dispose d'un autre atout considérable : elle ne repose sur aucune hypothèse théorique forte. Et selon le principe du rasoir d'Occam, toute méthode aboutissant aux mêmes résultats qu'une autre doit être préférée à cette dernière si elle repose sur moins d'hypothèses. En d'autres termes, nous prolongeons la préconisation de Krugman (2000) qui suggère qu'une modélisation simple est toujours préférable à une modélisation complexe dès lors que sont en question des enjeux de politique économique. Or, notre méthode aboutit souvent à des résultats très proches des estimations d'*output gap* traditionnelles. Les économistes traditionnels, mobilisés dans leurs « usines à gaz », perdent de vue ce que devrait être l'objectif véritable de la politique économique : assurer le plein-emploi. Assumant une filiation keynésienne, nous pensons que : « Les deux vices marquants du monde économique où nous vivons sont le premier que le plein-emploi n'y est pas assuré, le second que la répartition de la fortune et du revenu y est arbitraire et manque d'équité » (Keynes, 1936 [2005, p. 366]). Dans cet article, c'est au premier de ces vices que nous nous consacrons.

- 5 Dans une première partie, nous exposons une première méthode de calcul de l'écart de production en prenant comme référence les taux d'utilisation des capacités de production. Dans une deuxième partie, nous confrontons cette estimation à la mesure de l'*output gap* de la Commission européenne dans les cas français et américain. Nous observons alors une relative proximité entre les deux estimations. Enfin, dans une troisième partie, nous proposons de retourner à l'origine de la production potentielle, en rappelant que le véritable écart de production à combler est celui qui nous sépare du plein-emploi.

2. Une méthode simple basée sur les taux d'utilisation des équipements des entreprises

- 6 La méthode requiert l'utilisation des statistiques de taux d'utilisation des capacités de production, celles du PIB effectif et la mobilisation d'une référence pour le calcul d'un taux d'utilisation standard.⁴ À chaque période, nous reconstituons un PIB normal, c'est-à-dire le niveau de PIB atteint si le taux d'utilisation effectif était au niveau de la norme.
- 7 La formule s'écrit de la manière suivante⁵ :

$$(1) \quad Y_n = \frac{Y_e}{u_e} \times u_n$$

avec Y_n le PIB « normal » que nous cherchons à estimer, Y_e le PIB effectif observé, u_e le taux d'utilisation effectif et u_n le taux d'utilisation standard.

- 8 Le taux d'utilisation peut varier selon les économies, en fonction des méthodes d'enquête ou en fonction des techniques de production employées. À la manière de Lavoie *et al.* (2004) et Skott (2012), le taux d'utilisation normal est estimé comme la moyenne arithmétique des taux d'utilisation effectifs du pays considéré sur la période de disponibilité des données. Cette définition considère que, sur le long terme, les entreprises opèrent à une utilisation normale de leurs capacités de production,⁶ ce qui ne diffère pas des hypothèses standard sur le sujet (voir par exemple Koutsoyiannis, 1975). Dans nos économies modernes, les entreprises ne cherchent pas à opérer à 100 % de leurs capacités de production, et ce afin de pouvoir répondre à une hausse non anticipée de la demande ou afin d'éviter une usure accélérée du capital productif. La pleine utilisation

des capacités de production révèle le point de vue de l'ingénieur (utilisation de machines à plein temps), mais l'entreprise peut désirer se préserver des marges de manœuvre.⁷ Ces réserves de capacité peuvent aussi s'expliquer parce que les producteurs souhaitent conserver des marges de manœuvre afin de décourager l'entrée de nouveaux arrivants sur le marché (voir notamment Sylos-Labini, 1971). Les moyennes de longue période pour les taux d'utilisation sont de 83,3 % pour la France et de 80,4 % pour les États-Unis.

- 9 Une fois estimé notre niveau de PIB normal grâce à la formule de l'équation (1), nous définissons notre *output gap* comme l'écart entre la production potentielle et la production effective,⁸ rapporté à la production potentielle :

$$(2) \quad \text{Output gap} = \frac{Y_n - Y_e}{Y_n}$$

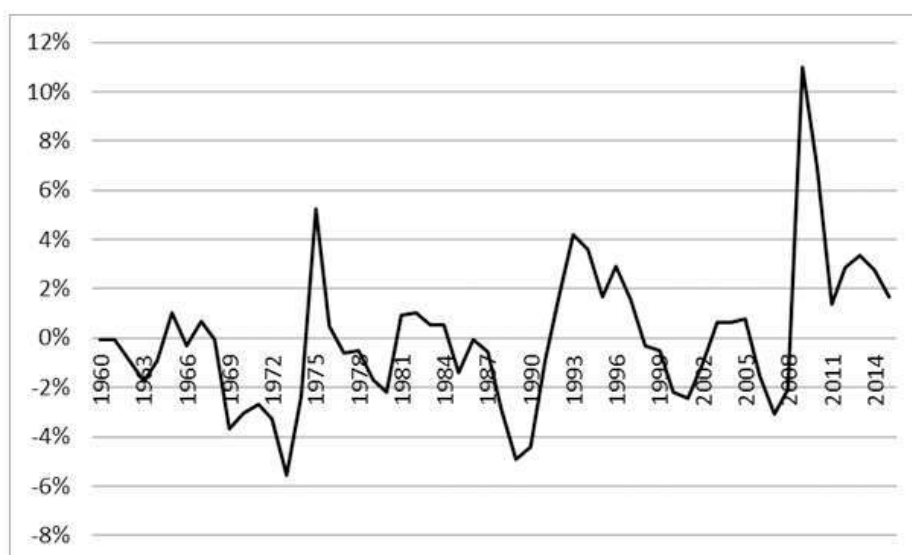
- 10 Notre mesure de l'*output gap* est économe en besoin de données et en hypothèses : il suffit de disposer de deux séries statistiques pour le construire, l'une reprenant des taux d'utilisation et l'autre détaillant le niveau du produit intérieur brut. L'avantage de ces besoins réduits en données, c'est que de nombreux pays disposent de ce genre de statistiques sur relativement longue période. De plus, cette estimation de l'*output gap* est a-théorique, contrairement à celles mobilisées traditionnellement. La seule hypothèse effectuée consiste à supposer que les entreprises ne souhaitent pas fonctionner à 100 % de leurs capacités de production (point de vue de l'ingénieur), mais qu'elles cherchent à atteindre un taux « normal » d'utilisation, qui est ici approximé par la moyenne des taux d'utilisation sur la période. Bien que plus transparente que la mesure traditionnelle de l'*output gap*, notre proposition comporte quatre limites principales liées à notre usage de données sur les taux d'utilisation : l'enquête sur les taux d'utilisation ne concerne que les entreprises industrielles, ce qui laisse de côté un secteur des services qui prend pourtant de plus en plus de place dans nos économies ; les entreprises enquêtées peuvent interpréter différemment ce que représente un taux d'utilisation des capacités de production, concept nécessairement subjectif dès lors que ce qu'on entend par « capacités » n'est pas toujours explicité (Shaikh et Moudud, 2004) ; comme les méthodes traditionnelles de mesure de l'*output gap*, notre proposition ne tient pas compte d'éventuelles ruptures structurelles, puisqu'en utilisant les moyennes arithmétiques des taux d'utilisation comme mesure des taux normaux, nous supposons que le passé est un bon prédicteur de l'avenir⁹ ; nous restons dépendants des choix méthodologiques des instituts statistiques nationaux dans la fourniture de leurs séries, car les données publiées sont corrigées par des filtres statistiques qui peuvent différer selon les périodes et les pays (ce qui doit nous inciter à la prudence dans les comparaisons internationales avec ces indicateurs).¹⁰ Dans la section 2, nous confrontons néanmoins notre proposition d'*output gap* aux données habituellement retenues par la Commission européenne pour la France et les États-Unis. Mais, pour éviter les écueils liés aux taux d'utilisation, nous proposerons dans la section 3 une autre mesure de l'*output gap*, cette fois basée sur le taux de chômage.

3. Confrontations avec les estimations traditionnelles de l'*output gap*

3.1 Le cas de la France

- 11 L'application de notre méthode au cas français permet de retracer l'évolution de notre *output gap* alternatif depuis les années 1960.¹¹

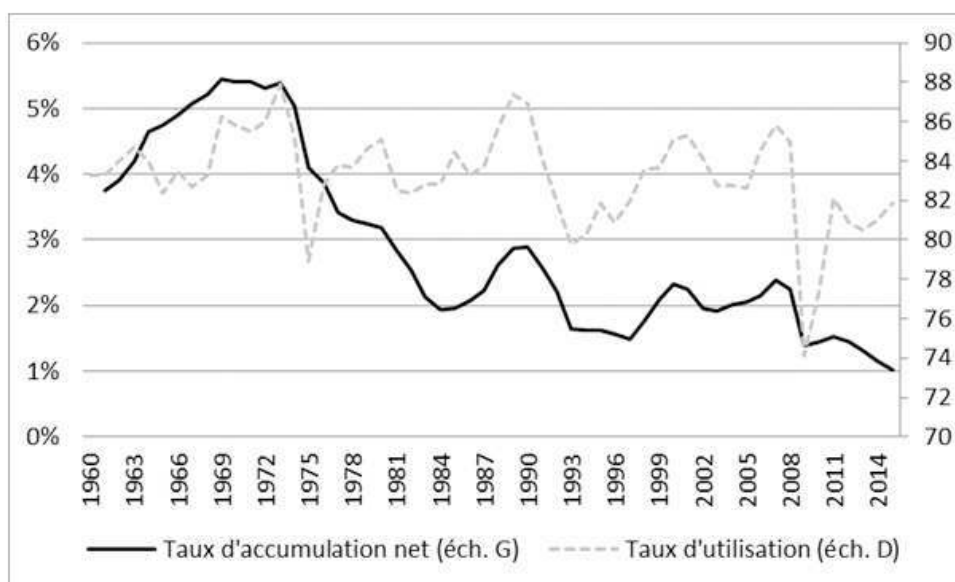
Graphique 1. *Output gap* alternatif appliqué au cas français
(en % du PIB potentiel)



Sources : AMECO (Annual Macroeconomic Database of the European Commission, voir ici http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm) pour la série de PIB réel utilisée (OVGD) et Insee pour les séries de taux d'utilisation. Calculs des auteurs.

- 12 Comme attendu, l'*output gap* est positif lors des périodes de récession (chocs pétroliers des années 1970, désordres monétaires du début des années 1990, éclatement de la bulle financière du début des années 2000 et bien sûr conséquences de la crise des *Subprimes*). Le manque de demande accroît la taille des capacités de production excédentaires : l'*output gap* positif désigne bien une sous-utilisation des capacités de production.
- 13 On observe également des périodes lors desquelles l'*output gap* est négatif, ce qui témoigne cette fois d'une surutilisation des capacités de production. Cette surutilisation n'est pas nécessairement provoquée par un excès de demande, mais peut être simplement la conséquence d'un sous-investissement en capital productif lors des périodes précédentes, sous-investissement qui ne permet pas de créer suffisamment de nouvelles capacités de production. Ce phénomène est particulièrement repérable au tournant des années 1970-1980 ; la baisse du taux d'accumulation net (défini comme le taux de variation du stock de capital net) précède la hausse du taux d'utilisation des capacités. Les tensions sur le taux d'utilisation observées lors des années 1980 ne peuvent pas être imputées à une progression soutenue de la demande, mais sont la conséquence de la dynamique médiocre de l'investissement.

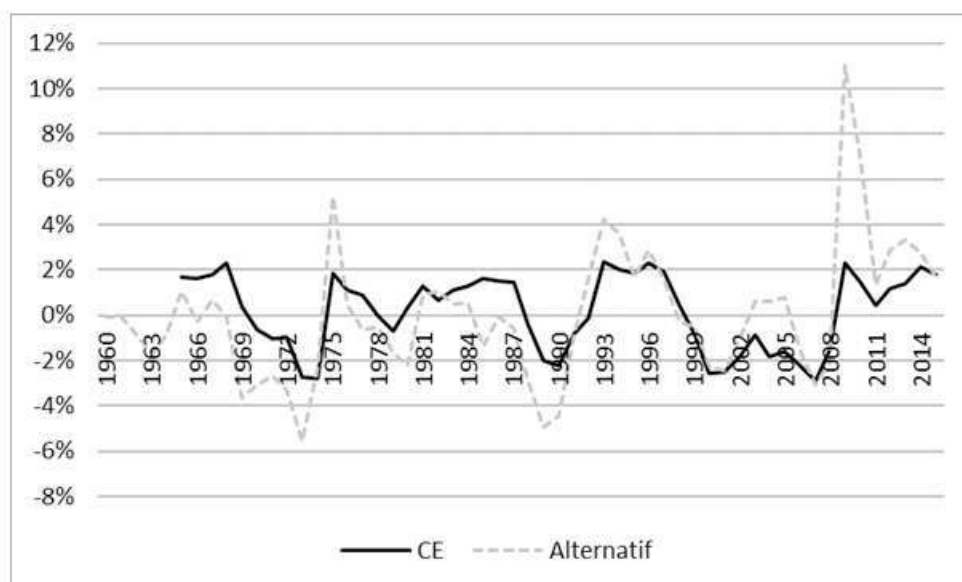
Graphique 2. Taux d'utilisation des capacités de production dans l'industrie et taux d'accumulation net (1960-2015)



Sources : AMECO pour la série de stock de capital net utilisée (OKND) dont le taux de variation est utilisé pour calculer le taux d'accumulation net, et Insee pour les séries de taux d'utilisation. Calculs des auteurs.

- 14 À la fin des années 1990, une séquence plus traditionnelle s'observe : les variations du taux d'utilisation guident celles du taux d'accumulation, la demande soutenue poussant les entreprises à accroître leurs investissements pour éviter des tensions sur l'utilisation de leurs capacités de production.
- 15 Notre objectif n'étant pas de fournir une analyse de la conjoncture de l'économie française, nous proposons maintenant de revenir à notre indicateur d'*output gap* pour offrir une comparaison de notre indicateur alternatif avec l'*output gap* utilisé par la Commission européenne. Celle-ci produit une estimation de l'*output gap* à partir d'un cadre d'analyse inspiré par la Nouvelle Économie Classique, ce qui nécessite une fonction de production de type Solow, ainsi que des estimations, à l'aide de filtres temporels, des niveaux « d'équilibre » du chômage (de type NAIRU) au sein d'un modèle dynamique stochastique d'équilibre général. La Commission européenne (ou les autres institutions internationales : Fonds Monétaire International ou Organisation pour la Coopération et le Développement Économique) construit une véritable usine à gaz pour produire une mesure de l'*output gap*. En regardant le graphique ci-dessous, on se rend compte que notre méthode, reposant simplement sur une moyenne arithmétique, amène sensiblement le même genre de tendances. Par ailleurs, les estimations produites par la Commission européenne sont sujettes à des révisions fréquentes et d'ampleur parfois considérables (voir Le Cacheux et Laurent, 2015).¹²

Graphique 3. Comparaison de l'output gap alternatif avec celui de la Commission européenne (France, 1960-2015)



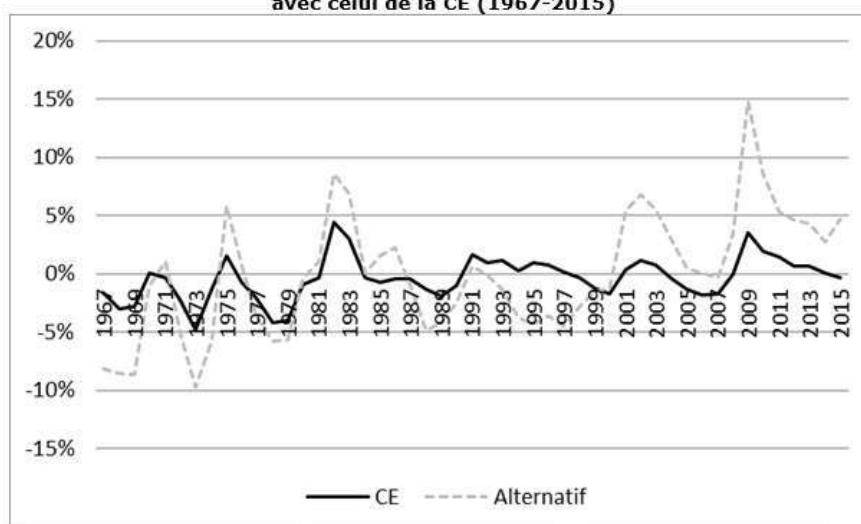
Sources : L'output gap utilisé par la Commission européenne se trouve sur le site d'AMECO (série AVGDGP).

- 16 Ce graphique révèle la proximité d'ensemble entre les deux indicateurs. Certaines divergences méritent cependant d'être commentées. Chronologiquement, la première différence notable s'observe dans les années 1980. Si nous avons déjà remarqué que notre *output gap* devenait négatif, celui de la Commission européenne ne connaît pas la même évolution ; en effet, une mesure de l'*output gap* reposant uniquement sur le taux d'utilisation a tendance à sous-estimer le PIB « normal ». ¹³ Inversement, une méthode de calcul intégrant le taux de chômage peut surestimer l'*output gap* en période de chômage de masse (voir par exemple Alich, 2015). ¹⁴
- 17 De la même manière, comme Martin *et al.* (2015) le remarquent, les estimations traditionnelles de l'écart de production sont systématiquement sous-évaluées en période de ralentissement économique, car elles oublient de prendre totalement en compte la baisse de la production potentielle consécutive à la crise. ¹⁵ Ainsi, on remarque que lors des années 2000, les deux chocs d'ampleur provoquent des décalages entre les deux évaluations. Si l'estimation de la CE sous-estime l'*output gap*, nous reconnaissons que la nôtre surestime l'écart de production qui survient lors d'une récession sévère. Plusieurs raisons à cela : notre indicateur repose sur le taux d'utilisation des capacités de production de l'industrie manufacturière. Ce secteur subit les chocs avec plus d'ampleur que les variations du PIB observées. ¹⁶ Le graphique 2 indique ainsi qu'en 2009, le taux d'utilisation s'effondre de 10 points, variation supérieure à celle du PIB (baisse de 2,9 %).
- 18 Si notre méthode présente l'avantage de la simplicité, elle en a des inconvénients. Ainsi, par construction (*cf.* équation 1), notre PIB « normal » s'élève quand la baisse du taux d'utilisation des capacités est plus importante que la baisse du PIB ce qui conduit mécaniquement à une hausse de l'*output gap* estimé. Il en résulte que notre estimation propose un majorant de l'*output gap* quand l'estimation fournie par la Commission européenne propose un minorant.

3.2 Le cas des États-Unis

- 19 Afin de vérifier la robustesse de notre méthode, nous avons calculé des écarts de production pour d'autres pays, et nous proposons ci-dessous de comparer à nouveau nos estimations alternatives avec celles produites par la Commission européenne. Le graphique 4 détaille les données pour les États-Unis.

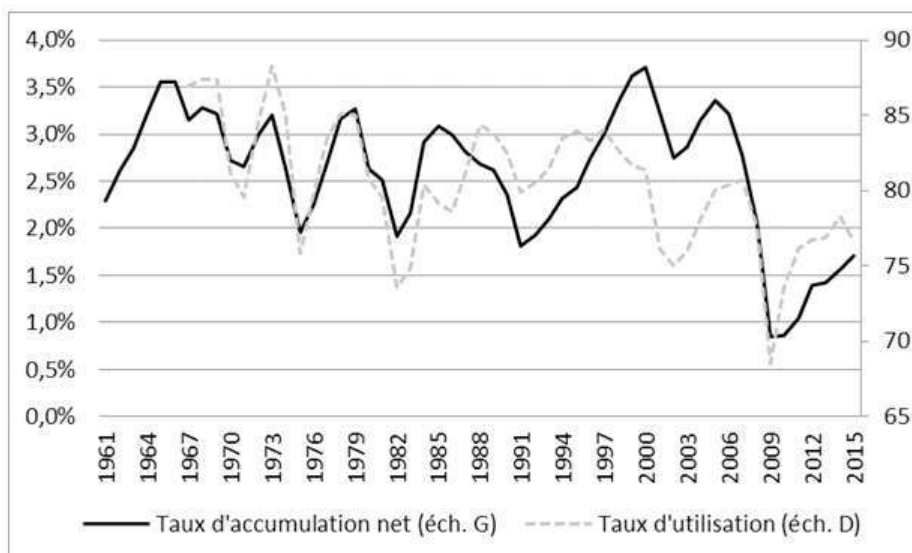
Graphique 4. Comparaison de l'output gap alternatif pour les États-Unis avec celui de la CE (1967-2015)



Sources : Pour calculer notre output gap sur les États-Unis, nous avons dû estimer une production potentielle en nous servant du taux d'utilisation provenant de la Federal Reserve Bank of Saint-Louis consulté en mars 2017 (voir <https://fred.stlouisfed.org/series/CAPUTLB50001SQ>, nous avons déduit des moyennes annuelles du taux d'utilisation à partir des données trimestrielles fournies). Pour le PIB, les chiffres proviennent d'AMECO (série OVGDP). L'output gap de la Commission européenne est repris à partir d'AMECO (série AVGDGP). Calculs des auteurs.

- 20 Le même type de raisonnement que celui effectué sur le cas français peut être mené. Sur l'ensemble de la période, les deux séries évoluent de concert. L'output gap alternatif que nous calculons évolue de manière similaire à l'output gap fourni par la Commission européenne, tout en amplifiant ses variations.
- 21 Dans les années 1990, l'output gap alternatif présente des valeurs négatives contrairement à celles issues de l'estimation traditionnelle. Ce résultat est la conséquence de la forte croissance observée aux États-Unis sur la période ; si le taux d'accumulation s'élève dès 1991, cette augmentation est insuffisante par rapport à la progression de la demande, puisque le taux d'utilisation ne commence à baisser qu'à partir de 1998 (voir graphique 5).
- 22 Lors des années 2000, la situation s'inverse, et c'est désormais l'investissement qui progresse plus vite que la demande, ce qui provoque une baisse du taux d'utilisation effectif. Le divorce entre accumulation et demande connaît son paroxysme avec l'éclatement de la bulle des valeurs des nouvelles technologies en 2001. La crise qui s'ensuit apparaît avec notre indicateur plus fortement marquée que ce qu'indique l'output gap proposé par la Commission européenne.

Graphique 5. Taux d'utilisation des capacités de production et taux d'accumulation net (1961-2015)



Sources : AMECO pour la série de stock de capital net utilisée (OKND) dont le taux de variation est utilisé pour calculer le taux d'accumulation net, et FRED pour les taux d'utilisation. Calculs des auteurs.

4. Retour à l'origine de l'*output gap* : la question du plein-emploi

- 23 Derrière les questions de définition et de mesure d'un *output gap*, on trouve nécessairement des présupposés sur le fonctionnement normal de l'économie. Les mesures statistiques de l'*output gap* ont tendance à interpréter les variations conjoncturelles de l'activité comme de simples fluctuations autour d'un *trend* d'équilibre. Dans une veine schumpétérienne, certains pourraient même aller jusqu'à y voir des fluctuations nécessaires de l'activité, la puissance publique ne devant pas intervenir pour perturber l'apurement nécessaire du marché en cas de ralentissement économique. Mais si on retourne à l'origine de l'*output gap*, Okun (1962) précisait que la production potentielle désigne le niveau d'activité qui serait atteint si l'économie était au plein-emploi. Nous proposons maintenant de compléter notre analyse avec un deuxième indicateur fournissant des informations sur la sous-utilisation de la main d'œuvre, là où nous mettions jusqu'à présent l'accent sur la seule sous-utilisation des équipements. Ce nouvel *output gap* est bâti sur des hypothèses simples et transparentes.
- 24 Le problème avec la définition de l'*output gap* est toujours situé au niveau de la définition de la production potentielle. Jusqu'à maintenant, nous avons supposé que la production potentielle correspondait au niveau de production qui serait atteint si les entreprises opéraient à leur taux d'utilisation normal. Nous nous étions appuyés sur l'équation suivante :

$$(1) \quad Y_n = \frac{Y_e}{u_e} \times u_n$$

avec Y_n le PIB « normal » que nous cherchons à estimer, Y_e le PIB effectif observé, u_e le taux d'utilisation effectif et u_n le taux d'utilisation standard.

- 25 Une fois cette définition actée, pour en entreprendre la mesure, il fallait poser une hypothèse sur ce que nous entendions par taux d'utilisation normal : nous avons retenu que le taux normal correspondait à la moyenne de longue période des taux d'utilisation des entreprises.¹⁸ Pour estimer une production potentielle correspondant à la production qui serait réalisée si le plein-emploi prévalait dans l'économie --ce qui devrait constituer l'objectif véritable de la politique économique--, nous devons définir un niveau de plein-emploi : nous retiendrons ici un taux de chômage de 5 % de la population active. Nous admettons que ce chiffre peut paraître arbitraire. Néanmoins, cette valeur de 5 % est régulièrement rencontrée dans la littérature (par exemple, dans le cas français : voir Conseil d'Analyse Économique, 2000 ou Heyer et Timbeau, 2002). En 1971, Kaldor estimait que la cible du gouvernement britannique d'un taux de chômage de 3 % était un objectif acceptable ; Okun (1962) retient pour sa part un taux de chômage de 4 % comme le niveau de plein-emploi. Notre référence fixée à 5 % peut donc apparaître élevée, mais de toute manière, la définition d'un taux de chômage de plein-emploi est une tâche difficile qui élude la question de la qualité de l'emploi et du temps partiel.
- 26 Malgré ces inévitables limites, on peut calculer simplement, et ce année par année, le nombre d'emplois correspondant à ce que nous appellerons le plein-emploi.¹⁹ Pour déterminer le niveau de la production potentielle, nous faisons une hypothèse forte, en supposant que la productivité sera constante : la production potentielle correspond au niveau de production qui serait réalisée si les personnes employées au-delà du niveau actuel avaient la même productivité moyenne que les personnes déjà en emploi. Formellement, on peut poser la production potentielle comme solution de :

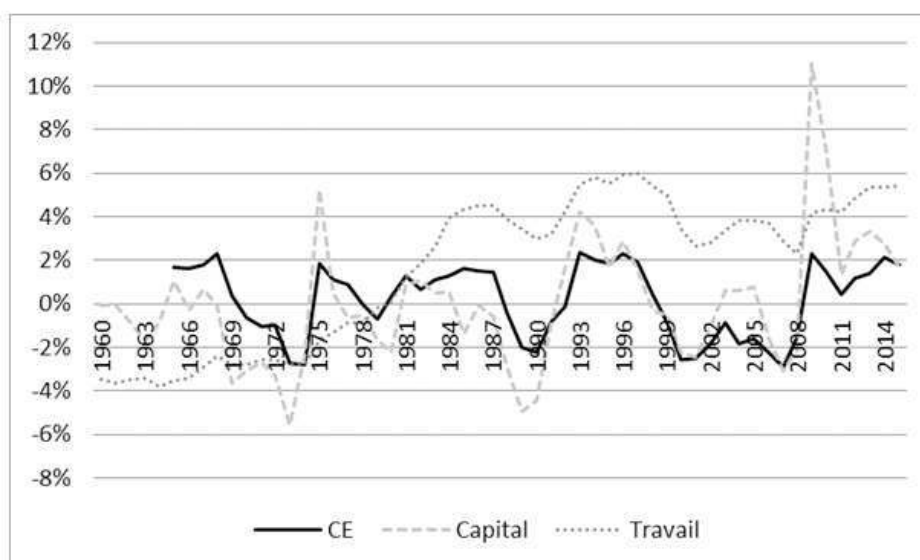
$$(3) \quad \frac{Y_n}{N_n} = \frac{Y_e}{N_e} \Leftrightarrow Y_n = \left(\frac{Y_e}{N_e} \right) \times N_n$$

avec Y_n le PIB « normal » que nous cherchons à estimer, Y_e le PIB effectif observé, N_e le nombre effectif d'emplois et N_n le nombre d'emplois correspondant au plein-emploi (défini comme un chômage de 5 % de la population active).

- 27 L'*output gap* qui découle de cette définition de la production potentielle est une mesure de l'écart entre le taux de chômage effectif et le chômage de plein-emploi fixé à 5 % de la population active. Ou, pour le dire plus clairement, l'écart de production ne sera nul que si le taux de chômage est de 5 %... ce qui signifie que dès que le chômage dépasse ce seuil, l'économie apparaît en situation de sous-utilisation de sa main d'œuvre, ce qui pourrait justifier une politique de relance. Le besoin en données pour calculer ce type d'*output gap* est extrêmement réduit, puisque nous avons besoin seulement du niveau du PIB effectif, de l'emploi effectif et du nombre de chômeurs.
- 28 On peut désormais placer dans le même graphique l'*output gap* mesuré par la Commission européenne, l'*output gap* correspondant à l'utilisation normale des capacités de production des entreprises, et l'*output gap* correspondant au plein-emploi de la main d'œuvre. Si on osait un vocabulaire *mainstream*, le nouveau calcul d'un écart de

production montre donc le sous-emploi du facteur travail, quand l'écart de production basé sur le taux d'utilisation des équipements montrait le sous-emploi du facteur capital.

Graphique 7. Comparaisons d'output gaps pour la France (1960-2015)



Sources : AMECO. Le nombre de chômeurs est repris de la série NUTN, et le nombre d'emplois est donné par la série NETN. Calculs des auteurs.

- 29 Par rapport à l'écart de production basé sur les taux d'utilisation, l'écart de production basé sur le sous-emploi de la main-d'œuvre affiche des évolutions beaucoup moins corrélées avec l'écart de production de la Commission européenne. L'*output gap* apparaît systématiquement positif depuis 1980, reflétant ainsi un taux de chômage systématiquement supérieur à 5 % depuis cette date. Cela pourrait impliquer qu'une relance de la demande est nécessaire depuis plus de 35 ans : on comprend aisément que cette mesure de l'*output gap* ne soit pas retenue par les partisans des politiques néolibérales de retrait de l'État !

5. Conclusions

- 30 Dans cet article, nous avons dans un premier temps proposé une mesure, transparente et facile à mettre en œuvre, de l'écart de production à partir des taux d'utilisation des équipements. Notre estimation est proche des résultats fournis via des méthodes complexes par la Commission européenne. L'estimation de l'*output gap* implique des débats et des méthodes critiquables et critiquées. Ces questions détournent les économistes de la réflexion sur l'objectif de la politique économique : la recherche du plein-emploi. C'est pourquoi nous avons proposé une mesure alternative de l'*output gap* basée sur l'écart au plein-emploi. Cette mesure nous montre le véritable fossé à combler pour la politique économique.
- 31 Plutôt que de raisonner à partir de la seule position de la courbe représentant le sous-emploi de la main d'œuvre, il est intéressant de faire dialoguer les deux mesures de l'écart de production que nous avons proposées dans cet article. En effet, la production peut tantôt être limitée par l'insuffisance de capital (surutilisation des équipements),

tantôt par l'offre de travail (plein-emploi de la main d'œuvre). Dans les faits, on observe que ce sont surtout les équipements productifs qui n'étaient pas assez nombreux pour absorber l'ensemble de la main-d'œuvre en France. Par exemple, dans les années 1980, l'*output gap* basé sur le taux d'utilisation des équipements laisse supposer une surchauffe de l'économie, avec un *output gap* négatif. Mais si on regarde ce qu'il se passe sur l'*output gap* « travail », on remarque que le chômage est trop élevé. L'économie ne subit donc pas une période de surchauffe dans l'absolu, mais elle est simplement en surutilisation de ses capacités, parce qu'elle n'a pas investi suffisamment par le passé. Plutôt que de se focaliser sur un seul indicateur, la politique économique se doit de reposer sur plusieurs mesures indiquant l'état de l'économie. À notre manière, nous reprenons donc l'idée de Coutiño (2016) selon laquelle il convient de s'appuyer sur plusieurs mesures de l'*output gap* quand il s'agit de calibrer des politiques économiques.

- 32 Pour Okun (1962), la production potentielle se définit comme le niveau de production qui serait atteint si le plein-emploi était assuré. Cependant, Okun précise qu'à court terme, les capacités de production étant fixes, il faut comprendre la production potentielle comme la production maximale qu'il est possible de réaliser avec les capacités existantes. De par la réflexion menée dans cet article, nous estimons qu'il est possible d'aller plus loin dans l'interprétation de l'*output gap*. Nous prétendons qu'il existe deux types d'*output gap* différents selon la temporalité retenue : un *output gap* de court terme qui nous donne l'écart entre la production effective et la production qui serait réalisée si les entreprises opéraient à un taux d'utilisation désiré de leurs capacités de production ; un *output gap* de long terme qui précise l'écart entre la production effective et la production qui serait réalisée si le plein-emploi était en vigueur. Cette distinction court terme / long terme peut être mobilisée comme guide de la politique économique. L'objectif final à long terme de la politique économique doit être le plein-emploi, en tenant compte à court terme des contraintes d'offre telles qu'elles se matérialisent dans l'utilisation normale des capacités de production.
- 33 Comme nous l'avons vu, lors d'une récession, la baisse du taux d'utilisation des capacités entraîne une baisse de la production potentielle. Cette dernière ne doit pas nous inquiéter outre mesure : une reprise de l'investissement fera augmenter les capacités de production, et donc la production potentielle. La crise ne préfigure donc pas nécessairement d'un ralentissement permanent de la production potentielle (Coibion *et al.*, 2017). Dans une perspective post-keynésienne, c'est l'investissement qui gouverne la dynamique des capacités de production. Et c'est en soutenant l'investissement, voire en l'entretenant lui-même, que l'État veille au mieux à l'emploi du plus grand nombre.
- 34 Cet article participe au débat concernant les politiques économiques : nous invitons les autorités économiques à faire référence au plein-emploi dans l'estimation du PIB potentiel afin de guider la politique économique. À la manière d'une règle de Taylor qui détermine la politique monétaire, il serait envisageable de suggérer une règle budgétaire basée sur nos deux *outputs gaps* : l'impulsion budgétaire à mettre en œuvre chaque année pourrait être une moyenne pondérée des deux écarts constatés entre, d'une part, le taux d'utilisation normal et le taux d'utilisation effectif, et, d'autre part, le taux de chômage effectif et le taux de chômage de plein-emploi. Cette impulsion budgétaire nécessaire serait d'autant plus faible que le multiplicateur keynésien est élevé... ce qui est particulièrement le cas lors des épisodes de récession (Charles *et al.*, 2015).

BIBLIOGRAPHIE

- Alichi, A. (2015), « A new Methodology for estimating the Output Gap in the United States », *IMF Working Paper*, n° 15/144.
- d'Auria, F., Denis, C., Havik, K., McMorrow, K., Planas, C., Raciborski, R., Röger, W. et Rossi, A. (2010), « The Production Function Methodology for Calculating Potential Growth Rates and Output Gaps », *European Commission Economic Papers*, n° 410.
- Blecker, R. (2016), « Wage-led versus profit-led demand regimes: the long and the short of it », *Review of Keynesian Economics*, volume 4, n° 4, pp. 373-390.
- de Brouwer, G. (1998), « Estimating Output Gaps », *Research Discussion Paper*, n° 9809, Reserve Bank of Australia Economic Research Department.
- Conseil d'Analyse Économique (CAE), 2000, *Plein Emploi*, La Documentation Française.
- Chagny, O. et Döpke, J. (2001), « Measures of the Output Gap in the Euro-Zone: An Empirical Assessment of Selected Methods », *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, vol. 70(3), pp. 310-330.
- Charles, S., Dallery, T. et Marie, J. (2015), « Why the Keynesian Multiplier Increases During Hard Times: A Theoretical Explanation Based on Rentiers' Saving Behaviour », *Metroeconomica*, vol. 66 (3), pp. 451-473.
- Cogley, T. (1997), « Evaluating Non-Structural Measures of the Business Cycle », *Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Review*, n° 3, pp. 3-21.
- Coibion, O., Gorodnichenko, Y. et Ulate, M. (2017), « Secular Stagnation: Policy Options and the Cyclical Sensitivity in Estimates of Potential Output », *National Bank of Ukraine Working Paper Series*, n° 1.
- Coutiño, A. (2016), « Pitfalls in monetary policy decisions based on the output gap », *Journal of Policy Modeling*, vol. 38(1), pp. 54-64.
- Denis, C., Grenouilleau, D., McMorrow, K. et Röger, W. (2006), « Calculating Potential Growth Rates and Output Gaps. A Revised Production Function Approach », *European Commission Economic Papers*, n° 247.
- Gordon, R.J. (1997), « The Time Varying NAIRU and its Implications for Economic Policy », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11(1), pp. 11-32.
- Graff, M. et Sturm, J.-E. (2012), « The Information Content of Capacity Utilization Rates for Output Gap Estimates », *CESifo Economic Studies*, vol. 58(1), pp. 220-251.
- Heyer, E. et Timbeau, X. (2002), « Le chômage structurel à 5 % en France ? », *Revue de l'OFCE*, n° 80, pp. 115-151.
- Justiniano, A. et Primiceri, G. (2009), « Potential and natural output », *Society for Economic Dynamics 2009 Meeting Papers*, n° 25.
- Keynes, J.M. (1936, [2005]), *Théorie Générale de l'Emploi, de l'Intérêt et de la Monnaie*, Paris : Éditions Payot et Rivages.

Kienzler, D. et Schmid, K. (2014), « Hysteresis in Potential Output and Monetary Policy », *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 61(4), pp. 371-396.

Knowles, J. et Warden, C. (1960), « The Potential Economic Growth in the United States », Joint Economic Committee, Congress of the United States, *Study Paper*, n° 20.

Koutsoyiannis, A. (1975), *Modern Microeconomics*, London, MacMillan.

Krugman, P. (2000), « How Complicated does the Model Have to Be? », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 16(4), pp. 33-42.

Lavoie, M., Rodriguez, G., Seccarreccia, M. (2004), « Similitudes and Discrepancies in Marxist and Post-Keynesian Theories of Investment: a Theoretical and Empirical Investigation », *International Review of Applied Economics*, vol. 18, pp. 127-149

Le Cacheux, J. (2017), « Croissance potentielle : la politique économique au royaume des aveugles ? », *Revue Économique*, Hors-Série n° 1, Volume 68, pp. 29-39.

Le Cacheux J. et Laurent, E., (2015), *Report on the State of the European Union. vol. 4: Is Europe Sustainable?*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.

Logeay, C. et Tober, S. (2006), « Hysteresis and the NAIRU in the Euro Area », *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 53(4), pp. 409-429.

Martin, R., Munyan, T. et Wilson, B.A. (2015), « Potential Output and Recessions: Are We Fooling Ourselves? », *International Finance Discussion Papers*, n° 1145, Federal Reserve Board.

Nelson, E. et Nikolov, K. (2003), « UK Inflation in the 1970s and 1980s: the Role of Output Gap Mismeasurement », *Journal of Economics and Business*, vol. 55(4), pp. 353-370.

Okun, A. (1962), « Potential GNP: Its measurement and significance », in *Proceedings of the Business and Economics Statistics Section*, American Statistical Association.

Orphanides, A. et van Norden, S. (2002), « The Unreliability of Output-gap Estimates in Real Time », *Review of Economics and Statistics*, vol. 84(4), pp. 569-583.

Palumbo, A. (2013), « Potential Output and Demand-Led Growth », pp. 92-120, in Levrero, E.S., Palumbo, A. et Stirati, A., (eds.), *Sraffa and the Reconstruction of Economic Theory: Volume 2. Aggregate Demand, Policy Analysis and Growth*, Palgrave MacMillan.

Phillips, A.W. (1958), « The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957 », *Economica*, vol. 25(100), pp. 283-299.

Richardson, P., Boone, L., Giorno, C., Meacci, M., Rae, D., Turner, D. (2000), « The Concept, Policy Use And Measurement of Structural Unemployment: Estimating A Time Varying Nairu Across 21 OECD Countries », *OECD Economic Department Working Paper*, n° 250.

Setterfield, M. (2018), « Long-run variation in capacity utilization in the presence of a fixed normal rate », *Cambridge Journal of Economics*, Advance article published 18 July 2018, <https://doi.org/10.1093/cje/bey016>

Shaikh, A. et Moudud, J. (2004), « Measuring Capacity Utilization in OECD Countries: A Cointegration Method », *The Jerome Levy Economics Institute of Bard College Working Paper*, n° 415.

Skott, P. (2012), « Theoretical And Empirical Shortcomings Of The Kaleckian Investment Function », *Metroeconomica*, vol. 63, pp. 109-163

Sylos-Labini, P. (1971), « La théorie des prix en régime d'oligopole et la théorie du développement », *Revue d'économie politique*, vol. 81(2), pp. 244-272.

NOTES

1. On peut noter ici une forte proximité avec les arbitrages qui seront mis en avant par les travaux se réclamant du cadre de la courbe de Phillips (1958).
2. De leur côté, conformément à leur obsession première, les Nouveaux Keynésiens définissent la production potentielle comme : « the output level that would prevail in the absence of nominal wage or price rigidity » (Nelson et Nikolov, 2003).
3. De cette deuxième approche, il peut être dérivé une autre possibilité pour les Nouveaux Keynésiens. En considérant que l'économie peut être représentée par un modèle dynamique stochastique d'équilibre général avec rigidités nominales, on peut estimer la production potentielle grâce à une comparaison avec une variante du modèle sans rigidité nominale. Voir Justiniano et Primiceri (2009) pour une explication détaillée. Nous remercions l'un de nos rapporteurs pour cet éclairage.
4. Si les instituts statistiques définissent le taux d'utilisation comme le rapport entre une production effective et une production potentielle, cette dernière ne doit pas être confondue avec la production potentielle d'emblée macroéconomique (issue d'estimations) : en effet, les taux d'utilisation sont le produit d'enquêtes réalisées par les instituts statistiques nationaux auprès d'entreprises. Par exemple, pour le cas français, l'Institut National des Statistiques et des Études Économiques (Insee) demande à un échantillon de 4 000 entreprises industrielles à quel pourcentage de leurs capacités de production elles fonctionnent. C'est de ce chiffre qu'il est possible de calculer une production potentielle. Ce n'est pas la production potentielle qui permet le calcul d'un taux d'utilisation pour les instituts statistiques, mais c'est bien les résultats d'enquêtes de conjoncture sur les capacités de production qui permettent aux instituts statistiques de produire une estimation de la production potentielle.
5. On pourra parler ici indistinctement de PIB normal, de PIB potentiel ou de PIB standard.
6. Une autre manière de comprendre cette hypothèse est de dire que les périodes de sous-utilisation des capacités sont compensées par des périodes de surutilisation, faisant du taux normal une moyenne autour de laquelle les entreprises gravitent, sans nécessairement réussir à l'atteindre (et à y rester).
7. Voir à ce sujet Shaikh et Moudud (2004).
8. Le concept d'output gap désignant une distance à la production potentielle, il nous semble plus logique de l'exprimer dans ce sens, alors que la littérature fait l'inverse.
9. Si, selon Blecker (2016), le taux d'utilisation est orienté à la baisse depuis 1948 aux États-Unis, Setterfield (2018) souligne sa stabilité depuis 1990. Il serait donc possible d'y voir une diminution du taux normal entre la période fordiste et la période du capitalisme financiarisé. D'une part, un tel changement de régime ne paraît pas évident sur nos données (notamment françaises) ; d'autre part, compte tenu de l'objectif de l'article, il ne nous semble pas nécessaire d'intégrer deux taux normaux différents pour chacune des deux sous-périodes, puisque cela nous aurait simplement conduit à compliquer le message, sans en changer fondamentalement la nature.
10. Selon la formulation des questions, il est possible d'observer des niveaux pour les taux d'utilisation normaux différents d'un pays à l'autre.
11. Pour la période 1960-1979, nous utilisons les archives de l'Insee telles qu'elles apparaissent dans *Le mouvement économique en France, 1949-1979. Séries longues macroéconomiques*, Insee, mai 1981. Pour la période plus récente, nous prenons simplement une moyenne mobile du taux d'utilisation trimestriel de l'industrie manufacturière.
12. Toutes les données mobilisées dans cet article ont été extraites en mars 2017.
13. Le taux d'utilisation effectif augmente du fait du manque d'investissement, et au bout du compte, il finit par passer au-dessus du taux d'utilisation normal, ce qui produit cet écart de

production négatif. Dans les années 1980, les évaluations plus traditionnelles de l'écart de production, en s'appuyant notamment sur les tensions sur le marché du travail, ont tendance à percevoir que la production potentielle était plus haute, du fait des réserves de main d'œuvre.

14. Cette fois, les estimations de l'écart de production reposant sur les contraintes du marché du travail oublient que les contraintes à la relance de la production sont aussi à voir du côté de l'insuffisance de capital comme facteur de production. L'offre est rigide à court terme à cause du manque de capacité de production. Ce que nous montre cette discussion, c'est qu'il est nécessaire de considérer les goulets d'étranglement de la production des deux côtés (travail et capital), et de s'appuyer au maximum sur des méthodes qui regardent des deux côtés en même temps.

15. Un problème supplémentaire des estimations traditionnelles est leur instabilité (Orphanides et van Norden, 2002) : en effet, les estimations de la production potentielle sont souvent réévaluées d'année en année, notamment dans le sens d'une baisse de ce potentiel de production à cause de l'enkystement de la crise (Coibion *et al.*, 2017). On touche ici du doigt les questions de l'hystérèse : le niveau du NAIRU (à la base du concept de croissance potentielle, donc de l'*output gap*) dépend du taux de chômage effectif, de sorte que les variations du chômage effectif modifient également le niveau du NAIRU (Logeay et Tober, 2006 ; Kienzler et Schmid, 2014).

16. En cas de récession, le PIB diminue moins que la production manufacturière car le PIB inclut une production de services non marchands insensibles aux variations de la conjoncture. Nous pouvons aussi rappeler que la production manufacturière est sensible à l'activité mondiale ; or, le commerce international s'est fortement contracté au plus fort de la crise. La production manufacturière dépend aussi des décisions d'investissement des entreprises, qui, selon le principe de l'accélérateur d'investissement, surréagissent aux variations de la conjoncture.

17. Une raison plus pragmatique à notre *output gap* négatif dans les années 1990, c'est que le taux d'utilisation effectif est au-dessus du taux normal : la moyenne de taux d'utilisation pour les États-Unis sur l'ensemble de la période est relativement basse, avec un taux d'utilisation normal à 80,4 % (la France est à 83,3 %).

18. Cette hypothèse rappelle les mesures statistiques de la production potentielle vue comme une moyenne de long terme. Cela peut être particulièrement problématique dans le cas d'une dépression prolongée qui aura tendance à réduire la moyenne, et donc à faire croire à une baisse du taux d'utilisation représentant la cible à atteindre par les entreprises. Comme si les entreprises finissaient par se satisfaire d'une plus faible utilisation de leurs capacités suite à la durée de la crise.

19. Nous utiliserons le taux d'activité effectif, sans faire référence à un éventuel taux d'activité optimal. Nous ferons donc abstraction des baisses des taux d'activité qui surviennent en cas de crise économique, de la même manière que nous laisserons de côté les retours sur le marché du travail en cas de conjoncture favorable. Notre plein-emploi se définit comme un taux de chômage de 5 % de la population active de l'année en cours : le supplément de PIB que nous indiquons pour atteindre le plein-emploi est une estimation basse, puisque la reprise de la croissance entraînera une flexion des taux d'activité, ramenant sur le marché du travail des chômeurs découragés (donc non comptabilisés dans les statistiques de l'année en cours), ce qui augmentera le supplément de PIB nécessaire pour parvenir à 5 % de chômage d'une population active désormais augmentée.

RÉSUMÉS

L'*output gap* est devenu un concept central dans la définition des politiques économiques visant à soutenir l'activité ou à combattre l'inflation. Dans la zone euro, ce concept est même institutionnalisé puisqu'il est utilisé par la Commission européenne afin de calculer le déficit public structurel des États. La question de la mesure de l'*output gap* et de son utilisation recouvre des enjeux importants. Désignant l'écart entre le PIB effectif et le PIB potentiel, l'*output gap* dépend donc de ce qu'on entend par PIB potentiel. Or, la définition de ce niveau théorique d'activité, non observable, est souvent problématique, et les économistes ont construit différentes « usines à gaz » pour le mesurer. Cet article a deux objectifs : montrer que l'estimation de l'*output gap* peut être plus simple que les évaluations habituellement effectuées ; mais surtout, rappeler que l'objectif de la politique économique devrait être de garantir le plein-emploi. Nous proposons deux indicateurs alternatifs pour estimer un écart de production, l'un basé sur le taux d'utilisation des capacités de production, l'autre sur le taux de chômage.

Nowadays, the output gap is a key measure used to guide economic policies that aim at stabilizing activity or at fighting inflation. Within the Eurozone, this measure is institutionalized and mobilized by the European Commission in order to estimate the structural budget balances in European Union member states. How to evaluate an output gap and how to use such an estimation are two important issues. Designating the difference between the actual output and the maximum potential output, the output gap depends on what is meant by « potential output ». Yet, the definition of an unobservable activity level is problematical and economists have developed unclear and/or controversial technics to produce estimations. This paper has two main objectives. The first objective is to show that estimating the output gap can be done in a simpler way as usually performed. The second objective is to recall that the economic policy should aim at guaranteeing full employment. We propose two measures of the output gap ; one is based on the rate of capacity utilization, the other is estimated on the basis of the level of unemployment.

INDEX

Mots-clés : output gap, post-keynésianisme, politique budgétaire

Keywords : output gap, post-keynesian economics, fiscal policy

AUTEURS

SÉBASTIEN CHARLES

Maître de Conférences à l'Université Paris 8, LED, sebcharles92@yahoo.fr

THOMAS DALLERY

Maître de Conférences à l'Université du Littoral Côte d'Opale, Clersé, thomas.dallery@univ-littoral.fr

JONATHAN MARIE

Maître de Conférences à l'Université Paris 13, CEPN, jonathan.marie@univ-paris13.fr

Neighbourhoods and Employment between Spatial and Social Aspects. Cross Reflections on France, Italy and Québec

La question de l'emploi dans les espaces urbains. Un regard croisé en France, Italie et Québec

Marco Alberio

1. Introduction: the ascendancy of the neighbourhood

- 1 The concept of neighbourhood has been the subject of debate and the empirical analysis of various neighbourhoods has also attracted attention over recent years.
- 2 This article aims to analyse this concept from a theoretical perspective, focusing on both the physical (neighbourhood as a space) and relational dimensions. In fact, a precise conceptualization is extremely important for any analysis. However, neighbourhoods have not often been conceptualized in detail in the research dealing with the city and its neighbourhoods (Lupton, 2003; Siorda and Saenz, 2013; Moore et al., 2016).
- 3 We will thus analyse the concept of the neighbourhood and try to establish to what extent the realities and characteristics of the “working-class neighbourhood” differ in Italy, France and Quebec. This will lead to an analysis of urban and local social interventions in these countries in order to determine to what extent and for which aspects these contexts are similar or different. We will thus proceed with a cross reflection between two European countries and a North American context.
- 4 The concept of neighbourhood has fostered a lot of interest, especially since levels and modes of local governance have turned to the neighbourhood as an important unit for explaining urban situations and as a more adequate level for local intervention.

- 5 In many countries, in Europe as in North America, the neighbourhood has become an important social object for both academics and policy makers.
- 6 This interest for the neighbourhood first appeared after World War II in the US at the same time as interest rose for social and urban phenomena such as segregation, involving in particular the Afro-American population. In the American debate, the concept of neighbourhood is very much associated and often confused with the one of Ghetto, the underclass and their socio-political construction. For all these reasons, in the US, the neighborhood was a topic of interest for both researchers and policy makers as of very early on. Sometimes, this has been done in interaction, within a framework of research/action/intervention, as is the case of the MTO – Moving To Opportunity program, experimented by the Department of Housing in five big American cities: Boston, Baltimore, New York, Chicago and Los Angeles. This program is the extension of a previous one, the Gautreaux Program, tested during the seventies in Chicago (Rosenbaum, 1995). The MTO was designed to determine whether moving families from poor neighbourhoods in the inner city to richer and low-poverty areas could improve people's opportunities, as was evidenced by the Gautreaux Program. Our objective here is not to go into the details of these experiments and of the neighbourhood effects studied, but to underline how the neighbourhood has progressively become an important research and policy object. At the same time, from a sociological perspective, we would also like to underline the American tradition in the study of urban and neighbourhood contexts, in particular the Chicago school, which played an influential role all around the world.
- 7 As far as Europe is concerned, the United Kingdom, through the social policies of the “New Labour” government led by Tony Blair, brought new attention to the local context and neighbourhood in the last fifteen years. A number of *Local Strategic Partnerships* have been implemented in order to develop integrated local strategies for neighbourhood renewal, supported by a Neighbourhood Renewal Fund. More generally, in Great Britain, there has been an increase in Area Based Initiatives (ABIs), Action Zones for health, employment and education and area-targeted programs (Lupton, 2003; Dyson, 2012). Some important investments also came from the European Union through, for example, the *Urban II* program.
- 8 For all these reasons, despite some new tendencies and different priorities set in the current political situation dominated by the debate on the “Brexit” strategy, the neighbourhood has experienced a sort of ascendancy in British social research in the last two decades. Much research has been carried out at the neighbourhood level and a good number of studies have also been published in recent years. The importance of the neighbourhood as a unit of analysis is also confirmed by the fact that the British Office for National Statistics established a Neighbourhood Statistics Service.

2. The neighbourhood in France, Italy and Quebec

- 9 In France, interest for the neighbourhood began with a more social view, in the sense that it emerged with important social events, such as urban riots involving youth. One of the first episodes was registered in 1981 in Lyon, and this was repeated over time in 1987, 2005 and 2007.

- 10 As we will observe in the following sections, following these events, the socialist government of François Mitterrand started to focus on the city and the neighbourhood as units for social policies and interventions. The urban riots were quite immediately recognized as a social (and not only political) phenomenon connected with the social conditions of a part of the French population, especially young people of immigrant origin and living in the *Banlieues*, working-class neighbourhoods on the outskirts of French cities.
- 11 Compared to France, the neighbourhood in Italy has traditionally represented less of an issue for politicians and decision makers. This is mainly because the configuration of phenomena such as poverty is different in Italy from that in France for instance. Poverty and social disadvantage in Italy seems to be less concentrated and therefore, the academic and political debate has less focused on the “Ghetto rhetoric”. Of course, this does not mean that structured spatial inequalities have never been an issue for Italian cities, since many working-class neighbourhoods of the big (post) industrial centres such as Milan and Turin have experienced spatial inequality. However, we can state that from a political and academic point of view the attention has been traditionally extended to the whole Italian territory, focusing on the big macro dualism between the North and the South of Italy.
- 12 In addition, this recent attention to the neighbourhood may also be determined by the “new” phenomenon of immigration¹, which has contributed to a transformation of Italian cities and of their neighbourhoods, or at least to the priority they should receive.
- 13 As far as the third context of our observations is concerned, in Quebec, as in Europe, the focus of the neighbourhood seems to be something recent. Although neighbourhoods have always been quite dynamic contexts, with an important presence of associations and civic participation, in particular during the sixties and the so-called “Quiet Revolution”², in the eighties a kind of “neighbourhood issue” started to emerge. This was mainly due to a first decline of local industries and an increase of middle class migration from many inner-city neighbourhoods, for example in Montreal and Quebec (Morin and Deschenaux, 2016), towards more residential areas in the suburbs - a process which is quite the opposite compared to France and Italy. Therefore, some neighbourhoods of the inner city, such as Saint Roch in Quebec City, or others more on the outskirts of the city, such as Montréal-Nord and Saint-Michel, have attracted low income and immigrant households.
- 14 In Quebec, during the seventies and eighties, there was also a more visible presence of the State and public actors (municipalities and “arrondissements”) having gradually replaced, or at least tried to replace, a more spontaneous grassroots solidarity of the community and associative networks. However, in the following years: “(...) l’État a délaissé en partie sa fonction d’architecte du développement économique (planifications, nationalisations, gestion de grandes entreprises publiques). Puis, il a accentué son rôle d’architecte de compromis sociaux. D’autre part, les mouvements sociaux et les communautés ont aussi beaucoup changé : il n’y a plus d’acteur principal autour duquel se sondaient – à des degrés divers – d’autres acteurs sociaux, c’est-à-dire un mouvement ouvrier qui, pendant plus d’un siècle, a constitué ce mouvement social autour de trois grandes organisations que sont le syndicalisme, le mouvement coopératif et les partis politiques de gauche” (Favreau, 2010).
- 15 This cross reflection among the French, Italian and Quebec cases is in our opinion relevant in order to observe the social configuration of working class areas in the city

despite social, political, economic and geographic differences, such as the presence of some working-class neighbourhoods in the inner city of Montreal or Quebec. Beside this, the choice of comparing these three contexts is also justified by the authors' research experience in these three countries. Despite the fact that this article does not directly mobilize any empirical data, our observations are based on research conducted in working-class neighbourhoods in France, Italy and Quebec (Alberio 2012; Alberio 2014; Alberio and Tremblay 2013; Alberio and Tremblay 2014).

3. Neighbourhood: an initial definition

- 16 In defining the neighbourhood, we are compelled to give two – interconnected – definitions. The first concerns its spatial dimension, as a physical entity consisting of buildings, boundaries and limits, while the second concerns the individuals and their relations. For a matter of clarity, we will treat these two dimensions separately, although they are interconnected.
- 17 As far as the **spatial definition** is concerned, it is of central importance to define the neighbourhood and its borders, in order to choose a precise territorial unit. However, as Galster (2001) recognized, even when a space is clearly identified, a spatial ambiguity may persist. In fact, neighbourhood boundaries may also go beyond those officially defined.
- 18 Moving from Suttles' (1972) idea of multi-level space, Galster identifies a first level of the neighbourhood: the "block face", the area closest to homes, where people generally feel safer. This level, also categorized as the "defended neighbourhood" defines itself in opposition to other external spaces. Inhabitants tend to defend such space individually or collectively from specific internal or external populations such as youth (sometimes identified as deviant), tourists, homeless people and so on.
- 19 In some cases, conflict may arise over the allocation of specific areas to different populations. Furthermore, neighbourhoods are not static and their spatial boundaries can also change over time.
- 20 The second level, the so-called "community of limited liability" has a limited and voluntary involvement of its residents, who invest time, resources and emotions in their neighbourhood. These areas usually have named boundaries, which are also recognized by the municipal government. The issue of boundaries can also be observed in the fact that often, municipal governance tends to define "official" neighbourhoods, which do not necessarily coincide with the "natural" neighbourhoods as assumed by residents.
- 21 In 2002 for example, the province of Quebec merged all (formerly independent) towns on the Island of Montreal into a single municipality³. A similar process took place in various French and Italian cities (Paris and Milan) although at a different time; in particular between 1950 and 1960.
- 22 The last geographical scale of the neighbourhood: the "expanded community of limited liability" is seen as a whole sector of the city (North, Southwest, etc.) as it is the case for Milan, Paris and Montreal, where several neighbourhoods go under a unique geographical category, becoming a sort of neighbourhood themselves : Montréal Nord , Sud-Ouest, Milano Ovest, etc.
- 23 A fourth and last level is the "*contrived community*" (Galster, 2001), referring to an area artificially created by real estate and other investors⁴. This last typology is less

spontaneous than the previous ones. However, it does not mean that a community can't arise here, as it is for instance the case of the so-called "*refounded neighbourhoods*" or "*quartier de refondation*" (Paugam et al. 2017; Cousin 2016).

- 24 In much the same way, studies conducted by Birch (1979) shared some basis with Suttles' model. In particular, this scholar showed how residents have a perception of four spatial levels of the neighbourhood, seen as clusters of neighbourhood attributes, which vary on the same scale across somehow congruent spaces (Galster, 2001).
- 25 Considering the neighbourhood more broadly, we could use the definition proposed by Lancaster (1966), as a bundle of spatially based attributes associated with clusters of residences, sometimes in conjunction with other (social and economic) land uses (Galster, 2001, p. 2112).
- 26 In this vision, the spatially based attributes composing the neighbourhood consist of different characteristics (Galster, 2001), such as: structural characteristics of the residential and non-residential buildings; socio-economic elements; infrastructural characteristics; demographic characteristics of the resident population; class status characteristics of the resident population; public service characteristics; environmental characteristics; proximity to services and facilities; political characteristics; social interaction characteristics; and sentimental characteristics.
- 27 All these attributes are present in almost all neighbourhoods. What differentiates one neighbourhood from another is the quantity and quality of these elements.
- 28 Beyond the spatial issues, as we have observed in Galster's definition, neighbourhoods are also determined by the people living or acting there. Therefore, **social relations** play a fundamental role. This connection between the neighbourhood as a physical space and individuals is essential in neighbourhood studies, especially when dealing with concepts such as social disadvantage, exclusion and poverty. The link between physical and social spaces also matters when dealing with initiatives aimed at correcting social problems and boosting inclusion. This relational dimension has such relevance that some scholars also perceive the neighbourhood as a "Black Box" (Germain 2005): something in transition, whose nature, effects and role of policies are sometimes difficult to define. Following these authors, there isn't a dimension of the neighbourhood which is completely independent from social relations.
- 29 However, in our approach, keeping into account all these factors, we decided to consider the neighbourhood as the outcome of mixing space and local social practices (Cremaschi, 2007)
- 30 As acknowledged by several scholars (Tosi, 2001; Cremaschi, 1994), it is through modern urban studies that we observe the emergence of the concept of neighbourhood and its increasing relevance in the urban and local political dimensions.
- 31 The neighbourhood has been traditionally associated with the idea of community and the working class as a sort of static object. In the sociological, urban and political perspective, neighbourhoods have coincided with the working-class community (Cremaschi, 2007; Topalov, 2003). These industrial neighbourhoods were characterized by intense social relations, with precise boundaries identifying their limits - all elements that have been investigated in depth in the sociological tradition, and in particular by the Chicago school. The cohesion of these neighbourhoods, based on the community and social class awareness, has been historically very important. However, it has been too often taken for granted, without paying attention to the concrete processes.

- 32 Ellen and Turner (1997) recognized that these representations have not always corresponded to social reality. They argued that neither the social class cohesion nor the local dimension has been able to guarantee social homogeneity and collective action. In fact, sometimes nationality or religion may prove stronger elements than identification with a social class and, at the same time, the local dimension seems to be weaker than other levels of action. Therefore, an important transformation concerns the nature of the neighbourhood and the overlapping of different social networks, compared to the traditional and more homogeneous structure of the community. The concept of network rather than the homogeneous community informs us better on the transformations involving the neighbourhood and the important role that negotiations and strategies may have in this process. It is therefore important to rethink the neighbourhood as the outcome of negotiation of locally defined social relations (Cremaschi, 2007). This is even more important if we perceive the neighbourhood as the micro and local unit at which the city structures and shapes itself.
- 33 In terms of social relation, another important conceptualization of the neighbourhood is the one of commodity. Like other commodities, it can be used and consumed. This is why we can identify different neighbourhoods and city users (Martinotti, 1993). These users and consumers are households, businesses, property owners and local governments. First of all, households consume neighbourhoods. They reside there and live in its public and private spaces (homes). Together with other actors, households determine the housing and residential market. Businesses and firms occupy a place in the neighbourhood, and benefit in terms of revenue to be 'exchanged' for the provision of services/goods. The last two important actors worth being mentioned are property owners and local governments. Owners profit from the rents of buildings and properties, while local governments receive taxes, which should/could be, ideally, internally redistributed. In this perspective, the neighbourhood as a local space is the result of the interaction of various habitats which may also, in some cases, create conflicts. Conflicts may arise when different "actors" share the same area. Therefore, there might be conflicts between residents - young people versus adults, "new" versus "old" residents, immigrants versus nationals; between businesses and residents, due for instance to the use and allocation of specific areas; between businesses and local governments or between the local government and residents. This is the case when, for example, a local government decides to establish some infrastructures, which benefit the whole city but could have negative effects on the life and health of local inhabitants, as is the case for landfill sites, for example.
- 34 To conclude this part, all relational aspects are decisive when studying neighbourhoods and the impact they have on people's lives and opportunities. In fact, living in a neighbourhood does not only imply the residence itself but also a sense of belonging, which contributes to the construction of an individual and collective identity.
- 35 The perception that outsiders and even residents themselves have of the neighbourhood is often related to the so-called feeling of insecurity, used (and abused) in the political debate, both in Europe and in North America. This symbolic dimension of the neighbourhood (in particular its stigmatization) can be a decisive factor of exclusion, but may on the contrary in certain areas also create inclusion, reinforcing the city's general competitiveness.
- 36 Mc All et al. (2001) show that in the case of Montreal the negative image that residents have may reinforce their feeling of disqualification. Moreover, the neighbourhood's

negative reputation can also cause discrimination in access to employment (Atkinson and Kintrea, 2001; Forrest and Kearns, 2001) and education (Alberio 2012), as well as in relations with institutional authorities such as the police.

- 37 These are all elements to take into account as they can influence people's situation, in particular that of youth. The interconnection between belonging in and possessing the neighbourhood is therefore determined by all local elements such as services, structures, local initiatives and social relations.

4. The neighbourhood and urban changes

- 38 In the last few decades, urban and social research investigating the contemporary city has focused on the changes and transformations affecting cities and neighbourhoods, and in particular from the point of view of social relations and local societies. According to these theories, the traditional model of the city and neighbourhoods has experienced a forced reshaping, both in economic, political and social terms. As argued by Arnaldo Bagnasco (2003) who introduced the concept of "Società Fuori Squadra"⁶, there has been an important change concerning States, societies and in particular cities and urban areas.
- 39 "More than a city, the local clusters typical of the industrial phase, the so-called industrial cities, in their purest form are similar to large factories. Their social structure is simplified by a schematic work organization, which mainly requires unskilled workers. The consequent social conflict tends here to be radical, without any form of mediations or negotiation. Referring to politics and culture, we could say that the big industrial city is exactly the opposite of the "polis". Things change with the end of the industrial society and the emergence of a "new economy" driven by the production of intangible goods. In a narrow sense, this "new economy" refers to the field of information technology and communication. In a broader sense, it also concerns the application of these technologies to the production of goods and services (...). The attempt to refocus the social organization made by the city, has therefore strong determinations. Favoured by the weakness and confusion of other higher political powers, cities found new incentives to structure themselves as social units in the new forms of the economy. Cities are once again fundamental actors, although they are much more exposed to a mutual competitiveness and to all the subsequent risks. Furthermore, the rescaling of the State's functions brings other problems at the sub-level. At this point, strategies of territorial compensation become much more difficult to implement. The trend towards a deregulated "new economy" and the emergence of social inequality are evident everywhere, in different shapes and in different spatial problems: the underdevelopment of the big cities has not apparently been completely improved by globalization and their persistent inability to achieve an effective rescaling represent, exasperatedly, the other side of the return of the city." (Bagnasco 2003 p. 16)⁷
- 40 Although these phenomena take place in almost every context, they seem to be more visible in big international, cosmopolitan cities, which have also been defined as global cities (Sassen, 1991). According to this approach, the city loses its main historical function and ceases to play a decisive role in social integration. As suggested by some leading authors (Castells, Sassen and Soja), post-industrial cities and neighbourhoods can lose their ability to construct citizenship and more generally undergo a redefinition of their social identity and roles.

- 41 Although this approach has sometimes been criticized for overemphasising the urban crisis rhetoric, we believe its observations are generally valid. Among other authors, Beauregard (2003) is very critical towards a part of urban studies and sociology of the city. He recognizes for example how these authors rightly denounce the dangers of income disparities, the mistreatment of immigrants, the increasing criminality and also the increasing ideology of security that pushes towards the multiplication of gated communities, fortress commercial architecture, privatized security systems in public spaces, etc. At the same time, Beauregard presents strong critiques to these authors, accusing them of over emphasising the situation and neglecting the objectivity which is expected of social scientists:
- 42 "Contemporary urban theorists are less likely than their pre-1970s counterparts to shield readers from moral disapproval of injustice, exploitation, and marginalization. Such a critical stance, however, is not the same as being self-critical, that is, critical concerning the form and rhetorical construction of one's arguments. Traditionally, self-criticism in the social sciences has rested on the prohibition against losing objectivity, that is, against abandoning some semblance of critical distance. Involvement and detachment are central tenets" (Beauregard, 2003, p. 193).
- 43 In this perspective, the city and its neighbourhoods seem to remain midway between two paradigms, which may be true and false and the same time. The first is a representation of the city as a response to a growing interest, an approach that may also have transformed the city into a "fashionable object", used in specific ways by urban planners, businesses and policy makers, but also by theorists. For all these reasons, this approach has often been accused of adopting a neo-liberal perspective.
- 44 By contrast, the opposite vision of the city and neighbourhoods represents them, in particular with regard to the most peripheral areas, as places of poverty, relegation and segregation, characterized by a serious lack of social cohesion and social relations.
- 45 Moving from our research experience in Milan, Paris and Montreal, as well as from a wide literature review, we reject this extreme conceptualization, although we recognize the presence of important phenomena such as poverty and exclusion. In fact, the majority of neighbourhoods including those mostly populated by a low-income working class and disadvantaged population cannot be confined to such representations. Despite the many social problems affecting a large part of the population, namely young people (whom we made the focus of our observations in our research) we cannot neglect the existence of intense social relations, which may in many cases also have positive effects.
- 46 This is why we should pay attention to some major obstacles when dealing with the city and neighbourhoods. The main one is the risk of considering "neighbourhood effects" only from a negative point of view. Of course, we can point to the existence of precise mechanisms reinforcing and reproducing social inequality, poverty and disadvantage due to a spatial concentration of social difficulties (Wilson, 1987; Alberio, 2014). Indeed, the fact that they are "trapped" in their neighbourhoods might drive inhabitants, in particular young people, towards attitudes and behaviours of self-segregation, making them part of a so-called *ghetto culture*⁸ (Alberio, 2014). At the same time, although this vision is to a certain extent true, we cannot limit our conception of the neighbourhood to these negative aspects. Otherwise, we would fail to take into account the wider social reality represented by these neighbourhoods, which are also made up of positive social relations, social capital, solidarity and local social initiatives.

- 47 In many cases indeed, the neighbourhood and its social relations can be a resource, supporting the inhabitants financially or psychologically. This is emblematic in the case of young immigrant origin people (in all the three contexts), for whom the neighbourhood represents a decisive reference in the construction of identity and citizenship.
- 48 As argued by Avenel: “This form of sociability, similar to the one observed in the poorest social housing projects, is characterized by ambivalence: in a situation of economic and spatial segregation it is positively experienced as a coping strategy. At the same time, it also takes the form of a conflict. In fact, the neighbourhood network (characterized by significant exchange and support) might create a feeling of dependency, causing also other forms of disagreement”⁹ (Avenel, 2006 p. 45).
- 49 To conclude, even if we recognize the existence of important processes of transformation affecting urban areas, in particular through deindustrialization, we should not assume that they are so rapid as to change completely, within a few decades, all the social forms consolidated over the years in the industrial city. In fact, as it is true for the general process of post industrialization, we cannot assume that these transformations have an immediate and total effect. “(...) It is important to recognize that these processes are quite slow and although some consolidated social forms might change, this does not happen too quickly or easily.”¹⁰ (Cremaschi 2007, p.9)

5. Banlieues, Periferie and Quartiers populaires des centres villes

- 50 The following section does not aim at defining all the differences and similarities existing between the French *Banlieues*, the Italian *Periferie* and the *Quartiers populaires des centres-villes* in Quebec. However, we want to highlight similarities and differences on a few points, which we believe are essential to our analysis. As far as the reasons for these differences, we can only address them superficially because of the descriptive nature and objective of this article. Although we acknowledge this choice, we also recognize that it is a potential limitation of our contribution and we commit to overcome this limit in the near future, with another paper analysing in depth the history and origins of these differences.

5.1 A multiplicity of objects and meanings

- 51 First, we begin with the assumption that it is incorrect to consider these terms as single social objects, because of their nature, which is complex and multiple.
- 52 In the case of France and Italy, these terms identify suburbs and peripheral urban areas, with a population which is generally composed of the working class and, very often, also immigrants; something which is historically true for France, but has started to be an issue for Italy as well.
- 53 On the contrary, as far as Quebec is concerned, and more generally North America, these types of neighbourhoods with a specific social composition, associated with phenomena such as poverty and social exclusion, are more centrally located, compared to the majority of European cities.

- 54 In this respect, it is interesting to notice that the same word of Banlieue has a different meaning in France and Quebec. In Europe, it identifies highly decentralized neighbourhoods, often disconnected from the city centre, with a lower quality of public services and transportation and a higher concentration of “vulnerable profile households”.
- 55 On the contrary, in Quebec, the term Banlieue refers to residential areas, which are relatively far from the city centre, but well equipped in terms of services and public transportation, as is the American suburb. “The suburbs of the 1950s and 1960s were notorious for their functional, residential and demographic homogeneity. Since that time, suburbs have become more complex with the decentralization of workplaces, retail facilities and higher education, as well as with the densification of the built environment and graying of the population.” (Morin, Fortin and Després, 2000, p. 1)
- 56 It is important to note the existence of considerable differences concerning, for example, the history, the structure and the social and economic characteristics; all these elements exert a particular influence on the way neighbourhoods are structured.
- 57 Concerning the configuration and structure of its neighbourhoods, Italy seems to differ particularly from France, but also from Quebec. Phenomena such as poverty and social disadvantage are generally more diffuse and less concentrated in specific areas and among very precise social groups. However, this does not mean that Italian suburbs do not exhibit any signs of social homogeneity, segregation and concentration of disadvantage. We do not argue that Italian neighbourhoods are better, have better quality housing projects or provide better services for their inhabitants. Sometimes it is exactly the opposite. However, rather than being completely segregated areas, Italian neighbourhoods seem to show signs of micro segregation (Zajczick, 2003). Nevertheless, despite being generally less segregated than, for example, French neighbourhoods, their configuration is far from being easy to manage and also leads to important social problems.
- 58 As for Quebec, our observations in Montreal lead us to think that the situation might be in between that of France and Italy. Despite some areas of great poverty, which are very homogeneous from an ethnic point of view, such as the case of Montréal-Nord, Montreal neighbourhoods seem to be generally less segregated and less homogeneous than the French Banlieues. In addition, but this seems to be true in all three contexts, these areas are experiencing an ongoing process of transformation, both from an urban and socio-economic perspective, with a consequent process of gentrification occurring at different levels.

5.2 Segregation or integration?

- 59 Compared to France, Quebec and Italy have less Public Housing Projects¹¹, which might also be, in a way, a determinant for the concentration of vulnerable households, due to the lack of low cost accommodations. In fact, as some scholars have noted, a great percentage of Public Housing Projects in an area may paradoxically turn out to be a negative element. There might be indeed a risk of concentration of poverty. However, saying this, we should avoid any ideological “neo liberal rhetoric” perceiving any type of public intervention, especially inside the market economy and the real estate market, as an element pushing inevitably towards segregation. Scholars have shown how some

(negative) attributes of the French Banlieues (Rivière and Tissot, 2012) are a construction of the media and political discourse.

- 60 In Quebec, and in particular in the neighbourhood of Montréal-Nord, some events, in a way comparable to the French urban riots, took place in 1993 and 2008-2009.
- 61 There is no space in this article to analyse in detail all the differences and similarities of these events. However, we may quickly argue how in both contexts, these facts have a strong social meaning and are connected to the right to citizenship and equality. In France the emphasis was on the republican values of equality and there has traditionally been a quite silent but strong pact between the State and its citizens to assure everybody the so-called "intégration républicaine". However, mainly due to the transformations of the current socio-economic cycle and to the end of the "Golden Age of the Welfare State" all this has been more difficult to guarantee; especially in the case of immigrant origin (young) people, whose profile was less and less homogeneous and therefore difficult to tackle.
- 62 In Quebec, on the other hand, there is a quite different attitude towards the role of the State and involvement of local communities, including the immigrant ones. Sometimes, as will be observed in the following sections, local communities have traditionally been able to develop and exert their role in integration at a local level.
- 63 Another important difference among neighbourhoods in France, Quebec and Italy concerns immigration. The immigration process in Italian cities is much more recent than in France and Quebec, where immigration has already been an issue for many years. France and Quebec had already experienced immigration, in particular from Southern Europe: Italy, Portugal and Greece (mainly in Quebec). This phenomenon was different from recent immigration, which mainly concerns people and families coming from so-called developing countries and implies therefore even stronger cultural differences.
- 64 As far as Italy is concerned, before the end of the eighties and the beginning of the nineties, immigration was mainly an internal process from Southern to Northern Italy. However, this process has not been easy or without any consequences. Its signs have remained in the Italian society and may still be discernable today both at the local and national levels. First, we should consider that the so-called "Questione Meridionale", the strong inequality between Northern and Southern Italy, is still unresolved.
- 65 Indeed, the consequences of this internal immigration are still visible in many cities of Northern Italy such as Turin and Milan, where a high presence of poor households of Southern Italian origin is still visible (Alberio, 2011, 2014). For all these reasons, it seems to be a phenomenon and process that is far from being finished. It is still active and working today. This internal migration and international immigration meet, at the spatial level, in a very specific and sometimes conflictual way.
- 66 As for France and Quebec, despite their historical experience with international immigration, there is however a significant difference in the attitude towards it and towards local communities more generally.
- 67 "(...)Beyond the major national political conflicts, France shows a weakness in democratic life. The latter aspect differs a lot from North America (United States, Canada and Quebec) and the United Kingdom, where strategies of neighbourhood transformation integrate the immigrant issue and more in general the socio-economic revitalization of these places. In North America the notion of "citizenship" is indeed historically mixed with the organization of local communities (based on a specific territory). This attachment to the

area and neighbourhood community often seems to be more important than the one associated to work (the firm).” (Favreau, 1993, p. 235)¹²

- 68 In Italy, the debate on neighbourhoods and their local communities is mostly connected to immigration and it is therefore quite recent, despite a traditionally strong local presence of associations and cooperatives. These associations, as for instance the Case del Popolo or Circoli Proletari, were connected to political (left) parties and were locally very strong, mainly due to their role in the construction sector, facilitating access to property ownership for many working-class households. As in France, Italian urban issues have been for a long time considered, especially by Marxist sociology and politics, of secondary importance compared to the working issue and the relationship between workers and capital (factories).

5.3 The neighbourhood between past, present and future

- 69 As pointed out in the beginning, compared to the past, today all the three forms considered - *Periferie*, *Banlieues* and *Quartiers populaires* - are more complex objects, difficult to identify due to their heterogeneous characteristics and the changes they experienced. Nowadays, peripheral areas are containers, so to speak, of much more complex phenomena and populations, and the social relations taking place there are more complex and less structured than those of the industrial city.
- 70 For instance, the difficulties faced by left wing parties¹³ in these neighbourhoods, both in Italy and France and by the *Parti Québécois* in Quebec are some of the outcomes of a big transformation affecting the concept and nature of the working class - all issues extensively reported in the sociological and political science literature - and a social reconfiguration of these neighbourhoods.
- 71 Alongside the transformation of the social character of peripheral neighbourhoods, it is important to look at what these neighbourhoods used to represent and what they represent today. They were places of empowerment and life improvement for many people coming from the countryside (Cremaschi, 2007). As underlined by Donzelot (2007), most of these observations could be extended to the French case. Both *Periferie* and *Banlieues* were conceived as a tool of modernization and emancipation for the working class. However, in their conception, there was no real bottom up process. Urban planners and politicians designed them as the answer to the increasing process of urbanization. In the everyday life of inhabitants, compared to the countryside, these agglomerations represented a sort of advancement in terms of comfort and services. Something different from today's perception of these places.
- 72 Therefore, both Italy and France saw a decisive mobilization of the State as the main actor of these processes, which despite the many changes in action, seems to be today still stronger and more resistant in France. As underlined by Paquot (2007) at the basis of the French term *aménagement*, used for describing the governance and regulation of the city and neighbourhoods, there is an idea of strong control and order exerted by the public actor: mainly the State but also municipalities, through some policy sets such as the *Politiques de la Ville*. In opposition to this "hard" and "normative" approach, Paquot suggests the "lighter" concept of *ménage* which refers more to the idea of house and family care and which seems to be more in line with a city competitiveness perspective, where different actors (including the real estate market) should also have a significant role.

- 73 In this approach, the public actor could and should better renegotiate his role. In fact, as underlined by Jacques Donzelot, in the past two decades we can observe in France an attempt to move from "consultation" to "implication", something which should not be taken for granted. Continuing from this thesis, this shift may be controversial and needs democratic legitimization in order to develop self-determination of individuals and community entities. This shift has become reality in recent years, but it may bring negative consequences due to communities' having too many responsibilities. In particular for the most vulnerable ones.
- 74 In the case of Quebec, as we will argue in a further section, the role of the State and public actor has been traditionally different and presents a tendency, which is quite opposite to the one observed in France.
- 75 During the 1940s, 50s and 60s the *Quartiers Populaires des centres-villes* were neighbourhoods characterized by a presence of strong social working class communities, in connection with factories, very much present in these areas, in particular in Montreal.
- 76 There was a community organization built around a certain working class culture kept together by a strong social class identity. Associations, trade unions and the Catholic Church were the main actors developing initiatives and actions to meet the needs and problems of the population living in these neighbourhoods. However, due to the industrial decline and the subsequent changes affecting the working class, there has also been a change in the relationship between the neighbourhood, its inhabitants and the factory.
- 77 "In the after war, these communities solved their problems (with the help of the municipality). Over time, this auto-organization and the support of the Church was replaced by the Welfare State, with its centralized institutions and professional services (except for the CLSCs). Today, with the decline of the traditional organization of these communities [...], this is where the imperative of new social and economic revitalization strategies stems from, among which that of Community Economic Development." (Doucet 2006 p. 3)¹⁴

6. Urban and Local Policies in Italy, France and Quebec

- 78 In this section, we analyse the urban and local policies in Italy, France and Quebec.

6.1 Italy

- 79 Unlike Quebec and, in particular, France, Italy shows a somehow restricted field of socio-urban policies. First, this is due to the fact that, as already underlined, the problems of segregation and poverty concentration seem to be less an issue on the Italian political agenda, in part because of the difference in the concrete spatial configuration of the city.
- 80 Despite some important interventions in the area of Public Social Housing (*Edilizia Popolare*) developed in particular during the sixties, in Italy there has been traditionally a lack of urban policies: a series of organic initiatives, such as integrated intervention plans, urban requalification programs, institutionalized presence of neighbourhood contracts, etc. Some of these tools have been introduced in the last ten, fifteen years, based mainly on the French and British examples, but not homogeneously over the entire national territory (Mubi Brighenti, 2010). A problem for Italy is indeed the high presence

of institutional fragmentation and a less developed framework for local social policies (Saraceno 1994; Mingione 1997; Bifulco 2008; Alberio 2011). This institutional fragmentation and the redistribution of responsibilities among different political administrative levels (State, regions and municipalities), as well as a Welfare State traditionally characterized by weak and often discretionary money transfers impeding the development of services to support family responsibilities, may explain the lack of a unique and coherent policy setting.

- 81 The reform¹⁵ implemented in the last two decades has also created a mix of the levels of political intervention, introducing a subsidiary model through which non-profit organizations, cooperatives and associations may compete in the provision of local services, including in the area of social policies.
- 82 All these elements contribute thus to the reinforcement of the already mentioned policy fragmentation and weak presence of the State (Bifulco, 2008).
- 83 In this scenario, an example of local and territorial policies is provided by the so-called *Contratti di quartiere*. These initiatives introduced in 1998, aimed at the requalification of housing projects neighbourhoods. In part, these initiatives are based on the condition of social disadvantage, which is one of the criteria to be followed for implementation, although they are not specifically aimed at tackling specific social problems, aiming, rather, to enhance social participation.
- 84 On the other hand, they seem to respond to a logic of activation and competition among different neighbourhoods aspiring to receive these allocations in order to be included in larger requalification projects (Bricocoli, 2005; 2007; Bifulco, 2008).
- 85 Unlike the French *Contrats Urbains de Cohésion Sociale*, in Italy these tools are based more on public-private partnerships and seem to be less regulated by the State and local political institutions. This is mainly due to a change in the program, made in at least two phases. The current phase concerns more the regional level, sharing together with the central government, more financial powers. In addition, regions can define all the criteria for admission and policy evaluation (Bifulco, 2008). The transfer of powers from municipalities to the regional level also increased the area of intervention, which isn't limited anymore to social housing neighbourhoods but "difficult" neighbourhoods more in general. Focusing also more on the socio-economic objectives and empowering the role of citizens in the definition of these neighbourhood contracts (Bifulco, 2008). Despite some concrete effects, the implementation process has been extremely long and is only now coming to an end, although the Ministry of infrastructures has tried relaunching them in 2014. The implementation process has been very slow and has required the intervention of the Corte dei Conti, an administrative tribunal in charge of the public administration's acts, in order to push for an implementation of these neighbourhoods' contracts combining infrastructural and social interventions.

6.2 France

- 86 As already mentioned, one of the main differences between France and Italy concerns the role of the State, which is also clear when tackling the issues of urban and local policies. Regarding local social policies in France, the starting point for local and territorial interventions has been the *Habitat et vie Sociale* program of 1977 – one of the first initiatives aiming an intervention in and the requalification of peripheral neighbourhoods, from both the social and spatial points of view. However, the real

beginning of the so-called *Politique de la ville* took place in 1981 with the creation of the *Commission Nationale pour le Développement Social des quartiers*: a political response to the urban riots occurring in Lyon the same year.

- 87 As underlined by Dubet (1995), this initiative has succeeded in placing at the same level social and urban issues, which had traditionally been tackled separately.
- 88 One of the main objectives of the *Politique de la Ville* was also to integrate several institutional actors for the implementation of actions in the fields of urban and social requalification, economic and employment development, education (with the implementation of ZEP – *Zones Education Prioritaires*) and security.
- 89 For this purpose, the actions are coordinated by a very high number of ministries, at least attempting a coordination among different institutional levels, at both the national and local levels:
- 90 “The modes of intervention taken in this direction register a great use of inter-institutional relations based on the contractual level (in particular *Contrats de Ville*) and stopped limiting their intervention to disadvantaged areas, in favour of the whole city and the wider area of agglomeration.”¹⁶ (Bifulco, 2008 p.72)
- 91 Despite the fact that this set of policies has succeeded in bringing together the urban and social dimension, we can still register a sort of imbalance starting from the so-called Loi Borloo, emphasizing the role of urban reconstruction and requalification of the city, while neglecting or at least underestimating the issues of social integration and participation (Donzelot 2006). Something which also applies to the cases of Italy and Quebec (Klein and Tremblay, 2010b; Tavano Blessi et al., 2012).
- 92 In general, even if these policies seem to be more consistent and better structured than in Italy, some incongruences still appear as limits to the implementation of socio-urban local policies in France.
- 93 As argued by some French scholars (De Maillard 2004, 2007), the budget for these policies is not always sufficient to address the challenges and social problems in the cities and neighbourhoods. Even if the *Politique de la ville* has received a lot of attention in the media and in political debate, it still appears as a second level policy, in particular as far as the national budget is concerned.
- 94 Then, as underlined by Patrick Le Galès (1995), the role of several public actors, as well as the one of the private sector remain unclear and can cause some contradictions.
- 95 “By using this term (*Politique de la ville*), we insist on phenomena of transfer, imitation, arrangements with public policy, public incapacity, privatization of public action and the importance of mechanisms of coordination and control.”¹⁷ (Le Galès 1995, p. 60)
- 96 This is why the *Politique de la Ville*, with all its subsequent transformations, presents at the same time some positive and negative aspects. It is simultaneously global, fragmented and bureaucratic. Global, because it is based on a global diagnosis of the neighbourhood and local context. However, we observe a fragmentation in public service provision and social, cultural and economic interventions
- 97 To conclude with the case of France, even if it is an innovative policy, able to activate important partnerships and knowledge sharing, the *Politique de la Ville* is also extremely bureaucratic. Every activation of specific policies at the neighbourhood level also implies heavy administrative procedures. All this requires a lot of bureaucratic documentation, from the local to the central institution and back – a transmission process which can also

prove to be very long depending on the policy concerned, and generally has negative consequences on the activation and involvement of local institutions and neighbourhoods and, of course, on the citizens' participation.

6.3 Quebec

- 98 As far as Quebec is concerned, as of the 1980s, the State's intervention in the area of local socio-economic development has been deeply changing (Fontan, 2003; Favreau, 2010; Klein and Champagne, 2010; Fortin and Chiasson, 2015; Alberio, 2015).
- 99 Over the last twenty years, in particular on issues of employment and collective services, we observe important changes, such as a slow process of decentralization of public services (Côté, 1999, cited in Fontan, 2003) and a new set of reforms and local initiatives, in particular, in partnership with the social economy and associative sector.
- 100 In Quebec, there is a traditional mix of economic and social interventions. We have often observed forms of hybridization between economic and social activities, although this has required a lot of effort to determine the "right" balance between both (Alberio and Tremblay, 2014).
- 101 In 1996, the provincial government introduced important measures of decentralization for local socio-economic interventions: a reform aiming at bringing together different actors and tools, such as providers and users of social and economic services, local development and other interventions.
- 102 Over the years, reforms have integrated all the urban local development organizations, financed by the provincial, federal and municipal governments, into one network. This is the case of the *Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC)* and the *Centres locaux de développement (CLD)*. In this same framework, the *Centres locaux de l'emploi (CLE)* have also been created to support the local needs of inhabitants and create a point of convergence between the local offer and demand of work.
- 103 The strategy of Développement Économique Communautaire (DÉC) has thus gained momentum in the Quebec context, with the *Community Economic Development Corporations (CEDCs)*. These organizations imposed a new way of doing economic development through a model strongly embedded in the community and very much preoccupied with social integration, as is the case for Social Working Enterprises (Alberio, Tremblay 2014). Many CEDCs in Montreal had also received from the provincial government the mandate of CLD - Centre local de développement, something that has legitimated their action, giving them new tools to intervene in local social and economic development and favour the integration of people from the various neighbourhoods. (Tremblay, Klein and Fontan, 2009; Klein and Tremblay, 2010; Klein et al. 2010).
- 104 Over the years, a series of new resources have been developed, but also a specific approach to local development and to the integration of populations. There has been an offer of "proximity services" (*services de proximité*) to facilitate and support the development of socio-economic projects and to reduce the difficulties that are faced by various groups when it comes to integrating the labour market (Fontan, 2003; Tremblay, Klein and Fontan, 2009, 2016).
- 105 As far as the areas of intervention are concerned, over the last twenty years, we can observe at least three types of local socio-economic development initiatives (Favreau, 2005) which became part of the public service provision: community actions (*action*

communautaire), local development and the social economy. Social and economic interventions were connected in this framework, including also the local initiatives fighting poverty and exclusion (Klein and Champagne, 2011).

- 106 Next to the economic and general social characterization, these policies are, from a more micro perspective, very much focused on the social and democratic participation at a local level. It means that other decisive issues such as citizenship, participation and involvement of local communities are considered important in these initiatives. This participatory or inclusive dimension has clearly been something that differentiates the Quebec experience from other contexts in North America: Ontario and the United States (Fontan, Klein and Tremblay, 2005; Favreau, 2005) but also from France and Italy.
- 107 In France, although some recent important changes have occurred, the State does not seem to be ready to step back, moving from "consultation" to "implication" (Donzelot, 1995). As far as Italy is concerned, despite some significant but non-homogeneous initiatives at the territorial level¹⁸, some problems such as the weaker role of the State and some strong regional differences (mainly between Northern and Southern Italy) do not allow the public actor to play a similar role as that of consultation traditionally observed in Quebec. In Quebec, we find a combination of local bottom-up initiatives and public policies supporting these initiatives that really set Quebec apart, and the institutionalization of these organizations and policies make it an important innovation in the field of local socio-economic development (Favreau, 2005; Tremblay, Klein and Fontan, 2016, 2009, Alberio and Tremblay, 2014).
- 108 In Montreal, among other initiatives, socio-economic interventions took the form of Technopole Angus, an urban renewal project based on a declared mission of sustainable development. This urban project implemented by a corporation (Angus Corporation) put together in a former working class and industrial neighbourhood several players such as private firms, social economy actors and cooperatives, public institutions, private real estate developers, as well as Public Housing Projects and housing cooperatives.
- 109 Despite the fact that they received public funding through agreements (for service provision) with the provincial government, local development in Quebec has been for many years formally in the hands of various associative structures, such as the already mentioned Community Economic Development Corporations (CEDCs) and the Local centre for Development (CLD) (Fontan, 2003; Tremblay, Klein and Fontan, 2009, 2016). After the budget compressions of the Liberal government in 2014 and 2015, some important changes occurred in territorial and local development in Quebec, in particular in the community sector's capacity to intervene (Alberio, 2016).
- 110 In Montreal, as in some other cities, these corporations (CEDC and CLD) have been transformed and are now directly controlled by the municipal government through Concertation Montreal and PME Montreal, which represent and offer services to the small and medium sized firms of the Montreal region. Despite the fact that these new organizations are under the direct control of the city, this change represents in our opinion a clear shift towards a business orientated development. We therefore question the place of social development in these renewed tools, although we acknowledge the existence and importance of consultation at the local level.

7. Conclusion

- 111 This paper has highlighted the various definitions and meanings of what can be called the neighbourhood and its potential effects on several issues such as the labour market, local economic development and social integration. We have observed how various concepts have been put forward to define the different meanings, and highlight some particular situations in specific countries. Indeed, concepts such as *Banlieues*, *Quartiers sensibles*, *Periferie* or *Quartiers populaires* take on specific meanings.
- 112 France appears to be the country where this debate has fueled the most interest, possibly because of social events such as the urban riots, but also because of a strong state intervention in local policy, known as the "*Politique de la ville*".
- 113 As far as the role and conceptualization of the neighbourhood as a social problem is concerned, it has very clearly appeared in France as of 1970. In Italy and Quebec, this seems to be less of an issue. In Italy, some phenomena have only recently appeared in relation to a first wave of immigration; while in Quebec the issue mainly concerns the integration of second and third generation immigrants. For instance, the urban riots of 2008, 2009 in Montréal-Nord has recently opened the debate by bringing to light this problem, although it has never reached the same levels and tones of urgency as in France.
- 114 As stated above, despite the many similarities, and the interest to compare these three contexts at various levels, due to the similarity of the processes, our analysis also underlines how these differences should not be underestimated.
- 115 This paper has also shown how interventions and local policies at the neighbourhood level may vary from one context to another. In a context where cities are in competition with one another from the point of view of business and population attractiveness, the policies put in place to revitalize the city neighbourhoods play an increasingly important role. This comparison has also shown the diversity of strategies in these countries.
- 116 France appears to have a very structured and very top-down approach. Italy has a more diffuse and ambiguous¹⁹ mode of intervention, while Quebec appears to be an intermediary model. One of the main characteristics of the Quebec intervention model is its strong base in Community Economic Development, its public support for local initiatives, the social economy and community interventions aimed at facilitating or supporting labour market integration, but also local development aimed at local communities. However, it is extremely important to underline how this "Québec model" is also at stake and is experiencing a transition.
- 117 In this article, our aim was not to present all the details of the intervention policies. Our objective was twofold: to offer a better understanding of the concept of neighbourhood, of its role and effects, and to give some elements of comparison for the types of policies contributing to the city's well-being.
- 118 In future research, it would be interesting to pursue our analysis and reflect on the policies developed in the UK and in the US, two countries presenting other forms of intervention, and where the concepts of neighbourhood and community may also take on different meanings.

BIBLIOGRAPHY

- ALBERIO M. (2016). Les initiatives locales et les défis des acteurs du milieu face aux coupes et aux changements actuels. *Organisations et Territoires*, Vol. 24, N. 3, p. 53-61.
- ALBERIO M. (2014), Growing up and living in a poor neighbourhood: A comparative perspective on the neighbourhood effects In Paris and Milan, *Sociologia Urbana e Rurale*, 145, p. 74-98.
- ALBERIO M, TREMBLAY D.G. (2014), La performance dans les entreprises d'insertion du Québec. *Revue canadienne de recherche sur les OSBL et l'économie sociale/Canadian Journal of non-profit and Social Economy Research* (ANSERJ).
- ALBERIO M. (2012), Education and social inequalities in the urban space: A French example, *Revue Interventions économiques*, 45. Consulted on July 31st 2014. <http://interventionseconomiques.revues.org/1547>
- ALBERIO M. (2011), Growing up in a poor neighbourhood: does it make any difference? PhD Thesis, Università degli Studi di Milano Bicocca.
- ATKINSON R., BUCK N. and KINTREA K., (2005), Neighbourhoods and Poverty: linking Place and Social Exclusion, in Buck N. et al., cit.
- AVENEL C., (2006), Sociologie des « quartiers sensibles », Paris, Armand Colin, Col. 128, 2006.
- BAGNASCO, A., (2003), Società fuori squadra. Bologna, Il Mulino.
- BAGNASCO A., (2008), *Ceto medio. Perché e come occuparsene*, Bologna, Il Mulino.
- BEAUREGARD, R., (2003), City & Community 2:3 September 2003. *American Sociological Association* Washington.
- BIFULCO L., (2008), Politiche pubbliche e partecipazione. Alcune piste per la comparazione fra Italia e Francia. *Rivista Italiana di Politiche Pubbliche* N. 2, pp. 65-91.
- BRICCOLI M., SAVOLDI P. (eds), 2008, Villes en observation. Politiques locale de Sécurité urbaine en Italie, Paris, Plan Urbain Construction Architecture.
- BRIATA P., BRICCOLI M., and TEDESCO C, 2009, *Città in periferia: politiche urbane e progetti locali in Francia, Gran Bretagna e Italia*, Roma, Carocci.
- CHIASSON G. ET FORTIN M-J (2016), L'austérité comme laboratoire de restructuration des rapports entre l'État et les territoires. Éditorial du numéro thématique sur l'austérité et le développement régional. *Organisations et Territoires*, Vol. 24, N. 3.
- COUSIN B. (2016), Les habitants des quartiers refondés face à l'injustice spatiale Refuser, ménager et détourner la critique. *Communications*, Vol 1, n° 98.
- CREMASCHI M. (1994), Esperienza comune e progetto urbano, Milan, Franco Angeli.
- CREMASCHI M., (2007), (ed.), La nuova questione urbana", in *Territorio*, vol. 46.
- CREMASCHI M., (2008), (ed.), *Tracce di quartiere, il legame sociale nelle città che cambia*, Milano, Franco Angeli.
- DE MAILLARD J. (2004), Réformer l'action publique. La politique de la ville et les banlieues, Paris, LGDJ, Coll. *Droit et société*, Série « Politique », 242 p.

- DE MAILLARD J., (2008), La politica urbana in Francia: una politica ambigua, in *Territorio*, n.46
- DYSON A., KERR K. et RAFFO C. (2012) « Area-Based Initiatives in England: Do They Have a Future? », *Revue française de pédagogie*, n. 178, 27-38.
- DONZELOT J. and JAILLET M.C. (2001), La nouvelle question urbaine, PUCA, Paris.
- DONZELOT J., (2005), « Une politique pour la ville », *Esprit*, n° 318.
- DONZELOT J., (2006), Quand la ville se défait, Seuil, Paris.
- DONZELOT J., (2008 a). "Il neo liberismo sociale", in *Territorio*, 46.
- DONZELOT J., (2008 b), (ed.) *Villes, violence et dépendance sociale. Les politiques de cohésion en Europe*, Paris, La Documentation Française.
- DOUCET, C. et FAVREAU L. (2006), Développement économique communautaire au Québec : des pratiques innovatrices faiblement institutionnalisées. Centre de recherche sur le développement territorial (CRDT) et la Chaire de recherche en développement des collectivités (CRDC), Université du Québec en Outaouais, 28 p.
- DUBET F. (1995) *La galère jeunes en survie*, Paris, Fayard.
- ELLEN I.G., and TURNER M., 2003, Do Neighborhoods Matter and Why? In John Goering and Richard Feins, (Eds.) *Choosing a Better Life? Evaluating the Moving to Opportunity Experiment*. pp. 313-338, Washington D.C, Urban Institute Press.
- ELLEN I., TURNER M., 1997, *Does Neighbourhood Matter? Assessing Recent Evidence*, Housing Policy Debate, vol. 8, n. 4, pp. 833-866.
- FAVREAU L., (1993). Les quartiers d'exil, *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 6, n° 2, 1993, p. 232-239. <http://id.erudit.org/iderudit/301242ar>
- FAVREAU L. (2010). *Le mouvement communautaire au Québec : origines, contours, enjeux et perspectives. Une lecture politique*. Publication de l'Alliance de recherche Innovation sociale et développement des communautés (l'ARUC-ISDC) Série : Recherches, N. 37, P. 1-18.
- FAVREAU L., (2005) Développement social au Québec : le renouvellement des stratégies de développement des communautés de 1990 à aujourd'hui. <http://www4.uqo.ca/observer/OrganisationCommunautaire/DevSocial/DevSocial.pdf>
- FLORIDA, R. (2002). *The rise of the creative class*, Basic Books, New York.
- FONTAN, J-M, (2003), Le développement du local, de la contrainte économique au projet politique », *Revue Interventions économiques* 30, <http://interventionseconomiques.revues.org/993>
- FONTAN, J.-M., KLEIN J.-L. and TREMBLAY D.-G. (2005), *Innovation sociale et reconversion économique. Le cas de Montréal*. Paris, L'Harmattan.
- FORREST R., KEARNS A. (2001), "Social Cohesion, Social Capital and the Neighbourhood", in *Urban Studies*, vol. 38, n. 12, pp. 2125-2143.
- GALSTER G., (2001), *On the Nature of Neighbourhood*, *Urban Studies*, vol. 38, n. 12, pp. 2111-2124.
- GERMAIN A. (2005), "Grandeur et misères du quartier", in Bourdin et al. cit.
- KLEIN, Juan-Luis and CHAMPAGNE, Christine (dir.) (2011). *Initiatives locales et lutte contre la pauvreté et l'exclusion* Québec, Presses de l'Université du Québec,
- KLEIN, J-L and TREMBLAY D-G (2010a). Social actors and their role in metropolitan governance in Montreal: Towards an inclusive coalition? *GeoJournal*. 75:2. Pp. 567-579 <http://www.springerlink.com/content/2q02645wl4l37j54/fulltext.pdf>

- KLEIN, J-L and TREMBLAY D-G (2010b). Can we have a « Creative City » without forgetting social cohesion ? Some avenues of reflection. *PLAN Canada* (Planners' association journal). St-John's University. Vol. 50, Num. 2, pp : 27-29
- KLEIN, J-L and TREMBLAY D-G and BUSSIÈRES D. (2010) Social economy based local initiatives and social innovation : a Montreal case study . *International Journal of Technology Management* (IJTM), Vol. 51, No. 1, pp. 121-138.
- KOKOREFF M., (2007) Du stigmat au ghetto. De la difficulté à nommer les quartiers. *Informations sociales* vol. 5 - N° 141, Caisse nationale des Allocations familiales p. 86-95.
- LANCASTER, K. (1966) A new approach to consumer theory, *Journal of Political Economy*, 74, pp. 132-157.
- LE GALÈS (1995), Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine, *Revue Française de Science Politique*, Volume 45, Numéro 1, pp. 57-95
- LUPTON, R. (2003), Neighbourhood Effects: Can we measure them and does it matter?, CASE Report, Sept.
- LUPTON, R. and POWER A., (2004), What We Know About Neighbourhood Change: A literature review", CASE Report, Sept.
- MAGATTI, M., (2007), *La città abbandonata. Dove sono e come cambiano le periferie italiane*. Bologna, Il Mulino.
- MARTINOTTI G., (1993), *Metropoli. La nuova morfologia sociale della città*, Bologna, Il Mulino.
- MINGIONE, E., (1997), *Sociologia della vita economica*. Roma, Carocci.
- MORIN D., FORTIN A. and DESPRES C. (2000) À des lieux du stéréotype banlieusard : les banlieues du Québec construites dans les années 1950 et 1960, *Cahiers québécois de démographie*, vol. 29, n° 2, p. 335-356.
- MORIN, D., DESCHENAUX, F. (2016). L'établissement des familles québécoises dans la propriété d'une maison. Variations contemporaines autour d'une tradition éprouvée, dans GEAY, B., HUMEAU, P. (dir.), *Avoir un enfant. Filiation, transmission et entrée dans la vie*. Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- MOOR, K.A, HIRSCH JA, AUGUST C., MAIR C., SANCHEZ BN, DIEZ-ROUX AV (2016) Neighborhood Social Resources and Depressive Symptoms: Longitudinal Results from the Multi-Ethnic Study of Atherosclerosis. *Journal of Urban Health*, 93(3):572-88.
- MUBI BRIGHENTI A., (2010), Periferie Italiane, *Rassegna Italiana di Sociologia*. Note Critiche. A, LI n.3, Luglio - settembre.
- OBERTI M., (2007), *L'Ecole dans la ville. Ségrégation - mixité - carte scolaire*, Paris, Presses de Sciences Po.
- PAUGAM S., COUSIN B., GIORGETTI C., NAUDET J. (2017). *Ce que les riches pensent des pauvres*. Paris, Seuil, 352 p.
- RIVIÈRE, J. et TISSOT S. (2012). La construction médiatique des banlieues. Retour sur la campagne présidentielle de 2007. *Métropolitiques*.
- ROSENBAUM J.E. (1995), Changing the Geography of Opportunity by Expanding Residential Choice: Lessons from the Gautreaux Program, *Housing Policy Debate* • Volume 6, Issue 1, p. 23. http://content.knowledgeplex.org/kp2/kp/kp/text_document_summary/scholarly_article/refiles/hpd_0601_rosenbaum.pdf

- SARACENO C., (1994), *Mutamenti della famiglia e politiche sociali in Italia*, Bologna, Il Mulino.
- SASSEN, S., (1991), *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- SASSEN S. (2006), *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*. Princeton, Princeton University Press.
- SIORDA C., and SAENZ J. (2013), What is a “neighbourhood”? Definition in studies about depressive symptoms in older persons. *Journal Frailty Aging*, 2(3), p. 153-164.
- SOJA, E., (1989) *Postmodern Geographies. The reassertion of space in critical social theory*, London, Verso.
- SUTTLES G. (1972), *The Social Construction of Communities*, Chicago, University of Chicago Press.
- TAVANO-BLESSI G., TREMBLAY D-G, SANDRI M. and PILATI T. (2012). New trajectories in urban regeneration processes: Cultural capital as source of Human and Social Capital accumulation. Evidence from the case of Tohu in Montreal. *Cities*.
- TOPALOV Christian, (2003), Traditional Working-Class Neighborhoods : An Inquiry into the Emergence of a Sociological Model in the 1950s and 1960s, *Osiris* (The University of Chicago Press), vol. 18, p. 212-233.
- TOSI, A. (2011) Quartiere, *Territorio*, vol 19, p. 7-21.
- TREMBLAY, D.-G.(2014). *Innovation technologique, organisationnelle et sociale*. Québec: PUQ.
- TREMBLAY, D-G et FONTAN J-M (1994). *Le développement économique local; la théorie, les pratiques, les expériences*. Québec: Presses de l'Université du Québec. 579 p.
- TREMBLAY, D.-G., KLEIN J-L and FONTAN J-M (2016, 2009), *Initiatives locales et développement socio territorial*. Québec, Presses de l'université du Québec. <http://puq.ca/catalogue/livres/initiatives-locales-developpement-socioterritorial-1737.html>
- TREMBLAY, R. and TREMBLAY D-G (2010). *La classe créative selon Richard Florida : un paradigme urbain plausible ?* Québec: Presses de l'université du Québec et Presses universitaires de Rennes. Collection Géographie contemporaine. http://www.puq.ca/media/produits/documents/456_D2509_FPR.pdf <http://puq.ca/catalogue/livres/classe-creative-selon-richard-florida-456.html>
- WILSON W. J., (1987). *The truly disadvantaged. The inner city, the underclass and the public policy*, Chicago, The University of Chicago Press.
- ZAJCZYK F., (2003), *La povertà a Milano. Distribuzione territoriale, servizi sociali e problemi abitativi*, Milan, Franco Angeli.

NOTES

1. Italy, indeed, has traditionally been a country of migration, and only in the last two decades has it become more and more a destination for immigrants.
2. “The period was also marked by intense social change. In the 1960’s, Quebec, indeed the world, was agitated by powerful currents of change. Liberal and leftist forces everywhere questioned the social order that had been accepted for so long. The current of decolonisation and the movement for civil rights made social and national inequities increasingly difficult to accept. Objectives of democratisation of the political system or of the educational network, equal and adequate accessibility for classes and regions to educational and social services, economic well-

being for all, and the establishment of a social safety net were voiced and pursued strongly here, as they were in many other places. The province that had so frequently opposed change before the 1960's now welcomed it and spearheaded the movement in Canada.”. (<http://faculty.marianopolis.edu/c.belanger/quebechistory/events/quiet.htm>)

3. A decision partially reversed in 2006.

P. F. Trent (2012), *The Merger Delusion. How Swallowing Its Suburbs Made an Even Bigger Mess of Montreal*.

4. This is the case for an instance of the new Griffintown project in Montreal (<http://districtgriffin.com>) or Milano 2, realized during the eighties in Italy.

5. « C'est-à-dire issus de grandes opérations immobilières – d'arasement, de reconstruction, et de repeuplement par des classes supérieures – effaçant totalement la mémoire ouvrière et industrielle des lieux antérieurs » (Cousin 2016, p. 81, note de bas de page numéro 8.)

6. A concept that could be translated into English as “Society out of order”.

7. Translated by the authors.

8. This has to be simply considered as the product of isolation and not as a culture of isolation itself. Otherwise we risk falling back into the attitude of “*blaming the victim*”.

9. Translated by the authors.

10. Translated by the authors.

11. There are 4 million public housing apartments in France, 1 million in Italy and less than 90.000 in Quebec. We should, first of all, recognize, in particular for Quebec, a difference in population size (only 8 million inhabitants), but also the presence of other programs involving housing and living conditions for poor households.

12. Translated by the authors.

13. Please, see Olivier Masclet (2005): *La gauche et les cités*.

14. Translated by the authors.

15. “Riforma del titolo V della Costituzione” approved in 2001 which increases the power of regions, determining possible regional and territorial disparities.

16. Translated by the authors.

17. Translated by the authors.

18. The already mentioned *Contratti di quartiere*.

19. We should consider the great role played by the family and other informal actors at an informal level. This is for example the case of parishes and other associations, whose local action is not always officially recognized by the State and other public actors such as municipalities.

ABSTRACTS

The concept of neighbourhood has been the subject of important debates and the empirical analysis of various neighbourhoods has also attracted attention over recent years. This article aims to analyse this concept from a theoretical perspective, focusing on both the physical (neighbourhood as a space) and relational dimensions. In fact, a precise conceptualization is extremely important for any analysis. However, neighbourhoods have not often been conceptualized in detail in the research dealing with the city and its neighbourhoods (Lupton, 2003; Siorda and Saenz, 2013; Moore et al., 2016). We will thus analyse the concept of neighbourhood and determine how the realities and characteristics of the working-class

neighbourhood differ in Italy, France and Quebec. This will lead us to a comparison of urban and local social interventions in these countries in order to determine to what extent these contexts are similar or different.

Au cours des dernières années, le concept de voisinage a été l'objet de débats importants et l'analyse empirique de divers quartiers a suscité de nombreux travaux. Cet article analyse ce concept d'un point de vue théorique, s'intéressant à la fois à la dimension physique (le quartier comme espace) et à la dimension relationnelle. Il est important de définir le concept pour réaliser des analyses pertinentes, mais ce concept n'a toutefois pas fait l'objet de tant de travaux théoriques (Lupton, 2003; Siorda et Saenz, 2013; Moore et al., 2016). Nous définissons donc le concept et déterminons ensuite dans quelle mesure les réalités et les caractéristiques des 'quartiers ouvriers' se distinguent en Italie, en France et au Québec. Cela nous conduit ensuite à une comparaison des interventions urbaines et sociales à l'échelle locale, comparaison entre deux pays européens et un contexte nord-américain, visant à déterminer comment elles se rapprochent ou se distinguent.

INDEX

Mots-clés: quartier, compétitivité urbaine, politiques sociales et locales, développement social et économique

Keywords: neighbourhoods, city competitiveness, social and local policies, social and economic development

AUTHOR

MARCO ALBERIO

Chaire de recherche du Canada en innovation sociale et développement des territoires,
Université du Québec à Rimouski

Note de recherche

Research Note

Unification monétaire et soutenabilité : les enseignements de l'histoire canadienne aux Européens

Monetary Unification and Sustainability: What can Europeans learn about the Canadian History?

Alban Mathieu

1. Introduction

- 1 L'Union économique et monétaire soulève de nombreuses critiques qui se matérialisent autour des politiques économiques mises en œuvre par les États. D'une part, une désinflation compétitive se met en place (Lordon, 1997) et, d'autre part, la présence de déficit ou de dette publique enclenche des politiques procycliques (Parguez et al, 2000). Leurs interactions accentuent ces effets, ce qui provoque un accroissement important de l'endettement des différents États membres, une divergence des économies (Boyer, 1993) et un ralentissement de la croissance. Au sein du Canada-Uni, Province des colonies britanniques nord-américaines créée par le gouvernement impérial en 1841 et qui comprenait l'Ontario et le Québec actuels, une unification monétaire s'est également déroulée. Quels enseignements pouvons-nous en tirer pour la zone euro ? Autrement dit, comment les règles monétaires mises en place durant l'unification monétaire canadienne ont-elles affecté les politiques économiques et leurs résultats ?
- 2 L'intérêt du Canada-Uni se considère sous plusieurs aspects. Tout d'abord, comme le souligne Robert Boyer (2015), la question de l'euro a été peu discutée à partir d'une analyse politique des différentes formes de fédéralisme. Les recherches de Bruno Théret (2008), Gérard Boismenu (2008) et Isabelle Petit (2008) ont tenté de combler ce vide. Or, au départ, il n'existait pas d'entité politique autonome, comme dans le cas de l'union monétaire européenne, ce qui nous permet de visualiser comment des décisions politiques particulières affectent les politiques économiques menées. Par ailleurs, le Canada-Uni résultait d'une unification de deux Provinces très différentes du point de vue

de leurs structures économiques. En effet, le système féodal était encore pratiqué au Bas-Canada, le Québec actuel, alors qu'au sein du Haut-Canada, l'Ontario actuel, les lois britanniques prévalaient. Face à un tel constat, qui rappelle les hétérogénéités économiques des pays européens, nous pouvons en déduire des enseignements pour la situation européenne.

- 3 Toute comparaison nécessite un cadre théorique pour relever des différences et des points communs selon un critère qu'il convient de définir au préalable (Vigour, 2005). Aglietta (2016), en collaboration avec Ouhl Ahmed et Ponsot, fournit une définition de la monnaie qui lie dettes et souveraineté s'inscrivant de fait dans le cadre théorique de l'institutionnalisme monétaire (Alary et al, 2016). Ces trois auteurs affirment que la compréhension de la monnaie nécessite l'analyse de la puissance souveraine, notamment l'État, et des intérêts particuliers, à savoir ceux du commerce et de la finance, qui affectent l'organisation monétaire.
- 4 Dans cet article, les règles monétaires font référence à toutes les caractéristiques qui impliquent la présence de la monnaie pour fonctionner et qui affectent les politiques économiques des États. Nous pouvons discerner un ensemble de paramètres décisifs : la mobilité des biens, des services, des personnes et des capitaux (interne et externe), le régime de change (interne et externe), les règles d'émission monétaire, l'existence d'un État central et ses modalités d'endettement et enfin la présence de transferts fiscaux. Ces éléments sont déterminés par des logiques de pouvoir, et non par des considérations purement économiques. Ainsi, il nous faut étudier le processus politique pour comprendre la détermination de ces règles et leurs impacts sur les politiques économiques.
- 5 Nous commencerons par discuter le processus politique qui a construit l'unification monétaire et ses règles. Ceci nous conduira à montrer leur impact sur les choix des politiques économiques effectuées. En effet, les réformes monétaires cherchaient à fournir à l'État une capacité de financement et d'endettement, ce qui lui a permis de mener des politiques économiques. Puis, nous analyserons dans les deux sections suivantes les facteurs de soutenabilité qui en résultent, à savoir la croissance de la production, convergence économique, transferts fiscaux et mobilité du facteur travail. En guise de conclusion, nous examinerons les apports de l'expérience canadienne au regard l'Union monétaire européenne.

2. L'influence du processus politique de l'unification monétaire sur les politiques économiques

- 6 Le Canada-Uni a été constitué en 1840 par l'acte d'Union du parlement impérial et le nouveau système est devenu opérationnel l'année suivante le 5 février 1841, date de l'avènement du Canada-Uni. Ce dernier unifiait deux provinces de l'Empire britannique en Amérique du Nord : le Bas-Canada¹ et le Haut-Canada² (Voir carte 1). Au sein de cette Union législative, l'exécutif devenait le centre politique. L'Assemblée législative était quant à elle composée de 42 députés élus de chaque colonie, dont le rôle était au départ consultatif. Le gouverneur général devenait alors le chef du gouvernement dans lequel le conseil exécutif détenait l'essentiel du pouvoir politique (De La Croix 2014). C'est dans ce contexte institutionnel, en présence d'un État certes non indépendant, qu'a commencé l'unification monétaire.

Carte 1 : Représentation du Canada-Uni en 1840



Source : canadiana.ca et (De La Croix, 2014, p. 308)

- 7 Au sein des deux colonies, en parallèle des pièces britanniques, différentes pièces de monnaie³ circulaient avec la Livre sterling pour unité de compte. Par ailleurs, l'existence de juridictions différentes dans chacune de ces deux colonies affectait l'utilisation de la monnaie. James Powell (2005) affirmait que l'estimation des pièces était fondée certes sur la quantité intrinsèque d'or ou d'argent, mais qu'elle divergeait largement d'une colonie à l'autre. En conséquence, les taux de change entre les différentes pièces variaient eux aussi. Le Bas-Canada et le Haut-Canada disposaient donc leur propre taux pour chaque pièce de monnaie, respectivement le taux d'Halifax et celui de York, ce qui posait des problèmes pour le commerce.
- 8 Des billets de banque circulaient également au Canada-Uni par l'intermédiaire de la Banque de Montréal dès 1818. Ils étaient émis en dollar ou en pounds et leur succès a conduit d'autres banques⁴ à l'imiter dans l'ensemble des colonies nord-américaines. Chaque banque émettait ses propres billets qui représentaient son passif (Powell, 2005). Leur émission était cependant restreinte par les espèces à disposition, c'est-à-dire la quantité de pièces de monnaie.

2.1 Le gouvernement responsable acquiert la souveraineté monétaire

- 9 Dès la fondation de la nouvelle Province en 1841, la première Assemblée législative a tenté de restaurer un étalon monétaire commun (Helleiner, 2006). Lors du choix de l'étalon commun, un conflit s'est développé entre deux tendances. D'un côté, le dollar était promu pour des raisons commerciales et, de l'autre, la livre sterling était défendue pour des raisons politiques et sentimentales. Face à l'absence d'accord, l'étalon d'Halifax s'est vu privilégié pour unifier le système de compte et évaluer les pièces britanniques et

étrangères en fonction de la monnaie coloniale comptabilisée en pound, shilling et pence (McCullough, 1984).

- 10 Le 27 avril 1842, les nouveaux taux d'évaluation des pièces de monnaie sont entrés en vigueur définissant les pièces à cours légal au Canada-Uni. Le souverain britannique, pièce en or évaluée à 1 pound (P) 4 shillings(s) et 4 pence (p) ou 4,866 dollars canadiens, et l'aigle, pièce américaine en or d'une valeur de 10 dollars canadiens évalué à 2(P) 10(s), constituaient les pièces principales. Il faut ajouter le dollar espagnol, y compris celui des colonies, ainsi que les dollars américains en argent d'un poids minimum de 412 grains qui équivalaient à 5s et 1p. Cette loi a fait des pièces fractionnelles en argent du dollar et de la livre sterling les pièces dominantes au sein du Canada-Uni (McCullough, 1984).
- 11 Cependant, aucune avancée n'a plus été réalisée de 1843 à 1847, car l'Empire britannique lui refusait l'autonomie monétaire. C'est uniquement en 1848 lors de la mise en place du Gouvernement responsable par l'alliance entre les réformistes anglophones et francophones, Lafontaine et Baldwin, que l'unification monétaire a pu progresser (Helleiner, 2006). Ce gouvernement responsable a bouleversé la manière de gouverner, puisque désormais le gouverneur et le conseil exécutif étaient contrôlés par l'Assemblée législative.
- 12 La fin de la préférence impériale en 1846 avec la « *Corn Law* » a affecté dramatiquement l'économie canadienne (Innis, Lower, 1933). Cela remettait en cause tout son processus productif, puisqu'elle perdait à la fois son avantage comparatif face aux autres pays et les instruments monétaires britanniques qui résultaient des exportations. Cette décision politique a eu pour conséquence de distendre le lien avec l'Empire britannique. Désormais, ce dernier n'était plus considéré comme la solution pour remédier aux difficultés économiques et monétaires, mais plutôt comme un acteur restreignant le développement économique en refusant les réformes monétaires. Pour ces raisons, l'établissement du Gouvernement responsable permettait aux parlementaires de faire directement face aux problèmes économiques et les autorisait à réformer le système monétaire.
- 13 Lorsque le Gouvernement responsable a été établi en 1848, avec le conseil de l'exécutif nommé par l'Assemblée législative, les réformistes ont tenté de résoudre la rareté monétaire et les problèmes de conversion entre pièces de monnaie. Ils ont appelé Sir Francis Hincks au poste de ministre des Finances de 1848 à 1851, puis à celui de premier ministre jusqu'en 1854, pour engager les réformes monétaires nécessaires à la situation économique (Helleiner, 2006). Ces dernières devaient permettre de résoudre les problèmes commerciaux, financiers et la rareté des moyens de paiements. Il a quitté sa position lors de l'entrée en vigueur de la loi sur la décimalité du dollar.
- 14 La Province du Canada-Uni faisait face à un manque récurrent d'instruments monétaires, car elle ne pouvait pas frapper ses propres pièces de monnaie et se trouvait toujours confrontée à deux unités de compte différentes (Powell, 2005). D. C. Masters (1952) a montré que cette situation a conduit Sir Francis Hincks à penser que le Canada-Uni devait disposer de sa propre monnaie. D'une part, il considérait qu'une monnaie distincte serait une source de fierté et de gratification pour les Canadiens, soulignant par là son sentiment grandissant pour plus d'autonomie. D'autre part, la proximité des relations commerciales avec les États-Unis incitait à une monnaie canadienne très proche de celle de sa voisine. Enfin, une telle monnaie signifiait à la fois un contrôle de l'émission monétaire et une homogénéisation.

- 15 En 1850, Sir Francis Hincks, appuyé par les réformistes, a promulgué une loi qui fixait le pound à 4,86 dollars⁵. Elle facilitait le commerce avec les États-Unis⁶ et autorisait le gouverneur du conseil exécutif à frapper la monnaie en or ou en argent. Cette initiative était soutenue sur des bases économiques par les secteurs locaux, car une telle réforme réduirait la dépendance aux pièces étrangères et permettrait de gérer l'émission monétaire sous l'autorité du gouvernement. Depuis 1840, l'économie commerciale et industrielle de la Province grandissait rapidement. Dès lors, la complexité associée avec la conduite des affaires dans le système monétaire existant générait de nombreuses frustrations (Helleiner, 2006).
- 16 Malgré l'accord et la signature de Lord Elgin, gouverneur général de la Province en 1851, cette loi rencontra une forte opposition de la part du Trésor britannique. En effet, elle donnait le pouvoir monétaire, prérogative exclusivement royale, au gouverneur général et donc à la Province. Après d'âpres négociations avec le Trésor britannique, la loi de 1853, proclamée le 1^{er} août 1854, instaurait le système décimal en dollar en parallèle de la livre sterling et s'inscrivait au sein du système de l'étalon-or. Désormais, seules les pièces d'or et d'argent, qu'elles soient britanniques ou états-uniennes, étaient acceptées au taux de 1841. Le dollar s'est imposé face à la livre sterling pour devenir en 1858 l'unité de compte du Canada-Uni avec le principe de décimalité (Master, 1952). De plus, dès 1854, le Gouvernement responsable pouvait émettre ses propres pièces en argent et or, même si cette prérogative était réservée au plaisir de Sa Majesté. Cependant, ce droit de veto ne fut jamais exercé (Helleiner, 2006).
- 17 Cette volonté a été maintenue jusqu'à la fondation de la Confédération, qui a marqué l'aboutissement de cette pensée. Elle excluait les pièces d'argent américaines alors que dans même temps le nouvel État distribuait son propre papier-monnaie⁷. Le nouveau gouvernement fédéral, qui comprenait le Canada-Uni et les provinces maritimes⁸, a achevé l'unification monétaire en promulguant plusieurs lois sur la monnaie et la banque (Powell, 2005).
- 18 Les progrès de l'unification monétaire ont été le fait de l'instauration d'un État central puissant. En acquérant la souveraineté monétaire, il a mis en place des réformes monétaires. Ces dernières ont construit une monnaie homogène à l'intérieur et décimale en dollar à l'extérieur pour favoriser le commerce avec les États-Unis. Notons également qu'elle s'inscrivait au sein du système de l'étalon-or qui favorisait un taux de change fixe entre le dollar canadien et états-unien. Ce processus politique a favorisé une amélioration le financement de l'État et lui a permis de déterminer une politique budgétaire spécifique.

2.2 Les politiques économiques développées à partir des réformes monétaires

- 19 Par l'établissement d'une monnaie homogène, le Gouvernement responsable, dominé par les réformistes, a cherché à résoudre les problèmes d'endettement et de financement (Piva, 1992). Les réformes monétaires étaient donc au fondement de la réalisation d'une politique budgétaire puisqu'elles ont permis de mettre en place une véritable capacité de financement et d'endettement de l'État tout en facilitant le commerce avec les États-Unis.
- 20 En effet, le gouvernement réformiste a fait évoluer l'administration et réalisé une homogénéisation de la monnaie pour faciliter la levée des taxes. Eric Helleiner (1999) a effectué le même constat lorsqu'il a analysé l'avènement des États-Nations. Les pratiques

de comptes avaient longtemps demeuré archaïques et confuses au sein de l'administration. D'un côté, le receveur général recevait les monnaies, distribuait les dépenses et tenait les comptes des transactions. D'un autre côté, l'inspecteur général tenait une comptabilité différente. Ainsi, les comptes publics pouvaient présenter à la fois un surplus et un déficit. On ne connaissait donc pas la situation de l'État et la manière de collecter convenablement les impôts.

- 21 En 1855, la création du département des finances a modernisé les pratiques et permis de présenter annuellement un budget estimé. En plus de rationaliser les pratiques de comptabilité, l'unification de l'évaluation des comptes publics au sein du département des finances a clarifié les positions sur la levée des impôts en la normalisant et en la rendant plus efficace (Piva, 1992).
- 22 La mise en place d'une monnaie homogène sur l'ensemble du territoire en était une condition. Le gouvernement canadien souhaitait une monnaie domestique avec comme unité de compte le dollar. Celle-ci devait être décimalisée pour faciliter le compte et les échanges intérieurs et extérieurs. De plus, les différences de valeurs dans les pièces reçues ou dans le paiement des importations posaient de nombreux problèmes pour les marchands et pour la comptabilité. En unifiant le système de compte et en le rendant décimal, l'État améliorait sa capacité à capter les taxes (Helleiner, 1999). En perfectionnant ce système de compte et l'administration, l'État a permis au nouveau département des finances de capter une partie de la richesse produite. De ce fait, les sources de revenus de l'État se sont développées faisant progresser sa capacité d'endettement.
- 23 Durant la même période, grâce à une nouvelle législation, le gouvernement du Canada-Uni pouvait garantir les intérêts lors de l'émission d'obligations privées. Dès 1849, avec le « *guarantee act* », une première assistance publique pour le développement du chemin de fer a vu le jour grâce à un fond consolidé. Cela permettait aux municipalités de garantir les intérêts des prêts des obligations. Il en a été de même pour l'État lorsqu'il a aidé au développement du « *Grand Trunk Railway Company* » par des aides financières (Duncan, 1914) (Piva, 1992). Ainsi, l'État du Canada-Uni se donnait les moyens d'accroître sa capacité de financement, en s'endettant davantage afin de développer ses infrastructures, et ce pour lutter contre l'endettement. Par ce biais, le commerce intérieur et extérieur était facilité et stimulé.
- 24 Cette politique budgétaire a été complétée par un ensemble de politiques économiques, à savoir une politique commerciale et migratoire. Par leurs interactions, l'endettement du Canada-Uni devait être réduit et le développement économique promu.
- 25 Francis Hincks a présenté son programme au conseil exécutif en 1848, par lequel il cherchait à articuler une stratégie globale pour lutter contre la dette et la pression financière. De plus, il avait pleinement conscience que (i) le canal Saint-Laurent ne fournissait pas assez de revenus pour sa maintenance, sans même prendre en compte les intérêts de sa dette, (ii) et que pour rendre efficace les anciens investissements il fallait développer le chemin de fer (Longley, 1943). Par ailleurs, comme ses prédécesseurs, il croyait qu'une forte croissance économique dépendait de l'immigration et d'une amélioration des transports (Piva, 1992).
- 26 Les politiques économiques destinées à faire face au problème du financement pouvaient être comprises ainsi. La construction du chemin de fer devait être incitée afin de capitaliser sur les terres de la couronne. En effet, les travaux publics permettraient une

augmentation de la valeur de ces terres qui seraient alors vendues. Cela servirait à rembourser les prêts déjà effectués. Cependant, afin que le processus fonctionne, il faudrait que des individus occupent ces nouvelles terres. L'immigration pourvoirait à ce besoin, puisque le chemin de fer fournirait justement de nouveaux espaces pour la colonisation et assurerait du travail (Piva 1992). Par ce travail, les immigrants pourraient alors acheter des terres. De plus, l'unification monétaire et la mise en place du système décimal permettraient à l'État de capter plus facilement les taxes et de gérer le remboursement de la dette. Enfin, le traité de réciprocité⁹ signé avec les États-Unis d'Amérique en 1856 et le dollar canadien calqué sur le dollar états-unien à un taux de change fixe conduiraient à une simplification du commerce. Ainsi, les matières premières, comme le bois, le maïs ou le blé, pourraient plus facilement s'écouler sur les marchés étrangers (Granatstein, 1985). Cela offrirait un débouché pour les immigrants qui s'installeraient sur les nouvelles terres (Longley, 1943).

- 27 En résumé, les travaux publics attirent les immigrants qui achètent des terres et les cultivent, car ces derniers savent qu'un marché leur est ouvert afin d'écouler leurs marchandises. Ainsi, la vente des terres et le développement économique qui s'ensuit permettent à l'État de rembourser ses emprunts. Quelles en ont été les conséquences économiques ? Notons que ces mécanismes économiques, sans avoir parfaitement fonctionné, ont pris fin en 1866 par décision des États-Unis de suspendre le traité de réciprocité. Déjà Alexander Tulloch Galt avait établi des droits de douane en 1860 pour augmenter les sources de revenus, politique qui s'est concrétisée avec la confédération (Piva, 1992) (Granatstein, 1985).

3. Une unification monétaire soutenable : convergence et croissance économiques

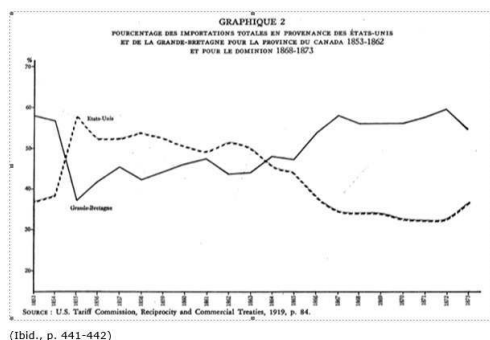
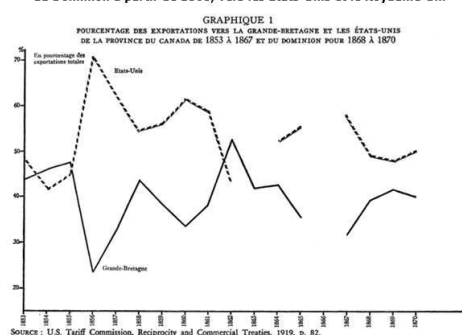
- 28 Par les politiques économiques qui cherchaient à développer la Province du Canada-Uni et à rembourser les dettes contractées, des facteurs de soutenabilité (McNamara, 2015) ont été développés. Ce sont les éléments minimums qui autorisent une unification monétaire à réussir et à perdurer. Kathleen McNamara (2015) affirme que l'existence d'une Union politique est fondamentale, car elle permet de mettre en place une autorité politique supérieure et légitime en ce qui concerne l'émission monétaire, les transferts de ressources financières entre régions, la centralisation de la dette et les règles bancaires¹⁰. Toutefois, si ces facteurs sont nécessaires, ils ne sont pas suffisants pour affirmer qu'une unification monétaire, c'est-à-dire l'ensemble des règles d'émission et distribution de la monnaie qui en découle, demeure soutenable.
- 29 Deux autres caractéristiques doivent être remplies, à savoir la croissance et la convergence économique. Cela consiste à affirmer respectivement qu'une nouvelle structure de dettes associée à la croissance de la production doit être reconnue et que les structures économiques¹¹ de chaque Province ne doivent pas diverger sous peine de réagir de manière différente à des chocs internes ou externes au niveau de trois variables, à savoir l'inflation, le chômage et la balance des paiements. Par les politiques économiques décrites précédemment, quatre facteurs ont été développés pour rendre l'unification monétaire soutenable à savoir et respectivement : développement économique, convergence économique, transferts fiscaux *ex ante* et degré de mobilité du facteur travail.

- 30 Soulignons, tout d'abord, le caractère particulier de la Province du Canada-Uni. En 1841, l'Union réunissait deux provinces canadiennes avec des systèmes sociaux et culturels très différents. En effet, le Bas-Canada était encore sous l'emprise d'une forme de féodalisme, tandis que le Haut-Canada correspondait au libéralisme britannique. De plus, la barrière linguistique renforçait cette division. Toutefois, il ne faut pas exagérer les différences entre ces deux provinces qui restaient majoritairement rurales et orientées vers le commerce de matières premières. (De La Croix, 2014). Par ailleurs, le fait de les unifier et d'établir le Gouvernement responsable permit d'éviter des différences dans les politiques promues et d'organiser un marché du travail partiellement identique. La capacité de l'État à engager une politique économique sur l'ensemble du territoire a été prépondérante pour mettre en place et maintenir la convergence économique. Les deux éléments qui ont permis de faire perdurer/construire une structure économique « identique » ont été le commerce avec les États-Unis et le développement du chemin de fer.

3.1 De l'importance du Traité de réciprocité avec les États-Unis

- 31 Le traité de réciprocité commerciale signé en 1854, d'une durée de 10 ans avec possibilité de reconduction, stipulait que les produits non manufacturés¹² étaient libres d'entrées sur le marché états-unien (Creighton, 1944/1958). Il est important de souligner que le commerce avec les îles britanniques n'a pas été réduit à néant. Le pourcentage des exportations et des importations oscillait respectivement à 30 % et 40 %. Nous pouvons aussi constater que la part du Royaume-Uni dans les importations et les exportations a diminué à la suite du traité de réciprocité pour augmenter lors de son abrogation (graphique 1). Notons également la part négligeable des relations commerciales avec les autres pays et entre colonies britanniques nord-américaines (Latulipe, 1976, p. 443).
- 32 Cependant, ceci ne remet pas en cause l'importance du traité de réciprocité. D'une part, ce dernier impliquait la perpétuation d'une politique commerciale ancrée sur l'exportation des matières premières. D'autre part, il fournissait les débouchés nécessaires au développement et à la stratégie économique globale du Canada-Uni. En 1869, la part des exportations et des importations dans le produit national brut (PNB) se montait respectivement à 14,1 % et 15 %. Au total, sur la période allant de 1851 à 1870, le commerce extérieur représentait en moyenne 30 % du PNB (tableau 3).

Graphique 1. Pourcentage d'exportations et d'importations du Canada-Uni, puis du Dominion à partir de 1868, vers les États-Unis et le Royaume-Uni



- 33 Comme nous pouvons le constater dans le tableau 1, le traité de réciprocité a permis d'augmenter les exportations de produits naturels du Canada-Uni vers les États-Unis de manière importante. Les exportations des produits de la forêt, animaux et agricoles, ont été multipliées en moyenne par deux ou trois en 10 ans, tandis que ceux des mines et de la mer l'ont été respectivement par 20 et 12. Le tableau 2 suggère également que les produits exportés par le Canada-Uni étaient essentiellement non taxés. Le commerce extérieur du Canada-Uni se concentrait donc sur la vente de produits naturels.
- 34 Le montant de la balance commerciale des produits naturels nous montre clairement (tableau 1) que le Canada-Uni bénéficiait de cette situation en étant largement excédentaire, notamment grâce aux produits de la mer et de la forêt. Par conséquent, il disposait des fonds nécessaires pour importer des produits manufacturés nécessaires à son développement. Ses importations vérifiaient cette affirmation, car la part des produits taxables demeurait toujours non négligeable (tableau 2). En conséquence, cette politique commerciale était prépondérante pour le bon fonctionnement de l'économie canadienne par sa capacité à se fournir en biens manufacturés et pour assurer la croissance économique. Le produit national brut en base 1935-1939 en millions de dollars est passé de 406 en 1851 à 582 en 1860 et à 764 en 1870 (tableau 3).
- 35 Notons que la suspension du traité de réciprocité par le gouvernement états-unien peut se comprendre à l'aune de sa balance commerciale. Cette dernière est devenue déficitaire à partir de 1865 jusqu'à ce que le montant des importations soit égal au double des exportations en 1866 (tableau 5).

Tableau 1. Commerce de marchandises des produits naturels selon les termes du traité de réciprocité entre les États-Unis et le Canada-Uni, 1853-1863

TABLEAU 7
COMMERCE DE MARCHANDISES DES PRODUITS NATURELS
SELON LES TERMES DU TRAITÉ DE RÉCIPROCITÉ
ENTRE LES ÉTATS-UNIS ET LE CANADA, 1853-1863

	Importés aux États-Unis	Importés au Canada
	\$	\$
A) Produits des mines		
1853	58,400	126,586
1856	84,228	488,984
1860	318,537	406,688
1863	1,114,831	647,965
B) Produits de la forêt		
1853	2,589,898	66,620
1856	3,345,284	302,904
1860	4,019,278	137,392
1863	3,679,559	134,281
C) Produits de la mer		
1853	73,422	383,436
1856	140,948	411,716
1860	185,873	227,112
1863	957,166	281,023
D) Produits animaux		
1853	1,107,870	570,587
1856	2,375,388	2,896,838
1860	3,557,912	1,679,912
1863	3,133,463	3,050,294
E) Produits agricoles		
1853	4,949,576	668,113
1856	11,864,836	3,809,112
1860	10,013,799	4,603,114
1863	7,005,826	8,137,447

SOURCE : Haynes, F.E., *Reciprocity Treaty with Canada of 1854*, American Economic Association, Publications VII : 417, 1892.

(Ibid., p. 448)

Tableau 2. Importations des biens taxables et non taxables entre les États-Unis et le Canada-Uni, 1850-1863

TABLEAU 8

	Importations par la province du Canada en provenance des E.-U. :		Importations par les États-Unis en provenance de la province du Canada :	
	Taxables	Non taxables	Non taxables	Taxables
	\$	\$	\$	\$
1850	5,803,732	791,128	636,454	3,649,016
1851	6,981,735	1,384,030	1,529,685	3,426,786
1852	7,613,002	864,690	761,571	3,828,398
1853	10,656,582	1,125,565	1,179,682	4,098,434
1854	13,449,341	2,083,757	380,041	6,341,498
1855	11,449,472	9,379,204	6,876,496	5,305,818
1856	12,770,923	9,933,586	16,487,822	640,375
1857	9,966,430	10,258,221	17,600,737	691,097
1858	8,473,607	7,161,958	11,267,618	313,953
1859	9,032,861	8,560,055	13,703,748	504,969
1860	8,526,230	8,746,799	18,427,141	434,532
1861	8,338,620	11,867,460	18,287,217	358,240
1862	6,128,783	16,514,077	15,026,093	227,059
1863	3,974,396	14,483,287	13,353,127	567,677

SOURCE : Masters, D.C., *The Reciprocity Treaty of 1854*, Carleton Library, page 149.

(Ibid., p. 452)

Tableau 3. Exportations et importations de marchandises, balance commerciale et produit national brut (Années choisies : 1851, 1860, 1870)

TABLEAU 1

EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS DE MARCHANDISES, BALANCE COMMERCIALE
ET PRODUIT NATIONAL BRUT
(Années choisies : 1851, 1860, 1870)

	1851	1860	1870
	(en millions de dollars)		
Exportations domestiques et extérieures	18	45	71
Importations pour la consommation	29	48	89
Total du commerce extérieur	47	93	160
Balance commerciale nette	-11	-3	-18
Produit national brut	169	319	459
P.N.B. en dollars 1935-39	406	582	764
En pourcentage du P.N.B. courant	(en pourcentages)		
Exportations totales	10.7	14.1	15.5
Importations pour la consommation	17.2	15.0	19.4
Total du commerce	27.9	29.0	34.9

SOURCE : Firestone O.J., « Canada's External Trade and Net Foreign Balance 1851-1900 », *Trends in the American Economy in the Nineteenth Century*, p. 759.

2. Hamelin J. et Y. Roby, *Histoire économique du Québec*, Fides, 1971.

(Ibid., p. 435)

Tableau 4. Commerce avec les États-Unis du Canada-Uni en dollar canadien

TABLEAU 5

COMMERCE AVEC LES ÉTATS-UNIS

	Canada		Autres provinces de A.N.B.	
	Importations \$ can.	Exportations \$ can.	Importations \$ E.-U.	Exportations \$ E.-U.
1850	6,594,860	4,951,156	3,618,214	1,358,992
1851	8,365,764	4,071,544	4,085,783	1,736,650
1852	8,477,693	6,284,520	3,791,956	1,520,330
1853	11,782,144	8,936,380	5,311,543	2,672,602
1854	15,533,096	8,649,000	7,266,154	2,206,021
1855	20,828,676	16,737,276	9,085,676	2,954,420
1856	22,704,508	17,979,752	8,146,108	3,822,224
1857	20,224,648	13,206,436	7,637,587	3,822,462
1858	15,635,565	11,930,094	6,622,473	4,224,948
1859	17,592,916	13,922,314	9,213,832	5,518,834
1860	17,273,029	18,427,918	8,623,214	4,989,708
1861	20,206,080	14,261,427	8,383,755	4,417,476
1862	22,642,860	15,063,730	8,236,611	4,046,843
1863	18,457,683	18,426,891	11,382,312	5,207,424
1865	14,820,577	21,340,350	N.A.	N.A.
1866	15,242,834	32,587,643	N.A.	N.A.

SOURCE : Masters, D.C., *The Reciprocity Treaty of 1854*, Carleton Library, pages 147-148.

(Ibid., p. 446)

3.2 La politique d'aide au chemin de fer

- 36 Dans le même temps, en 1849, une politique d'aide au chemin de fer a vu le jour. Elle assurait une assistance publique pour toutes les corporations de chemin de fer. Le gouvernement, sous certaines conditions, s'engageait à garantir les intérêts sur les prêts

destinés à la construction de chemins de fer d'une distance d'au moins 72 miles. Le prêt concerné ne devait pas dépasser 6 % avec un montant inférieur à la somme dépensée par la compagnie. (Duncan, 1914) Cette politique de promotion a été reconduite en 1852 lors du lancement du « Grand Trunk Railway Compagny » qui devait relier les différentes provinces du Canada-Uni. L'aide du gouvernement a aussi fonctionné pour le « Grand Trunk » auquel il fallait ajouter les corporations municipales qui pouvaient elles aussi sécuriser les prêts. En 1852, Le fonds municipal a été créé à cet effet. Sir Francis Hincks négocia la levée des fonds nécessaires (Curries, 1957). L'accord conclu faisait passer le chemin de fer par Sarnia-Toronto-Peterborough-Montréal-Lévis avec une continuité Québec-Richmond et Montréal.

- 37 Cette expansion s'avéra considérable pour le Canada-Uni. En 1854, le « Grand Trunk » permettait une entrée importante de capital dans le pays et les paiements pour les seuls salaires s'élevaient à 15 000 £ par jour¹³. De nombreuses compagnies complétaient ou construisaient des lignes sur l'ensemble du territoire. Une grande prospérité s'installa, notamment pour les travailleurs des compagnies ferroviaires, car ils étaient peu nombreux, ce qui conduisit à une augmentation des salaires de 40 % (Curries 1957). De plus, il faut noter que le chemin de fer canadien était directement impliqué dans les politiques provinciales puisque les promoteurs fréquentaient régulièrement les bureaux des commissaires du chemin de fer (Longley, 1943). Cette politique d'aide au développement des voies ferroviaires avait deux objectifs. Elle permettait de conserver les investissements réalisés antérieurement sur les routes, les canaux et favorisait l'expansion économique de la nouvelle Province.
- 38 En conséquence, l'union de ces deux politiques a conduit à une baisse des coûts de transports vers les États-Unis, mais aussi vers les îles britanniques. Le chemin de fer, avec l'unification monétaire, a renforcé la politique commerciale qui cherchait à vendre les matières premières sur le marché américain, lesquelles ne trouvaient plus preneur sur le marché britannique. D'autre part, le développement du chemin de fer au Canada-Uni, grâce à l'assistance publique mise en place par l'État, a rendu possible un développement économique homogène entre les deux provinces, mais aussi, et surtout une même organisation productive pour vendre les produits sur les marchés extérieurs.
- 39 Ainsi, une convergence économique a pu se développer. Le chemin de fer a conduit à une croissance économique sur l'ensemble du territoire et permis à celui-ci de s'orienter vers la production de matières premières pour les vendre sur le marché extérieur. Il a connecté les territoires et abaissé les coûts afin que la politique commerciale produise le même effet partout au Canada-Uni. Par ailleurs, tout changement au niveau du commerce extérieur entraînait les mêmes conséquences économiques au sein de la Province, puisqu'une part conséquente de l'économie était orientée vers l'exportation des mêmes matières premières. Enfin, il faut signaler que ce déterminant ne pouvait fonctionner que si le Canada-Uni demeurait une province à majorité rurale et si le traité de réciprocité avec les États-Unis était maintenu. Cela fut le cas jusqu'à la fondation de la Confédération canadienne en 1867¹⁴.

4. Deux facteurs de soutenabilité supplémentaires

- 40 Les politiques économiques ont également développé deux autres facteurs de soutenabilité supplémentaires, à savoir celui de transfert fiscal et celui de mobilité du

travail. Ces deux derniers viennent améliorer ou aider les deux précédents, mais ne peuvent en aucune façon les remplacer.

4.1 Le développement indirect de transferts fiscaux

- 41 Aucun transfert fiscal n'existait au sein du Canada-Uni, mais la politique budgétaire en a créé un. Comme nous l'avons déjà indiqué, dès 1849 à travers le « guarantee act », une première assistance publique pour le développement du chemin de fer a été constituée. Elle a pris deux formes au fil du temps :
- 42 (i) Alors que les municipalités pouvaient déjà garantir, en partie, les prêts effectués pour la construction d'une portion du chemin de fer, un fonds consolidé a été créé en 1852. Il était financé par la Province, sous forme d'emprunt, à hauteur de 1,5 million £ à 6 %. Les municipalités y effectuaient directement leurs emprunts et payaient un taux d'intérêt de 8 % destiné à financer les frais de gestion. Progressivement, ce type d'aide a littéralement explosé, puisqu'en 1855 les dépenses garanties par le gouvernement, directement ou indirectement, se montaient à 3,5 millions de livres sterling (Piva, 1992) (Duncan, 1914).
- 43 (ii) Le développement du « Grand Trunk Railway Company » était aussi soumis à une politique d'aide gouvernementale. Le fonds consolidé pour les municipalités pouvait également y participer. D'une manière plus classique et pour attirer les investissements privés, l'État avait établi une aide à un double niveau. D'une part, et sous certaines conditions, déjà décrites précédemment, il était disposé à garantir les intérêts sur les prêts délivrés à la compagnie ferroviaire à charte. En cas de faillite, le gouvernement rembourserait toujours les intérêts de la dette de cette même compagnie. Cela assurait un retour aux investisseurs privés (Duncan, 1914). D'autre part, la Province garantissait à 50 % les revenus des obligations émises à hauteur de 6 % pour construire le « Grand Trunk Railway Company ». Puis, à la demande des contractants, les obligations passaient à 7 % pour s'aligner sur celles des chemins de fer américains, tandis que la Province se portait garante pour la moitié du capital (Longley, 1943).
- 44 Progressivement, à la demande des autres compagnies, l'aide effectuée par le gouvernement du Canada-Uni au profit du « Grand Trunk Railway Company » s'est généralisée. La garantie des intérêts sur les obligations émises était fixée à hauteur de 50 %. Le gouvernement a cependant résisté à d'autres sollicitations pour de nouvelles augmentations des aides (Curries, 1957). L'ensemble de ces mesures a provoqué une expansion formidable du chemin de fer jusqu'aux années 1857-1858, bien que, dans le même temps, le montant des dettes de l'État n'ait pas diminué.
- 45 L'assistance du gouvernement pour les chemins de fer a eu pour effet pervers l'aménagement de lignes pas forcément rentables. Ceci a conduit à des faillites et donc à l'augmentation des dettes du gouvernement. Ces conséquences furent visibles lors de la dépression de 1857 où un nombre considérable de compagnies ferroviaires n'ont plus été en capacité de rembourser les intérêts de leurs emprunts. Conformément aux obligations de l'État, une partie des intérêts lui revenait naturellement. De plus, cette dépression réduisait les revenus de nombreuses municipalités qui avaient pris des engagements sur le fonds consolidé. Elles ne pouvaient plus rembourser les sommes empruntées, ce qui s'est traduit pour l'État par une nouvelle augmentation de sa dette. Par conséquent, le gouvernement a dû supporter les dettes directes et indirectes (Piva, 1992) qui s'ajoutaient aux précédentes. On avait donc en 1858 un montant de 30 522 575 \$ de dettes ferroviaires

qui s'ajoutait au 22 675 024 pour les constructions antérieures de travaux publics (Duncan, 1914).

- 46 Rappelons que cet échec économique partiel, en termes de rentabilité et d'augmentation des dettes de l'État, ne doit cependant pas faire oublier l'importance du chemin de fer en ce qui concerne le développement de l'industrialisation au Canada-Uni, le transport des matières premières et la constitution de la Confédération. En 1864 durant les négociations, les provinces maritimes ont demandé une prolongation du chemin de fer au sein de leur province. Ainsi, cet aspect négatif de la politique ferroviaire ne doit pas masquer un succès politique et économique global.
- 47 Par ailleurs, cette politique de construction a également permis de réaliser des transferts fiscaux entre les différentes régions du Canada-Uni. L'assistance publique et le fonds consolidé ont conduit à l'extension du réseau ferroviaire partout au Canada-Uni, mais surtout au sein même des zones économiques qui n'avaient pas la capacité de le faire. D'une part, l'ensemble des habitants du Canada-Uni a participé au financement par l'intermédiaire des impôts, ce qui revient à dire que les régions riches ont aidé les régions pauvres. Par conséquent, des transferts fiscaux ont eu lieu *de facto*. D'autre part, le fonds consolidé a permis à des municipalités d'emprunter, même si le remboursement n'a pas toujours été effectué *a posteriori*. Ainsi, les plus pauvres ont pu bénéficier de fonds monétaires de l'État grâce à une centralisation de la dette, alors que les plus riches remboursaient leurs emprunts ou en remboursaient davantage. Ces deux opérations ont bien conduit à un transfert de ressources de certaines régions à vers d'autres, via la dette.
- 48 De plus, cette « intégration fiscale » s'est réalisée de manière spécifique, puisque les transferts fiscaux s'effectuaient par des investissements. En généralisant, le développement du chemin de fer à l'ensemble du Canada, une partie finançait l'autre, mais le faisait en amont du déséquilibre. En effet, les transferts financiers doivent se produire normalement lorsqu'un décalage apparaît entre plusieurs régions. En fonction du différentiel, on va avoir un transfert de ressources monétaires. Ici, l'inverse s'est réalisé : sans attendre que le déséquilibre se produise, les aides publiques ont effectué des transferts de ressources monétaires entre les différentes régions. Dans ce cas-là nous sommes en présence d'une forme d'investissement public qui dispose de l'avantage de résorber en partie le déséquilibre, alors qu'un transfert financier *ex post* ne le permet pas.

4.2 Une importante mobilité du travail issue de la politique migratoire

- 49 Il est bien évident que les caractéristiques que nous avons présentées ne sont pas parfaites. En effet, elles sont limitées par trois problèmes : (i) le maintien des forces du féodalisme dans une partie du Bas-Canada malgré son abolition en 1854, (ii) les transferts fiscaux/financiers bien plus importants au Haut-Canada qu'au Bas-Canada comme le montrent les fonds consolidés de chaque province (Duncan, 1914)¹⁵ et (iii) l'industrialisation plus rapide du Haut-Canada qui faisaient diverger les structures économiques du Canada-Uni. Par conséquent, la convergence économique, pour se maintenir, nécessitait un autre critère. Les migrations ont résolu ce problème en permettant une forte mobilité du facteur travail.
- 50 Le développement du chemin de fer avait pour objectif d'attirer des migrants afin de valoriser les nouvelles terres et de rembourser les dettes de l'État (Piva, 1992) (Gates,

1934). De plus, cela permettait d'augmenter la population par rapport à celle des États-Unis. Cependant, le Canada-Uni voyait de nombreux Canadiens et migrants passer la frontière, la Province n'étant qu'une étape de passage. Malgré la volonté du gouvernement responsable d'inciter à l'émigration, avec la fondation d'un département à ce propos, de nombreux immigrants ne restaient pas. De 1840 à 1845, beaucoup sont arrivés, relativement à la population du Canada-Uni¹⁶, en moyenne 20 000 par an. Le gouvernement a fait tout son possible pour les retenir, mais la fin de la construction du canal de Lachine et de celui de Greenville a provoqué du chômage et une migration vers les États-Unis, notamment New York, pour trouver un emploi. De 1846 à 1850, la famine en Irlande a entraîné un surplus d'immigrants qui, s'ils disposaient d'argent, se contentaient de passer par la Province. De plus, en raison des conditions sociales et du manque de qualifications des immigrants, ils étaient rejetés du Québec et partaient aux États-Unis. Finalement, l'emploi des nouveaux immigrants dépendait des besoins de l'économie (Morehouse, 1928) (Norman, 1966). Le pic migratoire en provenance des îles britanniques a eu lieu entre 1848 et 1854. Toujours selon le même principe, sur 140 000 Écossais seulement 28 000 se sont installés au Canada-Uni. De même, dans les années 1860, 72 % de l'émigration allait aux États-Unis et une partie de ceux qui émigraient au Canada-Uni finissait aux États-Unis (Norman, 1966).

- 51 Le gouvernement essayait pourtant d'attirer le plus possible les migrants par des campagnes publicitaires, mais ce n'était pas le facteur déterminant. Non seulement les immigrants rejoignaient les États-Unis, mais les citoyens canadiens, notamment les francophones, quittaient leurs terres pour la Nouvelle-Angleterre et les États des prairies. Ce mouvement commença lors de l'échec de la rébellion de 1837 et perdura tout au long de la période du Canada-Uni. La raison de cette immigration provenait de l'organisation particulière d'une partie du Bas-Canada fondée sur le féodalisme et ses réminiscences. En effet, les terres appartenaient à un petit nombre de personnes qui ne les mettaient pas en valeur pour l'industrie du bois ou l'agriculture, ce qui ne favorisait pas l'installation de nouveaux habitants. De plus, les parcelles étant exemptées de taxes, les communautés devaient payer la différence, ce qui, ajoutait à la forte fécondité des Franco-canadiens et à la possibilité de salaires plus élevés aux États-Unis, provoquait une émigration (Gates, 1934). Nous avons là des éléments d'explications concernant le passage des immigrants et l'émigration sur ces territoires.
- 52 Cette description des mouvements migratoires, autant extérieurs qu'intérieurs, nous fait constater que le principal mobile pour s'installer demeurait la capacité à trouver un travail. Ainsi, lorsque les emplois venaient à manquer ou que les terres étaient indisponibles, les populations migraient vers les États-Unis. À l'inverse, en période d'expansion économique les nouveaux immigrants qui arrivaient chaque année pouvaient être embauchés, évitant ainsi une augmentation des salaires et/ou de l'inflation dans une zone donnée. Par conséquent, le degré de mobilité du facteur travail était conséquent, surtout si on comparait le nombre de migrants à la population totale¹⁷. On assiste donc à un déterminant extrêmement fort qui permet de résoudre soit les problèmes de chômage, comme au Bas-Canada, soit les besoins de main-d'œuvre. Autrement dit, les déséquilibres sur le marché du travail sont « automatiquement » résolus par les migrations, tandis que les investissements dans le chemin de fer tentent à la fois d'inciter les individus à s'établir et à développer la Province de manière semblable dans différentes régions. Cette mobilité du facteur travail a donc aidé à faire perdurer la convergence économique des deux Provinces aussi bien au niveau de l'emploi que de la rémunération.

5. En guise de conclusion : les enseignements de l'histoire canadienne

- 53 Contrairement à l'euro qui se situait dans une redéfinition des modalités de l'État et à un affaiblissement de son pouvoir (Servet, 2002), l'unification monétaire canadienne a pris forme au sein d'un mouvement plus large que Eric Helleiner (1997, 2003) a appelé le contexte de territorialité et de souveraineté qui visait à construire une monnaie territoriale.
- 54 La réussite du projet monétaire canadien dépendait de la capacité de l'État-nation à imposer son autorité à un ensemble d'individus, par la proximité grandissante entre l'État et la société civile, et par l'application de nouvelles technologies à l'émission monétaire pour produire des pièces et des billets de manière standard et identique. Les réalisations concrètes résultaient du contexte institutionnel, historique et idéologique propre à chaque État-nation, mais s'accordaient sur les objectifs à atteindre : financement de l'État, construction d'un marché intérieur homogène et réduction des coûts de transactions. Par conséquent, et comme nous avons pu le voir lors de la situation canadienne, ce type de monnaie permettait d'améliorer le contrôle de l'émission monétaire afin d'influencer les conditions macroéconomiques sous l'autorité de l'État.
- 55 Par rapport à ceci, l'unification monétaire européenne est bien un moyen pour inciter à l'émergence d'un marché européen, sur le même format que les marchés nationaux par la diminution des coûts de transactions entre les différents pays européens. Il est vrai que lorsque le commerce se développe, les coûts de transactions posent de considérables problèmes. Par ailleurs, la référence à une monnaie unique permet d'intégrer les populations des pays membres au sein de ce nouveau marché. Auparavant, les individus existaient au sein de leur économie nationale, désormais ils sont connectés à un marché plus vaste. Enfin, construire une union monétaire s'avère aussi une manière de délimiter et de se représenter les frontières entre la nouvelle économie à laquelle on appartient et l'économie internationale (Helleiner, 2003).
- 56 Cependant, dans le cas européen, on a assisté à une délégation du contrôle de l'émission monétaire à des institutions monétaires supranationales, que cela soit la BCE ou les marchés financiers. À cet égard, Feiertag et al (2016) ont démontré que la relation entre l'État-nation et la Banque centrale était constamment tiraillée entre deux dynamiques celle du nationalisme et celle des marchés à travers la mondialisation. Si, cette relation mettait l'accent sur la question de la souveraineté monétaire, elle oubliait de prendre en compte l'émission monétaire de la part de l'État. L'absence d'une entité politique territoriale centrale renforce cet aspect et nous amène à conclure que la zone euro constitue le cas le plus extrême de cette relation. L'émission monétaire est clairement soumise à l'évaluation et à la dynamique des marchés financiers.
- 57 Par conséquent, la différence entre l'unification monétaire canadienne et européenne autour de la question de la souveraineté monétaire se manifeste dans leur rapport aux règles d'émission monétaire et à l'endettement de l'État (tableau 5). La différence majeure se situe au niveau de l'interprétation de l'endettement. Les deux unifications monétaires souhaitaient résoudre ce problème, mais le pensaient différemment. Au sein de l'unification monétaire européenne la lutte contre l'inflation demeurait première et prenait la forme d'une vigilance constante sur toute émission monétaire. De ce fait, elle

s'est constituée autour d'un contrôle de l'endettement des États membres, car celui-ci était analysé comme la cause de l'inflation, sous l'influence de l'ordolibéralisme allemand (Faudot, 2015). L'unification monétaire canadienne avait pour fonction de résoudre le problème de surendettement, mais pour ce faire, devait permettre l'endettement. En combinant expansion commerciale et nouvelles sources de financement, la prospérité économique qui devait advenir allait rembourser les dettes antérieures.

Tableau 5. Différences fondamentales entre les deux unifications monétaires

	Unification monétaire européenne	Unification monétaire canadienne
Conséquence du processus politique	Délégation de la souveraineté monétaire Maîtrise de l'émission monétaire	Acquisition de la souveraineté monétaire par un État Monnaie homogène Développement des sources de financement l'État
Politiques économiques menées	Désinflation compétitive Politiques procycliques	Politique budgétaire expansionniste Traité de réciprocité Politique d'immigration favorable
Conséquences des politiques économiques	Divergence des économies nationales Ralentissement de la croissance	Développement économique homogène Transferts fiscaux Mobilité du travail
Rapport à l'endettement	Négatif et à limiter drastiquement	Utilisable pour développer l'infrastructure et agir sur la pénurie monétaire

- 58 Cette différence détermine la forme des politiques économiques des États, c'est-à-dire s'ils agissent ou réagissent. D'un côté, avec le nationalisme, comme dans l'exemple canadien, l'État dirige la politique budgétaire, construit le marché national et organise les politiques économiques. Pensons seulement aux différentes politiques budgétaires et économiques engagées par les États-nations pour les mettre au service de leur développement (Helleiner, 2002). Le libéralisme¹⁸ n'en étant qu'un type, il pouvait être modifié par un changement politique à la tête de l'État.
- 59 D'un autre côté, l'unification monétaire européenne renverse cette logique puisque les politiques économiques ne peuvent être remises en cause, car constitutionnalisées. Elles deviennent « automatiques » et dégagées de la souveraineté d'un État-nation (Faudot, 2015). Les marchés financiers et la BCE demeurent les garants du respect de ces règles monétaires (Lequain, Seccareccia 2006). Ainsi, la souveraineté de la gestion de l'émission monétaire détermine la capacité de l'État à mener des politiques économiques et à les modifier.
- 60 Cette capacité demeure aussi essentielle pour construire une convergence économique. Si l'exemple canadien nous en fournit une preuve, l'article de Mazier et de Duwicquet (2016) corrobore cette analyse au niveau européen. À partir d'un modèle « stock flux cohérent » à deux pays de taille asymétrique en Union monétaire, tiré des travaux de Godley et Lavoie (2007), ils se proposent d'introduire une perte de compétitivité dans l'un d'eux. Ils

en concluent que la meilleure solution consiste à effectuer une relance économique dans l'ensemble de la zone avec le soutien de la BCE pour résoudre ce différentiel.

- 61 Par ailleurs, l'absence d'un État européen consiste à nier l'existence de la dette sociale propre à la monnaie européenne. Cette dernière se réfère à l'autorité souveraine du peuple qui sous la forme de la dette publique assure la reproduction de la société et de sa population. L'État par la centralisation des impôts et la redistribution de dépenses sociales assure la protection de la société et donc sa reproduction (Théret, 2013). La monnaie européenne demeure donc bien légale, mais non publique. Dans le même temps, les États nationaux réduisent leurs dettes sociales en raison de leur endettement croissant réalisé sur les marchés financiers. Cette absence de solidarité se manifeste particulièrement par un manque de transferts budgétaires ou mouvement de main d'œuvre pour compenser les divergences et inégalités économiques entre les États européens.
- 62 L'expérience monétaire qui s'est produite au Canada-Uni nous a montré que la politique budgétaire permettait d'effectuer des transferts de ressources financières des régions les plus riches vers les plus pauvres. Or, conformément à l'analyse de Théret (2013), nous pouvons constater que la réalisation de transferts financiers ex ante (investissement public) ou ex post (transferts de ressources monétaires) a nécessité la présence d'un État qui a centralisé les dettes et qui accepté l'existence de déficit.
- 63 Tant que ces éléments ne seront pas présents au niveau européen, les déséquilibres ne pourront pas être respectivement résorbés ou financés. De plus, comme nous le montre l'exemple canadien, l'objectif n'est pas tant la rentabilité de l'investissement public que son homogénéité qui compte. Le chemin de fer, malgré son échec économique, fut un moyen de mettre en place des transferts financiers au sein du Canada-Uni. Il faut donc se garder d'interprétations rapides et toujours analyser en profondeur et en tant que système, une politique économique. Un échec en termes de rentabilité ne signifie donc pas un échec en termes de convergence ou de développement économique pour l'unification monétaire.
- 64 Rappelons que la réussite canadienne demeurait fonction des conditions économiques dans lequel l'État se situait. À ce titre, le caractère rural de l'économie canadienne et son orientation vers la production de matières premières, l'importance de l'immigration relativement à la population de la Province et la présence des États-Unis comme voisin commercial se sont avérés déterminants dans l'établissement de ces politiques économiques. Lorsque les conditions ont évolué avec l'industrialisation progressive du Haut-Canada et la fin du Traité de réciprocité en 1866, la Confédération canadienne les a modifiées. Ainsi, le caractère statique des institutions monétaires européennes et les politiques économiques qui en découlent peuvent se trouver en contradiction avec la situation économique. Faute de pouvoir s'adapter, la soutenabilité même de l'Union économique et monétaire peut être remise en cause.
- 65 Notons que la réalisation des politiques économiques dépend deux facteurs au niveau de l'état : une organisation politique territoriale centrale qui dispose de capacités d'endettement et d'initiative en matière commerciale, budgétaire et monétaire. Ces éléments sont seulement nécessaires, mais non suffisants pour créer une soutenabilité d'une zone monétaire. Il n'en demeure pas moins qu'ils en sont les conditions. Nous pourrions en conclure que la soutenabilité d'une unification monétaire dépend de la capacité d'une entité politique à établir une politique économique générale tout en mettant en place des transferts de ressources financières par l'intermédiaire

d'investissement public ou d'assurance sociale comme dans le cas du chômage. À cet égard, cette comparaison peut fournir des pistes de réformes à mener au sein de l'union monétaire européenne, notamment par la création d'une véritable entité politique fédérale qui pourrait effectuer des transferts et des politiques budgétaires.

BIBLIOGRAPHIE

Aglietta, Michel, Pepita Ould Ahmed et Jean-François Ponsot (2016). *La monnaie : entre dettes et souveraineté*, Paris, Odile Jacob, 460 pages.

Boyer, Robert (1993). D'une série de « National Labour Standards » à un « European Monetary Standard » ?, Discussion Papers (REL - Recherches Economiques de Louvain). Université catholique de Louvain, Institut de Recherches Economiques et Sociales (IRES). <https://ideas.repec.org/p/ctl/louvre/1993016.html>.

Alary, Pierre, Jérôme Blanc, Ludovic Desmedt et Bruno Théret (sous la direction de) (2016). *Théories françaises de la monnaie : une anthologie*. Paris, France : Presses universitaires de France, DL, 416 pages.

Boismenu, Gérard et Isabelle Petit (2008). *L'Europe qui se fait. Regards croisés sur un parcours inachevé*. Editions de la MSH, Paris, 258 pages.

Boyer, Robert (2015). *Économie politique des capitalismes : théorie de la régulation et des crises*. Paris, France : la Découverte, 376 pages.

Creighton, Donald (1944/1958). *A History of Canada. Dominion of the North*. Boston: Houghton Mifflin, 619 pages.

Currie, Archibald William (1957). *The Grand Trunk Railway of Canada*. Toronto: University of Toronto Press, 556 pages.

De La Croix, Brice (2014). Sociogénétique de la dollarisation : l'institution monétaire de la société canadienne, 1654 –1871, *Thèse de Doctorat en sociologie*, sous la direction d'Alain Caillé, Pris, Université Paris X, Nanterre.

Duncan, Mc Arthur (1914). History of Public Finance, 1840-1867, In *Canada and Its Provinces: A History of the Canadian People and their Institutions*, published by Adam Shortt et Arthur G. (Arthur George) Doughty, Edinburgh ed.-. Toronto: Printed by R&A Constable for the Publishers Association of Canada, pp. 165-185.

Duwicquet, Vincent et Jacques Mazier (2016). Crise de la zone euro, asymétries et politiques budgétaires, *Revue d'économie politique*, vol. 126, n° 2, pp. 285-315.

Faudot, Adrien (2015). La souveraineté de la monnaie contre la souveraineté des peuples : le cas de l'euro, *Revue de la régulation*, vol 18, n° 1, pp. 1-5.

Feiertag, Olivier, Michel Margaizaz et al (2016). *Les banques centrales et l'État-nation*, Presses de Sciences Po, 687 pages.

Gates, Paul W. (1934). Official Encouragement to Immigration by the Province of Canada, *Canadian Historical Review*, vol. 15, n° 1, pp. 24-38.

- Gilbert, Emily (1999). Forging a National Currency. Money, State-Making and Nation-Building in Canada, In *Nation-States and Money: The Past, Present and Future of National Currencies*, published by Emily Gilbert and Eric Helleiner. London, UK, United States of America, pp. 25-47.
- Godley, Winne et Marc Lavoie (2007). *Monetary economics*, Palgrave MacMillan, 530 pages.
- Granatstein, J.L. (1985). Free Trade between Canada and the United States: The Issue that will not go away, In *The Politics of Canada's Economic Relationship with the United States*, published by Denis Stairs et Gilbert R. Winham, pp. 11-51.
- Helleiner, Eric (1997). One Nation, One Money, Territorial Currencies and the Nation-State, *Working Paper*. http://www.sv.uio.no/arena/english/research/publications/arena-publications/workingpapers/working-papers1997/wp97_17.htm.
- Helleiner, Eric (2002). Economic Nationalism as a Challenge to Economic Liberalism? Lessons from the 19th Century, *International Studies Quarterly*, vol. 46, n° 3, pp. 307-329.
- Helleiner, Eric (2003). *The Making of National Money: Territorial Currencies in Historical Perspective*. Ithaca, N.Y., United States of America: Cornell University Press, 277 pages.
- Helleiner, Eric (2006). *Towards North American Monetary Union? The Politics and History of Canada's Exchange Rate Regime*, Montréal: McGill-Queen's University Press, 333 pages.
- Innis, Harold Adams et Lower, Arthur Lower (1933). *Selected documents in Canadian Economic History, 1783-1885*, Toronto: University of Toronto Press, 854 pages.
- Latulippe, Jean-Guy (1976). Le traité de réciprocité 1854-1866, *L'Actualité économique*, les options commerciales du Canada, vol. 52, n° 4, pp.432-458.
- Longley, Ronald Stewart (1943). *Sir Francis Hincks. A study of Canadian Politics, Railways, and Finance in the Nineteenth Century*, Toronto: The University of Toronto Press, 480 pages.
- Lordon, Frédéric (1997). *Les quadratures de la politique économique : les infortunes de la vertu*, Bibliothèque Albin Michel. Paris: A. Michel, 332 pages.
- Masters, D. C. (1952). The Establishment of the Decimal Currency in Canada, *Canadian Historical Review*, vol. 33, n° 2, pp. 129-147.
- McCullough, Alan Bruce (1984). *Money and Exchange in Canada to 1900*, Toronto: Dundurn Press, 323 pages.
- McNamara, Kathleen R. (2015). The Forgotten Problem of Embeddedness: History Lessons for the Euro, In *The future of the Euro*, published by Matthias Matthijs et Mark Blyth. New York, NY, United States of America: Oxford University Press, pp. 21-44.
- Morehouse, Frances (1928). Canadian Migration in the Forties, *Canadian Historical Review*, vol. 9, n° 4, pp. 309-329.
- Norman, Mc Donald (1966). *Canada: Immigration and Colonization 1841-1903*, Toronto: Macmillan of Canada, 381 pages.
- Parguez, Alain, Seccareccia, Mario et Gnos, Claude (2000). *The Theory and Practice of European Integration: Lessons for the North America*, University of Ottawa.
- Piva, Michael J. (1992). Government Finance and the Development of the Canadian State, In *Colonial Leviathan. State Formation in Mid-Nineteenth-Century Canada*, published by Allan Greer et Ian Walter Radforth. Toronto: University of Toronto Press, pp. 257-284.
- Powell, James (2005). *A History of the Canadian Dollar*. Bank of Canada, 112 pages.

Russell, Peter (1983). Wage Labour Rates in Upper Canada, 1818-1840, *Histoire sociale - Social History*, Vol. 16, n° 31, pp. 61-80.

Servet, Jean-Michel (2002). La thune, le flouze, le blé en euro, *Journal des anthropologues*, 90-91, pp. 231-260.

Théret, Bruno (2008). Le fédéralisme canadien : un modèle pour l'Union européenne ?, In *L'Europe qui se fait. Regards croisés sur un parcours inachevé*, publié par Gérard Boismenu et Isabelle Petit. Editions de la MSH, Paris, pp. 22-37.

Théret, Bruno (2013). Dettes et crise de confiance dans l'euro : analyse et voies possibles de sortie par le haut, *Revue Française de Socio-Économie*, vol 2, n° 12, pp. 91-124.

Vigour, Cécile (2005). *La comparaison dans les sciences sociales : pratiques et méthodes*, Paris, La Découverte, 335 pages.

Waite, Peter et William Dendy (1962). *The Life and Times of Confederation: 1864-1867: Politics, Newspapers, and the Union of British North America*. Toronto: University of Toronto Press, 379 pages.

NOTES

1. Corresponds au Québec actuel.
2. Corresponds à l'Ontario actuel.
3. Des pièces françaises, les « louis », circulaient au Bas-Canada, mais aussi pièces de dollar en argent espagnoles et états-Uniennes.
4. La banque de Québec et la banque du Canada en 1818 ; la banque du Haut-Canada en 1819 ; la banque du Nouveau-Brunswick en 1820 ; la seconde banque du Haut-Canada en 1822, la compagnie bancaire d'Halifax en 1825 ; la banque de Nouvelle-Écosse en 1832 ; et la banque de l'île du Prince Edward en 1855.
5. Antérieurement pour 4,86 dollars on avait 1 pound, 4 shillings et 4 pence. Cela revenait donc à évaluer le dollar d'argent à 5 shillings.
6. Ce pays fixa le pound à 4,86 dollars.
7. Il a fallu attendre 1935 pour que la Banque centrale du Canada soit mise en place. Entre temps, l'Etat et la Banque de Montréal ont joué ce rôle bien que de manière imparfaite.
8. Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard.
9. Le traité de réciprocité est un traité de libre-échange entre le Canada-Uni et les États-Unis qui ne s'applique qu'aux matières premières.
10. Nous ne discuterons pas des règles bancaires, car elles étaient effectivement identiques puisque les institutions bancaires étaient soumises au même règlement.
11. Par structure économique, nous entendons l'ensemble des facteurs qui compose la production, c'est-à-dire le rapport salarial et la forme de la concurrence (Boyer, 2015).
12. Tel que le blé, le maïs, le fer, le bois, le poisson.
13. Pour donner un ordre de grandeur, il faut savoir qu'en 1840, le salaire moyen d'un travailleur agricole au Haut-Canada se montait à environ 25-30 Livres sur une année (Russell, 1983).
14. Il est vrai que des droits de douane ont pu être mis en place à certains moments (Piva, 1992), mais la politique générale n'était pas remise en cause.
15. Au 31 décembre 1858, les dépenses sur les fonds consolidés au Haut-Canada étaient de 7 294 792 \$ alors qu'au Bas-Canada elles étaient de 1 763 000 \$.
16. En 1841, la population totale du Canada-Uni était légèrement inférieure à 1 000 000.
17. Par exemple, de 1840 à 1845 en prenant 20 000 immigrants en moyenne, cela revient à 10 % de la population de la Province.

18. Selon Eric Helleiner (2002) trois grandes idées monétaires sont issues de l'idéologie du nationalisme :

(i) **Activisme Macroéconomique** : dans cette perspective, le « *régime politique de la monnaie* » ne doit pas ressembler à l'étalon-or, car celui-ci menace les valeurs nationales et la capacité de l'État à développer des politiques économiques assurant la prospérité, le pouvoir et la civilisation. L'État via son action économique peut dépasser les égoïsmes et favoriser le développement de la civilisation humaine. Cette vision ne remet pas en cause le libéralisme, mais vise seulement à promouvoir l'intervention de l'État au sein de l'économie et pour cela il faut organiser un autre système monétaire que celui de l'étalon-or.

(ii) La version autarcique soutient que la politique économique nationaliste la plus appropriée est celle qui permet à l'État d'être auto-suffisant économique. L'objectif est bien évidemment de satisfaire les besoins économiques de tous les citoyens à travers une intervention de l'État à la fois du point de vue macroéconomique et microéconomique. En effet, l'État doit intervenir pour garantir le travail, les salaires et les prix. Par conséquent, pour atteindre cet objectif, l'économie doit être centralisée et autarcique. Pour cela, la monnaie nécessite d'être inconvertible par rapport aux autres afin de contrôler les prix, décourager le commerce extérieur et de déterminer des taux de change rigides afin d'éviter toute influence sur l'économie domestique et l'intervention de l'État. L'organisation monétaire va alors servir ce type de vision d'économie nationaliste.

(iii) La mise en place du libéralisme et le développement du marché doivent assurer à tous les individus un accès à ses besoins. L'État est juste une garantie pour le fonctionnement de ce marché et n'intervient pas économiquement. L'organisation monétaire a seulement pour objet de fournir à tous les individus des moyens d'échanges pour faciliter les échanges au sein du marché national (Helleiner 2003). L'étalon-or était à ce titre exemplaire, car il fallait contrôler l'émission de monnaie pour stimuler les ajustements macroéconomiques et ainsi permettre le fonctionnement optimal du marché, ce qui *in fine* contribue au développement de la Nation.

RÉSUMÉS

Cet article cherche à étudier l'unification monétaire canadienne qui s'est déroulée de 1841 à 1867 pour fournir des enseignements sur la situation monétaire européenne. L'objectif consiste à montrer que l'établissement de règles monétaires particulières a permis à l'État canadien de mettre en œuvre certaines politiques économiques. Grâce à ces dernières, il a assuré le développement de facteurs de soutenabilité, à savoir développement économique homogène, transferts budgétaires et mobilité du travail. Ainsi, nous pouvons en déduire les éléments nécessaires pour résoudre et financer les déséquilibres au sein de l'Union économique et monétaire. Le développement d'un État fédéral, capable de mettre en œuvre une politique budgétaire expansionniste, nous semble être la condition *sine qua non*.

This article studies the Canadian monetary unification which took place from 1841 to 1867. It provides useful information to the European monetary situation. The goal consists to show how a specific political process to determine monetary rules allow the State to implement economic policies. Because of the latter, it enabled the development of sustainability determinants for the Canadian monetary unification, namely economic convergence and growth, fiscal transfer and labour mobility. Thus, we deduce the key characteristics to resolve and finance the economic and

monetary union disequilibrium. The Development of a federal state, able to implement an expansionist fiscal policy, seems to the *sine qua non* condition.

INDEX

Mots-clés : unification monétaire, souveraineté monétaire, politique budgétaire, soutenabilité, Canada-Uni

Keywords : monetary unification, monetary sovereignty, fiscal policy, sustainability, United-Canada

AUTEUR

ALBAN MATHIEU

Université Lumière Lyon 2 mathieu.alban@gmail.com

Comptes rendus

Reports

Jean-Michel Servet, *L'économie comportementale en question*, Paris, Éditions Charles-Léopold-Mayer, 2018, 208 p.

Guillaume Vallet

- 1 La période d'après la « Grande récession » de 2007 a été marquée par de nombreux questionnements sur les Sciences économiques. Certains de ces questionnements proviennent de la société civile et de ses représentants (le « politique »), qui s'interrogent sur les défaillances des spécialistes en économie, « incapables » de prévoir cette crise, voire de proposer des solutions efficaces pour en sortir. Dans ce cas, il s'agit de poser la question de « l'utilité publique » de l'expertise des économistes.
- 2 D'autres questionnements émergent de la profession des économistes, à travers des débats internes afférents aux choix des méthodes et des postures scientifiques adéquates pour appréhender la réalité économique, et ainsi être à même de proposer aux dirigeants politiques les meilleures politiques publiques à mettre en œuvre. La parution en 2016 du livre de Pierre Cahuc et d'André Zylberberg *Le négationnisme économique et comment s'en débarrasser*, et les réactions qui ont suivi, illustrent l'intensité de ces débats.
- 3 Dans ce contexte, au sein d'une discipline marquée depuis vingt ans par une progression de l'empirisme, au sens où pour le/la chercheur(e), il « faudrait » désormais obligatoirement se confronter au terrain pour établir des résultats valides et solides reconnus par la communauté scientifique, l'économie expérimentale a fortement gagné en crédibilité. Par ses résultats, l'économie expérimentale ne propose pas seulement de renouveler la discipline à travers l'ancrage à une nouvelle méthode consistant à mettre en œuvre des expérimentations inspirées des Sciences naturelles et de la médecine; elle se présente surtout comme un nouveau paradigme changeant radicalement la façon de concevoir les Sciences économiques.
- 4 À travers son dernier ouvrage, *L'économie comportementale en question*, Jean-Michel Servet, Professeur honoraire au Graduate Institute de Genève, se propose d'apporter sa

contribution aux débats précédents. L'économie comportementale est en effet une des sous-branches de l'économie expérimentale, prônant l'analyse des comportements humains à partir de la mise en place d'expérimentations associées à la technique de la randomisation. De plus, ces expérimentations sont réalisées non plus seulement en laboratoires, mais directement « sur le terrain ».

- 5 S'adressant prioritairement à des spécialistes, l'ouvrage très clair et très bien écrit de Jean-Michel Servet peut aussi concerner un public plus large. Le livre n'a pas pour objectif de présenter l'économie comportementale sous un angle complaisant. Au contraire, l'intention est de remettre en cause certaines évidences liées à sa progression dans la communauté scientifique comme dans le monde politique. C'est pourquoi la structure de l'ouvrage révèle d'emblée la posture critique de l'auteur à l'égard de l'économie comportementale, et plus largement, de l'économie expérimentale. L'introduction traite de « l'hégémonie gênante » de cette méthode en Sciences économiques qui se veut paradigme, la première partie questionne son « succès suspect », la seconde partie se focalise sur un excellent exemple de terrain en Inde permettant de mettre en évidence les « limites » de l'économie comportementale, et la dernière partie insiste sur ses fausses promesses épistémologiques. La conclusion cherche à définir de nouvelles pistes épistémologiques et à reconstruire la discipline académique sur de nouveaux fondements.
- 6 Toutefois, il est important de préciser que si Jean-Michel Servet traite de questions épistémologiques, c'est pour mieux les relier aux finalités de l'expertise et du savoir économiques, c'est-à-dire être en mesure de proposer les meilleures politiques publiques possibles pour améliorer le bien-être d'une société. La question de la production de biens publics, mais surtout de biens communs dont il est un spécialiste reconnu, est ainsi au cœur de l'ouvrage.
- 7 C'est à partir de ces deux dimensions – (1) épistémologique et (2) politique (incluant la définition et la mise en œuvre de politiques publiques) – que nous nous proposons désormais de donner plus de détails sur les apports du livre, mais aussi de formuler des critiques sur son contenu.
- 8 (1) En ce qui concerne la dimension épistémologique, l'ouvrage permet de rappeler les arguments en faveur de la « révolution » apparente associée à la progression de l'économie comportementale. Comme indiqué plus haut, au sein d'une discipline marquée depuis vingt ans par la valorisation de l'empirisme et par la contestation de certaines de ses expertises (à travers les Politiques d'Ajustement Structurel du Fonds Monétaire International, par exemple), l'économie comportementale a fortement progressé. Expérimenter directement sur le terrain constituerait désormais un gage de scientificité et de vérité, car ce qui « fonctionne » serait « vrai ». L'analyse économique deviendrait réduite à une relation triangulaire très simple : un environnement produit des stimuli sur les individus (relation 1), qui réagissent à travers certains comportements (relation 2). L'économiste aurait alors « seulement » à mettre en œuvre la meilleure expérimentation possible permettant d'en rendre compte, en quantifiant et en réifiant de la sorte des relations humaines (relation 3). Se référer à des modèles théoriques, même celui de l'*homo oeconomicus* (qualifié d'« Econ » dans le jargon de l'économie comportementale), serait alors devenu dépassé. L'intérêt épistémologique majeur serait de « faire parler le terrain » dans une totale neutralité, avec une science à « visage humain » (p. 25) comme Jean-Michel Servet la qualifie : les travaux sont très liés à la vie quotidienne de tout un chacun, et leurs résultats doivent pouvoir être mis à la portée de tous (ce qui

représenterait un progrès par rapport à l'usage de l'économétrie par exemple, trop ésotérique).

- 9 Cependant, ces arguments favorables à l'économie comportementale sont contestés par Jean-Michel Servet, qui leur oppose selon nous les six principales critiques suivantes :
- 10 1. Contrairement à ce que promet l'économie comportementale, la possibilité de reproduire exactement la même expérimentation dans d'autres contextes est très discutable. Comme Jean-Michel Servet le précise à travers l'exemple des « tests » effectués auprès d'un petit groupe de chômeurs, il n'est pas évident de penser généraliser la méthode, et surtout les recommandations associées aux résultats (p. 65). Certes, les tests reposent sur l'existence de variables de contrôle, tout comme ils cherchent à neutraliser l'« effet placebo ». Mais une expérimentation en Sciences économiques ne peut avoir la même prétention que celles existant en Sciences naturelles et en médecine, elles-mêmes d'ailleurs sujettes à controverses.
- 11 2. Dans le prolongement de ce qui précède, l'économie comportementale se focalise sur l'individu. Le niveau macroéconomique est alors seulement perçu comme le résultat de l'agrégation des comportements individuels. Pourtant, ce qui est constaté individuellement ne l'est pas forcément collectivement : comme l'auteur le montre à partir de l'exemple de l'Inde (p. 73), s'interroger sur la pluralité des comportements monétaires est essentiel pour appréhender l'utilisation de la monnaie. Cela montre que l'individu est toujours encadré dans un environnement social, et est le produit comme le promoteur d'institutions, d'une histoire, d'une culture. L'économie comportementale ne rend aucunement compte de ces facteurs socioéconomiques pourtant décisifs. Il y a même alors ici un danger de la posture de l'économie comportementale : sous couvert de neutralité scientifique, elle tend en fait à universaliser les comportements humains, en les simplifiant à l'extrême.
- 12 3. La critique précédente se nourrit du fait que l'économie comportementale porte sur « l'effet des causes », et non pas sur les causes, pour citer Esther Duflo, une des grandes représentantes de cette approche (p. 67). Or c'est oublier « qu'il n'y a de science que de ce qui est caché » comme le rappelait Gaston Bachelard. Dans l'explication et la compréhension des comportements humains, une multitude de facteurs interviennent et ne peuvent être réduits à l'observation de certaines réactions. Jean-Michel Servet partage l'avis d'auteurs comme Émile Durkheim selon lesquels des facteurs tiers et connexes sont à l'œuvre, tout comme l'auteur de cet ouvrage rappelle qu'un effet n'est pas une causalité. Autrement dit, la mise en évidence d'un lien ne signifie pas explication de la nature et des implications de ce lien : il est nécessaire de distinguer le constat statistique, le constat expérimental et l'explication, ce que ne fait pas l'économie comportementale (p. 66). En somme, comme Jean-Michel Servet le résume, « ce n'est pas un ensemble d'informations qui contextualisent les comportements et leur analyse » (p. 160).
- 13 4. Outre les coûts directs associés à la mise en place des expériences, il existe des coûts d'opportunité et des coûts d'éviction qui ne sont pas mis en avant par les promoteurs d'une telle méthode. Autrement dit, le coût relatif de l'économie comportementale, à savoir les nouvelles connaissances apportées par rapport aux montants financiers engagés pour réaliser des expérimentations, est élevé mais peu considéré par la profession. C'est d'autant plus dommageable dans le contexte de raréfaction des fonds alloués à la recherche en Sciences sociales. Plus globalement, l'économie comportementale laisse à croire, à tort, qu'elle est devenue la seule méthode scientifique valable dans la discipline, et qu'il n'y a donc pas d'autres alternatives. Il s'agit ici d'une

contradiction interne au monde même de la science, dont le but est d'accroître la connaissance à travers de nouveaux outils, hypothèses et questionnements.

- 14 5. D'où le fait qu'il y a, au grand regret de l'auteur, peu de contacts entre les chercheur(e)s en économie comportementale et les autres chercheur(e)s en Sciences économiques, voire plus largement en Sciences sociales. Il s'agit d'un monde fermé, dont les conclusions vont finalement à l'encontre de ce que ses membres prônent officiellement, notamment en termes d'ouverture disciplinaire: en souhaitant renouveler l'approche des Sciences économiques par le dépassement des limites du modèle de l'*homo oeconomicus*, le cloisonnement de leurs méthodes et de leur fonctionnement ne font que renforcer l'orthodoxie économique. En particulier, leur approche induit un rétrécissement des formes de rationalité individuelles, puisque la philosophie sous-jacente aux expérimentations – assumée ou implicite – est de tendre vers le comportement généralisable et universel. En fait, la fermeture de ce groupe consacre davantage une autorité scientifique « auto-proclamée ». Au total, cela est préjudiciable au savoir: l'économiste devient un expert, à la place d'être un savant.
- 15 6. Enfin, l'économie comportementale pose de sérieuses questions éthiques selon Jean-Michel Servet. D'une part, expérimenter sur l'humain constitue une question délicate, qui devrait logiquement amener le/la chercheur(e) mettant en place l'expérience à s'interroger sur son propre *standpoint*, et sur les enjeux associés à la conduite de la recherche elle-même. Or cette réflexivité n'existe pas, ou très peu, chez les partisans de cette approche. D'autre part, les méthodes et les résultats de l'économie comportementale tendent à assimiler les découvertes au « vrai », lui-même confondu avec le « bien ». Il s'agit ici pour l'auteur d'un important biais normatif, qui questionne in fine la scientificité de la démarche des chercheur(e)s en économie comportementale.
- 16 (2) En ce qui concerne la dimension politique, Jean-Michel Servet insiste là encore de façon critique sur les limites, voire les dangers, des conclusions issues de l'approche comportementaliste par rapport à la définition et à la mise en œuvre des politiques publiques. Cette influence est d'ores et déjà bien réelle. L'auteur précise en effet sur ce point combien des économistes partisans de cette approche sont devenus influents: Esther Duflo précitée a été très influente auprès de Barack Obama, et le lauréat du Prix Nobel de Sciences économiques 2017, Richard Thaler, est également très en vue auprès des hautes instances politiques américaines.
- 17 Or pour Jean-Michel Servet, il convient de contester cette « nouvelle » approche des politiques publiques, pour les trois principales raisons suivantes :
- 18 1. Tout d'abord, une des grandes conclusions des études issues de l'économie comportementale est de montrer que la source du changement dans un environnement donné provient des incitations. C'est par ce biais que la réalité peut être transformée, grâce aux informations recueillies lors de l'expérimentation. Une telle posture n'est pas sans poser des interrogations majeures quant à la mise en place de politiques publiques. En premier lieu, citant le cas de l'Inde où des réformes monétaires ont été pensées pour favoriser l'épargne (chapitre 2), Jean-Michel Servet met en avant que les avantages associés à un accroissement de l'épargne individuelle (ce que peuvent révéler les conclusions d'une expérimentation) n'apparaissent que s'il existe des institutions publiques capables de collecter et de gérer cette épargne (ce que ne révèle pas l'expérimentation). On retrouve ici pour l'auteur la nécessité de ne pas désincarner toute recherche académique par rapport à son contexte socio-économique, historique et culturel.

- 19 En second lieu, cette approche des politiques publiques par l'expérimentation est dangereuse, car elle laisse penser que toute politique publique devrait être soumise au seul test de l'expérimentation pour être considérée comme valide. Or les effets de la mise en œuvre d'une politique publique peuvent prendre du temps, car celle-ci déclenche un processus avec des effets d'engrenage et repose elle-même sur une certaine dépendance au sentier. L'exemple du microcrédit mobilisé par l'auteur (p.66) en est une très bonne illustration. Concernant cette critique, de sérieux enjeux apparaissent alors quant aux politiques publiques de développement, pour lesquelles l'influence des économistes comportementalistes s'est avérée croissante depuis vingt ans.
- 20 2. En se focalisant sur les incitations individuelles à mettre en œuvre, les études de l'économie comportementale insistent sur le nécessaire *empowerment* des individus observés. Loin de sa dimension originelle attachée à une forme de subversion systémique, l'*empowerment* se traduit ici au contraire par le vécu individualisé des phénomènes économiques, sans référence à l'idée de rapports sociaux dans lequel ce vécu prendrait place. De ce fait, l'expertise comportementaliste prône bien souvent la responsabilisation individuelle comme solution aux problèmes publics, ce qui est très discutable pour penser les politiques publiques selon l'auteur du livre. De plus, en fonction de l'orientation des conclusions et des recommandations associées, cette responsabilisation se transforme parfois en culpabilisation, au sens où les chercheur(e)s s'appuient sur une « représentation normée » (p. 160) qui est tout sauf neutre.
- 21 3. La dernière critique se situe alors dans le prolongement des deux premières, en posant la question de la place et du rôle de l'État dans la définition des politiques publiques. Bien que dépendant très largement des fonds publics, l'économie comportementale en vient par les conclusions de ses recherches à valoriser un fonctionnement libéral des économies. Cette critique confirme que l'*empowerment* individualisé est susceptible d'être interprété à la nécessité d'un désengagement de l'Etat dans l'économie, et à nouveau, à la refondation des politiques publiques.
- 22 Au total, les critiques adressées par Jean-Michel Servet sont à nos yeux fondées, et permettent à chaque lecteur, notamment les économistes, de se positionner par rapport à l'économie comportementale. Certains intéressés par l'économie comportementale y trouveront des arguments pour la mettre en œuvre de façon réfléchie, et surtout réflexive. Certains critiques à son égard y trouveront au contraire une démonstration claire des raisons d'un tel scepticisme.
- 23 Cependant, ces critiques auraient selon nous mérité d'être reliées à trois dimensions insuffisamment présentes, ou non traitées, dans l'ouvrage. En premier lieu, au-delà de la critique adressée à l'économie comportementale elle-même, il aurait été intéressant d'avoir le point de vue de l'auteur sur la progression plus large de la tendance « empiriste » des Sciences économiques contemporaines, dans laquelle s'insère l'économie comportementale. Peut-il y avoir un renouveau de la discipline par ce fait ? Le recul relatif de l'analyse théorique constituerait-elle une opportunité pour renforcer l'attractivité de la discipline auprès des étudiants ? C'est ce genre de questionnements qui auraient mérité à nos yeux davantage de développement.
- 24 En second lieu, nous considérons que la critique selon laquelle les économistes comportementalistes créent une « représentation normée » (p. 160), au sens où ils développent une vision normative des Sciences économiques, est à discuter. Si un économiste doit savoir rendre compte des phénomènes qu'il/elle étudie à travers la

« mesure » – rendue possible par le recours à une pluralité d’outils et de techniques –, il/elle doit aussi être capable de formuler des principes. Autrement dit, l’évolution de la discipline a justement survalorisé la première dimension au détriment de la seconde, appauvrissant le savoir et ainsi la pertinence des recommandations des économistes pour la mise en place des politiques publiques. Si nous souhaitons que la discipline laisse davantage de place à des économistes « savants », il est important de valoriser cette dimension au sein de la profession, pour ne pas laisser le monopole de cette capacité à l’économie comportementale. C’est en ce sens qu’une pluridisciplinarité « réelle » et qu’un ancrage théorique de toute analyse sont fondamentaux, car dans l’acte de la recherche, l’objectivité n’est pas strictement identique à la neutralité. Sur ce point, nous valorisons le modèle de Joseph Schumpeter qui soulignait la nécessité pour un économiste de maîtriser la théorie, la statistique, mais aussi l’histoire et la sociologie économique.

- 25 En troisième lieu, on peut regretter la non-référence à l’histoire des Sciences sociales, pour questionner les enjeux actuels de la progression de l’économie comportementale. Un tel ancrage aurait permis notamment de faire référence aux années 1920 et 1930 aux États-Unis, où les débats autour de la « nécessaire » quantification des phénomènes économiques et sociaux font rage. L’approche institutionnaliste – et pluridisciplinaire – incarnée par plusieurs chercheurs de l’époque (Richard Ely, Albion Small entre autres) est attaquée à la fois par la montée en puissance de l’approche marginaliste (John Bates Clark, Irving Fisher), mais aussi par un mouvement défendant le nouveau behaviorisme, porté notamment par Francis Stuart Chapin. Un regard sur la période contemporaine à partir de cet éclairage aurait été heuristique.
- 26 Au final, ces trois critiques sont révélatrices des futurs possibles des Sciences économiques, qui sont au nombre de trois selon nous : 1) le renforcement de l’orthodoxie néoclassique ; 2) le développement de l’approche empirique sous différentes formes, induisant un recul de l’approche théorique ; 3) une ouverture des Sciences économiques à d’autres Sciences sociales (avec deux sous-tendances opposées : soit le développement d’une approche institutionnaliste, soit l’absorption des autres Sciences sociales par les Sciences économiques, renforçant de fait l’approche orthodoxe).
- 27 C’est pourquoi le livre de Jean-Michel Servet aide les économistes, au-delà de la connaissance critique de l’économie comportementale, à se positionner par rapport à ces futurs, ce qui est révélateur de la qualité académique et pédagogique de l’ouvrage. L’autre grand mérite du livre est que les arguments qui y sont développés viennent nourrir l’idée même de la possibilité du pluralisme au sein des Sciences économiques, ce qui est essentiel. En effet, nous concluons notre recension en citant Albion W. Small (1854-1926) évoqué précédemment, formé à l’Economie politique en Allemagne, fondateur du département de sociologie à Chicago en 1892, et grand défenseur d’une approche « plurielle » et « ouverte » en Sciences économiques : *“If all men saw things from the same point of view, there would be no social problems, and consequently no progress”*.

AUTEUR

GUILLAUME VALLET

Université Grenoble Alpes-CREG

Boulin, Jean-Yves et Laurent
Lesnard *Les batailles du dimanche*,
Paris, Presses universitaires de
France. Collection Lien social, 2017,
272 p.

Diane-Gabrielle Tremblay

- 1 Si le débat sur le travail du dimanche ne fait pas rage en Amérique autant qu'en France, il reste que certaines négociations syndicales dans le secteur du commerce de détail font émerger les questions qui touchent le travail du dimanche : nécessité ou caprice ? Effet sur le volume de l'emploi nul ou positif ? Sur qui faire peser ces heures 'asociales' ? Et bien d'autres questions encore.
- 2 Dans cet ouvrage, Jean-Yves Boulin et Laurent Lesnard présentent non seulement les 'batailles du dimanche' comme l'annonce le titre, mais offrent aussi tout un historique du développement du dimanche comme jour de repos. Ils évoquent l'origine astrologique et religieuse du dimanche, en tant que 'jour du Seigneur', puis évoquent aussi le passage du profane au sacré et surtout une question fort intéressante, soit le conflit entre le temps religieux et le temps marchand, qui se présente davantage aujourd'hui comme un conflit entre le temps familial et le temps marchand. Les auteurs font une analyse détaillée de cette évolution historique et illustrent le passage du dimanche puritain à une progressive désacralisation. Ils incluent dans leur ouvrage l'évolution des lois sur le temps de travail, et notamment sur le repos dominical, évoquant à cet égard une 'marche chaotique' vers la loi sur le repos dominical. Une loi qui sera ensuite remise en question, en particulier dans les zones touristiques des villes. Ici, le débat s'apparente à ce que l'on observe en Amérique, et notamment au Québec, où certains marchands revendiquent depuis un bon moment le 'droit' d'ouvrir le dimanche pour répondre à une demande présumée des touristes, mais aussi des Québécois bien sûr ce faisant.

- 3 Le chapitre 2 présente l'historique détaillé de l'expansion du domaine du travail dominical. En partant de la loi de 1906, les auteurs évoquent la semaine 'anglaise' et la journée de 8 heures qui seraient venues au secours du repos dominical. Ils traitent ensuite des nombreuses controverses auxquelles a donné lieu le travail du dimanche, racontant la dérégulation dans l'industrie, puis les évolutions dans le commerce. Les lois Maillé (2009) et Macron (2015) sont ensuite exposées et elles viennent illustrer le passage vers une banalisation du travail dominical. Les auteurs montrent ainsi comment il y a eu dérégulation du repos dominical et progressive déstabilisation de la semaine standard de travail. La France n'est pas le seul pays à avoir suivi cette évolution, même si les débats sur la question y ont sans doute été plus animés qu'ailleurs. Aussi, ce chapitre 2 permet de bien voir qu'il y a bien une tendance mondiale... même si les auteurs évoquent également la 'tentative soviétique d'éradication du dimanche' !
- 4 Jean-Yves Boulin et Laurent Lesnard passent ensuite au sens du travail le dimanche et s'interrogent sur l'importance de ce travail le dimanche, non seulement en volume, mais aussi du point de vue des significations associées aux usages du temps, à la sociabilité amicale et familiale, et ce, principalement pour les travailleurs qui se trouvent visés par les horaires d'ouverture le dimanche. Ces derniers subissent alors des effets importants sur leurs conditions de vie, mais aussi sur leurs usages du temps hors travail. Les auteurs tiennent compte de la diversité des modes et lieux de sociabilité, incluant ici les dimensions conjugales, parents-enfants, mère-enfants, père-enfants, en plus de la sociabilité amicale.
- 5 Éléments particulièrement intéressants, les auteurs montrent que si on avait pu penser que le temps de sociabilité et de loisir perdu le dimanche pourrait être repris au cours d'un jour de la semaine, ce n'est en fait pas le cas, en raison de la très forte prédominance du travail en semaine et des congés du week-end.
- 6 La partie suivante amène les auteurs à se pencher de manière plus approfondie sur les arguments de cette controverse sur le sens du dimanche et les effets de l'abandon de son caractère sacré, ou préservé du travail. Ils s'intéressent notamment aux effets possibles sur l'emploi, et bien que ceci ait parfois été mis de l'avant pour justifier l'ouverture des commerces le dimanche, peu de pays peuvent prétendre avoir vu les chiffres de vente globaux progresser de manière importante.
- 7 Pour conclure leur ouvrage, Jean-Yves Boulin et Laurent Lesnard invitent à une réflexion sur l'alternative à l'ouverture des commerces le dimanche. Ils s'intéressent aux autres activités qui pourraient occuper les dimanches, outre la ballade dans les centres commerciaux. Ici, on notera un élément quelque peu surprenant, à savoir le fait qu'en France, les bibliothèques publiques ne sont pas systématiquement ouvertes le dimanche, contrairement à ce que l'on observe dans plusieurs pays, dont le Canada. Les bibliothèques et médiathèques sont certes un endroit au moins aussi intéressant que les centres commerciaux pour passer un dimanche. Jean-Yves Boulin et Laurent Lesnard appellent enfin à une concertation et à une co-construction, avec les habitants des villes et autres parties prenantes, des politiques en la matière.
- 8 À travers cet ouvrage, on peut voir à quel point le dimanche constitue un marqueur temporel majeur, tout autant qu'un objet de luttes sociales importantes, en particulier en France. C'est aussi un miroir des évolutions sociales et des attitudes et mentalités individuelles, comme le montrent bien les auteurs. Ainsi, l'ouvrage nous invite à nous questionner sur le sens du travail dominical, mais aussi sur les présupposés idéologiques

qui ont parfois animé les batailles autour du dimanche. Grâce à une analyse approfondie des lois, des luttes, mais aussi des significations sociologiques, ainsi que d'une étude de cas de la ville de Brive, l'ouvrage appelle certes à une réflexion sur les temporalités, ainsi que sur la dominance du temps marchand en Amérique du Nord notamment, mais de plus en plus à l'échelle internationale.

- 9 Jean-Yves Boulin et Laurent Lesnard soutiennent que « seuls devraient être concernées par l'ouverture dominicale les activités commerciales et de services ayant un rapport avec les loisirs familiaux et amicaux » (p. 256). C'est certes là une position intéressante, mais on peut se demander comment les frontières des loisirs familiaux et amicaux pourraient être établies... Comment permettre l'ouverture des cinémas, en interdisant l'ouverture des magasins qui vendent des livres, de la peinture, du matériel d'art ou autres ? La proposition est certes intéressante, mais les frontières entre les diverses activités pourraient être difficiles à établir, et certains pourraient revendiquer, au nom de la simplicité volontaire et de la réduction des dépenses de consommation, la possibilité d'aller faire des courses pour faire un repas en famille ou entre amis (au lieu d'aller au restaurant), ou encore d'acheter de la peinture pour repeindre une pièce de la maison en famille. Et que dire des marchés publics extérieurs, où les gens aiment bien aller se balader, et qui offrent souvent des pièces d'artisanat...mais présentent aussi des commerces plus classiques. De fait, les auteurs défendent l'ouverture des lieux comme les marchés publics et bibliothèques, lieux de sociabilité et de culture, mais il serait sans doute difficile de tracer une ligne très claire. Bref, on voit déjà les débats qui pourraient entourer la définition des activités permises et interdites, mais la question vaut certes la peine d'être posée, surtout lorsqu'on considère les supermarchés étatsuniens, ouverts 24 heures par jour, y compris le dimanche bien sûr.
- 10 Quoi qu'il en soit, l'ouvrage présente l'intérêt de situer cette bataille du dimanche dans son contexte historique et social, tout en soulevant l'essentiel des enjeux qui y sont associés aujourd'hui, dans la très grande majorité des pays développés, où le commerce a effectivement envahi le dimanche.

AUTEUR

DIANE-GABRIELLE TREMBLAY

Professeure titulaire à l'École des sciences administratives, TELUQ – Université du Québec,
Titulaire de la Chaire de recherche sur les enjeux socio-organisationnels de l'économie du savoir

Horacio Ortiz, Valeur financière et vérité. Enquête d'anthropologie politique sur l'évaluation des entreprises cotées en Bourse, Paris, Presses de Sciences Po, coll. « Sciences Po Gouvernances », 2014, 180 p.

Louis Rivet-Préfontaine

- 1 Les critiques socioanthropologiques adressées à l'endroit de la théorie économique contemporaine ne se font pas rares. Depuis le 19^e siècle et le début du 20^e, de nombreux penseurs soulignent le problème l'évacuation de la vie sociale qui caractérise autant les travaux théoriques fondateurs que les sciences économiques dominantes contemporaines qui en sont héritières¹. L'ouvrage d'Horacio Ortiz, « Valeur financière et vérité : Enquête d'anthropologie politique sur l'évaluation des entreprises cotées en bourse » (Ortiz, 2014), s'inscrit dans le sillon de telles critiques, tout en apportant un éclairage inédit sur les usages sociaux et les raisonnements puisant dans une telle pensée économique dans le monde opaque et énigmatique de l'industrie financière.
- 2 L'auteur souhaite remettre à l'avant-plan les fondements sociaux derrière la notion de valeur économique autour de laquelle s'organisent les acteurs de la finance, valeur qui sera qualifiée de « vérité » tout au long de l'ouvrage, renvoyant par là à la représentation de la valeur financière reconnue comme objective par les individus œuvrant sur les marchés financiers. Rappelant la théorie bourdieusienne des champs, l'approche d'anthropologie politique ici mobilisée invite à considérer ce monde sous l'angle des rapports de force déterminant à la fois sa configuration et sa hiérarchisation interne – entre les individus, les professions et les entreprises le constituant – et son positionnement en tant qu'autorité économique garante de la distribution de ressources

monétaires globales. Les différents acteurs de ce secteur économique – analystes, gérants, vendeurs et *traders* – entrent dans des rapports de compétition et de complémentarité entre eux à travers leur mission commune, qui consiste à déterminer la « vérité de la valeur » des titres financiers évalués et échangés sur le marché financier mondial. À notre époque, ce sont eux seuls qui possèdent la légitimité pour effectuer ce travail.

- 3 Des prémisses de la « théorie économique standard » sont identifiées comme centrales dans les activités de ces acteurs. Ortiz présente l'industrie financière comme l'endroit où se réalise l'efficience des marchés, soit la détermination des prix représentant la « vraie » valeur des actions d'entreprises qui y sont échangées. Les prix en question sont trouvés par « tâtonnement », au fil des échanges d'information et des transactions effectuées par des investisseurs, chacun d'entre eux cherchant par là à maximiser ses gains personnels. La figure de l'investisseur œuvrant sur des marchés, figure incarnée collectivement par les différents corps professionnels du secteur, travaille autrement dit à réaliser une « allocation optimale des ressources », soit l'efficience.
- 4 Mais, comme l'expose de manière détaillée Ortiz, l'appareil théorique utilisé en finance est traversé de contradictions qui transparaissent dans les usages sociaux qu'en font les employé-e-s de cette industrie. Un paradoxe fondamental existe notamment entre le concept de marché efficient et celui de la figure de l'investisseur : l'existence d'investisseur-e-s présuppose que les marchés ne sont pas d'emblée efficients et qu'un travail doit être accompli pour qu'ils le deviennent, alors que simultanément la théorie les considère comme étant efficients d'emblée. Il découle de ce paradoxe que les marchés devraient être à chaque instant efficients et inefficients, nécessitant que certains investisseur-e-s croient en la véracité des prix d'actions qu'on y retrouve, mais nécessitant simultanément que d'autres investisseur-e-s estiment que certains prix doivent encore être « corrigés ». Dans leurs discours, les professionnel-le-s recourent à différents éléments de ce corpus théorique sans chercher à réconcilier les tensions qu'on y retrouve. L'efficience des marchés sera par exemple invoquée pour défendre la légitimité de l'industrie financière lors de moments où elle est mise en crise, alors que ce seront plutôt leurs compétences personnelles qui seront invoquées au moment de défendre leur positionnement hiérarchique et celui de leur profession dans leur travail de recherche de la « vraie » valeur, ou de remettre en question l'importance accordée au travail de collègues.
- 5 Ces prémisses théoriques ne sont pas uniquement mobilisées dans ce type de discours de justification. Elles sont également au fondement des procédures techniques standardisées que mettent en action les professionnel-le-s de ce milieu, comme le souligne Ortiz. L'exécution quotidienne de ces procédures d'évaluation, de vente et d'achat de produits financiers, et les résultats qu'elles produisent – en termes de revenus pour les firmes et de rémunération pour les employé-e-s –, viennent légitimer la nature véridique de l'évaluation de la valeur produite, et de surcroît confirmer la légitimité de l'industrie financière comme instance de redistribution des ressources monétaires. La vérité de la valeur dont parle l'anthropologue prend ainsi la forme d'une « évidence du quotidien » vécue par les acteurs du milieu.
- 6 L'auteur expose habilement la continuité entre son enquête de terrain, située dans la vie quotidienne des employé-e-s d'entreprises de l'industrie, et des enjeux dépassant largement les murs des entreprises de gestion de fonds et d'évaluation financière. Les activités des employé-e-s du secteur financier se trouvent d'abord à établir un rapport de domination face au personnel des entreprises titrisées², ces dernières étant sommées de

maximiser les revenus des investisseurs à travers leurs décisions d'affaires et d'organisation. De surcroît, la mise en comparaison des entreprises titrisées implique également leur positionnement dans un rapport de forces établissant l'éligibilité de chacune au crédit fourni par le marché financier. Mais plus encore, le caractère global de l'industrie financière contemporaine – avec ses procédures et ses règles d'organisation du travail homogénéisées et débordant les enceintes légales nationales – fait d'elle la seule institution revêtant à l'heure actuelle le rôle politique de hiérarchisation économique. Comme il a pu être observé en Europe au lendemain de la crise financière de 2008, les États eux-mêmes sont susceptibles d'être évalués selon leur plus ou moins grande solvabilité, non sans conséquence sur l'administration de leurs territoires et leur capacité à accéder aux ressources économiques. Par cette voie, conclut Ortiz, la vérité de la finance en vient à être érigée en donnée de débats politiques. La valeur des actifs financiers, construite à travers le travail des employés du secteur financier et les rapports de force dont ils font l'expérience dans leur quotidien, devient ainsi un élément déterminant de configurations économiques à grande échelle. Cet ouvrage apporte ainsi un éclairage rafraîchissant face aux critiques politiques du néolibéralisme, qui se limitent souvent à décrier une entité à l'allure tentaculaire et aux contours flous qui impose l'ordre économique contemporain comme vérité indépassable. Ici, on s'attarde plutôt à décrire les conditions sociales de production d'une telle vérité et les usages sociaux qui en sont faits.

- 7 Rendre compte d'une étude comme celle-ci nécessite d'abord la maîtrise d'un langage très spécialisé, spécifique au milieu étudié, puis nécessite ensuite la capacité d'en rendre compte de manière intelligible et en maintenant une visée de compréhension propre au regard de sa discipline scientifique. Il s'agit là d'un défi qu'a passablement bien su relever Horacio Ortiz, en réussissant à faire comprendre de manière succincte les éléments clé de la théorie financière mobilisés dans les discours des personnes interviewées, tout comme les tâches exécutées par les différentes professions et leurs liens entre elles, à travers son approche anthropologique qu'on ne le sent à aucun moment perdre de vue.
- 8 L'auteur a pu dresser un rare portrait de ce monde exclusif grâce à sa double appartenance au milieu universitaire des sciences sociales et au milieu professionnel financier, qu'il a intégré par le biais de stages puis éventuellement par l'obtention d'un diplôme d'analyste financier. Son enquête de terrain s'est composée d'observations et de nombreux entretiens menés auprès d'employé-e-s d'entreprises de courtage (*brokerage*) et de gestion de fonds financiers à Paris et à New York. Or, les matériaux de loin les plus mobilisés dans l'ouvrage demeurent les extraits d'entretiens, abordés dans un style d'écriture académique plutôt conventionnel. Mais de manière sporadique dans le livre, le ton donné à l'écriture prend des allures plus narratives alors que sont décrits les lieux de travail observés, l'atmosphère qui y règne, les interactions entre employé-e-s, etc. Ces quelques changements de style et les détails descriptifs qu'ils apportent désarçonnent et apparaissent quelque peu superflus, alors que l'essentiel du propos aurait pu être transmis avec l'appui des extraits d'entretiens déjà utilisés.
- 9 Plus encore, cette dernière remarque mène à souligner le rôle inégal que peuvent jouer les différents modes de construction de données propres aux approches ethnoanthropologiques, d'un objet d'étude à l'autre. Cette question se pose encore davantage dans le cas de l'industrie financière, alors que des transformations récentes semblent diriger ce milieu vers une dématérialisation du travail et des espaces de transaction, certaines activités financières étant en phase de s'automatiser (Joly, 2013). Si,

par ces transformations, l'industrie financière ne disparaît pas pour autant comme objet d'étude pour les sciences sociales, les moyens employés pour l'appréhender ne pourront peut-être pas demeurer les mêmes.

BIBLIOGRAPHIE

Joly, C., (2013). « Le high frequency trading : l'intelligence artificielle au service de la spéculation boursière » (Brochure). Institut de recherche et d'information socioéconomique (IRIS), Montréal.

Laval, C., (2012). *L'ambition sociologique : Saint-Simon, Comte, Tocqueville, Marx, Durkheim, Weber*. Gallimard, Paris.

Orléan, A., (2011). *L'empire de la valeur. Refonder l'économie*. Le Seuil, Paris.

Ortiz, H., (2014). *Valeur financière et vérité. Enquête d'anthropologie politique sur l'évaluation des entreprises cotées en bourse*. Presses de Sciences Po, Paris.

Zelizer, V.A.R., (2011). *Economic lives: how culture shapes the economy*. Princeton University Press, Princeton.

NOTES

1. Pour une synthèse des réflexions de penseurs fondateurs de la sociologie sur la question, voir : (Laval, 2012) Plus récemment également : (Orléan, 2011 ; Zelizer, 2011)
 2. C'est-à-dire des entreprises ayant émis des actions sur les marchés financiers.
-

AUTEUR

LOUIS RIVET-PRÉFONTAINE

Candidat au doctorat, département de sociologie, Université de Montréal louis.rivet-prefontaine@umontreal.ca

Peter R.A. Oeij, Diana Rus, Frank D. Pot (dir.), *Workplace Innovation. Theory, Research and Practice*. Suisse, Springer, 410 p.

Diane-Gabrielle Tremblay

- 1 Over the years, there have been many books and publications on the evolution of work, and workplace innovations. Here is a book which stands out as it combines theory, research and practice, and the practical dimension can be interesting for a larger audience. The book, of course, targets researchers and students, who will find here many very interesting articles on various aspects and forms of innovation (Lean, Uberization, Employee-driven, amongst many others), but can also be very inspiring for employers, unions, employee representatives, as well as policy makers.
- 2 Given the diversity of cases studied, of countries and subjects, it is difficult to summarize, but we can say that the book presents a series of contributions which try to support workplace innovation in various forms and also to increase psychosocial well-being in the workplace.
- 3 The book opens with a series of short texts which present the views of employers, employees, a policy maker and a researcher (Karasek). The introduction presents the originality of the book, highlighting the fact that if there have been numerous publications on work organization and socio-technical perspectives over the last decades, there has not been that much attention paid to the link between innovation and various forms of organizing work. The book also refers to research done in the European workplace innovation community, under the EUWIN group.
- 4 The book is divided in chapters which follow the elements mentioned in the subtitle. Part I starts with policy and chapter 2 presents an overview of the European policy on workplace innovation over the last two decades. This is quite useful for those who have followed these policies, without always understanding how they fit together and what advances they brought forward. The authors indicate that while there has been quite a lot

of work and research, Europe's policies are still organized in silos and national policies refer to innovation, productivity, skills, employment, quality of jobs, occupational health and safety, without much integration of these various elements. Chapter 3 presents various national programmes and initiatives, and the authors conclude that Europe still uses soft regulation in this respect, also noting that most activities are based in Northern and Western Europe, the other zones appearing somewhat less present or left behind in these themes. Chapter 4 goes over a specific policy, that is Industry 4.0 as it is seen in Germany. The authors show that this is a very technology driven policy and indicate that in their view work should take a more prominent place in the process of moving towards Industry 4.0, or in the process of digitalization of industry.

- 5 In the second part, theory and evidence are put forward. The chapters from 5 to 8 cover various elements, chapter 5 indicating that workplace innovation is in need of more integration, which this book tries to support. The chapter does not reach the proposed integration but does offer some insights on how this could be done, especially on how to bring together theory and empirical research. Chapter 7 is more centered on well-being at work, which is normally one of the objectives of workplace innovation, although this is often forgotten in concrete organizational change endeavours at the level of firms. Unfortunately it is more often enhanced productivity which is the goal, and this is often at the expense of workers' well-being. The author defends the idea that organizational collective intervention is a better objective than simple individual coping, which is often the emphasis of firms' projects. Chapter 8 also deals with well-being at work and relates this objective with the promotion of workplace innovation, again bringing the two dimensions together, and proposing policy-level interventions for better workplace innovation.
- 6 Part III presents the results of various research projects. A first chapter deals with an organizational psychology perspective and proposes the integration of workplace innovation and organizational psychology. The authors defend the idea that job autonomy and flexibility, as well as participation in organizational life can have a positive effect on the quality of work and organizational performance. Chapter 10 presents results from the Eurofound research based on 51 cases in 10 EU countries. The chapter presents why and how companies introduce workplace innovation and also presents elements as to the effects observed. Cooperation between management, employees and employee representatives is shown to be a key element for success. Chapter 11 exposes the results of a study of six Danish organizations, which were also part of the Eurofound research previously mentioned. The chapter puts the accent on institutional entrepreneurship in the context of workplace innovation, and shows the importance of institutional alliances in the success of workplace innovation. Chapter 12 presents other elements from this same Eurofound research, looking into cases in the UK which indicate the importance of enterprise leadership for success. Here we might have thought that collective leadership (*communityship* in the words of Henry Mintzberg) might have been put forward rather than traditional forms of leadership. Chapter 13 deals with the issue of Lean Management in the context of hospitals. As Lean management has often been applied, but also very much criticized, in the health sector, the authors highlight the fact that in order to be successful, Lean management needs to rely on employee involvement, something which is too often forgotten. Chapter 14 also looks at the importance of employee involvement for the success of workplace innovation initiatives. Chapter 15 addresses the issue that workplace innovation could be challenged by various initiatives such as the platform

economy or other forms of ‘new’ business models. Chapter 16 analyzes the 6th European Working Conditions Survey (2015) and puts forward observations concerning job autonomy and organizational participation, as well as the links between these two elements and job quality, engagement and well-being.

- 7 Finally, Part IV of the book presents various tools, design approaches, methods and best practices in order to help employers and employees, as well as unions and employee representatives to move in the direction of better workplaces, including better job quality, engagement and well-being for workers, but also, one can imagine, better performance for employers.
- 8 All in all, the book is very informative from all points of view of theory, research, practice and policy, and it clearly puts forward interesting pathways in order to increase job quality, engagement and well-being in various workplaces. Now that the ‘how to’ is apparently quite well known, and well described in this book, the issue remains to determine how to bring firms and nations to move in this direction.

AUTHOR

DIANE-GABRIELLE TREMBLAY

Professeure titulaire à l'École des sciences administratives, TELUQ – Université du Québec,
Titulaire de la Chaire de recherche sur les enjeux socio-organisationnels de l'économie du savoir