

VOOR EEN SOCIALE EN SOLIDAIRE **DEELECONOMIE**

Het coöperatieve model
oog in oog met de deeleconomie

Jacques **Debry**



The page features several decorative elements: a yellow line forming a partial triangle in the top right corner, a yellow line forming a partial arc on the left side, and three small triangles (purple, red, and orange) arranged in a cluster on the left side.

COLOFON

Verantwoordelijke uitgever: Peter Bosmans, Febecoop Vlaanderen Brussel vzw,
Timmerhoutkaai 4, 1000 Brussel

Redactie: Jacques Debry - gedelegeerd bestuurder Febecoop vzw

Ontwerp: Studio idbi

Brussel 2021

Wettelijk Depot: D/2021/14.925/01



INHOUD

INLEIDING	5
I. DE DEELECONOMIE, HAAR BEPERKINGEN EN KANSEN	13
Het concept	
Definitie	
Economische mechanismen	
Bedrijfsmodellen	
II. DE DEELECONOMIE SENSU STRICTO: ALTERNATIEVE ECONOMISCHE PROJECTEN	31
Het concept	
Definitie	
Economische mechanismen	
Bedrijfsmodellen	
III. GOVERNANCE VAN PLATFORMS VOOR DEELECONOMIE SENSU STRICTO	49
IV. HET COÖPERATIEVE MODEL	55
Diversiteit van de samenwerking	
Eén definitie en gemeenschappelijke principes	
De verklaring over de coöperatieve identiteit door de ICA uit 1995	
V. DEELECONOMIE SENSU STRICTO EN COÖPERATIEF MODEL	61
Overeenkomsten tussen de deeleconomie sensu stricto en het coöperatief model	
Verschillen tussen de deeleconomie sensu stricto en het coöperatief model	
VI. BESLUITEN	65
Voor een sociale en solidaire deeleconomie	
Bijdrage van het coöperatieve model aan de deeleconomie sensu stricto	
Voor coöperatieve deelplatforms	
Het coöperatieve model moet leren van de deeleconomie	
De coöperatieve beweging moet verder onderzoek doen naar coöperatieve platforms en deze blijven ondersteunen	
Het probleem van de financiering	
BIBLIOGRAFIE	79



0



1



INLEIDING

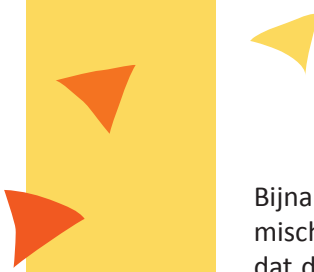
— 1. —

Solidaire economie kan in alle economische sectoren actief zijn. In principe zou elke nuttige economische activiteit in het kader van de sociale economie¹ kunnen worden uitgeoefend. De enige grenzen komen van de beperkingen die de solidaire economie zichzelf oplegt, namelijk van haar eigen principes waaraan zij zich wil houden:

- voorrang aan personen boven kapitaal
- streven naar dienstverlening in plaats van winst
- democratische controle die niet gebaseerd is op kapitaalbezit
- autonoom beheer
- duurzame ontwikkeling
- maatschappelijke integratie

En wanneer de solidaire economie een activiteit ontwikkelt in een bepaald domein, is dat precies om deze principes te doen gelden. Met andere woorden, om *anders* aan economie te doen, door de waarden die zij voorstaat mee te nemen in de ondernemingspraktijk.

¹ Sociale economie wordt in deze studie gebruikt in de brede betekenis van de term, zoals die gehanteerd wordt door de Europese Unie en niet in de enge betekenis van de inschakeling van kansengroepen op de arbeidsmarkt, met name “*ondernemingen die geen puur winst oogmerk nastreven en diensten verlenen gebaseerd op principes van solidariteit en wederkerigheid*”. Een veel gehanteerde definitie is «*een autonome organisatie die een maatschappelijk doel combineert met ondernemerschap*».



Bijna twintig jaar geleden is er echter een nieuwe economische activiteit, een nieuw economisch model ontstaan dat de solidaire economie in twee opzichten moet aanspreken: de zogenoemde deeleconomie.

In de eerste plaats omdat, zoals gezegd, de solidaire economie in principe interesse moet hebben voor elk nieuw domein van de economie, vooral als dat domein in belang toeneemt. De deeleconomie die in de vroege jaren 2000 ontstond, heeft in minder dan 20 jaar tijd een spectaculaire ontwikkeling doorgemaakt. En deze groei is nog lang niet aan het afnemen. In Europa verwachten we tegen 2025 een stijging met 35% per jaar. De deeleconomie ontwikkelt zich in zeer veel domeinen, waardoor we dus ook spreken van deelconsumptie (van goederen of diensten), deelfinanciering, deelenkennis of deelproductie.

Ten tweede omdat dit nieuwe economische fenomeen in de ogen van sommige initiatiefnemers een mix is van enerzijds een nieuw economisch model dat gebaseerd is op de mogelijkheden die de digitale technologie biedt, en anderzijds een nieuwe bedrijfsfilosofie die hoofdzakelijk gebaseerd is op een horizontale samenwerking tussen consumenten en, in bredere zin, tussen burgers, met het oog op sociale en ecologische duurzaamheid.

— 2. —

Het fenomeen deeleconomie wekt zowel gevoelens van hoop als van vrees op. De tegenstrijdige gevoelens die het fenomeen oproept, vloeien voort uit wat wij reeds hebben aangehaald, namelijk de enorme diversiteit van het fenomeen: de diversiteit van de sectoren waarin het is doorgedrongen, maar vooral de diversiteit van de intenties, van de economische en sociale projecten die aan de basis liggen van de meest uiteenlopende initiatieven die onder dezelfde noemer worden ondergebracht. In werkelijkheid treffen we op dit nieuwe werkterrein de uitersten aan: projecten die worden ingegeven door het meest resoluut (en cynisch) wilde en agressieve kapitalisme naast projecten die geïnspireerd worden door een nieuwe utopie van uitwisseling, delen en wederzijdse hulp.

Is de deeleconomie een oplossing om niet alleen de huidige crisis van het kapitalisme, maar ook het kapitalisme zelf achter ons te laten, door de economische activiteiten weer op te bouwen op basis van een betere verdeling van goederen en diensten, van directe betrokkenheid van de burgers bij de economische processen, door hen uit de rol te halen van consumenten en passieve werknemers die de wet van het kapitalisme moeten ondergaan, en door in deze processen rekening te houden met de eisen van sociale en ecologische duurzaamheid? Of is de deeleconomie een opleving van het kapitalisme, de laatste avatar van het kapitalisme, die gebruikmaakt van de kansen die enerzijds voortvloeien uit de technologische revolutie die het internet en de digitalisering van de gegevens hebben teweeggebracht, en anderzijds uit de verzwakking van de machtsposities van de consumenten en vooral van de werknemers in de huidige economische context?

“Er zijn dus ‘vijftig tinten grijs’ in de nieuwe wereld van de deeleconomie. Vijftig tinten in de gebruikte modellen, vijftig tinten in de transformaties en de mogelijke effecten.”²

Het is evenwel duidelijk dat het dominante model vandaag grotendeels het model is van een kapitalistische ondernemingsvorm gebaseerd op het gebruik van de beschikbare (menselijke of andere) hulpbronnen om maximale winst te genereren. En om een ‘optimaal’ evenwicht te bereiken tussen winst, aantrekkelijke prijzen en kostenbeheersing, is in dat soort ondernemingen de variabele doorgaans het loon van de werknemers, ongeacht onder welk statuut zij in het proces van waardecreatie betrokken zijn. “*Na de enthousiaste utopie van de deeleconomie lijkt een ontgoocheling te volgen. We komen tot de ontdekking dat het voordeel voor de consument ten koste gaat van een verstoring van het marktevenwicht, een verzwakking van de werkgelegenheid, een toename van de ongelijkheid en consumptiepatronen die op losse schroeven komen te staan.*”³

Projecten die beweren gebaseerd te zijn op een nieuwe filosofie op basis van peer-to-peer, het delen van hulpbronnen en een sociaal en ecologisch doel, zijn vandaag dus in de minderheid.

Maar gaat het voor de voorstanders van deze trend echt om een nieuwe bedrijfsfilosofie? Een nieuwe utopie? De overeenkomsten, gelijkenissen en overlappingsen met de beginselen van de sociale economie liggen voor de hand.

² Gaëtan VANLOQUEREN: *Cinquante nuances de partage - Le potentiel transformateur de l'économie collaborative*, www.saw-b.be, 2014, p. 11. Zie ook S. BOREL, D. MASSE, D. DEMAILLY: *L'économie collaborative, entre utopie et big business in ESPRIT*, Internationaal tijdschrift, nr. 416, juli 2015: *Le partage, une nouvelle économie?*, pp. 9-18. «... de grote tegenstrijdigheid van de deeleconomie, die zowel een alternatief is voor het dominante model van eigendom, ontwikkeling en groei, maar ook een opleving van het kapitalisme, zowel wat de bedrijfsmodellen als de benutting van de marktwaarde betreft, die nu openstaat voor delen.» (p. 10).

³ Christophe BENAVENT: *Plateformes, Sites collaboratifs, marketplaces et réseaux sociaux ... Comment ils influencent nos choix*, Éditions Fyp, 2016, p. 187.

Dat is wat wij willen aantonen, door dus te pleiten voor een sociale en solidaire deeleconomie, en meer bepaald voor een deeleconomie die wordt beoefend in coöperatieve vorm. Volgens ons is die het meest geschikt voor deze projecten. Bijgevolg steunen wij de beweging van het *Platformcoöperativisme*⁴ die in volle ontwikkeling is en die volgens ons de juiste weg is om te bewandelen voor initiatieven op het vlak van de deeleconomie.

Dit opent voor ons een onderzoeks- en ontwikkelingsveld waarin de deeleconomie wordt vergeleken met de sociale en solidaire economie. Hierin wordt meer bepaald het coöperatieve model onderzocht en getoetst op zijn opvatting over de onderneming en op zijn principes, en dus op zijn visie op collectieve eigendom, democratisch beheer en het delen van waarde, in relatie tot deze nieuwe alternatieve economische projecten.

De grote uitdaging voor ons als verdedigers van de sociale en solidaire economie bestaat er dus in ons de deeleconomie toe te eigenen en te verhinderen dat zuiver winstgerichte kapitalistische ondernemingen dit nieuwe domein van de economie volledig in hun greep krijgen.⁵

⁴ Zie bijvoorbeeld, op internationaal niveau, het initiatief van het Platform Cooperativism Consortium (<https://platform.coop>).

⁵ Gaëtan VANLOQUEREN: *Cinquante nuances de partage: Sept enjeux pour l'économie collaborative de demain*, www.saw-b.be, 2014.

— 3. —

Het voornaamste doel van deze studie is de deeleconomie als alternatief economieproject en het coöperatieve model met elkaar te vergelijken, om uit te maken wat hen verbindt en wat hen onderscheidt. Het is duidelijk dat een vergelijking niet mogelijk is zonder eerst duidelijk vast te stellen wat we bedoelen als we het hebben over deeleconomie en wat we beogen als we het hebben over het coöperatieve model. Hoewel dit wat dit laatste betreft gemakkelijk is, wordt het veel ingewikkelder en begeven we ons op glad ijs wanneer we de deeleconomie willen definiëren, gelet op wat we hebben gesteld over de diversiteit van het concept, zowel inzake zijn werkerterrein als, meer nog, in zijn economische en sociale intenties. Maar we kunnen er niet omheen...

We zullen dus beginnen (deel I) met het beschrijven van de deeleconomie in de ruimste zin van het woord, met haar mogelijkheden en beperkingen, in een poging een definitie te geven. Vervolgens zullen we een inventaris opmaken van de economische mechanismen in de deeleconomie en van de *bedrijfsmodellen* die zij hanteert.

Verder zullen we proberen (deel II) het fenomeen van de deeleconomie te beschrijven dat we *deeleconomie sensu stricto* zullen noemen, in die zin dat het projecten van de alternatieve economie omvat, waarbij we ook zullen proberen een definitie te geven van dit afzonderlijke fenomeen binnen het ruimere fenomeen. We zullen ook kijken naar de economische mechanismen die zij toepast en de *bedrijfsmodellen* die zij gebruikt, en wijzen op haar verantwoordelijkheden wat het statuut van de werknemers en de consumentenbescherming betreft.

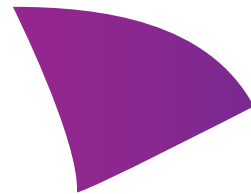
Vervolgens zullen we ingaan op de kwestie van de governance van de platforms voor deeleconomie sensu stricto (deel III), die uiteraard in onze beschouwing centraal staat.

De problematiek van de governance van de deeleconomieplatforms brengt ons vanzelf bij het coöperatieve model (deel IV). Nadat we de diversiteit van de samenwerking hebben belicht, brengen we de definitie van de coöperatie in herinnering en sommen we de coöperatieve principes op,

waarbij we ons baseren op de *verklaring over de coöperatieve identiteit* van de ICA (1995).

Daarna (deel V) zullen we de deeleconomie *sensu stricto* en het coöperatieve model vergelijken. Wanneer we deze twee concepten zo nauwkeurig mogelijk hebben beschreven, moeten zij worden opgesplitst in hun samenstellende delen om te bepalen wat zij gemeen hebben en wat specifiek is voor elk van hen, wat hen onderscheidt, onder andere wat de banden tussen de leden en de gemeenschap, de manieren van samenwerking en de rol van de technologie betreft.

Tot slot (deel VI) bevestigen we dat de coöperatieve vorm een geschikt model is om deelprojecten onder te brengen in een ondernemingsconfiguratie waarin efficiëntie en solidariteit samengaan. We benadrukken evenwel dat het coöperatieve model zich aan deze nieuwe context moet aanpassen en moet leren uit de deeleconomie (met name rekening houden met de eisen van het meerpartijensstelsel, afstand nemen van een zuiver ‘verticale’ democratie door meer horizontale vormen van participatie toe te passen, en integreren van de consequenties van het streven naar desintermediatie⁶ in zijn governance). Coöperatief ondernemerschap moet ook de eisen van sociale en ecologische duurzaamheid volledig integreren, in overeenstemming met het 7^{de} coöperatieve principe, zijnde het genereren van meerwaarde voor de samenleving. Wij zullen oproepen tot verdere bezinning en onderzoek over dit nieuwe domein. Onze laatste ideeën van deze studie wijden we aan het probleem van de financiering van de coöperatieve deelplatforms.



⁶ De term “desintermediatie” komt uit de financiële wereld. Het is een proces waarbij partijen steeds minder gebruik gaan maken van tussenpersonen zoals bijvoorbeeld banken maar zonder tussenpersoon transacties met elkaar gaan doen.

U

—

1

—

2



I. DE DEELECONOMIE, HAAR BEPERKINGEN EN KANSEN

Het concept

Wat is deeleconomie?

Zoals in de inleiding reeds werd aangegeven, is de kerngedachte van deze nieuwe economie oorspronkelijk een filosofie van het delen van goederen, diensten en kennis, zowel vanuit een *economisch en sociaal* (delen in plaats van vermenigvuldigen van individueel en exclusief bezit, *delen* van goederen en kennis, desintermediatie en het *peer-to-peer*-principe) als *ecologisch* oogpunt (minder productie van allerlei goederen met een negatieve impact op het milieu), organisatie van een rationalisatie en maximalisatie van het gebruik van goederen)⁷. Wat de goederen, de materiële voorwerpen, betreft, slaat deze aanpak niet alleen op hun consumptie, maar ook op de productie ervan. Wij hebben hier te maken met wat wij verderop de deeleconomie ‘sensu stricto’ zullen noemen.

Parallel en bijna gelijktijdig met dit verlangen om de manier van produceren, consumeren en gebruikmakend van de nodige hulpmiddelen ten gronde te veranderen, ontstond er een nieuwe handelspraktijk

⁷ Zie het referentiewerk over dit onderwerp: R. BOSTMAN en R. ROGERS, *What's mine is yours – The Rise of Collaborative Consumption*, HarperCollins Publishers, New York, 2010.

die steunt op het vermarkten van bestaande en onderbenutte *goederen*, maar ook van *beschikbare mensen* – we spreken dan van diensteneconomie op aanvraag – en die winst oplevert voor degene die deze vermarkting organiseert. Er is dus sprake van desintermediatie en herintermediatie door een speler die in deze herintermediatie investeert en hierbij winst genereert. Het overbekende voorbeeld van deze nieuwe economie is natuurlijk Uber, dat de beschikbaarheid van goederen (auto's) en de beschikbaarheid van mensen (chauffeurs) commercieel exploiteert.

Beide fenomenen mogen natuurlijk niet met elkaar verward worden. Toch vertonen ze op economisch en technisch vlak belangrijke overeenkomsten, hoewel de onderliggende intenties fundamenteel verschillend zijn. Beide brengen een vraag en aanbod bij elkaar. Beide benutten maximaal middelen die meestal al wel bestaan maar die slechts gedeeltelijk worden gebruikt. Deze middelen zijn meestal eigendom van particulieren en niet van professionals. Beide doen dat via een digitaal platform.

Bovendien is de realiteit op het terrein complexer dan de twee zeer verschillende fenomenen die wij zojuist beknopt hebben beschreven. Hoewel sommige projecten duidelijk tot één van de twee uitersten behoren, zitten veel projecten daar ergens tussenin. En daar zijn vele redenen voor. Dit kan het gevolg zijn van het concept zelf dat de initiatiefnemers van het project voor ogen hebben, maar ook van een gebrek aan rechtlijnigheid ten aanzien van hun oorspronkelijke ambities, van het ontbreken van een governance die vasthoudt aan de uitgezette koers, van de ontwikkeling van het project en de verplichtingen die zich op een bepaald moment voordoen, met name de behoefte aan kapitaal (dat vergoed moet worden) enz.

Daarnaast onderstrepen we nog het belang van het *digitale platform* in het economisch fenomeen dat wij trachten te definiëren. Het digitale platform is het technisch

instrument dat wordt gebruikt om degenen die een hulpmiddel aanbieden in contact te brengen met degenen die aan dit hulpmiddel een behoefte hebben. Het is zeker mogelijk zich deelprojecten voor te stellen die dergelijke contacten organiseren zonder het digitale platform. Zo zijn er geweest en er zijn er nog steeds. Maar deze hebben haast per definitie een beperkte schaalgrootte. De kracht van het digitale platform is dat het de mogelijkheid biedt duizenden of zelfs miljoenen gebruikers tegen lage kosten met elkaar in contact te brengen, en de mogelijkheid om daardoor op grote schaal te kunnen opereren, zodat de statistische kans dat vraag en aanbod op het juiste moment bij elkaar komen, aanzienlijk wordt vergroot. De economische innovatie die wij proberen af te bakenen, hangt dus nauw samen met het concept *platform*, dat in *digitale* vorm is georganiseerd. Het gaat hier om “*een systeem dat de acties en middelen van een grote groep coördineert, alsook de formulering van een vraag, beschikbaarheid, werk, goederen. Platforms bestaan uit een geheel van technische en maatschappelijke uitvindingen die een aanzienlijke productiviteitswinst mogelijk maken in de coördinatie van tal van microactiviteiten.*”⁸

Definitie

Alvorens in te gaan op de definitie, willen we even stilstaan bij de terminologie. We spreken over ‘*deeleconomie*’. In het Nederlands worden de twee fenomenen die we zojuist hebben beschreven inmiddels (en waarschijnlijk definitief) aangeduid met dezelfde uitdrukking ‘*deeleconomie*’, ook al zou het wellicht correcter zijn ze anders te noemen (bijvoorbeeld door ‘*sharing economy*’ te reserveren voor het zoeken naar een andere manier van produceren, consumeren en gebruikmaken van de goederen en diensten die wij nodig hebben). We komen later nog terug op dit terminologievraagstuk.

Laten we nu op zoek gaan naar een definitie. Er zijn vele definities voor de deeleconomie, van zeer ruime tot zeer restrictieve. De moeilijkheid bij het definiëren van het fenomeen is dat de gemeenschappelijke definitie die wij zoeken, zeer uiteenlopende realiteiten dekt.

⁸ Ch. BENAVENT, op. cit., p. 22.

Het moet echter mogelijk zijn een gemeenschappelijke definitie te vinden voor deze uiteenlopende initiatieven en ondernemingen, ongeacht dat sommige hiervan zeer uiteenlopende of zelfs tegengestelde specifieke kenmerken hebben. Deze specifieke kenmerken, die – zoals we zullen zien – verband houden met de doelstellingen van de projecten en de intenties waarmee de projecten worden uitgevoerd, beletten echter niet dat er gemeenschappelijke elementen zijn. Laten we enkele definities analyseren die door verschillende auteurs of instellingen zijn voorgesteld, om te proberen hiervan een synthese te maken die de deeleconomie in haar geheel duidelijk schetst:

- L. JOURDAN et al.: *“Het digitaal in contact brengen van vragers (mensen die een behoefte hebben) met aanbieders (mensen die hun goederen of diensten aanbieden).”*⁹ Deze definitie, die de verdienste heeft zeer beknopt te zijn, legt de nadruk op drie kernelementen: het principe van koppeling, het doel van deze koppeling – het samenbrengen van vraag en aanbod – en het gebruik van een digitaal instrument. Maar ze gaat voorbij aan een aantal bijzondere kenmerken door te suggereren dat elke digitale marktplaats past in het concept van de deeleconomie.
- M. LAMBRECHT: *“Applicaties of websites die interacties tussen verschillende soorten gebruikers mogelijk maken voor het uitwisselen of delen van informatie, goederen of diensten, al dan niet op commerciële basis.”*¹⁰ Deze definitie bevat dezelfde elementen als de vorige, met een verruiming van de doelgroep (‘verschillende soorten gebruikers’), een verduidelijking van het doel (‘het uitwisselen of delen van informatie, goederen of diensten’) en aanvullende informatie (‘al dan niet op commerciële basis’).
- Oxford Dictionary: *“Een economisch systeem waarin activa en diensten worden gedeeld tussen privépersonen, gratis of tegen betaling, meestal via het internet.”*¹¹ Deze definitie vermeldt ook de drie basiselementen

⁹ L. JOURDAN, M. LECLERC, A. MILLERAND, *Economie collaborative & Droit - Les clés pour comprendre*, Éditions FYP, 2016, p. 17.

¹⁰ M. LAMBRECHT, *L'économie des plateformes collaboratives*, CRISP, Courrier hebdomadaire nr. 2311-2312, 2016.

¹¹ « An economic system in which assets and services are shared between private individuals, either free of for a fee, typically by means of internet. » Oxford Dictionary

en geeft een belangrijke aanvullende verduidelijking: de deeleconomie werkt in principe op peer-to-peer-basis, d.w.z. tussen privépersonen. Dit is het vierde criterium dat volgens ons fundamenteel is voor het fenomeen dat we willen omschrijven.

- Directoraat Juridische en administratieve informatie (FR): *“De deeleconomie is een peer-to-peer-economie. Ze is gebaseerd op het delen of uitwisselen van goederen (auto, woning, parking, boormachine enz.), diensten (carpooling, doe-het-zelf enz.) of kennis (computerlessen, leer-groepen enz.) tussen privépersonen, met geldelijk verkeer (verkoop, verhuur, dienstverlening) of zonder (schenkingen, ruilhandel, vrijwilligerswerk), waarbij het contact tot stand komt via een digitaal platform.”*¹² Deze definitie vermeldt met meer details de vier eerder genoemde elementen: het tot stand brengen van contact, het peer-to-peer-principe, het doel van delen of uitwisselen en het digitale element.
- Fondazione Unipolis: *“Een uitgebreid en gevarieerd geheel van praktijken en modellen die gebruikmaken van digitale technologieën om de samenwerking tussen privépersonen te vergemakkelijken en het gebruik van onbenutte hulpbronnen te optimaliseren.”*¹³ Deze definitie vermeldt op beknoptere wijze (en min of meer expliciet) de vier reeds bekende elementen, maar voegt er nog een precisering aan toe: goederen, diensten, kennis die het voorwerp uitmaken van transacties, zijn ‘onbenutte hulpbronnen’. Dit kenmerk maakt inderdaad deel uit van het concept.
- K. FRENKEN: *“Consumenten verlenen elkaar tijdelijk toegang tot hun onderbenutte fysieke activa (‘idle capacity’), eventueel tegen betaling.”*¹⁴ Deze definitie bevat twee reeds genoemde elementen – peer-to-peer (‘consumenten’) en uitwisseling (‘verlenen elkaar toegang’) – maar legt niet uit hoe die peers met elkaar in contact worden gebracht (het ge-

¹² Definitie in Frankrijk van de Direction de l’information légale et administrative, www.vie-publique.fr

¹³ *“Un insieme esteso e variegato di pratiche e modelli che utilizzano le tecnologie digitali per facilitare la collaborazione tra pari e massimizzare l’uso di risorse latenti.”*, Fondazione Unipolis, *Dalla sharing economy all’economia collaborativa* (Octobre 2015).

¹⁴ *“Consumers granting each other temporary access to their under-utilized physical assets (‘idle capacity’), possibly for money.”*, K. FRENKEN, *Political Economies and Environmental - Futures for the Sharing Economy*, Innovation Studies Utrecht (ISU), ISU Working Paper # 17.02.2017, p. 4. Zie ook van dezelfde auteur: *Deeleconomie onder één noemer*, Oratie, Universiteit Utrecht, 2016, p. 4.

bruik van digitale technologie wordt niet vermeld) en, vooral, beperkt het begrip ‘deeeconomie’ tot een tijdelijke toegang tot alleen goederen (‘tot hun fysieke activa’), met uitsluiting dus van andere hulpbronnen, en op voorwaarde dat deze goederen, zoals in de vorige definitie, slapende, ‘onderbenutte’ hulpbronnen zijn (‘idle capacity’).

Deze definitie lijkt ons te beperkend.¹⁵

- EC: *“Economische modellen waarbij activiteiten worden gefaciliteerd door samenwerkingsplatforms die een open markt creëren voor het tijdelijke gebruik van goederen en diensten die vaak door privépersonen worden geproduceerd of geleverd”*¹⁶. Dit is de definitie die de Europese Commissie geeft wanneer zij voorstelt na te denken over de omkadering die aan de deeeconomie zou moeten worden gegeven. De Commissie stelt: “Bij de deeeconomie zijn drie soorten actoren betrokken: i) dienstverleners, die activa, middelen, tijd en/of competenties delen – dit kunnen privépersonen zijn die occasioneel diensten aanbieden (peers) of dienstverleners die beroepshalve optreden (‘professionele dienstverleners’); ii) gebruikers van deze diensten; en iii) tussenpersonen die de dienstverleners en gebruikers – via een onlineplatform – met elkaar in contact brengen en de transacties tussen hen mogelijk maken (‘deelplatforms’). Transacties in de deeeconomie gaan over het algemeen niet gepaard met een overdracht van eigendom en kunnen winstgevend of niet-winstgevend zijn.” Deze definitie, en de bijhorende toelichting, vermeldt de vijf elementen die wij hebben geselecteerd en voegt daaraan het begrip tijdelijk gebruik toe (dat een uitvloeisel is van het begrip optimalisatie van de toegang tot bestaande, slapende hulpbronnen¹⁷).

¹⁵ Volgens FRENKEN onderscheidt de deeeconomie zich door drie criteria van andere economische praktijken die vergelijkbaar zijn, maar toch anders omdat ze niet aan de drie criteria beantwoorden (*Futures for the Sharing Economy*, pp. 5-8):

	Peer-to-Peer	Toegang tot het gebruik, niet tot de eigendom	Beter gebruik van onderbenutte goederen
Sharing Economy	*	*	*
Second-hand Economy	*		*
Product-service Economy		*	*
On-demand Economy	*	*	

in zijn definitie gaat het dus alleen om goederen, en niet om diensten, waarvoor het ecologische criterium ontbreekt.

¹⁶ EUROPESE COMMISSIE (EC): *Een Europese agenda voor de deeeconomie*, COM (2016) 356.

Wij concluderen dus dat de deeleconomie een aantal ondernemingspraktijken omvat die worden gekenmerkt door (i) het opzetten van een instrument, namelijk een *digitaal platform* om (ii) *voornamelijk privépersonen* met elkaar *in contact te brengen* (iii) die op een *peer-to-peer-basis* met elkaar zullen handelen (iv) met als doel *vraag en aanbod bij elkaar te brengen* (v) in de vorm van een *tijdelijke terbeschikkingstelling*, al dan niet tegen betaling, (vi) van *slapende hulpbronnen*, hulpbronnen die dus al bestaan, beschikbaar zijn, maar onderbenut worden (goederen, tijd, vaardigheden, kennis).

Deze definitie is ruim maar nauwkeurig. Dit is gerechtvaardigd omdat het met het oog op de analyse zeer belangrijk is dat we met één enkele definitie een geheel van economische praktijken kunnen omschrijven die allemaal op bepaalde gemeenschappelijke grondslagen berusten. De definitie die wij voorstellen bestrijkt een geheel van ondernemingspraktijken die aan dezelfde economische mogelijkheden en beperkingen gehoorzamen (zie hieronder, *Economische mechanismen aan het werk*). Bovendien werpen zij vaak juridische vragen op die ongetwijfeld om een aanpassing van de regels vragen (die niet uit een deregulering mag bestaan, integendeel).¹⁸

Er zal worden geopperd dat deze ruime definitie praktijken omvat die te ver afstaan van de intentie om te delen. We komen even terug op de terminologie. De term ‘deeleconomie’ is misschien een verkeerde benaming. En wellicht moet de ‘authentieke’ deeleconomie met een restrictievere definitie worden omschreven. Dit is wat we verderop voorstellen.

¹⁷ De wens om de toegang tot bestaande hulpbronnen te optimaliseren, leidt tot een tijdelijk gebruik van deze hulpbronnen door anderen dan zij die ze bezitten. Maar het omgekeerde geldt niet: het concept tijdelijk gebruik leidt niet noodzakelijk tot een optimalisatie van de toegang tot bestaande middelen (zoals in een huur- of deelsysteem in de juridische zin van het begrip – gemeenschappelijk eigendom – van allerhande goederen en voorwerpen. Wij zullen later nog terugkomen op deze andere optie, die tot hetzelfde resultaat leidt wat de vermindering van het aantal goederen of voorwerpen in omloop betreft).

¹⁸ In deze studie zullen wij niet ingaan op de analyse van deze juridische kwesties. Zie EUROPESE COMMISSIE (EC), cit.; Bulletin Juridique et Social, Les dossiers du BJS, Aspects juridiques de l'économie collaborative, 2017; Economic Prospective Club: *Pour une bonne gouvernance de l'économie collaborative*, La Libre Belgique, februari 2017; L. JOURDAN, M. LECLERC, A. MILLERAND, *Économie collaborative & Droit – Les clés pour comprendre*, op. cit.; B. DEVOLDER et al., *The Platform Economy – Unravelling the Legal Status of Online Intermediaries*, Intersentia, 2019.

We stellen ook vast dat in talloze studies, publicaties en conferenties initiatieven worden aangehaald, beschreven of geanalyseerd als projecten in de deeleconomie, terwijl ze dat niet zijn in de zin waarin wij het concept hebben gedefinieerd. Dit komt doordat de auteurs zich impliciet of expliciet baseren op definities die verschillen van de onze¹⁹.

Economische mechanismen aan het werk

Alle platforms van de deeleconomie opereren dus in dezelfde economische en technische omgeving, met dezelfde regels en mogelijkheden, ongeacht het onderliggende project.

De platformmodellen steunen op verschillende economische mechanismen, meer bepaald zes²⁰:

- **Crowdsourcing:** dit mechanisme bestaat erin dat de hulp wordt ingeroepen van een grote groep consumenten om bepaalde taken uit te voeren. Het is een variant

¹⁹ Dat geldt bijvoorbeeld voor OUI SHARE in een studie waarop wij later nog uitvoerig zullen terugkomen: *Gouvernances – Partager le pouvoir, la valeur: Comment les plateformes dessinent de nouveaux liens avec les communautés?* Eindrapport, maart 2017. Zie ook P. MUNOZ en B. COHEN: *A compass for Navigation Sharing Economy Business Models*, California Management Review, 2018, vol. 61 (1) 114 – 147. De auteurs onderscheiden zes dimensies van het business model voor een deeleconomieplatform, waarbij voor elke dimensie drie opties mogelijk zijn. Zij brengen deze verschillende mogelijkheden onder in een *Sharing business model Compass*, dat de keuzemogelijkheden weergeeft in één enkel cirkeldiagram. Zoals zij zelf opmerken, zou dit 'kompas' meer dan 100 verschillende combinaties kunnen genereren van de geïdentificeerde keuze-elementen. B. COHEN vermeldt hetzelfde 'kompas' in zijn werk *Post-Capitalist Entrepreneurship*, CRC Press – Taylor & Francis Group, 2018, hoofdstuk 3: *From the Platform Deathstars to Technology-Enabled Platform Cooperativism* (pagina's 33 – 54). Dit is een ingenieuze en interessante oefening, omdat hiermee alle opties in kwestie in één enkel diagram kunnen worden weergegeven. Maar we zien dat vijf van deze achttien opties niet overeenstemmen met onze definitie van de deeleconomie.

²⁰ Zie de uitstekende samenvatting van Ch. BENAVENT, op. cit. pp. 74-90, waarop wij ons in zeer ruime mate baseren. Zie ook Axel GAUTIER: *Analyse économique des plateformes collaboratives*, in Bulletin Juridique et Social, Les dossiers du BJS, Aspects juridiques de l'économie collaborative, 2017, pp. 9-26.

op de tendens die zich de laatste decennia sterk heeft ontwikkeld en die bestaat uit een verticale desintegratie in ondernemingen, door *uitbesteding* van bepaalde activiteiten van de onderneming (*outsourcing*). De voordelen zijn talrijk: kostenvermindering (met name omdat de onderneming de negatieve effecten van de aanpassingen van de activiteit en de arbeid afwentelt op de onderaannemer), uitbesteding van de verantwoordelijkheid voor deze activiteiten, toegang tot technologieën die de onderneming niet noodzakelijk beheerst.²¹ Dit mechanisme is de essentie van het model van de deeleconomie. Het productiewerk, maar ook de productiemiddelen (vaak onderbenutte activa) worden grotendeels aangebracht door de gebruikers van het platform zelf.²²

- **Tweezijdige markten (*Two-Sided Markets*)**²³: in de deeleconomie is er een aanbodzijde en een vraagzijde.²⁴ In dit soort markt geldt het principe dat de prijzen aan elke zijde zo worden vastgesteld dat de ene zijde de andere financiert, waarbij het positieve saldo de winst van het bedrijf is: de prijs is aan de ene zijde lager dan de marginale kosten (of zelfs nul bij gratis goederen) en aan de andere zijde beduidend hoger dan de marginale kosten. Deze laatste gaat ermee akkoord te betalen om toegang te krijgen tot de andere zijde.
- **De logica van de lange staart (*the long tail*)**: zodra de ondernemer zich zo organiseert dat hij de producten en diensten die hij verkoopt niet hoeft te produceren of op voorraad hoeft te houden, zijn er geen grenzen aan het aanbod dat hij beschikbaar kan stellen. En hij vult de verkoop van de meest populaire producten en/of diensten aan met zeer grote hoeveelheden extra omzet van minder populaire artikelen. Dit mechanisme in de deeleconomie is uiteraard sterk verbonden met *crowdsourcing*.
- **Bijpassende markten (*Matching Markets*)**: bijpassende markten worden gekenmerkt door een grote heterogeniteit van de vraag ten opzichte van het aanbod en omgekeerd. Hoe kunnen vraag en aanbod

²¹ Violaine WATHELET, *Et si l'économie collaborative n'existait pas?*, www.saw-b.be, 2015, pp. 3-4.

²² "Uber slaagt erin de outsourcingpraktijken nog verder door te drijven. Dit bedrijf is dus een voorbeeld van totale verticale desintegratie, die enerzijds op de werknemer en anderzijds op de gemeenschap berust." *Ibid.*, p. 4.

²³ J.-C. ROCHET en J. TIROLE: *Platform Competition in Two-Sided Markets*, *Journal of the European Economic Association*, volume 1, n° 4, pp. 990-1029.

²⁴ Er kunnen complexere configuraties zijn met meer dan twee zijden.

dan bij elkaar worden gebracht (buiten het prijsevenwicht) als de zeer grote diversiteit van vraag en aanbod de kans op een koppeling onwaarschijnlijk maakt? Ook de deeleconomieplatforms krijgen met dit probleem te maken en proberen hierop in te spelen met meer of minder gesofisticeerde algoritmen en filtermechanismen. Deze problematiek hangt uiteraard nauw samen met de logica van de lange staart.

- **Reputatiemarkten:** de moeilijkheden bij de koppeling brengen ons bij een andere problematiek: als platforms mensen met elkaar in contact willen brengen die elkaar op gewone markten niet zouden ontmoeten, is het absoluut noodzakelijk dat zij vertrouwen creëren tussen vragers en aanbieders. Vandaar de advies-, beoordelings-, certificatiesystemen enz. Om succesvol te zijn, moeten platforms op dit vlak een goede reputatie opbouwen. “Voor een platform is het tot stand brengen van vertrouwen tussen individuen essentieel voor de uitbreiding van zijn markt.”²⁵
- **De externe effecten van netwerken en standaarden:** de externe effecten van netwerken hebben betrekking op situaties waarin de waarde van een goed (*‘netwerkgoed’* genoemd) stijgt (positieve externe effecten) of daalt (negatieve externe effecten) naargelang het aantal eenheden van dit goed waaruit het netwerk bestaat. Het gaat dus om situaties waarin het nut dat een individu uit een goed kan halen, afhangt van het aantal personen die dat goed consumeren. De waarde van een netwerk voor een gebruiker is dus rechtstreeks afhankelijk van het aantal leden ervan²⁶. Wanneer een netwerk dominant wordt, heeft het bovendien de neiging de markt te verlammen vanwege de kosten om over te schakelen van de ene standaard op de andere. Dit zijn de externe effecten van standaarden. “*De externe effecten van netwerken en standaarden zijn inherent aan de platforms en hun technologie*”²⁷, en zij stimuleren platforms om een snelle groei na te streven die hen zo snel mogelijk de kritische omvang laat bereiken.²⁸ Succes leidt tot meer succes, soms exponentieel, zodat deze nieuwe markten vaak sterk geconcentreerd zijn. De eerste intreder heeft,

²⁵ Ch. BENAVENT, op. cit. p. 87.

²⁶ “*De externe effecten van netwerken maken deel uit van wat wij een netwerkgoed noemen. Een goed is onderhevig aan een extern netwerkeffect wanneer het nut/de voldoening die een individu uit de consumptie van het goed haalt, toeneemt met het aantal personen die hetzelfde goed consumeren.* A. GAUTIER, cit., p. 12.

²⁷ Ibid., p. 89.

²⁸ “*Het bestaan van een kritische massa van gebruikers, waarboven de vraag op hol slaat en waarder de vraag stagneert, is belangrijk om de concurrentiedynamiek in de deeleconomie te begrijpen.* A. GAUTIER, cit., p. 13.

als hij efficiënt is, de neiging een monopoliepositie te verwerven²⁹. “De dynamiek van de concurrentie voor netwerkgoederen kan de concurrentie op de markt veranderen in concurrentie voor de markt.”³⁰

De platforms van de deeleconomie steunen dus op het gebruik van deze verschillende economische mechanismen. Deze mechanismen bestaan ook op andere markten, maar het bijzondere van de deeleconomie is dat zij ze combineert en ze vaak op een extreme manier gebruikt. Dat zagen we zojuist met betrekking tot de externe effecten van netwerken en standaarden.

Het mechanisme dat tot zijn meest extreme logica wordt doorgedreven, is echter crowdsourcing of het uitbesteden van zoveel mogelijk taken of functies. Het deelplatform “slaagt er zelfs in de controle zelf uit te besteden”³¹. Crowdsourcing³², ook wel *participatieve productie*³³ genoemd, is de essentie van de deeleconomie.

Maar er is meer. In combinatie met het mechanisme van de twee- of meerzijdige markt, resulteert dit in een *desintermediatie*, dit is het economische en commerciële fenomeen waarbij tussenpersonen worden beperkt of uitgeschakeld. Het model in kwestie omvat niet alleen outsourcing, maar elimineert ook potentiële externe tussenpersonen. Desintermediatie vindt hier plaats door toepassing van horizontale processen³⁴. Het platform doet niet meer dan mensen efficiënt met elkaar in contact brengen (koppeling) dankzij de platformarchitectuur³⁵ en ‘de almacht van de algoritmen’³⁶. Het model

²⁹ “Vanwege de netwerkeffecten en schaalvoordelen gebeurt het in de interneteconomie heel vaak dat de winnaar alles krijgt; Dat is het principe van de winner takes it all.” J. TIROLE, *Économie du bien commun*, Presses Universitaires de France, 2016, p. 533.

³⁰ A. GAUTIER, cit., p. 14; zie ook pp. 19-22.

³¹ Ch. BENAVENT, op. cit., p. 30. “Een chef is niet meer nodig, zoals in de bureaucratie, noch een controleur of zelfs een opzichter. Door de magie van de sluw uitgekende beoordeling is voortaan de klant de baas.”

³² “The activity of giving tasks to a large group of people or to the general public, for example, by asking help on the internet” volgens de Cambridge Dictionary

³³ “Modes de réalisation d’un projet ou d’un produit faisant appel aux contributions d’un grand nombre de personnes, généralement des internautes” volgens de Commission générale de terminologie et de néologie die in Frankrijk in 1996 werd opgericht bij een decreet (nr. 96-602 van 03.07.1996) en in 2015 werd omgedoopt tot Commission d’enrichissement de la langue.

³⁴ Les échos, 20.06.2012.

³⁵ Ch. BENAVENT, op. cit., pp. 32-34. “De coördinatie wordt verzekerd door de architectuur van het platform, een architectuur die de informatiestromen en activiteiten filtert en stuurt, wat positieve interacties bevordert tussen de verschillende groepen spelers: verkopers, kopers, moderators, ontwikkelaars van applicaties en diensten, enzovoort.” p. 34.

³⁶ Ibid. pp. 124-136. “Het algoritme staat centraal in alle stadia van het proces: registratie van gegevens, filtering, aggregatie, modellering, beslissing, verspreiding.” p. 125.

verstoort de klassieke economische structuren zodanig dat het de theorieën van de onderneming³⁷, die de grenzen tussen de onderneming en de markt bepalen, ter discussie stelt. Want “bij platforms hebben de markt en de onderneming de neiging samen te vallen.”³⁸ Ze creëren een open markt.

Vier opmerkingen dringen zich echter op om te nuanceren wat wij zojuist hebben aangewezen als het bijzondere kenmerk van de deeleconomie: desintermediatie.

Ten eerste is de desintermediatie nooit volledig. Eerst en vooral omdat het platform zelf een tussenpersoon is, ook al zijn het de software en de algoritmen die het meeste werk doen. Bovendien is er altijd sprake van enige herintermediatie bij wijze van uitzondering, namelijk wanneer de onderneming die eigenaar en beheerder is van het platform, dit nodig acht. Zoals OUISHARE in de hierboven aangehaalde studie³⁹ opmerkt, “zijn deze ondernemingen simplistisch gesteld allemaal fysieke of digitale tussenpersonen. Hoewel het in de deeleconomie en de digitale platformmodellen heel gebruikelijk is om van ‘desintermediatie’ te spreken, is intermediatie in deze organisaties nog lang niet verdwenen. In feite is het veeleer de rol van de intermediaire organisatie, binnen een in netwerken georganiseerde waardeketen, die wordt geherdefinieerd. Waar het om gaat is dus de mate van intermediatie die hier speelt, tussen hyperintermediatie, intermediatie en desintermediatie.”

In werkelijkheid is er sprake van desintermediatie en herintermediatie door een nieuwe speler, een nieuwe tussenpersoon, namelijk het platform. Het beste bewijs dat er altijd sprake is van een zekere herintermediatie, is dat het platform op de een of andere manier wordt vergoed voor de bemiddelingsdienst die het levert (zie hieronder, *Bedrijfsmodel*). In marketingtermen kunnen we zeggen dat we ons niet in een B2B- (*Business to Business*), noch in een B2C- (*Business to Consumer*) of een C2C- (*Consumer to Consumer*) situatie bevinden, wat de hypothese van een totale desintermediatie zou zijn, maar wel in een C2B2C-model (*Consumer to Business to Consumer*). Om te kunnen spreken van deeleconomie,

³⁷ O. WEINSTEIN: Les théories de la firme, in *Idées économiques et sociales*, nr. 170, 2012/4.

³⁸ A.A. CASILLI: Platformisering als een manier om gebruikers aan het werk te zetten. *Digital Labor et nouvelles inégalités planétaires*, in N. ALIX, J.-L. BANCEL, B. CORIAT, F. SULTAN: *Vers une république des biens communs?*, Édition Les Liens qui Libèrent, 2018, p. 43. Zie ook Ch. BENAVENT, op. cit., pp. 25-37.

³⁹ OUISHARE, op. cit., pp. 11-12.

moeten de betrokken peers echter over een grote mate van autonomie beschikken. Maar hoe ver moet deze autonomie gaan om aan de definitie te voldoen? Dat brengt ons bij ons tweede punt.

Namelijk ten tweede: hoewel het ontstaan van horizontale processen con-substantieel is met het model, kan men zich afvragen vanaf welk punt de onvermijdelijke herintermediatie een dergelijk platform doet ontstaan uit het concept van de deeleconomie. Als het er namelijk op aankomt te investeren in een platform dat de beschikbare middelen van de privépersonen gebruikt om deze ter beschikking te stellen aan andere privépersonen, met als voornaamste doel winst te genereren voor de investeerder, en als het platform de peers selecteert, de transactie organiseert en deze strikt onderwerpt aan zijn regels en controle, vallen we buiten het model dat we hier definiëren. Dan zijn we terug bij een vorm van B2C. Dit is volgens ons een manier om te duiden wat er op het spel staat in de controverses rond Uber in verschillende juridische procedures waarmee het bedrijf te maken heeft gehad⁴⁰.

Ten derde kan herintermediatie verschillende doelen hebben, en vanuit ons standpunt gezien zijn er bij herintermediatie elementen die positief, wenselijk en zelfs noodzakelijk zijn, en andere die negatief, te betreuren en zelfs te verwerpen zijn. Een quasi totale desintermediatie zou tot een

⁴⁰We hebben het dan met name over het proces dat het in Groot-Brittannië verloor toen het *Employment Appeal Tribunal* in Londen in een uitspraak op 10.11.2017 bevestigde dat chauffeurs die voor het platform opereren, moeten worden beschouwd als werknemers met een arbeidsovereenkomst. Of de uitspraak (op prejudicieel verzoek van een rechtbank in Barcelona) van het Europese Hof van Justitie (C434/17 van 21.12.2017) die oordeelt dat de dienst van Uber niet beantwoordt aan de kwalificatie 'dienst van de informatiemaatschappij' (in de zin van richtlijn 2000/31), maar een 'dienst op het gebied van vervoer' (in de zin van richtlijn 2006/123) is, omdat het niet louter gaat om een bemiddelingsdienst die erin bestaat twee partijen met elkaar in contact te brengen, aangezien Uber een doorslaggevende invloed heeft op de voorwaarden van de dienst (Uber bepaalt de maximumprijs van de rit, int deze prijs bij de klant en betaalt vervolgens een deel ervan aan de niet-professionele chauffeur, en Uber oefent een zekere controle uit op de kwaliteit van de voertuigen en hun chauffeurs, wat eventueel tot hun uitsluiting kan leiden). Recenter bevestigde het Franse Hof van Cassatie in een arrest van 04.03.2020 (*Le Monde*, 06.03.20) een arrest van het Hof van Beroep van Parijs van 10.01.2019 en werd bepaald dat de contractuele relatie tussen Uber en een van zijn chauffeurs moest worden geherkwalificeerd als arbeidsovereenkomst. Het Hof is van oordeel dat er 'bij toetreding' tot het platform 'een band van ondergeschiktheid tussen de chauffeur en de onderneming' bestaat, wat inhoudt dat er sprake is van een arbeidsovereenkomst. Er worden verschillende elementen aangehaald die wijzen op het bestaan van een ondergeschikte relatie: de chauffeur die de toepassing gebruikt, vormt niet zijn eigen klantenkring; hij kan zijn tarieven niet vrij bepalen; hij bepaalt niet de uitvoeringsvoorwaarden van de vervoerdienst, want hij kan zijn rit niet vrij kiezen en het traject wordt hem opgelegd; ten slotte heeft Uber de macht de chauffeur sancties op te leggen. De chauffeur neemt dus deel aan een georganiseerde vervoerdienst waarvoor de onderneming Uber eenzijdig de uitvoeringsvoorwaarden bepaalt, en het gaat wel degelijk om een arbeidsovereenkomst, aangezien de chauffeur onder de leiding en de controle van de onderneming Uber werkt.

onbebreidelde concurrentie leiden, een soort jungle zonder enige bescherming voor de zwaksten in de machtsverhoudingen, die wat wij ook zouden denken of willen toch bestaan, ondanks de veronderstelde zelfregulering door de reputatiesystemen. Wij komen hier later op terug wanneer we beschrijven wat we bedoelen met '*deeleconomie sensu stricto*'.

Vierde en laatste opmerking: de beste manier om weg te raken uit de hierboven beschreven tegenstrijdigheden en moeilijkheden, namelijk de tegenstrijdigheden die het peer-to-peer-principe en de autonomie van de peers tegenover de wens plaatsen om de belangen van de interne en externe belanghebbenden van het platform te beschermen, bestaat erin het platform in zijn werking coöperatief, of op zijn minst conform te maken met de deelprincipes, en dit te doen met het oog op een multistakeholder coöperatie, zijnde een coöperatie bestaande uit verschillende doelgroepen. Om van C2B2C tot een echt C2C-model te komen, wordt als het ware de 'B' uit de formule geschrapt, omdat de 'B', het platform, eigendom is van en gecontroleerd wordt door de 'C's'. We zullen dit ook verderop bekijken.

Bedrijfsmodellen

Om waarde te genereren en winst te maken, hanteren deeleconomieplatforms verschillende bedrijfsmodellen, die kunnen worden gecombineerd⁴¹. Deze verschillen voornamelijk door de belangrijkste bronnen van inkomsten. We onderscheiden er vijf.

- **Reclamemodellen:** hierbij wordt ruimte verhuurd aan adverteerders tegen een prijs die hoger zal zijn naarmate het mediumbereik van het platform groter is⁴². Platforms kunnen zelfs gebruikmaken van meer gesofisticeerde systemen (contextuele of gedragsgerichte targetting bijvoorbeeld).
- **Betaling van transacties:** in dit geval houdt het platform een bepaald deel van de gecreëerde waarde in om zijn bemiddelingsdiensten

⁴¹ Ook hier ontlenen wij uitvoerig aan Ch. BENAVENT, op. cit. pp. 61-69. Zie ook A. GAUTIER, cit., pp. 18-19.

⁴² Dit model is reeds wijdverbreid en wordt met name gebruikt door de pers (in het uiterste geval kunnen hierdoor gratis kranten worden uitgegeven), radio, televisie, film enz.

te vergoeden, door middel van proportionele (een percentage van de transactie) of vaste commissies. Dit is het meest voorkomende model. Dit brengt ons natuurlijk weer terug bij de problematiek van de tweezijdige markten: welke gebruikers zullen de commissie moeten betalen? De gebruikers aan beide zijden (en in dat geval: in welke verhouding)? Alleen de gebruikers aan één zijde (in dat geval financiert de ene zijde de andere)?

- **Abonnement, lidgeld, eenmalige betaling voor bepaalde functies enz.:** in dit geval moeten mensen uiteraard overtuigd worden om te betalen, wat niet gemakkelijk is in de digitale wereld. Het meest gangbare model is dan ook dat de basisfuncties gratis worden aangeboden en voor sommige extra functies moet worden betaald. Ook hier stelt zich het probleem van de tweezijdige markten.
- **Afgeleide producten en interne markten:** om het probleem van de betalingsbereidheid te omzeilen, bestaat een andere oplossing erin gratis toegang te geven tot de dienst van het platform en afgeleide (vaak virtuele) producten te verkopen. In een veralgemening van het model kan het afgeleide product een eigen virtuele munt zijn van het platform, die gebruikers moeten kopen om bepaalde betalingen te verrichten. Het platform wordt vergoed via een 'wisselkoers'. We zullen later op dit model terugkomen wanneer we het geval van de platforms voor de economie *sensu stricto* onderzoeken. We merken op dat eens te meer ook hier zich de problematiek van de tweezijdige markten stelt (wie moet credits kopen om toegang te krijgen tot bepaalde producten of functies?).

- **De verkoop van gegevens:** hier zijn we in de wereld van *Big Data* beland... Big Data is het verzamelen via het internet en het analytisch verwerken van onze computersporen om ons gedrag te begrijpen en te voorspellen. Het gebruik van deze gegevens en analyses voor marketingdoeleinden is duidelijk een gangbare praktijk geworden. Er zijn zelfs datahandelaars (*Data Brokers*) die als tussenpersoon optreden om contacten te organiseren tussen bedrijven die op grond van hun activiteiten gegevens verzamelen en bedrijven die deze willen gebruiken om gericht reclame te maken. Deeleconomieplatforms beschikken uiteraard over enorme hoeveelheden van dergelijke gegevens en één bedrijfsmodel bestaat erin deze te commercialiseren. Een variant hierop is het verkopen van geanonimiseerde en geaggregeerde gegevens. Dergelijke gegevens hebben uiteraard een lagere commerciële waarde, en er zijn ook de kosten van de anonimisering en aggregatie.

Het gekozen bedrijfsmodel (of de mix van gekozen bedrijfsmodellen) gaat bij veel platforms op het vlak van de inkomstenbronnen echter gepaard met uiterst discutabele praktijken, zoals wordt onderstreept door St. VRIELYNCK EN St. BOULANGER⁴³:

“Deze platforms halen de arbeidsmarkt overhoop en dereguleren de bedrijfssectoren waarin zij zich ontwikkelen. Hoewel zij een dienst aanbieden die aantrekkelijk lijkt voor de gebruiker, moeten we vaststellen dat de collectieve balans negatief is, zowel op economisch als sociaal en milieuvlak.

Door te beweren dat zij slechts een rol als tussenpersoon spelen, onttrekken deze platforms zich in feite aan hun verantwoordelijkheid als ondernemer. Zij hebben de neiging de regelgevende of ethische normen die worden opgelegd aan de markspelers in de gebieden waar zij actief zijn, met name op het gebied van sociale wetgeving en arbeidsvoorwaarden, te omzeilen. Mensen die via deze platforms werken, hebben bijgevolg

⁴³ S. VRIELYNCK EN S. BOULANGER: *Les plateformes coopératives, une alternative qui fait son chemin à Bruxelles*, 21.12.2018, https://smartbe.be/wp-content/uploads/2018/12/13-2018-platform_coop.pdf, pp. 2-3. Dit artikel werd gepubliceerd in het kader van het project Platform Coop Brussels, dat “tot doel heeft het ecosysteem van deelplatformen dat in Brussel groeit, te consolideren en te bevorderen. Het project wordt geleid door Smart, SAW-B en Febecoop, en ondersteund door het Brussels Hoofdstedelijk Gewest in het kader van de Small Business Act.

vaak slechts recht op een minimale sociale bescherming en een symbolische verloning. ...

Op economisch vlak sluipen deze platforms binnen in de relaties waarin diensten worden gedeeld en uitgewisseld tussen gebruikers, om inkomsten te verwerven die niet in verhouding staan tot de rol van tussenpersoon die zij wensen te spelen. De gecreëerde waarde wordt 'ingepalmd' en gedelokaliseerd ten voordele van speculatieve investeerders, zonder oog voor de bijdrage van de gebruikers in deze waardecreatie. Door gebruik te maken van mazen of onduidelijkheden in de wetgeving, introduceren deze platforms ook een vorm van oneerlijke concurrentie in sectoren waar andere spelers zich wel aan strikte regels moeten houden (zoals taxichauffeurs of de hotelsector).

Vanuit milieustandpunt bekeken, opent de deeleconomie weliswaar veelbelovende perspectieven door nieuwe vormen van deelconsumptie aan te moedigen (in de eerste plaats met name het gebruik van goederen in plaats van het bezit ervan), maar ziet de realiteit er vaak heel anders uit. Onderzoekers die de milieu-impact van de deeleconomie hebben bestudeerd, waarschuwen namelijk dat: "onderzoek van de werking van deel- en intermediatieplatforms noopt tot voorzichtigheid, aangezien vele contra-intuïtieve mechanismen tot het tegenovergestelde resultaat kunnen leiden". Milieu-efficiëntie is namelijk niet altijd een prioriteit voor de eigenaars van platforms, die in de eerste plaats streven naar maximalisatie van hun winst. De deeleconomie kan dus bijdragen tot het fenomeen van hyperconsumptie of het autogebruik bevoordelen tegenover het openbaar vervoer."

Deze vaststellingen brengen ons bij het volgende deel, waarin we zullen ingaan op wat wij de *deeleconomie sensu stricto* noemen, namelijk initiatieven die worden ingegeven door de wens om een alternatieve economie tot stand te brengen, georganiseerd tussen burgers en op basis van een filosofie waarin hulpbronnen worden gedeeld, met een economisch, sociaal en ecologisch doel.


1

—

2

—

3



II. DE DEELECONOMIE SENSU STRICTO: ALTERNATIEVE ECONOMISCHE PROJECTEN

Het fenomeen

Hoewel een ruime definitie van de deeleconomie noodzakelijk is vanuit het oogpunt van de economische analyse van het fenomeen en met betrekking tot de wettelijke normen die moeten worden aangepast of uitgevaardigd om het te reguleren, zijn wij toch van mening dat het noodzakelijk is om binnen dit geheel alle initiatieven te isoleren en alleen diegenen die worden gedreven door de wens om een alternatieve economie tot stand te brengen georganiseerd tussen burgers – peer-to-peer-principe –, gebaseerd op een filosofie van *delen van hulpbronnen* (goederen, tijd, kennis), met een *economische en sociale* doelstelling (delen, ruilen, ter beschikking stellen tegen billijke voorwaarden) en een *ecologische doelstelling* (rationalisatie en maximalisatie van het gebruik van de hulpbronnen in kwestie). Wij willen deze isoleren omdat het juist diegenen zijn die perspectieven bieden op een positieve verandering van parameters op de wijze waarop aan economie wordt gedaan.

Het gaat dus om projecten die:

- streven naar een alternatieve economie⁴⁴ die gebaseerd is op de toegang tot gebruik in plaats van eigendom, op de bereidheid om te delen en samen te werken, met, voor de meest militanten, de wil om onze houding tegenover consumptie en zelfs productie radicaal te veranderen, en ten slotte de maatschappij, onze beschaving zelf, te veranderen in de richting van een postkapitalistische samenleving⁴⁵,
- steunend op netwerken of autonome gemeenschappen⁴⁶, en door dus de activiteiten zodanig te organiseren dat de samenleving de controle behoudt over de opgezette organisatie,
- waarbij burgers (de sociaal bewuste en egalitaire praktijk van *peer-to-peer* of kortweg 'P2P'⁴⁷ en de desintermediatie die er het gevolg van is) worden samengebracht
- in een gedecentraliseerde, niet-hiërarchische structuur⁴⁸, gebaseerd op wederzijds vertrouwen⁴⁹,

⁴⁴ Het komt erop aan een "co-revolutie te ontketenen" (A.S. NOVEL, *Vive la co-révolution: pour une société collaborative*, met Stéphane Riot, Ed. Alternatives, 2012), "van model te veranderen" door te kiezen "voor een ander alternatief", met dien verstande dat "de co-revolutie de wereld zal redden" omdat het "een belangrijk sociologisch fenomeen is dat gepaard gaat met een omwenteling van de economische modellen" (*ibid.*, pp. 19-33) dat ons dus in staat zal stellen "een nieuw economisch en sociaal tijdperk" binnen te treden (p. 223). "Samen debatteren we, handelen we en realiseren we ons in hoeverre de deeleconomie het mogelijk maakt een mensgerichte economie in het vooruitzicht te stellen die opener is, meer respect heeft voor de natuurlijke hulpbronnen en die algemeen goed voortbrengt", aldus Antonin Léonard, medeoprichter van OuiShare, in zijn voorwoord in A.S. NOVEL, *La vie share, mode d'emploi: consommation, partage et modes de vie collaboratifs*, Alternatives, 2013.

⁴⁵ M. BAUWENS: *Sauver le monde: vers une économie post-capitaliste avec le peer-to-peer*, met medewerking van J. LIEVENS, Les Liens qui libèrent, 2015 ; J. RIFKIN, *La nouvelle société du coût marginal zéro: L'internet des objets, l'émergence des communaux collaboratifs et l'éclipse du capitalisme*, trad. F. en P. CHEMLA, Les Liens qui libèrent, 2014.

⁴⁶ "Belief in the Commons", R. BOSTMAN en R. ROGERS, op. cit., pp. 88-91

⁴⁷ "P2P verwijst naar de mogelijkheid van mensen om, op gelijke voet, waarde te creëren zonder verplicht te zijn toestemming te vragen." M. BAUWENS, op. cit., p. 24.

⁴⁸ Zie M. BAUWENS, op. cit. Le distributif remplace le hiérarchique (pp. 191-193). "Een hiërarchie is mogelijk, maar het is geen hiërarchie van gezag en controle. Het kan een meritocratische hiërarchie zijn, een hiërarchie van invloeden, een hiërarchie van reputatie, maar geen hiërarchie van afhankelijkheid." (p.191).

⁴⁹ "Trust Between Strangers", R. BOSTMAN et R. ROGERS, op. cit., pp. 91-93; "Most forms of Collaborative Consumption require us to trust someone we don't know to different degrees.", p. 91. Zie ook L. JOURDAN, M. LECLERC, A. MILLERAND, op. cit. p. 19: "Het gaat systematisch om modellen waarin een actor die een voorwerp of een dienst nodig heeft, een actor kan ontmoeten die in staat is aan zijn behoefte te voldoen in een relatie van wederzijds vertrouwen en met het idee van optimalisering van de algemene efficiëntie. (Vertrouwen is een essentieel element voor het functioneren van de deeleconomie). Voor de jurist is de deeleconomie dus de veralgemening van de intuïtu *personae-relaties*, d.w.z. de juridische relaties waarin de persoonlijkheid van de andere partij een essentieel element is."

- via internetplatforms⁵⁰,
- om het delen van goederen, werktuigen, ruimten, diensten of kennis, en zelfs productiecapaciteiten te organiseren,
- aangezien deze hulpbronnen vaak onderbenutte hulpbronnen zijn (*'Power of Idling Capacity'*⁵¹) waarvan men het gebruik daarom optimaliseert,
- met of zonder geldelijk verkeer, maar waarbij als winst in de eerste plaats de voordelen worden nagestreefd die ieder uit het delen haalt (en niet de opbrengst van een kapitaal),
- en gericht op het collectieve voordeel op ecologisch vlak dat delen oplevert, wanneer het om fysieke goederen gaat (delen in plaats van extra goederen te produceren en te verwerven),
- alsook de voordelen die ieder eraan ontleent op het vlak van sociale relaties, door af te stappen van de positie van de consument die vreemd is door de wedloop naar hyperconsumptie.

In deze verschillende punten vinden we uiteraard de zes elementen terug die volgens ons de deeleconomie in de ruimste zin uitmaken, maar daarbij komen nog andere elementen die voornamelijk verband houden met de doelstellingen die worden nagestreefd in deze projecten voor het delen of uitwisselen van hulpbronnen, doelstellingen die sterk bepalend zullen zijn voor de manier waarop het delen of uitwisselen zal worden georganiseerd.

Hoe moeten we deze specifieke deeleconomie noemen (we komen hier nog een laatste keer terug op de kwestie van de terminologie)? Moeten we hiervoor de term 'collaboratieve economie' gebruiken? Dit gaat tegen het gebruik in⁵². Zullen we 'deeleconomie' gebruiken? Dit zou een goede benaming zijn, maar in sommige talen wordt met deze term de deeleconomie in ruime zin aangeduid⁵³. 'Authentieke deeleconomie'? 'Deeleconomie sensu stricto'?

⁵⁰ "Using internet to get off internet" R. BOSTMAN en R. ROGERS, op. cit., pp. 60-62.

⁵¹ "At the heart of Collaborative Consumption is the reckoning of how we can take this idling capacity and redistribute it elsewhere. ... The ubiquity of cheap connectivity that surrounds us can maximize the productivity and usage of a product and mop up the surplus created by hyper-consumption without creating costs or inconveniences.", R. BOSTMAN en R. ROGERS, op. cit., pp. 83-84. "Idling capacity is related not just to physical products such as bikes, cars, and drills but less tangible assets such as time, skills, space, or commodities like electricity." Ibid., p. 86.

⁵² Zie hierboven. Zie V. WATHELET, cit., p. 1: "Het is belangrijk erop te wijzen dat de woordenkwestie fundamenteel is, vooral omdat het om termen gaat die zo beladen zijn als 'samenwerking' of 'delen'. Want buiten het discours gaat het om praktijken en een maatschappelijk project dat steunt op bepaalde waarden. In die zin is het in eerste instantie cruciaal om een onderscheid te maken tussen deelinitiatieven en initiatieven die alleen maar die naam dragen."

⁵³ Zoals Deeleconomie in het Nederlands.

‘Sociale en solidaire deeleconomie’? Voorlopig houden wij in deze studie vast aan ‘*deeleconomie sensu stricto*’. Het gaat erom initiatieven te isoleren die erop gericht zijn gemeenschappen van gelijken te mobiliseren om waarde te genereren ten voordele van deze gemeenschappen door het gebruik van hulpbronnen te maximaliseren⁵⁴.

Definitie

Sommige van de voorgestelde definities voor de deeleconomie hebben inderdaad betrekking op initiatieven die aan deze specifieke kenmerken beantwoorden. Dat geldt bijvoorbeeld voor de definitie die tot voor kort op de Franstalige Wikipedia-pagina werd gebruikt⁵⁵:

“De deeleconomie is een menselijke peer-to-peer activiteit die erop gericht is gemeenschappelijke waarde te produceren en die gebaseerd is op nieuwe vormen van werkorganisatie en uitwisseling. Zij is gebaseerd op een deelmaatschappij, die ontstaat door het delen van goederen, ruimten, werktuigen en kennis (gebruik in plaats van bezit), door burgers te organiseren in ‘netwerken’ of gemeenschappen en over het algemeen door intermediaatiedoor platforms (met uitzondering van modellen zoals netwerken voor wederzijdse kennisdeling) waarvan de werking “berust op algoritmen die verschillende sociale actoren met elkaar koppelen”. De collaboratieve economie is een van de belangrijkste drie ecosystemen van digitale toepassingen waar digitaal werk tot uiting komt ...

Zij neemt verschillende vormen aan (deeleconomie, toepassingsgerichte economie zoals de circulaire economie, oplossingseconomie, peer-to-peer-economie), afhankelijk van de soorten goederen en diensten in kwestie of het doel (autonomisatie van de consument, eco-efficiëntie).”

⁵⁴ We hebben dus twee definities nodig om het probleem van de definitie van deeleconomie op te lossen. Wij sluiten ons dus aan bij V. WATHELET, cit, pp. 1-2.

⁵⁵ Geraadpleegd op 30.08.2019.

Deze definitie plaatst de collaboratieve economie in het onderzoeksveld van een alternatieve economie. Overigens situeren al de geciteerde auteurs zich in deze beweging⁵⁶. En ook het commentaar dat de definitie besluit is ondubbelzinnig:

“Een dergelijke economie past in een context van wantrouwen tegenover de institutionele actoren van het traditionele kapitalistische systeem, van economische crisis maar ook van milieu-ethiek. Er staan veel zaken op het spel nu we op weg lijken te zijn naar een nieuw economisch model.

De opgang hiervan vloeit voort uit het gebruik van nieuwe technologieën waarmee de collectieve creativiteit en productiviteit kunnen worden verbeterd. Dit model beantwoordt ook aan het verlangen naar ecologische praktijken en meer ongedwongen sociale relaties.”⁵⁷

⁵⁶ M. BAUWENS, R. BOSTMAN, J. SCHOR, J. RIFKIN, enz.

⁵⁷ Het is interessant vast te stellen dat de huidige Franstalige definitie op Wikipedia (geraadpleegd op 03.02.2021) heel anders klinkt. Deze maakt een duidelijk onderscheid tussen de twee soorten deeleconomie zoals wij voorstellen tussen deeleconomie sensu lato en deeleconomie sensu stricto:

“De collaboratieve economie of deeleconomie omvat de economische activiteiten die gebaseerd zijn op het delen of gemeenschappelijk maken van goederen, kennis, diensten of ruimten en op gebruik in plaats van bezit.

Gepopulariseerd door het boek van Rachel Botsman en Roo Rogers What’s Mine Is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live, bestaat er geen consensus over de term ‘deeleconomie’ en het toepassingsgebied ervan.

Zij ontwikkelt zich in twee richtingen:

- naar een sociale en solidaire economie, dan gaat het om een menselijke peer-to-peer-activiteit die gemeenschappelijk waarde wil produceren en die gebruikmaakt van nieuwe vormen van eigendom, arbeidsorganisatie en uitwisselingen. Ze bevordert de organisatie van burgers in netwerken of gemeenschappen. Vertrouwen, gelijkheid van status, samenwerking, niet-commerciële beweegredenen en verantwoord gebruik van hulpbronnen worden hierin als essentiële waarden beschouwd;

- naar een platformeconomie van goederen en diensten, waar ze in een driehoeksvorm georganiseerd is tussen onafhankelijke producenten en consumenten, en waarbij het platform de rol van derde speelt en zich bemoeit met de definitie van het product, de vaststelling van de prijzen en het beheer van de deelnemers. De platforms worden vergoed via commissies. Deze tweede benadering wordt soms verward met een gig economy, die ook geassocieerd wordt met het fenomeen uberisatie.

Deze twee benaderingen verwijzen naar zeer verschillende zaken.

In een brede opvatting omvat de deeleconomie ook deelconsumptie (AMAP, couchsurfing, carpooling, ‘pakjes-poolen’ enz.), woningdelen (coworking, gezamenlijk huren, meergezinswoning), collaboratieve financiering (crowdfunding, peer-to-peer geld lenen, alternatieve valuta), contributieve productie (digitale fabricage, DHZ, Fab labs, 3D-printers, hackerspace) en free culture.

In sommige aspecten distantieert een deel van de deeleconomie zich van de consumptieaanspraken.

Ook in de door Cooperatives Europe⁵⁸ uitgewerkte definitie wordt de deeleconomie duidelijk als een alternatief verlangen beschouwd:

“De term ‘deeleconomie’ verwijst naar een brede en gevarieerde waaier van innovatieve praktijken en modellen die gebruikmaken van digitale technologieën om samenwerking en uitwisseling binnen een gemeenschap van gelijken te vergemakkelijken, en om het gebruik van onderbenutte hulpbronnen te maximaliseren. De deeleconomiemodellen bieden de mogelijkheid de peer-to-peer-uitwisselingen tussen de leden van de gemeenschap bijeen te brengen, en zetten deze om in systemische waardecreatieprocessen die door de gemeenschap worden beheerd en die de gemeenschap ten goede komen.”⁵⁹

Wij nemen deze laatste definitie over, waarin drie elementen essentieel zijn: *‘samenwerking en uitwisseling binnen een gemeenschap van gelijken’, ‘systemische waardecreatieprocessen beheerd door de gemeenschap’, ‘en die ten goede komen aan de gemeenschap’.*

Wat het eerste van deze drie elementen betreft, komt in de deeleconomie *sensu stricto* dus een sterke intentie tot *mutualisering* (gemeenschappelijk maken) naar voren. Het doel van deze nagestreefde mutualisering is driedelig. Het eerste doel is puur economisch: de mogelijkheid om goedkoper toegang te krijgen tot bepaalde hulpbronnen.

Maar naast dit economische doel is er ook een ecologisch doel: minder produceren, minder vervuilen en de planeet minder met afval belasten⁶⁰. Het doel is duidelijk een einde te maken aan de ongebreidelde toename van individueel bezit van veel te veel voorwerpen die bedoeld zijn om, soms maar heel af en toe⁶¹, te voldoen aan allerlei behoeften, door deze mutualisering te organiseren.

In ruimere zin zien we een nieuwe benadering van de manier waarop bepaalde goederen aan behoeften of verlangens kunnen voldoen: wat telt

⁵⁸ *A Cooperative Vision for the Collaborative Economy – Shaping a people-centered and democratic collaborative economy*, november 2017.

⁵⁹ *Ibid.*, pagina 17. Vertaald.

⁶⁰ Het boek van R. BOSTMAN en R. ROGERS opent met een beschrijving van de enorme drijvende vuilnisbelt (plasticsoep) in de Stille Oceaan (*“The Great Pacific Garbage Patch is the largest landfill in the world, but that is not on land; it’s in the ocean”*, p. 3).

⁶¹ In de Verenigde Staten wordt 80 % van de voorwerpen die mensen bezitten, minder dan één keer per maand gebruikt (R. BOSTMAN en R. ROGERS, *op. cit.*, p. 83).

is het gebruik in plaats van het bezit⁶². Het gaat dus om een belangrijke tendens die de voorkeur geeft aan toegang tot eigendom op een andere manier dan door te kopen.⁶³

Dit kennen we als de toepassingsgerichte economie, waarin het begrip verkoop van het goed wordt vervangen door verkoop van het gebruik van het goed⁶⁴. *“Dit is een disruptieve strategische innovatie, die de verkoop van een goed, een dienst of een gecombineerde oplossing van ‘goederen + diensten’ wil vervangen door het ter beschikking stellen van geïntegreerde oplossingen. De overgang naar een geïntegreerde aanpak creëert de voorwaarden voor betere prestaties. ... De integratie bestaat dus uit de terbeschikkingstelling van met elkaar verweven goederen en diensten om het verwachte prestatieniveau te bereiken, goederen en diensten die voldoen aan de essentiële verwachtingen van de hedendaagse samenleving altijd samen ter beschikking te stellen, met het oog op duurzame ontwikkeling: wonen, gezondheid/welzijn, voeding, informatie en kennis, verbetering van de mobiliteit van goederen en personen enz.*

*Deze oplossingen zijn gericht op het verminderen van de negatieve externe effecten op sociaal en ecologisch vlak en/of het versterken van positieve externe effecten. Zij streven ook naar een vermindering van de materiële factoren die betrokken zijn bij de productie en de consumptie van de oplossing, waarbij deze daling wordt gecompenseerd door een toename van de immateriële factoren, zowel wat de gebruikswaarde als de financiële waarde van het aanbod betreft.”*⁶⁵

⁶² Zie hoofdstuk 5 van R. BOSTMAN en R. ROGERS, getiteld *Better than Ownership* (p. 97-119). *“The relationship between physical products, individual ownership, and self-identity is undergoing a profound evolution. We don’t want the CD; we want the music it plays. ... In other words, we don’t want the stuff but the needs or experiences it fulfils. As our possessions “dematerialize” into the intangible, our preconceptions of ownership are changing, creating a dotted line between “what’s mine”, “what’s yours”, and what’s ours”. The shift is fuelling a world where usage trumps possessions, and as Kevin Kelly ... puts it, where “access is better than ownership”. (p. 97). “On the whole, you find wealth much more in use than in ownership.” (p. 99).*

⁶³ Reeds in 1988 merkte Jacques Attali in een boek over de geschiedenis van bezit, vanuit een ander perspectief dan het onze hier, op dat *“... om buiten de grenzen van de accumulatie te treden, om meer te accumuleren dan men kan gebruiken, telt gebruik nu meer dan bezit. De elites van vandaag stapelen in hun tijd zoveel mogelijk sensaties op. Zij willen toegang tot dingen, het tijdelijk vruchtgebruik van luxe- of avontuurlijke voorwerpen; zij kopen geen voorwerpen, huizen, boten meer: zij huren ze.”* (J. ATTALI, *Au propre et au figuré – Une histoire de la propriété*, Librairie Arthème Fayard, 1988; heruitgave *Le Livre de Poche, Biblio, essays*. Het is deze uitgave die wij citeren, p. 417). Zie bij wijze van voorbeeld van deze trend ook de Vastgoedbijlage van de krant *Le Soir* van 31.08.2017: *“Le nouvel hyperluxe? Eprouver une tranche de vie”, “Posséder fait trop “nouveau riche” et “bling-bling”.*

⁶⁴ *“... We are turning products into services, even if we’re not conscious of it.”* R. BOSTMAN en R. ROGERS, p. 98.

⁶⁵ Wikipedia (geraadpleegd op 03.02.2021).



Naast het economische en ecologische doel heeft mutualisering nog een derde doel: een sociaal, zelfs quasi existentieel doel. De consumptiemaatschappij, die een maatschappij van overconsumptie aan het worden is, vervreemdt zich van ons⁶⁶. Uiteindelijk bezitten wij niet onze bezittingen, maar bezitten zij ons⁶⁷. Overstelt door een hoop goederen van allerlei aard, die min of meer nuttig zijn, maar die ons lijken te identificeren en te definiëren, zitten we gevangen in een vicieuze cirkel. Steeds meer werken om steeds meer te bezitten. En dat ten koste van sociale relaties, met onze familie, met onze vrienden, relaties die uiteraard zoveel belangrijker zijn voor onze persoonlijke verrijking, om onszelf te vormen als een geïntegreerd wezen in een samenleving. Een nieuwe generatie wil vrij zijn van de slavernij van voorwerpen en zich weer open kunnen stellen voor de ander.⁶⁸

Wat het tweede en derde sleutelement betreft ('*systemische waardecreatieprocessen beheerd door de gemeenschap*' en '*die ten goede komen aan de gemeenschap*'), zegt de definitie dat de samenwerking tussen de gelijken tot doel heeft dat de waardecreatie wordt beheerd door de gemeenschap en dat de gecreëerde

⁶⁶ *Door de context te definiëren waarin de deeleconomie ontstaat, beschrijven R. BOSTMAN en R. ROGERS deze vervreemding uitvoerig in hoofdstuk twee van hun boek (All-Consuming, pp. 18-39). "The more our houses and lives bloat with stuff, the heavier and more trapped we feel. ... Our drive for material wealth entailed the exclusion of our most basic social needs, such as family and community bonds, personal passions, and social responsibility." (pp. 38-39). "... Rachel Botsman ... ziet in de digitale wereld de kans om de consument inspraak te geven (empowerment), na een halve eeuw van massaconsumptie zonder verantwoordelijkheid." (V. PEUGEOT et alia, *Partager pour mieux consommer? – Enquête sur la consommation collaborative*, in ESPRIT, cit., p. 22.*

⁶⁷ "The Things You Own End Up Owning You" Ibid. pp. 15-18

⁶⁸ *From Generation Me to Generation We* (R. BOSTMAN en R. ROGERS, op. cit., pp. 41-63). "We may be coming out of the consumer trance we have been living for the past fifty or so years. At the heart of this transformation are two interlocking phenomena. The first is a value shift. ... finding ways to get more out of what we buy, and more important, out of what we don't buy. At the same time, we are starting to recognize that the constant quest for material things has come at the expense of impoverishing relationships with friends, family, neighbours and the planet. ... we are beginning to see that self-interest and collective good depend on each other." (p. 44).

waarde ten goede komt aan die gemeenschap. Maar dit bijzondere kenmerk brengt ons bij de governance van de platforms voor de economie *sensu stricto*, een onderwerp dat we in deel III van onze studie zullen behandelen.

Economische mechanismen

We gaven al aan dat alle deeleconomieplatforms zich in dezelfde economische omgeving bewegen, met dezelfde beperkingen en kansen, ongeacht het onderliggende project, en dat de platformmodellen allemaal van dezelfde economische mechanismen gebruikmaken. Deze uitspraak moeten we toelichten en nuanceren. Hoewel de deeleconomie *sensu stricto* hier namelijk rekening mee moet houden en ze in haar voordeel moet gebruiken, kan zij ook proberen sommige ervan tegen te werken, andere te omzeilen of de aard ervan te veranderen.

Zo verandert het peer-to-peer-principe in de deeleconomie *sensu stricto* de aard en de betekenis van de *crowdsourcing*-techniek. In een economisch project dat een onderneming opricht om het kapitaal te vergoeden dat aan de basis lag van haar oprichting, houdt *crowdsourcing* in dat bepaalde taken worden uitbesteed aan de klanten, en dus gebruik wordt gemaakt van hun productiewerk en eventueel een deel van hun productiemiddelen. In een onderneming in de deeleconomie *sensu stricto* staat peer-to-peer voor gemeenschappelijk maken, gemeenschappelijk creëren, uitwisselen, door de gegenereerde waarde rechtvaardig te delen.

In de reeds aangehaalde studie⁶⁹ legt OUI SHARE uitvoerig uit hoe de oude techniek om klanten bepaalde taken te laten uitvoeren, in de deeleconomie een geheel nieuwe betekenis krijgt:

“... al deze organisaties vertonen in vergelijking met het klassieke organisatiemodel een transformatie in de rollen die hun stakeholders op zich nemen, en in de organisatie van de relaties hiermee. ...”

Zo scheidt de stakeholdertheorie sinds de jaren 80 de interne sfeer van

⁶⁹ OUI SHARE: op. cit., pp. 13-15. Zie ook D. SPITZBERG, *How crowdfunding becomes stewardship in Ours to hack and to own*, op. cit. pp. 135-139.

een organisatie, die bestaat uit de bestuurders/managers en werknemers, van de externe sfeer, die klanten, leveranciers en investeerders/aandeelhouders omvat, evenals distributeurs, partners of bankiers. Volgens deze theorie worden stakeholders gedefinieerd als de actoren in een organisatie 'die een band hebben met haar activiteit, deze ondergaan of er invloed op hebben.' Digitale platforms en netwerken stellen dit model ter discussie, door de vragen van hun niet-digitale, collaboratieve voor-gangers scherp te stellen.

Vandaag zijn de geproduceerde producten en aangeboden diensten in veel platforms geen eigendom van de organisatie. Zij worden niet verkocht door leveranciers of verwerkt door werknemers, maar geproduceerd door externe bijdragers. ... De producenten van de goederen en diensten zijn hier niet specifiek toe gelast, en zijn niet gebonden aan formele arbeids- of verkoopcontracten.

...

Bijgevolg verdwijnt de lineaire relatie die vroeger bestond tussen de stakeholders in de waardeketen: de interacties tussen stakeholders onderling en tussen de stakeholders en de organisatie, vinden circulair, in een netwerk, multidimensionaal plaats. De grens tussen intern en extern ver-vaaft naarmate de binnenste kring van deze organisaties groter wordt.

...

In deze genetwerkte organisaties zijn veel stakeholders op een wisselende manier betrokken bij de waardecreatie. Rollen overlappen elkaar: of u nu klant, leverancier, investeerder, manager of werknemer bent, er zijn verschillende manieren om betrokken te zijn bij de uitvoering van de activiteit. Met name klanten en leveranciers kunnen van de ene rol overgaan naar de andere of beide tegelijk op zich nemen, volgens de gangbare term 'prosumenten'.

...

Binnen deze peers ontstaan nieuwe strategische bijdragers. We zagen dat veel verschillende stakeholders aan de basis kunnen liggen van het aanbod dat aan de eindgebruiker wordt geleverd, doordat ze hun hulp-bronnen of hun tijd ter beschikking stellen, hetzij vrijwillig, tegen betaling of vergoeding. Maar zij kunnen ook betrokken zijn bij de ontwikkeling van de organisatie of het merk zelf, bijvoorbeeld via de ontwikkeling van een digitaal platform, deelname aan de werking van de organisatie, het bin-nenhalen van omzet, communicatie ... Zo zijn in deze platforms die in net-

werken opereren, tussenkringen van bijdragers ontstaan. Zij spelen een sleutelrol in de ontwikkeling van de organisatie zelf, en hun status, ergens halverwege tussen externe stakeholder en interne bijdrager, is nog vaag. Dit zijn bijvoorbeeld de merkambassadeurs ... of de tussenpersonen of gedecentraliseerde distributeurs ...

Deze ‘supergebruikers’ dragen op twee manieren bij, namelijk door samen met de andere gebruikers de uiteindelijke dienst te genereren en door mee te werken aan de ontwikkeling van de organisatie zelf. Zij besteden hier een deel van hun tijd aan, meestal onbetaald, en soms tegen ontvangst van een deel van de inkomsten die hun activiteit oplevert. ...”

De vraag zal zijn hoe de peers door het platform zullen worden behandeld in termen van het delen van de macht en van de waarde (zie deel III).

Ook de problematiek van de tweezijdige markten stelt zich anders in de deeleconomie *sensu stricto*, omdat in het peer-to-peer-mechanisme de twee zijden (aanbieders en vragers) niet duidelijk zijn afgebakend. Deze grens zal steeds vager worden en uiteindelijk verdwijnen in een wereld van ‘*prosumenten*’. De vraag welke partij de andere domineert, of financiert, is niet langer aan de orde.

Anderzijds stellen bepaalde vragen zich min of meer in dezelfde bewoordingen, zoals die van de logica van de lange staart, en dus van de omvang van het aanbod van het platform, afhankelijk van zijn project. Dat geldt ook voor de kwesties van de koppeling en de reputatie.

Ten slotte spelen bij initiatieven in het kader van de deeleconomie *sensu stricto* ook de externe effecten van netwerken en standaarden, zoals de neiging dat de eerste intreders de markt afschermen en de risico’s op monopoliesituaties (het ‘*winner takes it all*’-principe)⁷⁰.

Crowdsourcing en het ontstaan van twee- of meezijdige markten brengen ons dan weer terug bij het vraagstuk van de desintermediatie.

⁷⁰ Zie verderop (pp. 37-38) echter de belangrijke opmerking die wij zullen formuleren om aan te tonen dat het coöperatieve model een concurrentievoordeel zou kunnen opleveren voor platforms van de deeleconomie *sensu stricto*, waardoor zij kunnen ontsnappen aan de verplichting van snelle en wereldwijde groei.

Het element desintermediatie maakt, zoals we zagen, deel uit van het concept van de deeleconomie, maar nuanceert dit mechanisme ook. In de deeleconomie *sensu stricto* is het verlangen naar desintermediatie natuurlijk nog duidelijker. Het gaat namelijk om uitwisseling binnen een *gemeenschap van gelijken*⁷¹. Peer-to-peer is fundamenteel in dit model. De deeleconomie *sensu stricto* wordt verondersteld te werken op basis van wederzijds vertrouwen en zelfbeheer van de gemeenschap. En dus moet het platform, als contactbeheerder, zelfregulering toelaten tussen de peers: “*Get Out of the Way*”, zeggen R. BOSTMAN en R. ROGERS⁷², waarmee zij verwijzen naar het beheer van de ‘commons’ (+/- gemeenschappelijke middelen) zoals beschreven door Elinor Ostrom⁷³, waarbij zij preciseert dat persoonlijke relaties en ‘sociaal kapitaal’ het vertrouwen kunnen versterken⁷⁴.

Ostrom identificeert echter specifieke voorwaarden die het mogelijk maken een ‘common’ op autonome wijze efficiënt te beheren. En deze voorwaarden gaan veel verder dan vertrouwen dat gebaseerd is op persoonlijke relaties en gepubliceerde rating- en beoordelingssystemen⁷⁵. Volgens Ostrom kunnen we in duurzame instellingen acht ontwerpprincipes onderscheiden die werkelijk de ‘commons’ beschermen die onder de hoede vallen van gemeenschappen van actoren⁷⁶:

- groepen ‘commoners’ en hulpbronnen die gemeenschappelijk worden

⁷¹ M. LIETAERT: *Homo Cooperans 2.0: Changeons le cap vers l'économie collaborative*, Éditions Couleur Livre, 2015, pp. 20-23.


⁷² R. BOSTMAN en R. ROGERS, op. cit., p. 134. “*In the same way that shared commodities such as information, knowledge, and media have become increasingly cooperative, the reusing of passing on of stuff is becoming vehicle for forming trust between strangers.*” *ibid.* “*As with so many other forms of Collaborative Consumption, by pushing power back out to its users, these redistribution markets encourage people to manage their own actions and the actions of the entire community. This in turn creates high degrees of trust and reciprocity to efficiently move surplus stuff from nonuse to reuse.*” p. 136.

⁷³ “*The second intersection of Ostrom’s research with Collaborative Consumption is her idea that ‘commoners’ can self-govern shared resources if they are empowered with the right tools to coordinate projects or specific needs, and the right to monitor each other.*” (*Ibid.*, p. 91).

⁷⁴ “*We have to return to a time when if you do something wrong or embarrassing, the whole community will know. ... when personal relationships and social capital return to the centre of the exchanges, peer-to-peer trust is relatively easy to create and manage, and most of the time the trust is strengthened, not broken.*” (*Ibid.*, p. 93).

⁷⁵ Voor meer over de grenzen van reputatiesystemen, zie T. SLEE: *Platform and Trust: Beyond Reputation Systems, in Ours to hack and to own – The rise of platform cooperativism, a new vision for the future of work and a fairer internet*, edited by T. SCHOLZ AND N. SCHNEIDER OR Books, 2016, pp. 158-162.

⁷⁶ E. OSTROM: *Governing the Commons*, Cambridge University Press, 1990; In het Frans verschenen als *Gouvernance des biens communs*, De Boeck, 2010, pp. 112-127.

- 
- gemaakt tegen bepaalde grenzen;
 - regels voor het gebruik van de collectieve goederen die beantwoorden aan de lokale specifieke kenmerken en behoeften;
 - het vermogen van de betrokken personen om ze te veranderen;
 - controle op de naleving van de regels door de gemeenschap zelf;
 - de invoering van een systeem van graduele sancties;
 - toegang tot goedkope mechanismen om geschillen te beslechten;
 - de naleving van deze regels door de externe autoriteiten;
 - voor grotere gemeenschappen kunnen de verschillende activiteiten in verschillende en overlappende lagen en niveaus worden georganiseerd.

Zonder in detail in te gaan op deze acht principes⁷⁷, is het duidelijk dat er regels moeten worden vastgelegd, gedeeld en nageleefd, en dat dus een zekere controle noodzakelijk is. In een gemeenschap die langdurig functioneert, is er geen afwezigheid van regels, aangezien de regulering geacht wordt te werken door de deugden van een onzichtbare hand, wat die ook moge zijn... Wij geloven niet dat een rating- en reputatiesysteem zonder een vorm van moderatie door een menselijke tussenkomst zou volstaan. Michel BAUWENS, een voorvechter van het peer-to-peer-principe, legt uit dat “peer-to-peer-productiesystemen inderdaad geen gezagsstructuur hebben,

⁷⁷ We willen er ook nog op wijzen dat de studies van E. OSTROM betrekking hebben op het autonome beheer van een ‘gemeenschappelijke hulpbron’, die wordt opgevat als “een hulpbronsysteem dat zo groot is dat het duur (maar niet onmogelijk) is om zijn potentiële begunstigen uit te sluiten van de toegang tot de voordelen die samenhangen met het gebruik ervan.” Het gaat hier dus om schaarse hernieuwbare hulpbronnen (pp. 44-45). Bovendien zijn de geanalyseerde gevallen “afkomstig uit een universum van tamelijk kleinschalige gemeenschappelijke hulpbronnen (met 15.000 ontvangers bij de grootste), die elk slechts in één land gevestigd zijn.” (p. 219).

maar wel een meritocratische hiërarchie bezitten die de integriteit en kwaliteit van de bijdragen controleert.”⁷⁸

Er moeten een aantal regels worden opgesteld. Hun ontwerp en de controle op de naleving ervan kunnen niet zomaar worden overgelaten aan de toeval van het min of meer deugdzame gedrag van bepaalde mensen en aan het beheer van goede of minder goede algoritmen. Indien we volledig vertrouwen op zelfregulering tussen de peers op basis van ratings en algoritmen, sluiten we ons aan bij de ultraliberale ideologie van absolute horizontaliteit, waarbij elke verticale dimensie van een derde partij onder wiens controle de transacties tot stand komen, wordt afgewezen⁷⁹. Dit betekent niet dat het nut en de doeltreffendheid van algoritmen worden ontkend. Het gaat erom ze in te passen in een globaal systeem dat gestuurd wordt door duidelijke normen. En waarbij die normen afgeleid werden door een set van duidelijk gedefinieerde waarden.

Essentieel in een project voor het beheer van een ‘common’, en dus ook van een project in de deeleconomie sensu stricto, is echter de *autonomisatie* van de betrokken peers. Bijgevolg zullen de eisen van autonomisatie en regulering in het ideale geval vervuld worden via het coöperatieve model: er is een derde partij die zich garant stelt, maar deze komt voort uit de peers zelf. We zullen dit later verder uiteenzetten.

Bedrijfsmodellen

Wat we hiervoor schreven over de economische mechanismen, geldt nog meer voor de bedrijfsmodellen. De platforms voor deeleconomie sensu

⁷⁸ M. BAUWENS, op. cit. pp. 34-35: “Peer-to-peer projecten zijn zo opgezet dat het individuele belang samenvalt met het collectieve belang. Het goed, in de morele betekenis van het woord, is werkelijk inherent aan het ontwerp van het systeem. Als je een bijdrage schrijft voor Wikipedia, maakt het niet veel uit waarom je dat doet. ... Maar het resultaat is dat je bijdraagt aan een gemeenschappelijk goed, ongeacht je motivatie. Het algemeen welzijn zit ingebakken in het ontwerp. En als je iets post met slechte bedoelingen, wordt je bijdrage door een moderator verwijderd dankzij een soort van zelfregulerend systeem. Peer-to-peer-productiesystemen hebben inderdaad geen gezagsstructuur, maar bezitten wel een meritocratische hiërarchie die de integriteit en kwaliteit van de bijdragen controleert.”

⁷⁹ Zie Alain SUPLOT: *Homo juridicus, Essai sur la fonction anthropologique du Droit*, Édition du Seuil, 2005; *La Gouvernance par les nombres*, FAYARD en Institut d'études avancées de Nantes, Poids et mesures du monde, 2015.

stricto zullen onvermijdelijk gebruikmaken van de hierboven beschreven modellen om inkomsten te genereren. Het zal er evenwel op aankomen een combinatie te bedenken die een nieuw model creëert dat rekening houdt met de burgers, als consument of als werknemer, en dat zich dus onderscheidt in de manier waarop waarde wordt gecreëerd en hoe die waarde wordt verdeeld. Elk van de hierboven beschreven modellen kan worden gebruikt, zolang de manier waarop ze worden toegepast niet ten nadele gaat van één van de stakeholders. Het reclamemodel mag dus niet meteen worden uitgesloten. Hetzelfde geldt voor het gebruik van transactiebetalingen, abonnementen, lidgelden, eenmalige betalingen voor bepaalde functies enz. Wat afgeleide producten en interne markten betreft, kan de deeleconomie sensu stricto daar zeker ook gebruik van maken, zoals Christophe BENAVENT overigens opmerkt: “Dit model creëert een echte interne markt, die we bijvoorbeeld aantreffen in de alternatieve en echte deelconsumptiemodellen, waar credits kunnen worden verkregen zonder een ruiltransactie: door je grasmaaier uit te lenen, verdien je credits die je kunt opsparen om andere zaken te lenen. In een dergelijk model zou effectief een geldcreatieproces tot stand komen.”⁸⁰ Tot slot kan ook de verkoop van persoonlijke gegevens niet worden uitgesloten, uiteraard op voorwaarde dat rekening wordt gehouden met de principes van toestemming, transparantie, relevantie, veiligheid en alle andere rechten van de personen van wie de gegevens worden verzameld en verwerkt.

Het gekozen bedrijfsmodel (of de gekozen mix van bedrijfsmodellen) in termen van inkomstenbronnen, moet samengaan met praktijken waarmee het platform zijn verantwoordelijkheid als ondernemer neemt ten aanzien van alle belanghebbenden: op het vlak van de wettelijke normen, op strikt economisch vlak in verband met de inkomsten die het zich toestaat, op sociaal vlak (arbeidsomstandigheden van degenen die via het platform hun brood verdienen) en op ecologische vlak.

Het statuut van de werknemers

In een ondernemingsproject dat zowel economische als sociale doelen stelt, en in het geval van platforms die betrekking hebben op diensten, is het statuut van degenen die deze diensten verrichten een essentieel aspect. Zonder hier het debat aan te gaan over het juridische statuut

⁸⁰Op. cit. p. 68.

van deze dienstverleners⁸¹, is het in verband met het economische en sociale project van de deeleconomie sensu stricto absoluut noodzakelijk dat hun arbeidsvoorwaarden normaal worden beloond, respectvol en waardig⁸² zijn. Dat is een enorme uitdaging. Want enerzijds moet hier worden gestreden tegen agressieve disruptieve praktijken die werknemers goedschiks of kwaadschiks willen beroven van de bescherming die zij normaal genieten (zowel wat loon- en arbeidsvoorwaarden als sociale zekerheid betreft). Anderzijds moeten zij die zich willen onttrekken aan het dwingende kader van de economie en de klassieke bedrijven, om zich te ontwikkelen in open, vrije en flexibele ondernemingspraktijken, dit kunnen doen zonder iedere sociale bescherming te verliezen. Dit gaat over het hele debat over de toekomst van het werk⁸³, waar wij in deze studie niet verder op zullen ingaan.

We voegen hier echter aan toe dat wij het niet eens zijn met K. FRENKEN dat de problematiek van de diensten buiten het bestek van de deeleconomie valt omdat voor

⁸¹ “Het vraagstuk over het statuut van deze werknemers en de verantwoordelijkheid van de platforms is momenteel een onderwerp van debat. Wereldwijd worden rechters gevraagd om zich uit te spreken of er al dan niet sprake is van een ondergeschikte verhouding tussen een werknemer en een platform. Het recentste voorbeeld: het arrest van het Franse Hof van Cassatie van 28 november 2018, dat zich voor het eerst uitsprak vóór een herkwalificatie van een overeenkomst die een zelfstandige bezorger aan het deelplatform Take Eat Easy bond (dat in juli 2016 failliet ging). In België wordt met spanning uitgekeken naar de resultaten van het onderzoek dat begin 2018 op initiatief van minister van Werkgelegenheid Kris Peeters van start ging over het statuut van werknemers van Deliveroo, een thuisbezorgplatform voor maaltijden, en de naleving van de arbeidswetgeving door dit platform.” S. VRIELYNCK ET S. BOULANGER, cit., p. 3. A. LAMINE en C. WATTECAMPS (coörd.): *Quel droit social pour les travailleurs de plateformes?*, Anthemis, 2020. Zie ook de rechterlijke beslissingen in het VK en Frankrijk hierboven, noot 39.

⁸² Zie T. SCHOLZ: *Le Coopérativisme de plateforme - 10 principes contre l'ubérisation et le business de l'économie de partage*, vert. Ph. VION-DURY, Éditions Fyp, 2017, pp. 69-75.

⁸³ S. GRACEFFA: *Refaire le Monde du Travail: Une alternative à l'ubérisation de l'économie*, Les Éditions REPAS, 2016. T. SCHOLZ: *Uberworked and Underpaid: How Workers Are Disrupting the Digital Economy*, Polity Press, 2017. *Le Coopérativisme de plateforme - 10 principes contre l'ubérisation et le business de l'économie de partage*, vert. Ph. VION-DURY, Éditions Fyp, 2017.

diensten het ecologisch criterium ontbreekt. De manier waarop diensten worden georganiseerd, en meer in het algemeen waarop arbeid wordt geconcipieerd, georganiseerd, gedistribueerd en gecoördineerd, kan van grote invloed zijn op de manier waarop het milieu wordt geëxploiteerd, vernietigd of beschermd. In zijn huidige werking heeft het kapitalisme weinig of geen aandacht voor de externe kosten van zijn werkwijze⁸⁴. Maar het valt eveneens buiten het bestek van deze studie om dit debat verder uit te diepen. In ieder geval is er een nauw onderling verband tussen de economisch-sociale en de ecologische aspecten van elk ondernemingsproject.

Bescherming van de consumenten

Zowel in het kader van diensten als goederen van allerlei aard, opereert de deeleconomie in sectoren waar er een uitgebreide regelgeving bestaat om de consument op alle vlakken (economisch, gezondheid, veiligheid enz.) te beschermen. Ook hier is het in verband met het economische en sociale project van de deeleconomie sensu stricto absoluut noodzakelijk dat de consument op al deze vlakken beschermd blijft.

En ook hier is dat een enorme uitdaging, want het komt er zowel op aan de disruptieve praktijken te bestrijden die de regels inzake consumentenbescherming omzeilen, als de consumenten die dat wensen in staat te stellen zich te onttrekken aan het dwingende kader van de economie en de klassieke bedrijven. Ook dit vraagstuk zal in deze studie niet verder worden behandeld. We willen er echter op wijzen dat het grotendeels een kwestie is van governanceregels die het platform zichzelf al dan niet oplegt, of deze uitdagingen al dan niet tot een goed einde worden gebracht.

⁸⁴ Zie infra.

4

—

3

—

1



III. GOVERNANCE VAN PLATFORMS VOOR DEELECONOMIE SENSU STRICTO



Het is niet moeilijk het belang van de governance in te zien bij projecten in het kader van de deeleconomie sensu stricto. Meer bepaald is het voor deze projecten essentieel dat enerzijds de intenties en doelstellingen van het project duidelijk en nauwkeurig worden omschreven, en anderzijds een governancestelsel wordt ingevoerd dat het project niet van zijn oorspronkelijke lijn doet afwijken.

In Frankrijk voerde OUI SHARE⁸⁵ een zeer interessante studie uit over de governance van deeleconomieplatforms.

⁸⁵ OUI SHARE, op. cit. Voor dit onderzoek werd gebruik gemaakt van de resultaten van interviews bij 34 verschillende organisaties. Dit waren allemaal organisaties die streefden naar het delen van macht en waarde, waarvan een aantal bovendien als coöperatie was opgericht. We willen echter beklemtonen dat heel wat van de organisaties die in het onderzoekspanel werden geselecteerd, geen bedrijven uit de deeleconomie zijn zoals wij die hebben gedefinieerd (zie p. 7-10). Zij missen een of meer van de sleutelementen die de deeleconomie definiëren zoals wij die begrijpen. Een algemene definitie van de bestudeerde organisaties wordt niet gegeven, maar van allemaal wordt aangenomen dat ze behoren tot de 'groeisector van de deeleconomie' en digitale platforms zijn. Verder wordt gesteld dat "deze bedrijven allemaal fysieke of digitale tussenpersonen zijn» en dat er drie soorten tussenpersonen kunnen worden onderscheiden: koppelende tussenpersonen (of marktplaatsen), dienstverlenende tussenpersonen en gedistribueerde tussenpersonen, die zelf weer in drie categorieën uiteenvallen: collectieven van zelfstandigen, initiatieven van 'commons' en zogenoemde 'gedecentraliseerde' organisaties (die gebaseerd zijn op protocollen zoals de blockchain en een radicale desintermediatie beloven)." (pp. 10-13). In werkelijkheid wil de studie een zeer groot aantal initiatieven bestrijken, die alle gemeen hebben dat ze "strategisch belang hechten aan het beheer van het collectief rond een project", in de wetenschap dat door de komst van de digitale technologie deze vragen noodgedwongen vanuit een nieuwe invalshoek zullen worden bekeken: "de relaties met de stakeholders zijn in de digitale economie een echte strategische noodzaak geworden". De bestudeerde organisaties bevinden zich "op het kruispunt van de sociale economie met de sociale en solidaire economie". Voor een samenvatting van deze studie, verwijzen wij naar M. GRANDJEAN: *Partage du pouvoir et de la valeur chez les plateformes numériques: une typologie* in N. ALIX et alia: *Vers une république des biens communs?*, op. cit., pp. 91-109.

De studie identificeert vijf dimensies van governance (eigendom, macht, waarde, informatie, cultuur)⁸⁶ en concentreert zich op twee daarvan: het delen van macht en van waarde.

Wat de praktijken met betrekking tot het delen van de macht betreft⁸⁷, maakt de studie een onderscheid tussen de soorten beslissingen – strategische, tactische of operationele beslissingen – en de aard van de macht – beslissings- of adviserende macht, die elk op alle drie de soorten beslissingen kunnen worden toegepast.

Er bestaat een grote verscheidenheid aan governance-systemen, die alle op een min of meer systematische en formele wijze, en in wisselende verhoudingen, gebruikmaken van drie modellen van machtsdeling:

- Het *participatieve model*, dat bestaat uit het introduceren van inspraak in de beslissingsorganen (het prototype van het participatieve model is uiteraard het coöperatieve model; wij komen hier nog op terug).
- Het *gedistribueerde model*, dat elke vorm van centralisatie afwijst en waarin alle bijdragers van nature over beslissingsbevoegdheid beschikken via fysieke of digitale overleg- en collectieve beslissingsinstrumenten (dit sluit eerder aan bij de modellen die de ‘commons’-beweging nastreeft).
- En ten slotte een eerder klassiek *verticaal model*, of liever een model dat opnieuw vormen van hiërarchische macht introduceert in een gedecentraliseerde organisatie (in dit geval creëren de organisaties opnieuw vormen van gecentraliseerde macht binnen participatieve of gedistribueerde structuren: ‘piramidale kenmerken in een horizontaal systeem’).

De studie onderzoekt de voordelen, nadelen en mogelijke strategieën om de nadelen van elk van deze modellen aan te pakken. Uiteraard zijn de voor- en nadelen paarsgewijs gekoppeld: voor elk voordeel is er een nadeel en omgekeerd.

In het participatieve model situeren de voordelen zich vooral in de integratie en valorisatie van de partner-bijdragers, maar het nadeel is dat zij bereid moeten zijn tijd te besteden aan het platform. Dit model zorgt voor een aanzienlijke verbetering van de informatie in beide richtingen

⁸⁶ Ibid., pp. 19-20

⁸⁷ Ibid., pp. 26-38

(van partner-bijdragers naar platformbeheerders en omgekeerd), maar brengt een behoefte aan opleiding van de partner-bijdragers met zich mee. In coöperaties is de participatie beter geformaliseerd, maar deze formalisering leidt tot meer beperkingen; zij bestendigt de vertrouwensrelatie, maar vereist stimuleringsmiddelen.

Het gedistribueerde model combineert autonomie en collectief beheer, wat een voordeel is, maar moet de spanningen tussen individuen en de gemeenschap zien te beheersen, wat een nadeel is. Het maakt een vrije en open participatie mogelijk, maar moet rekening houden met het gegeven dat niet noodzakelijk iedereen tot autonomie in staat is: autonomie moet je leren. Het biedt het grote voordeel van flexibiliteit, maar kan te lijden hebben onder een gebrek aan formalisering. Het is transparant, maar vereist een heuse cultuuromslag om goed te functioneren.

Een model dat opnieuw vormen van hiërarchische macht introduceert, biedt uiteraard het voordeel van een snellere besluitvorming, maar brengt het risico met zich mee dat de informatie en de ideeën van de bijdragers worden genegeerd. Het zorgt voor een grote duidelijkheid van de rollen, maar geeft niet per se noodzakelijk het gevoel dat deze gelegitimeerd zijn. Het zet de bijdragers niet al te sterk aan tot bijdragen..., en er is weinig overleg voorzien.

Vervolgens komen we bij het delen van waarde⁸⁸, wat op drie manieren kan gebeuren: via de beloning van arbeid, via het delen van winst (winstdeling toegekend aan werknemers en/of dividenden uitgekeerd aan aandeelhouders) of via het delen van kapitaal (aandelen die, naast dividenden, mogelijk recht geven op meerwaarde bij verkoop).

De bestudeerde organisaties experimenteren met het delen van waarde in drie vormen of modellen:

- Het *geïntegreerde model* bestaat erin de waarde te delen met een beperkte gemeenschap van leden die verbonden zijn met het project (dit is het coöperatieve model).
- Het *gedistribueerde model* wil de waarde delen met al haar gebruikers.
- In sommige gevallen is er geen echte financiële waarde en wordt er een *niet-financiële waarde gedeeld*.

⁸⁸ Ibid., pp. 39-53.

Opnieuw zijn de voor- en nadelen van de verschillende modellen en hun varianten vaak de keerzijde van dezelfde medaille.

In haar conclusies pleit de studie voor verscheidenheid van de deelmodellen voor macht en waarde: “In plaats van de voorkeur te geven aan het ene of andere organisatiemodel dat al dan niet de macht en waarde deelt, pleiten wij dus voor het behoud van een economische biodiversiteit. Dit vereist dat tal van juridische vormen en statuten, doelstellingen en mogelijke governancevormen voor een veerkrachtig en rechtvaardig economisch weefsel worden aangemoedigd.”⁸⁹

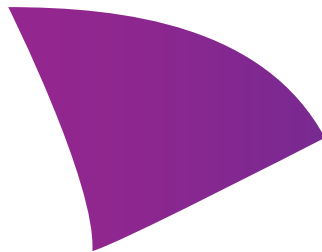
Wij delen deze mening niet volledig, omdat wij in heel veel gevallen overtuigd zijn van de deugdelijkheid van het coöperatieve model. De coöperatieve vorm biedt beproefde richtpunten en instrumenten die al meer dan 150 jaar hun nut bewijzen voor de organisatie van het delen van macht en waarde, op voorwaarde dat de wil daartoe echt aanwezig is.

Hoewel er duidelijke raakvlakken zijn tussen de deeleconomie *sensu stricto* en de solidaire economie⁹⁰, is het van belang synergieën tussen beide te zoeken zodat ze elkaar kunnen verrijken. En een van de meest succesvolle formele modellen van de sociale en solidaire economie is de coöperatieve vorm.

Maar voordat we dit verder uiteenzetten, brengen we even de basiselementen van het coöperatieve model in herinnering.

⁸⁹ Ibid., p. 62.

⁹⁰ V. WATHELET, cit., pp. 6-7.



5

—

4

—

5



IV. HET COÖPERATIEVE MODEL

Diversiteit van de samenwerking

Er bestaan verschillende soorten coöperatieve projecten. Door deze diversiteit is het moeilijk één eenduidig gedefinieerd kader vast te stellen waarin alle coöperaties moeten passen. Het probleem is gedeeltelijk van technische aard: dezelfde criteria en regels passen niet voor alle soorten coöperaties. In sommige gevallen brengt de analyse echter dieperliggende verschillen aan het licht: verschillen vanuit het sociaaleconomische project.

In wezen kunnen we de coöperaties onderverdelen in drie grote groepen: gebruikerscoöperaties, werknemerscoöperaties (of arbeiderscoöperaties) en ondernemerscoöperaties (landbouw- of andere coöperaties). Gebruikerscoöperaties worden zelf weer onderverdeeld in verschillende types, afhankelijk van het soort goederen of diensten waartoe de gebruikers gemakkelijker toegang willen krijgen: consumptiecoöperaties, kredietcoöperaties, huisvestingscoöperaties enz. Ook werknemerscoöperaties zijn er in verschillende soorten, afhankelijk van het soort economische activiteit dat het voorwerp uitmaakt van de coöperatie. Hetzelfde geldt voor coöperaties van ondernemers: landbouwcoöperaties, coöperaties van ambachtslieden, coöperaties van beroepsbeoefenaren van een bepaalde dienst (coöperaties van ondernemers stellen vaak slechts een deel van hun activiteiten gemeenschappelijk, bijvoorbeeld bepaalde

uitrusting of machines, of de commercialisering van hun producten, of een gemeenschappelijk instrument voor hun financiële behoeften).

Het is duidelijk dat we te maken kunnen krijgen met initiatieven die niet alleen technisch zeer verschillend zijn, en dus aangepaste instrumenten vereisen, maar ook wat de onderliggende projecten op economisch en sociaal vlak betreft, en op beleidsvlak. We zien dat, afhankelijk van de verschillende projecten en hoe deze worden uitgevoerd, de coöperatieve '*intensiteit*' (d.w.z. de wil om gemeenschappelijk te maken, te delen en te mutualiseren) sterk varieert.

Op het niveau van de regionale, nationale of internationale, private of openbare instanties waarin zij gegroepeerd en vertegenwoordigd zijn, bestaan al deze vormen van coöperaties meestal naast elkaar.

Eén definitie en gemeenschappelijke principes

Zoals we daarnet aangaven, bestaan coöperaties in vele vormen. Ondanks deze verscheidenheid heeft de coöperatieve beweging er, zowel op het niveau van de verschillende landen waar zij bestaat als op het niveau van de internationale structuren die haar vertegenwoordigen, echter altijd op toegezien een eenheid te bewaren, die dus een eenheid in verscheidenheid is.

Naast de eenheid van actie op het gebied van vertegenwoordiging en verdediging van het model, heeft de coöperatieve beweging zich er bovendien op toegelegd zich te baseren op één enkele definitie van de coöperatieve onderneming en op gemeenschappelijke governanceprincipes.

De coöperatieve principes zijn verankerd in de statuten en de praktijk van de coöperatieve vennootschappen,

in de coöperatieve doctrine die deze al meer dan 150 jaar verklaart, en zijn volledig of gedeeltelijk verankerd in de coöperatieve wetgeving van de verschillende landen.

Maar hun officiële formulering werd meermaals vastgelegd bij besluiten van de Algemene Vergadering van de Internationale Coöperatieve Alliantie, en het is naar deze formulering dat wij moeten verwijzen.

De verklaring over de coöperatieve identiteit door de ICA uit 1995

De ICA heeft dus geprobeerd een zekere codificatie uit te werken van de coöperatieve principes die de gedragsregels vormen die voor elke coöperatie gelden. Elke bijgewerkte versie is echter eerder een opsomming met commentaren dan een echte codificatie.

De laatste formulering van de principes door de ICA dateert van 1995. De tekst die in 1995 werd goedgekeurd, beschrijft de principes in een Verklaring over de coöperatieve identiteit.

Deze verklaring begint met een definitie van de coöperatie, die dus de officiële definitie is waarnaar wij zullen verwijzen:

“Een coöperatie is een autonome vereniging van personen die zich vrijwillig hebben verenigd om aan hun gemeenschappelijke economische, sociale en culturele wensen en behoeften te voldoen door middel van een onderneming die zij gezamenlijk bezitten en democratisch controleren.”

Deze definitie wordt gevolgd door een uiteenzetting van de fundamentele waarden van de coöperatie: *persoonlijke en wederzijdse verantwoordelijkheid, democratie, gelijkheid, billijkheid, solidariteit* en van de componenten van een coöperatieve ethiek: *eerlijkheid, transparantie, sociale verantwoordelijkheid en onbaatzuchtigheid*.

In de verklaring staat verder dat *“de coöperatieve principes de richtlijnen zijn aan de hand waarvan de coöperaties hun waarden in de praktijk brengen.”*

Er zijn zeven principes aangenomen:

1. *Vrijwillig en open lidmaatschap*: coöperaties zijn organisaties die steunen op vrijwilligheid en openstaan voor iedereen die in aanmerking komt om van hun diensten gebruik te maken en zich als lid ertoe verbindt om zijn verantwoordelijkheid op zich te nemen.
2. *Democratische controle door de leden*: coöperaties zijn democratische organisaties die worden geleid door hun leden, die actief participeren in het opstellen van het beleid en in de besluitvorming.
3. *Economische participatie van de leden*: de leden dragen op een billijke manier bij tot het kapitaal van hun coöperatie en ze hebben er de controle over. Gewoonlijk is ten minste een deel van het kapitaal het gemeenschappelijke eigendom van de coöperatie. Het derde principe omvat de regels betreffende de toewijzing van de resultaten: ontwikkeling van de coöperatie, beperkte vergoeding van het kapitaal, *ristorno's* aan de leden, ondersteuning van andere activiteiten die door de leden zijn goedgekeurd.
4. *Autonomie en onafhankelijkheid*: als ze overeenkomsten aangaan met andere organisaties en/of met overheden, of als ze extern kapitaal aantrekken, doen ze dat op zo'n manier dat de democratische controle van de leden en de autonomie van de coöperatie gewaarborgd zijn.
5. *Onderwijs, vorming en informatieverstrekking*: de coöperatie moet zorgen voor vorming en informatieverstrekking aan haar leden, haar verkozen bestuurders, haar leidinggevenden en werknemers, en aan het grote publiek, met name over het coöperatieve model.
6. *Samenwerking tussen de coöperaties*: coöperaties werken samen in lokale, nationale, regionale en internationale structuren.
7. *Aandacht voor de gemeenschap*: coöperaties dragen bij tot de duurzame ontwikkeling van hun gemeenschap en tot duurzame ontwikkeling in het algemeen: sociale, economische en ecologische duurzaamheid.



4

—

5

—

6

V. DEELECONOMIE SENSU STRICTO EN COÖPERATIEF MODEL

Overeenkomst tussen deeleconomie sensu stricto en coöperatief model

Er zijn volgens ons overeenkomsten tussen het concept deeleconomie in zijn enge betekenis en het coöperatieve model. In de onderstaande tabel zullen we deze overeenkomsten nader onderzoeken:

Deeleconomie	Coöperatief model
<p>Een deeleconomieproject wil een gemeenschap van individuele mensen samenbrengen zonder enige hiërarchische relatie (peer-to-peer). De relatie van wederzijds vertrouwen is inherent aan het concept. Het gaat dus om <i>intuitu personae</i>-relaties.</p>	<p>Een coöperatie is een vereniging van mensen die vrij en vrijwillig toetreden of uittreden, en die democratisch wordt beheerd. Het lidmaatschap is vrij en persoonlijk, <i>intuitu personae</i>. Hoewel een lid dus vrij kan uittreden, kan hij zijn aandeel niet overdragen aan een derde zonder de toestemming van de andere leden, die het nieuwe lid moeten aanvaarden.</p>
<p>Een deeleconomieproject heeft tot doel te voldoen aan behoeften door het delen van goederen, infrastructuur, ruimten of diensten. Creëren van <i>'commons'</i>.</p>	<p>Een coöperatie is een vereniging die aan gemeenschappelijke behoeften wil voldoen door middel van een onderneming die collectieve eigendom is.</p>
<p>Een deeleconomieproject wordt uitgevoerd via een digitaal platform waar de contacten worden gelegd, en dat als ondernemingsinstrument nodig is om de doelstellingen te bereiken.</p>	<p>Een coöperatie stelt zich ten dienste van haar leden, door middel van een onderneming.</p>

Deeconomie	Coöperatief model
Een deeleconomieproject verricht zijn activiteiten met als doel zijn deelnemers te laten genieten van de voordelen van het delen, in plaats van aandeelhouders te vergoeden.	Coöperaties zijn gericht op dienstverlening in plaats van op winst, door zich ten dienste te stellen van hun leden en niet van een kapitaal. De kern van de coöperatieve governance wordt gevormd door de regelingen die de dividenden beperken tot het kapitaal, die de reserves onderling verdelen en die voorzien in eventuele ristorno's aan de leden.
Deelnemers aan een deeleconomieproject willen de controle over hun project behouden.	Autonomie en onafhankelijkheid zijn een essentieel principe van coöperatieve governance.
Een deeleconomieproject streeft een milieu-ambitie na door zijn wens om eerder het delen van goederen te organiseren in plaats van de productie en aankoop van nog meer goederen.	Betrokkenheid bij de gemeenschap is het zevende coöperatieve principe, dat ook een wil tot sociale verantwoordelijkheid en duurzame ontwikkeling inhoudt.

Verschillen tussen deeleconomie sensu stricto en coöperatief model

Hoewel er sterke gelijkenissen en zelfs overlappingsen zijn tussen de deeleconomie en het coöperatieve model, mogen deze gemeenschappelijke elementen niet de verschillen tussen beide verhullen, die overigens deels verband houden met het feit dat hun geschiedenis en werkwijze zeer verschillend zijn.

De studie die de Fondazione Unipolis⁹¹ aan de deeleconomie wijdt, is onder andere belangrijk omdat ze deze verschillen in de verf zet. Door zich toe te spitsen op de verschillen, kunnen de aanpassingen die eventueel aan het coöperatieve model moeten worden aangebracht om ervoor te zorgen dat het perfect beantwoordt aan de behoeften van de deeleconomie, beter worden beheerd door erop te anticiperen. Deze aanpassingen zullen overigens betrekking hebben op de wijze waarop de coöperatieve regels en principes worden toegepast en niet op deze regels en principes zelf. De vastgestelde verschillen zijn namelijk geen tegenstellingen of tegenstrijdigheden en zijn dus verenigbaar. De vergelijking toont ook aan wat de deeleconomie kan toevoegen aan het coöperatieve model.

⁹¹ Op. Cit: *Dalla sharing economy all'economia collaborativa - L'impatto e le opportunità per il mondo cooperativo*

Banden tussen de leden en de gemeenschap

Deeleconomieplatform	Coöperatie
Gebruikersgemeenschap van 'prosumenten', met wisselende rollen, transversaliteit tussen 'multistakeholders'	Gemeenschap van leden van homogene aard of verschillende soorten leden van homogene aard
Vertrouwen dat permanent moet worden opgebouwd (uitdaging)	Vooraf aanwezig vertrouwen door de aansluiting
Informele creatie van een gedeelde identiteit	Gedeelde en gedocumenteerde waarden
Informele deelname aan de governance volgens de geldende procedures voor advies en aanvragen	Gestructureerde deelname aan de governance
Alleen online relaties	Vaak reële contacten en uitwisselingen
Vaak wereldwijd bereik	Vaak lokaal bereik
Groei kan exponentieel worden (<i>the winner takes it all</i>)	De toename in omvang verloopt geleidelijk

Manieren van samenwerking

Deeleconomieplatform	Coöperatie
Gedecentraliseerde en samenwerking zonder formele regels	Samenwerking gecentraliseerd in de onderneming
Sporadische banden, naargelang de behoeften, gelegenheidsrelaties	Duurzame, gestructureerde banden tussen leden die een ondernemingsproject delen
Geen gestructureerde en stabiele arbeidsrelaties	Juridisch gestructureerde arbeidsrelaties

De rol van de technologie

Deeleconomieplatform	Coöperatie
Technologische innovatie als drijvende kracht voor contacten, waardoor activiteiten gedecentraliseerd en snel kunnen worden uitgevoerd	Technologische innovatie is complementair in de processen
Digitale technologie vormt de kern van het bedrijfsmodel, de innovatie is constant en <i>disruptief</i> van aard	Technologische innovatie is een uitdaging en wordt geleidelijk ingevoerd

3



6



7



VI. BESLUITEN



Voor een *sociale en solidaire* deeleconomie

Eén fundamenteel punt van overeenkomst tussen de deeleconomie *sensu stricto* en de sociale en solidaire economie moet worden benadrukt: de verankering in het collectief, ook al moet worden opgemerkt dat in veel gevallen “de winstooitmerken, de tegenstellingen tussen de geclaimde waarden en de waargenomen praktijken, en het verwerven van waarde zonder voorafgaande investering, allemaal tekenen zijn van een kapitalistische deeleconomie”⁹², die in strijd is met de waarden van de sociale en solidaire economie.

Zoals we reeds aangaven, is het niet altijd gemakkelijk om een duidelijke scheidslijn te trekken tussen initiatieven die onder de deeleconomie *sensu stricto* vallen en kapitalistische deeleconomiebedrijven. De realiteit op het terrein geeft aan dat hoewel sommige projecten zeer duidelijk tot een van beide modellen behoren, veel projecten daar ergens tussenin zitten.

Wij pleiten ondubbelzinnig voor een *sociale en solidaire* deeleconomie.

Bijdrage van het coöperatieve model aan de deeleconomie *sensu stricto*

Wij zijn bovendien van mening dat deeleconomieprojecten die deel willen uitmaken van de sociale en

⁹² OUISHARE, op. cit., p. 10.

solidaire economie, best de coöperatieve vorm aannemen. Deze biedt namelijk een geschikt model om ze binnen een ondernemingsconfiguratie te houden die de waarden “efficiëntie” en “solidariteit” combineert.

Dankzij zijn vermogen tot zelfregulering biedt het coöperatieve model zo niet een volledige, dan toch een gedeeltelijke oplossing voor veel problemen die ontstaan bij bepaalde projecten die, in de opstartfase althans, beweren deel uit te maken van de deeleconomie in strikte zin, maar vervolgens van hun oorspronkelijke lijn afwijken.

In feite kan het coöperatieve model de governance van de deeleconomieprojecten de structuur geven die mogelijk ontbreekt. Het coöperatieve model brengt zijn reeds lang grijpte en beproefde codificatie van governanceprincipes in overeenstemming met de waarden van de sociale en solidaire economie. Het biedt de richtpunten en gedragslijnen die de deeleconomie *sensu stricto* nodig heeft om zich aan haar doelstellingen te houden, zonder daarvan af te wijken.⁹³

Een project van de deeleconomie *sensu stricto* is een project om een ‘*common*’ op te bouwen. Wij sluiten ons dus aan bij de auteurs die het belang onderstrepen van de bijdrage die de geschiedenis van de coöperaties en

⁹³ Voor een analyse van de mogelijke ontmoeting tussen de coöperatieve vorm in het Belgisch recht en de deeleconomie, voor zover er sprake is van “*een wens vanwege andere belanghebbenden dan de aandeelhouders om opnieuw de controle in handen te nemen over de governance en de winsten van dit soort platform*”, is het interessant het artikel van Thierry TILQUIN te lezen, *La société coopérative, outil de “disruption”*, in *La société coopérative: nouvelles évolutions*, onder de wetenschappelijke leiding van Julie-Anne DELCORDE, Larcier, Collection de la Conférence du Jeune Barreau de Bruxelles, 2018. T. TILQUIN maakt in de inleiding de volgende algemene opmerkingen:

“De coöperatieve vennootschap wordt traditioneel beschouwd als het instrument van wat we vandaag ongetwijfeld een ‘disruptieve’ aanpak zouden noemen.

De coöperatieve vorm verschijnt namelijk als een reactie op de eerste industriële revolutie, met als doel het product ervan eerlijker te verdelen (...). Deze revolutie is vandaag digitaal en doet zich zowel voor in de traditionele sectoren als in het kwetsbare gebied van de zogenoemde ‘collaboratieve’ of ‘deel’-economie, waarbij we voor ogen moeten houden dat de kapitalistische werking van een groot deel van deze laatste sector tamelijk dubbelzinnig kan overkomen (...).

Een recent fenomeen, dat in zekere zin geïnspireerd is op een doelstelling die zeer vergelijkbaar is met die van de coöperaties in de 19^e eeuw, probeert opnieuw een zekere controle te krijgen over de digitale revolutie door er een coöperatieve aanpak op toe te passen (...).

In dat opzicht lijkt de wens om de coöperatieve aanpak nieuw leven in te blazen meer algemeen en leek het nuttig de balans op te maken van dit instrument met betrekking tot de ontwikkeling van de ‘digitale economie’ en meer bepaald van de IT-deelplatforms (...), hun structurering (...), hun financieringswijzen (...) en bepaalde aspecten van de digitalisering van hun activiteiten (...), in de wetenschap dat de principes die daaraan ten grondslag liggen ook nuttig zijn voor de traditionele coöperatieve sectoren (...).” Onderstreping toegevoegd.

het coöperatieve model kunnen leveren bij het nadenken over de samenstelling en het goede beheer van de 'commons'.⁹⁴ Jean-François DRAPERI⁹⁵ schrijft: "De coöperatieve beweging kan een originele bijdrage leveren bij het nadenken over de 'commons'. Er is namelijk een gemeenschappelijk kenmerk tussen beide, dat zichtbaar wordt in een originele theoretisch-praktische houding. De 'commons' worden voorgesteld als een derde mogelijkheid om goederen te organiseren en te beheren, naast de twee grote regulerende instanties: de markt en de staat. ... Wat de 'commons' het best omschrijft, is het feit dat mensen die het gebruik van een goed delen, ook de actoren zijn die de governance van de 'commons' in handen hebben. ... Maar de macht die de actoren over de regel hebben, is ook wat de coöperatie het beste kenmerkt."⁹⁶

Natuurlijk is de coöperatieve vorm beperkend. Zoals OUISHARE aangeeft in het hoofdstuk van haar studie over de rechtsvormen van de bestudeerde ondernemingen⁹⁷, neemt de oprichting van een coöperatie meer tijd in beslag ("Je moet reeds je stakeholders identificeren en rond het collectieve project verzamelen voordat je de onderneming opricht"), dat vraagt om een sterkere governance (een coöperatie "vereist een sterk bestuur met een niet aflatende transparantie, een doordachte werking, inclusie in de reporting") en biedt "weinig flexibiliteit bij de verdeling van de waarde" ("geen mogelijkheid tot meerwaarde, omdat een coöperatie niet kan worden verkocht; in de praktijk worden weinig dividenden uitgekeerd, ook al is een beperkte winstuitkering toegestaan"). Maar deze beperkingen zijn de prijs die moet worden betaald voor de voordelen van het model: "het middel om nieuwe bijdragers of gebruikers aan te trekken en het vertrouwen te versterken tussen de gebruikersgemeenschappen en de organisatie"; het installeren van "formele waarborgen die zowel de macht van elk individu als het collectieve project vrijwaren"; "een waardeverdeling die collectief plaatsvindt, door de waarde opnieuw in het project te investeren, waardoor het opsouperen van de financiële waarde of de doorverkoop van de onderneming wordt vermeden" ("de waardeverdeling is bij coöperaties eerder gericht op het collectieve project dan op individuele beloning").

⁹⁴ P. DARDOT en Ch. LAVAL, *Commun, Essai sur la révolution au XXI^e siècle*, La Découverte, 2014, pp. 367-403, en meer bepaald pp. 391-398; B. CORIAT: *La crise de l'idéologie propriétaire et le retour des commons*, in *Contretemps*, mei 2010.

⁹⁵ J.-F. DRAPERI, *Le mouvement coopératif, une source d'inspiration pour les commons?* in N. ALIX et alia: *Vers une république des biens commons?*, op. cit., pp.79-90.

⁹⁶ P. 80.

⁹⁷ OUISHARE, op. cit., Tabel van voor- en nadelen van coöperatieve vennootschappen, p. 56.

Het is niet omdat het coöperatieve model beperkend is dat het moet worden afgevoerd ... De beperkingen van het coöperatieve model zijn precies die welke de deeleconomie sensu stricto nodig heeft. Wel is het zo dat het model niet star mag zijn en zich moet aanpassen aan de kenmerken van de deeleconomie, met inachtneming van haar basisregels.

Er is nog een andere bijdrage mogelijk van het coöperatieve model aan de deeleconomie sensu stricto. Zoals we reeds uitlegden⁹⁸, leggen de externe netwerkeffecten de nieuwe actoren van de deeleconomie de dwang op van een snelle en wereldwijde groei. Voor heel wat platformen in de deeleconomie sensu stricto is deze voorwaarde echter niet haalbaar, wegens een gebrek aan middelen of omdat ze geen agressieve economische visie aanhangen. Het is bijgevolg de vraag in hoeverre zij zich zouden kunnen onttrekken aan deze norm van 'netwerkgoederen'.

Zo draagt het coöperatieve model een concurrentievoordeel in zijn DNA dat volgens ons bijzonder gunstig is binnen de economische uitdaging waar deze platforms voor staan, aangezien het hun uitzicht geeft op een duurzamere groei-strategie dan de klassieke "*winner takes it all*"-benadering.

Het coöperatieve kader genereert namelijk interpersoonlijke relaties die veel rijker zijn dan een eenvoudige digitale relatie (de nieuwe term 'phygital' illustreert goed dit vermogen om meer te bieden dan wat een matching-algoritme kan bieden): lotsverbondenheid, meer een lokaal bereik, meer geformaliseerde lidmaatschaps- en governanceregels, statuut van mede-eigenaar/medebeheerder van een gedeelde onderneming, deze kenmerken bevorderen effectief het ontstaan van een grotere samenhang zowel binnen de gebruikersgemeenschap als tussen de gebruikers en de onderneming.

Deze samenhang komt tot uiting in een gevoel van samen-horigheid en een sterke loyaliteit aan de diensten van de

⁹⁸ Pp. 11-12 en p. 23.

coöperatie, maar ook een grotere bereidheid om als consument (gebruiker) een andere logica te overwegen dan die van alles tegen de beste prijs of de vraag naar een overvloedig aanbod, om een redelijke houding aan te nemen ten aanzien van de rentabiliteitsvereisten van de onderneming en haar waarden. Een dergelijke troef stelt coöperatieve deelplatforms in staat hun strategieën af te stemmen op kleinere markten (lokale markten), strakker afgelijnde markten (nichemarkten) of markten die een grote relationele investering vragen, en zich, weg van de grote dominante spelers (die in wezen niet geïnteresseerd zijn in deze markten die te onrendabel zijn en minder goed toegerust om er te gedijen), te bevrijden van de dwang van te snelle en te dure groei, zodat ze hun eigen economische scenario's kunnen uitdenken.

Voor coöperatieve deelplatforms

Wij steunen dus de beweging van het *platformcoöperativisme*. *“Het platformcoöperativisme zegt dat we de vele kwalen van de deeleconomie, namelijk van het platformkapitalisme, alleen kunnen aanpakken door de eigendom te veranderen, een democratische governance in te voeren en de solidariteit te herstellen.”*⁹⁹ Het is inderdaad de ambitie om alternatieven te creëren: *“coöperatieve deelplatforms zijn een nieuwe soort technologische start-ups die gebruikmaken van de billijkheid en verantwoordelijkheid van de eigendom van de gebruikers als alternatief voor de commerciële modellen van Silicon Valley”*¹⁰⁰.

In de discussienota waaruit we zojuist de twee bovenstaande citaten hebben aangehaald, wijst Ed MAYO erop dat *“het ernaar uitziet dat de belangrijkste kenmerken van de opkomende platformcoöperaties (niet onverwacht) zijn dat zij de participatieve kenmerken van netwerkinteractie combineren met de democratische grondslagen van collectieve controle. Zij:*

- *zijn participatief*
- *zijn verbonden in een netwerk*
- *hebben een duidelijk eindgebruik*
- *bieden de leden een tastbaar voordeel*
- *worden democratisch gecontroleerd*
- *maken het mogelijk waarde te creëren of uit te wisselen*

⁹⁹ Trebor SCHOLZ geciteerd door Ed MAYO: *La démocratie numérique? Options de l'Alliance Coopérative Internationale pour promouvoir les plateformes coopératives*, Internationale Coöperatieve Alliantie, Discussienota. https://www.uk.coop/sites/default/files/uploads/attachments/annexer_1_-_document_de_reflexion_-_fr.df, p. 7.

¹⁰⁰ Nathan SCNEIDER, geciteerd door Ed MAYO *ibid*.

Een eenvoudige werkdefinitie voor gebruik door de ICA zou dus kunnen luiden:

een onderneming die voornamelijk via digitale platforms opereert voor de interactie of uitwisseling van goederen en/of diensten en die gestructureerd is overeenkomstig de Verklaring van de Internationale Coöperatieve Alliantie over de coöperatieve identiteit.”¹⁰¹

Het coöperatieve model moet leren van de deeleconomie

Het coöperatieve model moet zich echter aanpassen aan deze nieuwe context. Het moet leren van deze evolutie van het collectieve project dat de deeleconomie voorstelt, zoals het ook kan leren van de theorieën over het beheer van de ‘commons’¹⁰².

De digitale wereld

We zullen beginnen met een technisch element: het belang van digitale technologie in de deeleconomie. Het coöperatieve model ontstond ruim 150 jaar geleden, en heeft dus niet noodzakelijk digitale genen... Zoals de studie van de Fondazione Unipolis¹⁰³ opmerkt, is technologische innovatie in principe complementair in de processen van een coöperatie, vormt ze daar een uitdaging en wordt ze geleidelijk ingevoerd. In de deeleconomie staat digitale technologie centraal.

Deze uitdaging voor de traditionele coöperatieve wereld valt niet te onderschatten. Ze zou zelfs medebepalend kunnen zijn voor haar toekomst, aangezien de digitalisering in alle bedrijven alleen maar zal toenemen, zoals Ed MAYO onderstreept¹⁰⁴:

“Niet alleen is de coöperatieve sector gediversifieerd, ook het cultuurverschil tussen het oude en het nieuwe vormt een uitdaging. Algemeen kan worden gesteld dat de grootste coöperatieve ondernemingen in de wereld eer-

¹⁰¹ Pagina 25-26.

¹⁰² Zie A. RANVILLE, *Mieux comprendre les facteurs de succès de la coopérative avec la théorie de l’auto-organisation d’Elinor Ostrom*, in *Revue internationale de l’économie sociale (RECMA)* nr. 347, januari 2018, pp. 93-110.

¹⁰³ Op. cit., pp. 52-55

¹⁰⁴ Ed MAYO, cit. p. 27.

der oud dan jong zijn, eerder analoog dan digitaal, en hun activiteiten over het algemeen eerder binnen een nationaal kader dan grensoverschrijdend plaatsvinden. Er zijn vele uitzonderingen op dit model, maar het algemene patroon hoeft niet te verbazen, aangezien het in grote lijnen weergeeft hoe de mensen zich in de loop van de tijd democratisch hebben georganiseerd via coöperaties, doorgaans om aan plaatselijke of nationale behoeften te voldoen, en het geduldige groeiemodel weerspiegelt dat kenmerkend is voor een beperktere toegang tot kapitaal. Er bestaat dus een culturele afstand tegenover de gemeenschap van platformcoöperaties, die meegaan met de mogelijkheden van de evolutieve en reproduceerbare technologie en de vorming van nieuwe diensten. Net zoals het risicokapitaal met succes nieuwe technologieën en ondernemingskansen heeft ontdekt, ondanks de kosten van technologiezeepbellen en overgewaardeerde aandelen en het hoge misluktingspercentage van nieuwe ondernemingen, moeten zij die betrokken zijn bij de ontwikkeling van de coöperatieve beweging leren om de sector een kans te geven om te concurreren, door de coöperatieve eigenheid te gebruiken als een bron van potentiële commerciële voordelen, maar vooral om de sector de kans te geven deel te nemen, te worden uitgenodigd aan de tafel. Er is een gezegde dat, in een variatie van digitale uitspraken over vrije content, als volgt luidt: als je niet mee aan tafel zit, ben je misschien zelf wel de maaltijd.”

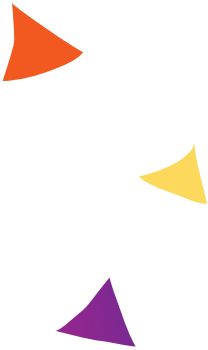
Wanneer het wordt toegepast op de deeleconomie, moet het coöperatieve model dus zijn digitale revolutie doormaken.

Coöperatieve governance en peer-to-peer

Maar laten we even terugkomen op de governance.

Het coöperatieve model moet in zijn governance een echte wil tot desintermediatie inbouwen. Natuurlijk zal het platform, hoewel het eigendom is van zijn gebruikers, altijd een tussenpersoon zijn, zoals wij meermaals hebben benadrukt.

Een zekere moderatie en controle zijn altijd nodig. Het is zelfs mogelijk coöperatieve oplossingen uit te werken die een sterke intermediatie toepassen, die zover gaat dat ze buiten het concept van de deeleconomie valt zoals we dat hier hebben gedefinieerd. Dit geldt bijvoorbeeld voor de aanbeveling, die in sommige gevallen een goede oplossing kan zijn, van S. VRIELYNCK en S. BOULANGER, die voorstellen om in plaats van het ge-



bruik te delen van goederen die eigendom zijn van *gelijken (peers)*, de eigendom van deze goederen te delen via de coöperatie, die ze onder bepaalde voorwaarden ter beschikking stelt van de leden van de coöperatie.¹⁰⁵

Als andere projecten niet zo ver gaan en er een uitgesproken peer-to-peer-visie op nahouden, zal de rol van het platform als tussenpersoon er in wezen in bestaan dat het de peers met elkaar in contact brengt, zonder deze relaties te reguleren, maar door een integriteits- en kwaliteitscontrole te verzekeren via passende procedures. Deze moeten dan beperkt blijven tot wat nodig is om de legitieme rechten van de interne en externe stakeholders te waarborgen. Laten we zeggen dat zij doelgericht, passend en in verhouding moeten zijn. Een dergelijke aanpak is niet gebruikelijk bij coöperaties, die in hun werking op klassiekere controlemechanismen vertrouwen.

¹⁰⁵ "Om hun doelstellingen te bereiken, vragen platforms die op het coöperatieve model steunen hun gebruikers om zowel deel te nemen aan de financiering als het beheer van hun onderneming, en er zo voor te zorgen dat deze gericht blijft op het vervullen van hun economische, sociale of ecologische behoeften en wensen. Zoals reeds eerder gezegd, zijn de voordelen van deze aanpak talrijk: controle van de gebruikers over de onderneming, ontwerp en functionaliteit aangepast aan hun behoeften, prijsstelling van diensten en arbeidsvoorwaarden die beter aansluiten bij hun verwachtingen.

Maar de coöperatieve aanpak komt ook tot uiting in de grondslagen van het economisch model van deze platforms, dat gericht is op duurzaamheid en respect voor de financiële draagkracht van ieder individu. Terwijl deelplatforms het delen van goederen van anderen organiseren en gebruikmaken van digitale instrumenten om de illusie in stand te houden van een uitsluitend horizontale relatie tussen de gebruikers, nemen coöperatieve platforms de positie in van sterke tussenpersonen. Een platform voor het delen van goederen zal bijvoorbeeld starten met het vergemakkelijken van de aankoop van een goed door een gebruiker, of zal zelf de goederen aanschaffen waartoe de gebruikers toegang willen hebben, en pas daarna het delen organiseren.

Het gebruik van digitale technologie kan een rol spelen in deze mutualisering en kan de efficiëntie van de coöperatieve onderneming verhogen, maar wordt in geen geval door de onderneming gebruikt om zich te onttrekken aan de relatie tussen derden.

Deze positie van tussenpersoon brengt een belangrijk voordeel met zich mee: er bestaat namelijk een sterkere correlatie tussen de door het platform geleverde diensten en de in ruil daarvoor gevraagde prijs. Deze correlatie is bevorderlijk voor het ontstaan van een sterke band tussen de onderneming en haar gebruikers, die het gevoel hebben in een 'eerlijke' economische relatie te zitten. Dit vormt de basis voor een langdurige loyale relatie, die gunstig is voor het voortbestaan van de onderneming." Cit. pp. 5-6.

Multistakeholderscoöperaties

De aanhangers van het coöperatieve model moeten ook nadenken over de noodzaak om meerdere stakeholders te betrekken bij zijn governance¹⁰⁶. De governance zou namelijk op zijn minst moeten worden verdeeld tussen peers die eerder tot de ene zijde behoren en peers die eerder tot de andere zijde behoren. Historisch gezien werd het coöperatieve model ontwikkeld om een onderneming ten dienste te stellen van een homogene gemeenschap (gebruikers, consumenten, werknemers, producenten enz.). Dat maakt het uiteraard hoegenaamd niet onmogelijk. Het coöperatieve model is flexibel genoeg om zich aan deze nieuwe eis aan te passen. Ook op andere domeinen dan de deeleconomie wordt het trouwens met dezelfde eis geconfronteerd. Zo stelt de coöperatieve kruidenier zich aan het begin van de 21^e eeuw vaak tot doel tegemoet te komen aan de behoeften van andere gebruikerscategorieën dan alleen de consumenten, bijvoorbeeld ook producenten en verwerkers die, door voor een coöperatief distributiekanaal te kiezen, een ‘billijkere’ of ‘fatsoenlijkere’ vergoeding hopen te krijgen dan in het traditionele distributiecircuit. Zij sluiten zich aan bij een contractuele logica die meer op partnerschap dan op machtsverhouding is gebaseerd. Zich bewust van hun onderlinge afhankelijkheid, kiezen producenten en consumenten ervoor afstand te nemen van hun onmiddellijke, potentieel tegenstrijdige belangen (voornamelijk de prijs), en rekening te houden met doelstellingen waar zij elkaar daarentegen in vinden, namelijk het tot stand komen van een vraag en aanbod van duurzame en kwaliteitsvolle voeding. In nog ruimere zin kan het maatschappelijk doel dat de onderneming nastreeft ook omwonenden, het grote publiek, plaatselijke verenigingen of overheidsinstanties aanzetten om de coöperatie te steunen. Uiteraard moet het multistakeholdersconcept in eigen vormvoorschriften worden gegoten door middel van statutaire bepalingen.¹⁰⁷ De voordelen van het multistakeholdersconcept gaan dus verder dan die van een goede democratische governance. Het multistakeholdersconcept komt namelijk tegemoet aan verschillende eisen die aan de basis liggen van de coöperatieve grondbeginselen: het delen van de macht, maar ook het verhogen van het aantal en

¹⁰⁶ “Zelfs in coöperaties waar het mechanisme voor de integratie van de stakeholders het meest gestructureerd is, is de vraag welke bijdragers moeten worden opgenomen in de machts- en waardereregelingen, in de praktijk niet vanzelfsprekend.” OUI SHARE, op. cit., p. 18.

¹⁰⁷ De Franse wet voerde het statuut van société *coopérative d'intérêt collectif* (SCIC - coöperatieve vennootschap van collectief belang) in. Dit is een *productiecoöperatie* waarvan de samenstelling verplicht meervoudig moet zijn. Ze verenigt werknemers (of bij gebrek daaraan ambachtslieden, landbouwproducenten enz.), begunstigden (klanten, leveranciers, vrijwilligers enz.) en een derde soort leden (lokale overheden, privéondernemingen, financiers, verenigingen enz.).

de kwaliteit van de bijdragers (d.w.z. de coöperanten) in het project en, *last but not least*, het eerlijk verdelen van de gecreëerde waarde. Bovendien helpt het enorm om de doelstellingen van het ‘vier-winnaars-principe’ te halen dat we verderop beschrijven, door het aantal interne stakeholders in het project te vergroten. De beste manier voor het platform om de belangen van alle stakeholders te beschermen, is door zoveel mogelijk van hen interne stakeholders te maken in een multistakeholderscoöperatie¹⁰⁸. Door de betrokkenheid van verschillende stakeholders in de coöperatieve onderneming te versterken, kan het multistakeholdersconcept ook de economische levensvatbaarheid van het coöperatieve deelplatform vergroten.

Horizontale kenmerken introduceren in een piramidaal systeem

Wat de praktische processen van het democratisch functioneren betreft, is de (soms al te formele) ‘verticale’ democratie die het coöperatieve model organiseert zeker noodzakelijk, maar moet dit model ook het gebruik van meer horizontale, meer gedecentraliseerde vormen van participatie, overleg en cocreatie in zich dragen (en beheersen): het is wenselijk *horizontale kenmerken te introduceren in een piramidaal systeem*¹⁰⁹.

Een model met vier winnaars

Nog fundamenteeler is dat de governance de eisen in het model moet integreren die het mogelijk maken zo dicht mogelijk de configuratie te benaderen die Michel BAUWENS

¹⁰⁸ Dit wordt ook benadrukt door St. VRIELYNCK EN St. BOULANGER: “*Ten slotte stellen wij vast dat initiatieven met een brede kijk op het begrip gebruikers economisch het meest veelbelovend zijn. Zou het inderdaad niet interessant zijn naast de directe begunstigen van het platform alle stakeholders te betrekken van wie de behoeften passend zouden kunnen worden vervuld? Is het niet de diepste betekenis van economische samenwerking om alle partijen die betrokken zijn bij een bepaalde economische activiteit, ook al is het indirect, samen te brengen in hetzelfde ondernemingsproject? Zou het niet economisch zinvoller en duurzamer zijn leveranciers, klanten, werknemers en zelfs lokale overheden bij de platforms te betrekken?*” Cit., p 6.

¹⁰⁹ Zie hierboven, p. 25.

omschrijft met “vier winnaars”.¹¹⁰ In een transactie tussen peers moeten beide partijen het eens worden, er mag geen verliezer en geen winnaar zijn, “er wordt gelijke waarde uitgewisseld” (twee winnaars). Maar een evenwichtige uitwisseling – met gelijke waarden – kan zoals geweten negatieve externe effecten hebben. Meestal schuift het kapitalisme de externe kosten af op de samenleving. In een ideaal model moeten niet alleen de peers winnen bij de transactie die ze samen verrichten, maar ook de gemeenschap van peers (drie winnaars) en de samenleving in haar geheel (vier winnaars), met inbegrip van de vereisten van sociale en ecologische duurzaamheid (zevende coöperatieprincipe).

De coöperatieve beweging moet verder onderzoek doen naar coöperatieve platforms en deze blijven ondersteunen

Zoals we in de inleiding al aangaven, ligt er op alle hier genoemde punten, voor de oude sociale en solidaire economie en meer bepaald voor de coöperatieve beweging, een bijzonder interessant onderzoeks- en ontwikkelingsgebied open dat erin bestaat het coöperatieve model op de proef te stellen om het te laten evolueren, en dit in overeenstemming met de nieuwe tendensen van economische alternatieven, ongeacht of deze zich in de sfeer van de deeleconomie of die van de commons-beweging situeren, aangezien de grenzen tussen deze tendensen hoe dan ook niet strak afgelijnd en vast zijn.¹¹¹

Het komt erop aan, zoals wij in deze studie hebben getracht te doen, theoretisch na te denken over de punten van overstemming tussen modellen die

¹¹⁰ M. BAUWENS, op. cit., pp. 32-34. Zie ook https://wiki.p2pfoundation.net/Open_Cooperatives waar M. BAUWENS zijn mening geeft over de evolutie van het coöperatieve model: « *Our recommendations for the new era of open cooperativism are:*

1. *That coops need to be statutorily (internally) oriented towards the common good*
2. *That coops need to have governance models including all stakeholders*
3. *That coops need to actively co-produce the creation of immaterial and material commons*
4. *That coops need to be organized socially and politically on a global basis, even as they produce locally.* »

BAUWENS ontwikkelt dus het idee van een “open coöperatie”, die in werkelijkheid overeenstemt met een multistakeholderscoöperatie. Zie ook zijn bijdrage aan het collectieve werk van B. CORIAT (onder leiding van): *Le retour des commons. La crise de l'idéologie propriétaire*, Edition Les Liens qui Libèrent, 2015, hoofdstuk 12, *Overgangspan naar de 'commons': een inleiding*: “Een open coöperatie heeft de volgende kenmerken:

- haar interne statuten zijn gericht op het algemeen belang;
- ze heeft een eigendoms- en governance model dat gebaseerd is op een multistakeholdersbenadering.” (p. 283)

¹¹¹ In Frankrijk is een organisatie ontstaan die precies tot doel heeft “allianties tot stand te brengen tussen de sociale en solidaire economie en de ‘commons’”: *La coop des commons* (<https://coopdescommons.org>). Deze organisatie heeft een werkgroep opgericht die zich bezighoudt met *digitale coöperatieve platforms*.

verschillend zijn, maar ten dele op een gemeenschappelijke inspiratie steunen, maar het zou vooral moeten draaien om onderzoek dat wordt toegepast op concrete gevallen, op concrete projecten van coöperatieve platforms.

Het komt er ook op aan op alle niveaus – lokaal, regionaal, nationaal, internationaal – mechanismen in te voeren die niet alleen financieel bijdragen tot het ontstaan, de ontwikkeling en het voortbestaan van volwaardig coöperatieve deeleconomieprojecten.

Op internationaal niveau kunnen wij alleen maar onze steun verlenen aan het *Platform Cooperative Consortium*, dat voor zover wij weten het enige internationale initiatief is dat zich richt op het verenigen en ondersteunen van coöperatieve platforms¹¹².

Het valt ook toe te juichen dat de Internationale Coöperatieve Alliantie (ICA) het onderwerp heeft opgepakt, eerst door een resolutie goed te keuren tijdens haar jaarlijkse algemene vergadering in november 2017, waarin coöperaties werden opgeroepen het potentieel van coöperatieve platforms te onderzoeken¹¹³. Om gevolg te geven aan deze resolutie, stelde de ICA in 2018 een kleine groep internationale experts aan, van wie het werk resulteerde in het document waarnaar wij al hebben verwezen¹¹⁴. In dit document worden de coöperatieve platforms binnen en buiten de coöperatieve beweging gesitueerd en wordt een voorstel gedaan in verband met de rol van de ICA in de definitie en ondersteuning van de ontwikkeling van het coöperatieve platformmodel. De meest urgente problemen die moeten worden opgelost voor de ontwikkeling van platformcoöperaties zijn geïdentificeerd en kunnen worden samengevat in vier uitdagingen¹¹⁵: de uitdaging van de governance, de technologische uitdaging, de uitdaging van de groei en de uitdaging van het benodigde kapitaal. In zijn besluit bevestigt het document de unieke positie van de

¹¹² <https://platform.coop> reeds aangehaald in onze inleiding, p. 3.

¹¹³ "Online ontstaat er een nieuwe generatie ondernemingen, en wij vrezen dat het buitengewone potentieel van de coöperatieve modellen, die geworteld zijn in bijdrage en gelijkheid, niet zal worden gerealiseerd als gevolg van de enge focus in deze markten op bedrijfsmodellen die gebaseerd zijn op investeerders. Wij juichen de pioniers van democratische ondernemingen op de digitale markt toe, met name de coöperatieve platformmodellen die werken volgens de fundamentele internationale waarden en principes. Wij stimuleren en verwelkomen de inspanningen van coöperaties die deze nieuwe generatie coöperatieve ondernemers ondersteunen om risico te nemen, door middel van informatie-uitwisseling, promotie en aangepaste commerciële en financiële partnerschappen."

¹¹⁴ *La démocratie numérique? Options de l'Alliance Coopérative Internationale pour promouvoir les plateformes coopératives*, cit.

¹¹⁵ Pagina 27-28.

ICA om de bestaande coöperatieve platforms te betrekken en wijst het drie actieniveaus aan voor de ICA om het coöperatieve platformmodel te stimuleren¹¹⁶. De ICA is gestart met een consultatieronde bij al haar leden met de vraag hun op- en aanmerkingen te geven¹¹⁷.

Het probleem van de financiering

Tot slot nog een bedenking over het probleem van de financiering van de coöperatieve deelplatforms. Het is geen verrassing dat dit probleem in de discussienota van de ICA als een van hun grootste uitdagingen wordt genoemd¹¹⁸. Er zijn aanzienlijke financiële middelen nodig om in de deeleconomie een site met enige ambitie op te starten. Maar hoewel we de financieringsmoeilikheden die coöperaties ondervinden niet mogen onderschatten, moet het idee worden tegengesproken dat voor coöperaties een gebrek aan kapitaal onvermijdelijk is.¹¹⁹ De geschiedenis heeft het tegendeel bewezen met tal van voorbeelden, niet alleen van succesvolle kleine coöperaties, maar ook van grote ondernemingen en zelfs coöperatieve groepen die zich op duurzame wijze in hun omgeving hebben ontwikkeld en gevestigd. Het moet mogelijk zijn ambitieuze coöperatieve platforms op te zetten die niet alleen op een welbepaalde niche gericht zijn. Het valt weliswaar buiten het bestek van deze studie om dieper in te gaan op deze financieringskwestie, maar sta ons toch toe te zeggen dat er samenwerking zou moeten zijn tussen coöperaties, meer bepaald vanuit het oogpunt van hulp van 'oude coöperaties' aan startende jonge digitale coöperaties, eventueel via speciaal daarvoor gecreëerde fondsen.

Op dezelfde wijze zouden lokale, gemeentelijke of regionale overheden initiatieven moeten stimuleren, ook financieel, die in het belang zijn van de burgers en hun verwachtingen in onze 21^e eeuw.

¹¹⁶ Pagina 32-33.

¹¹⁷ De resultaten van deze consultatieronde zijn op het moment dat wij dit schrijven (juni 2020) nog niet bekend.

¹¹⁸ "De opstartkosten kunnen misschien laag zijn, maar de ontwikkeling, zowel wat klantenwerving als de verspreiding van de activiteiten over alle rechtsgebieden betreft, vergt veel middelen."

¹¹⁹ In tegenstelling tot wat Ch. BENAVENT zegt, op. cit., pp. 204-205. BENAVENT heeft het over "de steeds felere afkeuring van de platforms en hun eigenaren die zich de waarde toe-eigenen die door het werk van de gebruikers wordt gecreëerd." Hij stelt vervolgens: "Dit is wat de recente beweging van het platformcoöperativisme motiveert, die oplossingen vooropstelt om terug te keren naar de ware betekenis van delen en samenwerken. Maar haar zwakke punt is inherent aan de coöperatieve beweging. Door haar concrete modaliteiten is zij nauwelijks in staat het kapitaal aan te trekken dat nodig is om op te schalen, waardoor de authentieke vormen van de deeleconomie veroordeeld zijn om lokale en marginale organisaties te blijven. Het model garandeert dat elke bijdrager, elke werknemer inspraak heeft in de besluitvorming volgens het principe 'één man, één stem', maar belet iedere mogelijkheid van snelle groei. Zelfs in de privésector blijft toegang tot kapitaal het grootste probleem voor startende ondernemingen."

O

—

7

—

BIBLIOGRAFIE

Over de deeleconomie

Er bestaat een uitgebreide literatuur over de deeleconomie. Hoewel deze bibliografie tamelijk uitgebreid is, is zij ongetwijfeld nog zeer onvolledig. Ze bevat alleen de werken of artikelen die wij hebben geraadpleegd en die wij in de loop van de studie citeren, en waarvan de meeste in het Frans zijn gepubliceerd. Sommige werken gaan niet specifiek over de deeleconomie, maar werpen toch licht op ons onderwerp.

N. ALIX, J.-L. BANCEL, B. CORIAT, F. SULTAN: *Vers une république des biens communs?*, Edition Les Liens qui Libèrent, 2018.

ALTER ECHOS:

- Themadossier « *Economie collaborative: solidarité ou capitalisme 2.0?* », n° 392, 30.10.2014
- Themadossier *Economie collaborative: la raison du plus faible?*, n° 435-436, 23.12.2016:

ALTERNATIVES ECONOMIQUES: Dossier *L'économie collaborative: Le nouvel eldorado?*, november 2015

Gilles BADINET: *Transformation digitale: l'avènement des plateformes*, Le Pas-seur Editeur, 2016.

M. BAUWENS: *Sauver le monde: vers une économie post-capitaliste avec le peer-to-peer*, met medewerking van J. LIEVENS, Les Liens qui libèrent, 2015.

M. BAUWENS en V. KOSTAKIS: *Manifeste pour une véritable économie collaborative – Vers une société des communs*, vert. O. PETITJEAN, Editions Charles Léopold Mayer, 2017.

Chrystèle BAZIN:

- *Les 7 clés de l'économie collaborative - Un mouvement aux dimensions multiples et paradoxales*, culturemobile.net, 30.10.2014
- *La société collaborative entre utopie et dystopie – Cinq revendications aux effets paradoxaux*, culturmobile.net, 09.12.2014

Christophe BENAVENT: *Plateformes, Sites collaboratifs, marketplaces et réseaux sociaux... Comment ils influencent nos choix*, Editions Fyp, 2016.

D. BOLLIER: *La renaissance des communs – Pour une société de coopération et de partage*, vertaald uit het Engels door Olivier Petitjean Edition Charles Léopold Mayer, 2014.

R. BOTSMAN and R. ROGERS: *What's mine is yours -The rise of collaborative consumption*, HarperCollins Publishers, New York, 2010.

- R. BOTSCHAN: Interview - *Le pouvoir aux communautés connectées?*, culturemobile.net, 07.10.2014.
- J.-L. CASSELY: *Ne prenons pas (tous) les scouts numériques de l'économie collaborative pour naïfs altruistes*, <http://www.slate.fr/story/90333/economie-collaborative-partage>
- Ch. CHARLOT: *Ubermize me: l'économie collaborative entre promesses et menaces*, Racine, 2016.
- P. CHARHON (onder leiding van D. STOKKINK): *Plateformes numériques – Mobilisation collective, innovation et responsabilité sociales*, Pour la solidarité & Up, juin 2018.
- CIEP: *L'économie collaborative, une alternative au capitalisme?*, cahier 19 – Studiedag van het CIEP, 6 maart 2015
- Boyd COHEN: *Post-Capitalist Entrepreneurship*, CRC Press - Taylor & Francis Group, 2018, meer bepaald hoofdstuk 3: *From the Platform Deathstars to Technology-Enabled Platform Cooperativism* (pagina's 33 – 54).
- COLLECTIF - EDITED BY T. SCHOLZ AND N. SCNEIDER: *Ours to hack and to own – The rise of platform cooperativism, a new vision for the future of work and a fairer internet*, OR Books, 2016.
- EUROPESE COMMISSIE (EC): *Een Europese agenda voor de deeleconomie*, COM(2016) 356.
- COOPBURO: *Weg met coöperaties, leve deeleconomie! Of nee, weg met deeleconomie, leve coöperaties? Wat kan de meerwaarde zijn van het coöperatieve ondernemingsmodel bij deeleconomie?*, Coopburo Paper, 2016.
- B. CORIAT: *La crise de l'idéologie propriétaire et le retour des communs*, in Contretemps, mei 2010.
- B. CORIAT (onder leiding van): *Le retour des communs. La crise de l'idéologie propriétaire*, Edition Les Liens qui Libèrent, 2015.
- N. DAMERY: Interview – *Le souffle d'air de la conso collaborative – Comment la crise, Internet et le désir de partage changent notre façon de consommer*, culturemobile.net, 29.10.2014.
- P. DARDOT en Ch. LAVAL, *Commun, Essai sur la révolution au XXIe siècle*, La Découverte, 2014.
- B. DEVOLDER et al., *The Platform Economy – Unravelling the Legal Status of Online Intermediaries*, Intersentia, 2019.
- Digital Society Forum: *Consommation collaborative*, Dossier 10.10.2014
- Economic Prospective Club (E. de CALLATAY, Ph. DEFYET, A. de STREEL, O. LEFEBVRE, L. LERUTH, P. PESTIEAU, samenvatting en redactie I. de LAMINNE): *Pour une bonne gouvernance de l'économie collaborative*, La Libre Belgique, februari 2017.

ESPRIT, Revue international, nr. 416, juli 2015: *Le partage, une nouvelle économie?*

Diana FILIPPOVA (dir.): *Société collaborative: La fin des hiérarchies*, rue de l'échiquier, Paris, 2015.

K. FRENKEN:

- *Deeleconomie onder één noemer*, Oratie, Universiteit Utrecht, 2016.
- *Political Economies and Environmental - Futures for the Sharing Economy*, Innovation Studies Utrecht (ISU), ISU Working Paper # 17.01.

S. GRACEFFA: *Refaire le Monde du Travail: Une alternative à l'ubérisation de l'économie*, Les Editions REPAS, 2016.

L. JOURDAN, M. LECLERC en A. MILLERAND: *Economie collaborative & Droit: les clés pour comprendre*, Editions FYP, 2016.

N. LALLEMAND, *L'économie collaborative et l'économie de plateforme pour construire une société plus juste*, Institut Emile VANDERVELDE (IEV), december 2016.

M. LAMBRECHT: *L'économie des plateformes collaboratives*, CRISP, Courrier hebdomadaire nr. 2311-2312, 2016.

A. LAMINE en C. WATTECAMPS (coörd.): *Quel droit social pour les travailleurs de plateformes?*, Anthemis, 2020.

M. LIETAERT: *Homo Cooperans 2.0: Changeons le cap vers l'économie collaborative*, Editions Couleur Livre, 2015.

D. MASSET en E. LUYCKX: *L'économie collaborative: une alternative au modèle de la compétition*, Etopia, maart 2014.

Ed MAYO: *La démocratie numérique? Options de l'Alliance Coopérative Internationale pour promouvoir les plateformes coopératives*, Internationale Coöperatieve Alliantie, Discussienota. [https://www.uk.coop/sites/default/files/uploads/attachments/annexer_1 - document de reflexion - fr.pdf](https://www.uk.coop/sites/default/files/uploads/attachments/annexer_1_-_document_de_reflexion_-_fr.pdf)

P. MUNOZ en B. COHEN: *A compass for Navigation Sharing Economy Business Models*, California Management Review, 2018, vol. 61 (1) 114 – 147.

A.S. NOVEL:

- *Vive la co-révolution: pour une société collaborative*, met Stéphane Riot, Ed. Alternatives, 2012.
- *La vie share, mode d'emploi: consommation, partage et modes de vie collaboratifs*, Alternatives, 2013.

OUISHARE: *Gouvernances – Partager le pouvoir, la valeur: Comment les plateformes dessinent de nouveaux liens avec les communautés?* Rapport final, maart 2017.

E. OSTRUM: *Governing the Commons. The evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press, 1990; Franse vertaling *Gouvernance des biens communs. Pour une nouvelle approche des ressources naturelles*, De Boeck, 2010.

PWC (PricewaterhouseCoopers LLP):

- *The sharing Economy*, Consumer Intelligence Series, 2015.

- *How The sharing economy is reshaping business across Europe*,

<https://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/future-of-the-sharing-economy-in-europe-2016.html>

A. RANVILLE: *Mieux comprendre les facteurs de succès de la coopérative avec la théorie de l'auto-organisation d'Elinor Ostrom*, in *Revue internationale de l'économie sociale (RECMA)* nr. 347, januari 2018, pp. 93-110.

J. RIFKIN:

- *La troisième révolution industrielle: Comment le pouvoir latéral va transformer l'énergie, l'économie et le monde*, vert. F. en P. CHEMLA, Les Liens qui libèrent, 2012; Babel, nr. 1212.

- *La nouvelle société du coût marginal zéro: L'internet des objets, l'émergence des communaux collaboratifs et l'éclipse du capitalisme*, vert. F. en P. CHEMLA, Les Liens qui libèrent, 2014; Babel, nr. 1370.

Fondation ROI BAUDOUIN: *L'économie collaborative, une opportunité pour les plus pauvres? Etude exploratoire*, december 2016.

J.-C. ROCHET en J. TIROLE: *Platform Competition in Two-Sided Markets*, *Journal of the European Economic Association*, volume 1, nr. 4, pp. 990-1029.

T. SCHOLZ:

- *Uberworked and Underpaid: How Workers Are Disrupting the Digital Economy*, Polity Press, 2017.

- *Le Coopérativisme de plateforme - 10 principes contre l'ubérisation et le business de l'économie de partage*, vert. Ph. VION-DURY, Editions Fyp, 2017.

Alain SUPIOT:

- *Homo juridicus, Essai sur la fonction anthropologique du Droit*, Édition du Seuil, 2005

- *La Gouvernance par les nombres*, FAYARD et Institut d'études avancées de Nantes, Poids et mesures du monde, 2015.

Thierry TILQUIN, *La société coopérative, outil de « disruption*, in *La société coopérative: nouvelles évolutions*, sous la direction scientifique de Julie-Anne DELCORDE, Larcier, Collection de la Conférence du Jeune Barreau de Bruxelles, 2018

B. TINCO: *L'économie collaborative, une utopie qui a besoin d'un revenu de base*, *L'inconditionnel*, nr. 1, december 2014.

J. TIROLE: *Economie du bien commun*, hoofdstuk 14, pp. 507-536, *Quand le digital modifie la chaîne de la valeur* en hoofdstuk 15, pp. 537-574, *Economie numérique: les défis sociétaux*.

Fondazione UNIPOLIS: *Dalla sharing economy all'economia collaborativa*, oktober 2015.

S. VRIELYNCK en S. BOULANGER: *Les plateformes coopératives, une alternative qui fait son chemin à Bruxelles*, 21.12.2018, https://smartbe.be/wp-content/uploads/2018/12/13-2018-platform_coop.pdf

G. VANLOQUEREN:

Cinquante nuances de partage: Le potentiel transformateur de l'économie collaborative, www.saw-b.be, 2014.

Cinquante nuances de partage: sept enjeux pour l'économie collaborative de demain, www.saw-b.be, 2014.

V. WATHELET: *Et si l'économie collaborative n'existait pas?*, www.saw-b.be, 2015.

Over het coöperatieve model

Er zijn uiteraard zeer veel studies en werken en leerstellingen en historische overzichten over het coöperatieve model. Wij citeren hier slechts twee essentiële documenten van de Internationale Coöperatieve Alliantie en twee referentiewerken.

INTERNATIONALE COÖPERATIEVE ALLIANTIE:

- *Verklaring over de coöperatieve identiteit, 1995*, <http://www.ired.org/modules/infodoc/files/pdf/francais/doc00109.pdf>
- *Oriëntatienota's voor de coöperatieve principes, 2015*, <http://old.ica.coop/fr/notes-dorientation>

Henri DESROCHE: *Le projet coopératif. Son utopie et ses pratiques, son appareil et ses réseaux*, Les Editions Ouvrières, 1976.

Paul LAMBERT: *La doctrine coopérative*, derde uitgebreide uitgave, Les propagateurs de la coopération, Brussel, 1964.

