

AURÉLIEN ACQUIER
VALENTINA CARBONE

ESCP Europe

DAVID MASSÉ

i3-SES, Télécom ParisTech ;
i3-CRG, École polytechnique



À quoi pensent les institutions ?

Théorisation et institutionnalisation du champ de l'économie collaborative

Cet article développe une approche cognitive et discursive des institutions. Par une analyse des discours d'entrepreneurs, les auteurs identifient quatre traditions théoriques qui sous-tendent l'émergence de l'économie collaborative. Ils révèlent ainsi les tensions qui traversent ce champ, et formulent des propositions pour l'analyse des processus d'institutionnalisation de champs émergents marqués par la coexistence de plusieurs référentiels théoriques et normatifs.

L'ampleur de la croissance de l'économie collaborative est un des phénomènes marquants de ces dernières années. En s'appuyant sur des technologies permettant de partager des ressources et des compétences à grande échelle entre particuliers et de décentraliser la production de biens et de services (Botsman et Rogers, 2010 ; Schor, 2014), l'économie collaborative transforme en profondeur de nombreux secteurs d'activités tels que l'hôtellerie, les transports, l'alimentation, la conception de produits, la réparation ou la réutilisation d'objets (Anderson, 2012 ; Christensen, 2014 ; Lallement, 2015). Au-delà de ces impacts économiques, l'économie collaborative est porteuse de profondes transformations sociales, touchant la relation à la consommation, au travail et au concept de salariat, à la conception de produits, au concept de propriété intellectuelle ou celui d'entreprise. Pourtant, l'interprétation de ce mouvement est rendue particulièrement malaisée par son hétérogénéité et la difficulté à en clarifier les frontières. Le champ est en effet traversé par des promesses multiples et des interprétations contradictoires. Plusieurs auteurs décrivent l'économie collaborative comme un mouvement réformiste et militant, constituant un terreau propice à l'innovation en matière de gouvernance politique et organisationnelle (Bauwens, 2005 ; Laloux, 2014 ; Sundararajan, 2016) et à de nouvelles solidarités. Ils y voient une opportunité d'émancipation individuelle et de progrès environnemental face au pouvoir hiérarchique des grandes institutions économiques traditionnelles, telles que la grande entreprise héritée de la Seconde Révolution industrielle (OuiShare, 2015). D'autres voient l'économie collaborative comme

une économie potentiellement plus respectueuse des ressources, permettant la réduction de l'empreinte écologique de notre consommation (Demailly et Novel, 2014). Certains s'écartent radicalement de telles visions, les jugeant idéalisées et considérant l'économie collaborative comme une économie de l'accès « low-cost » (Bardhi et Eckhardt, 2012) reposant sur des « business models » qui précarisent la relation d'emploi et remettant en cause le concept même d'entreprise ou de salariat (Slee, 2016). En réaction aux controverses suscitées par certaines initiatives, des auteurs proposent enfin de redéfinir la notion d'économie collaborative pour en exclure des acteurs tels qu'Uber (Meelen et Frenken, 2015). Témoin de cette hétérogénéité, le champ est traversé par des débats sémantiques et conceptuels concernant sa définition et sa terminologie. Le concept d'économie collaborative entretient en effet des relations floues avec des notions voisines telles que l'économie du partage (la *'sharing economy'*, terme de référence en anglais), l'économie du pair à pair (*peer to peer economy*), la production ou consommation collaborative, l'économie sociale et solidaire, le mouvement coopératif, l'économie de l'accès ou de la fonctionnalité, ou la « gig economy » (Friedman, 2014) – en référence à l'activité fragmentaire des nouveaux travailleurs indépendants –, ces différents concepts se recoupant sans jamais complètement se recouvrir. Finalement, comme le reconnaissent certains de ses promoteurs, cette économie manque d'une définition partagée (Botsman, 2014), ce qui participe à la perception de l'économie collaborative comme « ... un grand fourre-tout qui voit se côtoyer des jeunes pousses du web aux dents longues, des entreprises

qui valent des millions en Bourse et des « néobabas » aux ambitions autant politiques que sociales » (Turcan et Sudry-le-Dû, 2015, p. n.d.). L'une des spécificités de l'économie collaborative réside ainsi dans la multiplicité de ses promesses, et le rattachement d'initiatives à des traditions conceptuelles, théoriques et idéologies de la création de valeur très variées.

Ces ambiguïtés font de l'économie collaborative un objet d'étude à la fois particulièrement intéressant et complexe pour les sciences de gestion. En adoptant une perspective à la croisée entre performativité et néo-institutionnalisme, cet article développe une approche cognitive et discursive de l'émergence de nouveaux champs organisationnels. Considérant l'économie collaborative comme un champ organisationnel émergent, nous analysons les processus de théorisation multiples initiés par les acteurs du champ. L'objectif de cet article est ainsi d'explorer les courants théoriques – en explicitant leurs soubassements normatifs ainsi que leur vision de la création de valeur – mobilisés par les acteurs qui construisent le champ de l'économie collaborative. Sur la base de ces résultats, il s'agit de comprendre comment la diversité et l'hétérogénéité de ces référentiels théoriques et normatifs impactent la dynamique de construction d'un champ organisationnel.

Nous identifions ces courants théoriques sur la base d'entretiens avec des entrepreneurs – classiques et institutionnels –, ainsi qu'une analyse de contenu de plusieurs ouvrages de référence dans le champ de l'économie collaborative. Pris ensemble, ces matériaux permettent d'appréhender les discours qui font sens et référence pour les acteurs de l'économie

collaborative, et la manière dont ces acteurs se les approprient, les expriment et les confortent comme discours fondateurs et structurants.

Nos résultats révèlent différents courants théoriques dans lesquels les acteurs de l'économie collaborative inscrivent leurs actions : l'économie de la fonctionnalité, la logique du don, la culture internet (influencée par la contre-culture américaine libertaire et libertarienne), les biens communs. Ces différents corpus fonctionnent comme des répertoires de légitimation qui peuvent être alternativement mobilisés et hybridés par les entrepreneurs du champ. Nous discutons ensuite des effets ambivalents de cet œcuménisme théorique sur l'institutionnalisation du champ de l'économie collaborative : si la diversité théorique ouvre des opportunités d'action et d'hybridation pour les entrepreneurs, elle crée aussi des problèmes d'identité, de cohérence et de compréhension externe, générant un risque de controverses et de fragmentation du champ.

Ce faisant, nous proposons dans cet article deux contributions : premièrement, nous présentons une cartographie des fondements théoriques de l'économie collaborative. Nous éclairons la complexité du champ à travers ses ancrages théoriques et socio-historiques. Ceci nous permet d'envisager de manière conjointe le développement des pratiques et de leur problématisation, en interrogeant leur origine historique et leur filiation théorique (Audet et Déry, 1996 ; Déry, 2007, 2013 ; Hatchuel, 2012). Puis, à la frontière entre théorie néo-institutionnelle et performativité, nous explorons le rôle de la fragmentation théorique d'un champ émergent dans sa dynamique d'institutionnalisation.

L'article est structuré en quatre parties. La première partie inscrit notre démarche dans une vision discursive et cognitive des institutions. La deuxième partie présente la méthodologie de la recherche. La troisième présente les résultats et les courants théoriques mobilisés par les acteurs de l'économie collaborative. La dernière partie analyse ces résultats en explorant les effets de la fragmentation théorique de ce champ émergent sur sa dynamique d'institutionnalisation.

I – UNE APPROCHE DISCURSIVE ET COGNITIVE DE L'ÉMERGENCE DE NOUVEAUX CHAMPS ORGANISATIONNELS

1. L'émergence de champs organisationnels

Après avoir identifié la notion de champ organisationnel et étudié les effets de domination (Bourdieu, 2000) et les pressions institutionnelles qui les caractérisent (DiMaggio et Powell, 1983), les théories néo-institutionnelles se sont attachées, au cours de ces dernières années, à mieux appréhender leur dynamique d'émergence (Fligstein et McAdam, 2012 ; Hoffman, 1999 ; Maguire *et al.*, 2004), en s'efforçant de mieux rendre compte des logiques d'action et des capacités d'agence des acteurs qui construisent et transforment ces champs.

Selon DiMaggio et Powell (1983, p. 148-149), un champ organisationnel est le produit d'« un ensemble d'institutions et de réseaux, qui, pris dans sa globalité, constitue une forme reconnue de la vie institutionnelle ». Lorsqu'il est reconnu et stabilisé, un champ organisationnel fournit

un champ d'action cadré, par lequel les acteurs partagent un ensemble d'institutions coercitives, normatives et mimétiques (Scott, 1995). Par contraste, les choses diffèrent largement dans le cas de champs organisationnels émergents (Fligstein, 1997 ; Maguire *et al.*, 2004). Marcus et Anderson (2008, p. 4) indiquent ainsi qu'un champ organisationnel émergent est « typiquement confronté à des controverses et des doutes sur ce qu'il produit en termes de qualité, de performance et de confiance ». De même, pour Maguire *et al.*, 2004, l'absence de « valeurs largement partagées » limite l'existence de pressions normatives qui feraient converger les acteurs du champ vers un modèle dominant et/ou homogène. Un champ émergent est plutôt caractérisé par la coexistence de plusieurs « proto-institutions » (Lawrence *et al.*, 2002), plus ou moins homogènes, qui sont diffusées de manière plus locale et moins articulées que dans des champs stabilisés.

Au sein de cet article, nous explorons la dimension discursive et cognitive de ces proto-institutions. Ce faisant, nous nous situons dans le sillage de l'anthropologue Mary Douglas (2004), qui, en posant la question « comment pensent les institutions ? », s'interroge sur la manière dont se construit une unité des croyances et des modes de pensée, et souligne l'importance des systèmes de catégorisation et de classification, qui constituent des outils centraux de structuration et de codification de champs institutionnels. En posant la question « à quoi pensent les institutions ? », nous souhaitons compléter cette réflexion en interrogeant la variété des systèmes de croyances et des modes de pensée qui peuvent traverser un champ organisationnel émergent.

Le cadrage cognitif et discursif joue un rôle central dans les dynamiques d'institutionnalisation d'un champ (Maguire et Hardy, 2009). Dans un champ émergent, ces processus de cadrage permettent de gagner le soutien des parties prenantes publiques et privées (régulateurs, entrepreneurs, entreprises classiques, grand public, etc.) et de rendre le champ désirable, intelligible, compréhensible, et cohérent (Phillips *et al.*, 2004 ; Zilber, 2008). La théorie néo-institutionnelle a exploré, à travers la notion de théorisation, la manière dont les entrepreneurs institutionnels cadrent les pratiques qu'ils souhaitent promouvoir, systématisent des discours, justifient et convainquent du bien-fondé de leur innovation ou du champ institutionnel (Greenwood *et al.*, 2002). Cette activité de théorisation constitue un élément clé d'un processus de changement institutionnel à l'intérieur d'un champ organisationnel, car elle fournit un régime discursif qui cadre les rôles, les pratiques, et définit les frontières du champ (Mena et Suddaby, 2016). Ainsi, Rao *et al.* (2003) ont montré comment la théorisation de nouvelles pratiques autour du concept de nouvelle cuisine a constitué un élément clé dans la construction d'un mouvement, la création d'une nouvelle école, et l'orchestration d'un changement institutionnel dans un champ organisationnel très structuré et stabilisé.

2. Théorisation et performativité

La notion de théorisation, telle que définie et mobilisée dans la théorie néo-institutionnelle, a jusqu'ici largement négligé la place particulière des sciences sociales (économie, sociologie et management) dans les processus d'institutionnalisation. Ceci

invite à un rapprochement avec les travaux du courant de la performativité (Austin, 1962), qui explorent la capacité de certains discours – notamment théoriques – à produire la réalité qu'ils énoncent. À la frontière entre sociologie des sciences et sociologie économique, Michel Callon a mobilisé la notion de performativité pour souligner la manière dont les théories économiques constituent des éléments centraux dans l'émergence de marchés (Callon, 1998). Ces travaux – essentiellement développés dans l'étude des marchés financiers – ont montré comment les théories économiques fournissent des outils et un appareillage cognitif et normatif permettant de concevoir, planifier, prévoir et valoriser des marchés (MacKenzie et Millo, 2003). L'un des apports de ces travaux est de montrer que les théories économiques et managériales ne sont pas seulement descriptives, mais ont aussi des dimensions prescriptives et organisantes : elles véhiculent une idéologie de l'organisation et de la création de valeur (Callon, 1998 ; Ghoshal, 2005) et peuvent fonctionner comme des prophéties auto-réalisatrices (Ferraro *et al.*, 2005). Comme le souligne Callon (2006), l'étude des processus performativité ne réduit pas la notion de « théorie » aux seuls énoncés académiques, mais tient aussi compte du rôle d'acteurs nonacadémiques, tels que les consultants, gourous et praticiens qui expérimentent et traduisent ces énoncés dans l'univers des pratiques marchandes.

Plusieurs travaux néo-institutionnalistes récents, qui analysent la construction symbolique, discursive et cognitive de nouveaux champs organisationnels (Thornton *et al.*, 2012 ; Zilber, 2008), invitent à mieux appréhender le rôle des théories sur la

structuration de champs. Ainsi, [Thornton et al. \(2012, p. 150-155\)](#) suggèrent que l'émergence de logiques institutionnelles propres aux champs est le résultat d'interactions entre 1) des théories, 2) des stratégies de cadrage rhétorique (qui constituent des formes de théorisations intermédiaires) et 3) des récits (« narratives »). En interaction avec les pratiques, ces dernières participent aux processus d'interprétation et de construction de sens interne à un champ. Dans cette perspective, les théories « constituent les formes les plus abstraites et systématiques de représentation symbolique et contiennent leur propre cohérence interne ». Ces théories constituent des éléments centraux de légitimation du changement, en fournissant « des principes d'orientation généraux expliquant pourquoi et comment les structures et pratiques institutionnelles doivent fonctionner ». S'ils ne correspondent pas nécessairement aux pratiques (il peut exister des formes de découplage), ils cadrent les problématisations, discours et les récits des acteurs au sein d'un champ. Comme le soulignent les auteurs, « les théories accroissent la cohérence de chaque logique institutionnelle et l'adoption rapide de pratiques institutionnelles ».

Dans cet article, nous explorons la manière dont le travail de théorisation passe, pour les entrepreneurs du champ de l'économie collaborative, par le rattachement de leurs actions et projets à des courants théoriques en sciences sociales, qu'ils utilisent afin de justifier et faire sens de leurs actions. Nous considérons ces théories comme des proto-institutions cognitives, permettant de légitimer l'existence de projets. Les acteurs de l'économie collaborative font en effet référence à des valeurs, idéologies, et

courants de pensée par lesquels ils « théorisent » leur innovation, c'est-à-dire cadrent les problèmes, justifient et convainquent du bien-fondé de leur innovation. Dans la phase d'émergence d'un champ organisationnel coexiste une multiplicité de référentiels théoriques et normatifs qu'il est nécessaire d'étudier. L'objectif de cet article est ainsi d'explorer les courants théoriques – en explicitant leurs sous-basements normatifs ainsi que leur vision de la création de valeur – qui sont mobilisés par les acteurs qui construisent le champ de l'économie collaborative. Sur la base de ces résultats, il s'agit de comprendre comment la diversité et l'hétérogénéité de ces référentiels théoriques et normatifs impactent la dynamique de construction d'un champ organisationnel.

II – MÉTHODOLOGIE

Cet article s'inscrit dans le cadre d'un projet de recherche visant à analyser la diversité des logiques d'action et des modèles d'affaires (« business models ») dans le champ de l'économie collaborative, qui a permis de collecter différents types de données entre 2014 et 2016. Au-delà de la diversité des modèles d'affaires, cette phase de collecte de données a révélé la grande diversité des valeurs et des modèles cognitifs mobilisés par les porteurs de projets. Elle se matérialise par une variété d'objectifs (environnementaux, sociaux et économiques) associés aux démarches d'économie collaborative, et par une hétérogénéité d'influences intellectuelles et théoriques des porteurs de projet. Notre démarche de recherche se caractérise par une visée compréhensive ([Dumez, 2013](#)) et orientée objet ([Acquier, 2016](#)) qui se donne

pour objectif de comprendre l'action (et les enjeux de sa légitimation à travers un ensemble de discours et d'ancrages théoriques) des acteurs du champ de l'économie collaborative.

Les données collectées proviennent de différentes sources que nous avons structurées en deux niveaux (cf. encadré 1) : 1) les récits d'entrepreneurs présentant leur démarche et la justifiant (typiquement « pourquoi ai-je créé ce projet ? ») – ce niveau correspond aux « narratives » dans le modèle de Thornton *et al.* (2012) – 2) les théorisations intermédiaires, correspondant à des stratégies de cadrage rhétorique, selon Thornton *et al.* (2012). Ces théorisations intermédiaires offrent des répertoires discursifs plus larges et systématiques, qui constituent des cadres de référence pour les acteurs du champ, associés à des courants de pensée et des idéologies de création de valeur. Elles émanent notamment d'entrepreneurs institutionnels, c'est-à-dire d'acteurs qui mobilisent des ressources (temps, moyens financiers, relationnels, politiques) afin de structurer le champ en promouvant des arrangements institutionnels compatibles avec leur projet et leur intérêt (DiMaggio, 1988 ; Maguire, Hardy et Lawrence, 2004 ; Garud *et al.*, 2007 ; Hardy et Maguire, 2008). Dans le champ de l'économie collaborative, il peut s'agir de gourous, de consultants, d'essayistes (ou dans une moindre mesure d'académiques), ou d'organisations publiques et privées qui cherchent à promouvoir une vision particulière de l'économie collaborative.

Des organisations telles que *Shareable* aux États-Unis ou *OuiShare* en France et en Europe jouent un rôle central d'entrepreneur institutionnel. Ces acteurs créent et animent des réseaux, publient des ouvrages et

organisent débats et échanges publics. Fondée en 2012 à Paris, *OuiShare* se définit comme « un collectif, une communauté, un accélérateur d'idées et de projets dédié à l'émergence de la société collaborative : une société basée sur des principes d'ouverture, de collaboration, de confiance et de partage de la valeur » (ouishare.net/fr). La communauté organise notamment le *OuiShare Fest*, un évènement annuel de trois journées, organisé à Paris depuis 2013 autour de l'économie collaborative – actuellement en cours d'internationalisation en Espagne, et au Brésil depuis 2015 –, qui se présente comme « un festival interdisciplinaire qui réunit des leaders créatifs, des entrepreneurs, des initiateurs de mouvements, des organisations à mission et des communautés de différents secteurs et pays, cherchant à initier des changements significatifs et systémiques » (ouisharefest.com, notre traduction). Par les choix de thématiques et les initiatives mises en avant, cet évènement occupe une place importante en termes de synthèse, de cadrage, de théorisation du champ de l'économie collaborative et peut être analysé comme un évènement configurateur de champ (Hardy et Maguire, 2010 ; Lampel et Meyer, 2008 ; Leca *et al.*, 2015).

Une première source de données provient de l'exploitation de 32 entretiens, menés en face à face entre 2014 et 2015 avec des entrepreneurs ayant initié des projets collaboratifs dans le domaine de la production et de l'échange de biens matériels, qui était sous-étudié par rapport à la location et la mobilité collaboratives, et surtout à même d'investir des enjeux environnementaux et sociétaux variés en fonction des différentes pratiques (FabLab, plateformes de vente, échange et don d'objets, sites de partages de

DISPOSITIF DE COLLECTE DES DONNÉES

Les données collectées proviennent de différentes sources structurées en deux niveaux.

1. *Récits d'entrepreneurs : discours d'entrepreneurs visant à présenter/scénariser l'histoire de leur démarche et la justifier*

Trente-deux entretiens en face à face avec les entrepreneurs de 29 initiatives collaboratives (nom de l'initiative, durée de l'entretien) :

Comment Reparer, 128 min ; Recup.net, 79 min ; Co-recyclage, 134 min ; Vestiaire Collective, 79 min ; Share Voisin, 57 min ; Mutum, 100 min ; Repair Café Cœur d'Alsace, 61 min ; Leroy Merlin, 97 min ; Brocante Lab, 63 min ; Peerby, 71 min ; Peuplade, 41 min ; Open source Ecologie, 20 min ; L'Établisienne, 37 min ; Ici Montreuil, 62 min ; Place de la loc, 82 min ; La Nouvelle Fabrique, 46 min ; C'est bon esprit, 83 min ; Mon atelier en Ville, 62 min ; Kikawa, 62 min ; FabLab de Rennes, 109 min ; Volumes, 51 min ; ElectroLab, 114 min ; A little market, 53 min ; Hall couture, 54 min ; Woma, 47 min ; FacLab, 66 min ; DressWing, 60 min ; maforladies, 58 min ; La ruche qui dit oui, 88 min.

2. *Théorisations intermédiaires (entrepreneurs institutionnels)*

– Entretiens avec 4 co-fondateurs (44-84 min) et 3 membres actifs de l'organisation Ouishare (60-92 min)

– Évènements configureurs du champ (« Field Configuring Events ») : observation non participante aux « Ouishare Fest » 2015 et 2016 et analyse des thèmes des programmes des « Ouishare Fest » 2014, 2015, 2016.

– Ouvrages de vulgarisation offrant un cadrage spécifique de l'économie collaborative : [Botsman et Rogers \(2010\)](#) ; [Gansky \(2012\)](#) ; [De Fillipova \(2015\)](#) ; [Bauwens M. \(2015\)](#).

connaissances pour la réparation des objets, etc.). L'échantillonnage a été construit pour représenter la diversité interne du champ, couvrant à la fois des logiques lucratives ou nonlucratives. L'identification des acteurs a été réalisée à partir de listes d'entrepreneurs participant à des conférences et à des événements publics regroupant les acteurs du monde collaboratif, puis par effet boule de neige. Les chercheurs ont contacté directement les entrepreneurs par email (ou *via* LinkedIn) et ont réalisé les entretiens en binôme. Ces entretiens sont structurés autour de trois thématiques : trajectoires individuelles et motivations

des porteurs de projet, choix en termes de modèles d'affaires et prise en compte d'éventuels impacts environnementaux et sociaux dans leur démarche. Ils fournissent un accès privilégié aux discours et récits des entrepreneurs, permettant d'identifier ou d'induire les courants théoriques dans lesquels les porteurs de projets puisent pour faire sens et justifier leur démarche. Les entretiens ont été enregistrés et retranscrits intégralement afin de préserver la qualité des données. Un codage de type inductif ([Thomas, 2006](#)) a permis de faire émerger des catégories de discours représentatives des acteurs du champ. Le rattachement de

ces discours à des courants de pensée s'est fait lorsque les interviewés faisaient explicitement référence à un ouvrage/courant précis, à un documentaire, à un « gourou » représentatif d'une école de pensée, ou exprimaient leur adhésion à une « vision du monde » et des échanges caractéristique d'un courant.

Afin d'approfondir la compréhension des racines théoriques du champ de l'économie collaborative, nous avons complété cette première source de données par trois autres sources permettant d'accéder à des théorisations intermédiaires plus systématiques et formalisées : premièrement, nous avons conduit, transcrit et codé une série d'entretiens avec quatre co-fondateurs et trois membres actifs du collectif *Ouishare*. Ces entretiens formels ont été complétés par de nombreuses interactions informelles pendant l'année 2015. Deuxièmement, nous avons participé à deux éditions (2015 et 2016) du *Ouishare Fest* à Paris et avons analysé les programmes du *Ouishare Fest* entre 2014 et 2016 ainsi que les résumés des sessions pour les rattacher à des courants théoriques. Enfin, nous avons lu et analysé plusieurs ouvrages de vulgarisation rattachés au mouvement de l'économie collaborative et explicitement mentionnés par les entrepreneurs interviewés. Ces ouvrages, mis en avant dans la librairie de l'économie collaborative des *Ouishare Fest*, peuvent être le fait de « gourous » et autres consultants cherchant à formaliser les principes de l'économie collaborative, d'académiques observateurs du champ ou des membres fondateurs du collectif *Ouishare* eux-mêmes (tels que l'ouvrage *Sociétés Collaboratives*, [Fillipova, 2015](#)). L'analyse de ces ouvrages s'est faite par une lecture approfondie avec prise de notes,

nous permettant d'identifier des liens avec des courants de pensée, qui constituent des théories de plus large portée véhiculant des idéologies alternatives de création de valeur.

III – QUATRE COURANTS DE PENSÉE QUI IRRIGENT L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE

Nous avons identifié quatre courants de pensée mobilisés par les acteurs du champ de l'économie collaborative afin de cadrer et justifier leur action : l'économie de la fonctionnalité, l'économie du don, les communs ainsi que la culture internet (dérivée notamment de la contre-culture libertaire et libertarienne américaine). Dans les lignes qui suivent, nous développons ces quatre courants de pensée et montrons comment ils se manifestent dans le champ de l'économie collaborative à travers les discours des porteurs de projets, ceux des entrepreneurs institutionnels, les débats animant les évènements configureurs du champ et les ouvrages du champ de l'économie collaborative (cf. [tableau 1](#)).

1. L'économie de la fonctionnalité : le passage de la propriété à l'usage

Pour le courant de l'économie de la fonctionnalité, la valeur d'un produit ne réside plus dans la possession d'un bien, mais dans les bénéfices de son utilisation. En pratique, il s'agit d'un changement de paradigme fondé sur l'usage plutôt que la propriété, qui renvoie à « une économie de services dans laquelle le bien au sens physique du terme est considéré comme une immobilisation et non plus comme un 'consommable' » ([Lauriol, 2008](#), p. 33). Ce faisant, l'économie de la fonctionnalité

Tableau 1 – Illustration des liens entre données collectées et courants théoriques du champ de l'économie collaborative

Courants théoriques				
	L'économie de la fonctionnalité	L'économie du don	Les communs	
Récits d'entrepreneurs	<p>« On consomme massivement, ça s'accumule dans nos placards et on a plus la place (...). DressWing, c'est vraiment un site de location de vêtements et accessoires haut de gamme et de luxe entre particuliers. » (fondatrice, DressWing)</p> <p>« On dit que grâce à nous, vous pouvez accéder par le biais de la location à des services, à des biens que vous n'avez pas forcément pu acheter ou voulu acheter. (...) à l'époque on achetait un CD. Maintenant ce qu'on veut ce n'est pas acheter un CD, c'est écouter de la musique. » (cofondateur, Place de la Loc).</p>	<p>« J'ai voulu donner mon réfrigérateur et je n'ai trouvé aucune association intéressée. (...) Du coup, j'ai eu envie de créer quelque chose qui permet de vendre ce réfrigérateur et de donner simplement l'argent récolté à une association » (co-fondateur, C'est bon Esprit).</p> <p>« Le message clé de notre offre, c'est le partage gratuit d'objets entre voisins. Il y a toujours à notre proximité une offre d'objets et de services potentielle car on est tous le voisin de quelqu'un. Nous on est guidé par l'entraide gratuite entre voisins (...) ». (co-fondateur, Share Voisin)</p>	<p>« Nous nous revendiquons de l'esprit "hacker", qui s'exprime par exemple dans le logiciel libre et le Do It Yourself. Au coeur de celui-ci : le partage des savoirs, l'émulation, la liberté de faire et l'envie de comprendre. Que ce soit en créant de nouvelles choses et outils, ou en améliorant continuellement ceux qui existent, l'esprit de détournement de la culture du hack correspond à cette volonté d'indépendance et d'expérimentation qui anime tous les membres ». (co-fondateur, Electrolab)</p>	La culture internet
			<p>« (...) En 2010, on ne parlait pas encore d'économie collaborative, mais on parlait déjà de plateformes. [...] On commençait déjà à voir la destruction des acteurs économiques classiques par le numérique. Et moi je suis arrivé sur la Ruche qui dit Oui de façon très pragmatique en me disant que ce projet allait permettre de redonner le pouvoir aux consommateurs et aux producteurs. Grâce à la puissance d'internet et des plateformes. » (co-fondateur, La ruche qui dit oui).</p>	

Tableau 1 – (suite)

Courants théoriques				
	L'économie de la fonctionnalité	L'économie du don	Les communs	
Théorisations intermédiaires	<p>“Transitioning toward functional and cooperation economy” (Bernasconi, Sempels, <i>OutiShare Feszt</i> 2015)</p> <p>“ Functional and cooperation economy as innovative business models” (Sempels, <i>OutiShare Feszt</i> 2015)</p> <p>“ An increasing number of people from different backgrounds and all ages are shifting to a ‘usage mind-set’ whereby they pay for the benefit of a product – what it does for them – without needing to own the product outright” (Botsman, 2010, p. 71)</p>	<p>“From Gift Culture to Gift Cosmology” (Eisenstein, <i>OutiShare Feszt</i> 2013)</p> <p>“Education Powered By Gift: The Story of Maya Universe Academy” (Manjil, <i>OutiShare Feszt</i>, 2014)</p> <p>“A culture of « indirect reciprocity » is often referred to as the « gift economy », one where people give goods and services without any explicit agreement for immediate or future reward. This model is at work in Freecycle” (Botsman, 2010, p. 132)</p>	<p>« Pour faire face à la rareté des ressources naturelles, il faut en finir avec la rareté de l’information, des connaissances et des savoir-faire. (...) C’est l’objectif des communautés d’innovateurs « open source » qui construisent des biens communs contributifs et immatériels. La reproductibilité est au cœur de leurs principes d’organisation durables. » (Filippova et Collectif <i>OutiShare</i>, 2015, p. 95)</p> <p>“Mozilla, Creative Commons, Wikipedia, and Architecture for Humanity remain strong embodiments of that ethos. The result is continuously organic improvement of the Web experience for all. These open communities and platforms are a terrific demonstration of the culture of gifting and generosity that fueled the “Web economy” in the mid-1990s. I believe it remains central to nurturing the next generation of healthy social innovations.” (Gansky, 2012, p. 77)</p>	<p>La culture internet</p> <p>“An Anatomy of Misfit Philosophies: How to Hack Systems” (Clay, <i>OutiShare Feszt</i> 2014)</p> <p>« From Social Movements to Community Movements » (Jagerskog <i>et al.</i>, <i>OutiShare Feszt</i> 2014)</p> <p>« (...) ces logiques collaboratives [...] ont été évidemment portées par internet. Quand je dis internet, c’est à la fois le réseau technique, les pratiques, mais c’est aussi les imaginaires et idéologies qui gravitent autour d’internet. Et donc forcément, revenir un peu aux origines d’internet, un peu alternatives, un peu contre-culturelles et à la manière dont ces ascendances contre-culturelles, ont influencé le développement d’internet a du sens pour l’économie collaborative ».</p> <p>co-fondateur <i>OutiShare</i></p>

se présente comme un changement de logique de création de valeur, laissant place à de nouveaux modes de consommation et de production, et permettant d'optimiser l'usage des ressources (Du Tertre, 2008 ; Lauriol, 2008).

Cette approche est étroitement liée à la notion d'économie circulaire, qui vise à minimiser les impacts environnementaux d'un bien ou service le long de son cycle de vie (Braungart et McDonough, 2009). Suivant cette perspective, le producteur doit rester aussi longtemps que possible propriétaire et responsable de la qualité des produits afin d'optimiser l'usage de ressources naturelles et accroître la durée de vie et la qualité de ses produits. Il s'agit également d'anticiper la fin de vie dès la conception des produits, afin de faciliter la réutilisation de matériaux sans en dégrader la valeur. Parmi les solutions mises en avant par l'économie circulaire, les modèles d'affaires fondés sur la location et la prestation de service apparaissent alors comme un moyen d'inciter à l'optimisation environnementale des produits, en rendant économiquement moins pertinentes des stratégies d'obsolescence programmée. De même, les démarches favorisant la revente, la réparation ou la réutilisation des produits en fin de vie sont perçues comme des leviers de limitation des déchets et de réintégration des biens dans de nouveaux cycles d'usage. L'économie de la fonctionnalité est un courant de pensée souvent mobilisé dans le cadre de la consommation collaborative (Robert *et al.*, 2014). À titre d'exemple, Botsman et Rogers (2010) utilisent la notion de *product-service system* (PSS) pour définir l'un des trois grands domaines de la consommation collaborative. Ces PSS peuvent prendre deux formes : une

organisation centralisée organisant l'accès à une ressource physique pour de multiples usagers (cf. Techshop, Zipcar, Vélib, Autolib, espaces de « co-working » ou les *Open libraries*), ou une plateforme de location de biens entre particuliers (Belk, 2014). Ce dernier modèle correspond à une conception très répandue que l'on retrouve dans une majorité de définitions de l'économie collaborative, car elle recouvre d'un point de vue empirique des exemples de plateformes à succès (Airbnb, Blablacar, Zilok, LeBonCoin) devenues emblématiques de l'économie collaborative, qui intègrent plus ou moins explicitement une promesse environnementale et sociale dans leur offre de valeur.

2. L'économie du don : l'importance du « lien social »

La pratique du don est l'un des modes d'échange les plus anciens de notre société. Loin d'être obsolète, elle reste très répandue dans le monde des affaires (Alter, 2010 ; Bureau, 2014). Le don se définit comme un transfert qui n'implique aucune contrepartie (Athané, 2011). Par conséquent, il s'oppose à toute forme d'échange monétaire ou de troc, qui supposent une compensation instantanée de l'échange par de l'argent ou un objet ou service de valeur similaire. Dans l'économie du don, la réciprocité immédiate qu'implique l'échange d'argent ou le troc aurait pour effet de détruire le lien social (Boyle, 2012). Pour Mauss (1924), le don suppose une triple obligation de « donner, recevoir, et rendre » qui fonctionne grâce au pouvoir presque spirituel de ce qui est donné. Dans et par le don s'articulent la poursuite de l'avantage individuel et l'ouverture à autrui par des actes généreux

(Bureau, 2014). Les individus sont en effet interdépendants et reliés par les biens qui circulent entre eux et qui incarnent une partie de l'identité du donateur venant se loger à l'intérieur des objets donnés.

L'économie du don est mobilisée par les acteurs de l'économie collaborative, notamment à travers la promesse de sens au-delà de l'échange marchand, et d'un lien social renouvelé et renforcé (Belk, 2010). Comme l'illustrent Bostman et Rogers (2010), ces nouvelles pratiques permettraient de retrouver une convivialité perdue. Cette promesse s'illustre par exemple *via* des magasins gratuits qui sont des espaces pour donner et recevoir des objets sans aucun retour. Les objets déposés sont donnés à la personne à qui ces objets peuvent être utiles. Le donneur devra toutefois vérifier que ce qu'il donne est propre et en état d'usage, et le receveur ne prendre que ce qui lui est utile et non n'importe quel objet sous prétexte de gratuité. Elle peut aussi s'illustrer au niveau global avec des initiatives telles que les « Repair Café », concept apparu en 2009 aux Pays-Bas où Martine Postma, une militante écologiste, a proposé cette initiative au conseil municipal de la ville Oost-Watergraafsmeer. Le principe repose sur la rencontre périodique de personnes dans un lieu déterminé (place de village, salle des fêtes, etc.) où des outils et des compétences sont mis à disposition gratuitement afin de réparer des objets¹. De même, *Couchsurfing* permet à des voyageurs de passer du temps, un dîner, une visite de ville avec les personnes qui les

hébergent gratuitement, favorisant de développement de liens sociaux nouveaux (Germann Molz, 2012). Ces exemples illustrent la promesse d'un nouveau terreau relationnel porté par l'économie collaborative, entre des personnes qui ne sont pas uniquement membres de la même communauté, amis ou voisins de palier.

3. Les communs : vers une gouvernance décentralisée, partagée, favorisant la création collective

La réflexion sur les communs a été largement marquée par les travaux d'Elinor Ostrom (1990) sur l'étude des formes de propriété et de gestion collective – c'est-à-dire ne reposant ni sur une régulation par la propriété privée, ni par l'État – des ressources en *pool commun* (*Common Pool Resources*). Si les travaux d'Ostrom inscrivent ces formes de gouvernance collective comme un mécanisme de préservation et de régulation des biens communs « rivaux » (tels que les ressources naturelles dont l'usage est limité), ces réflexions ont été reprises et prolongées par toute une série d'approches qui s'appuient sur une gouvernance auto-organisée pour créer et gouverner l'émergence de biens communs immatériels non rivaux et non exclusifs – tels que des connaissances, un logiciel ou des savoirs – (Benkler et Nissenbaum, 2006). Les exemples les plus emblématiques viennent de l'informatique, via l'*open source* (Aigrain, 2005 ; Raymond, 2001) comme le projet GNU qui donnera naissance à Linux, un système

1. Une association a été fondée pour définir une charte présentant les principes de la démarche et soutenir l'éclosion d'initiatives locales. Aujourd'hui, il existe plus de 750 *Repair Cafés* à travers le monde. Une charte des *Repair Cafe* est disponible sur le site de l'initiative : repaircafe.org.

d'exploitation libre (Stallman *et al.*, 2011). Le mouvement du logiciel libre se caractérise ainsi par le passage d'une logique hiérarchique et propriétaire fondée sur les droits de propriété fermés, à une logique ouverte, distribuée et contributive favorisant un libre accès gratuit et universel pour les utilisateurs. De même, Wikipedia, fondé sur un modèle d'auto-régulation, puise ses principes de gouvernance dans la régulation des biens communs (Cardon et Levrel, 2009). Ainsi, la gouvernance des biens communs vient fonder les principes de production par les pairs (*peer production*) via la mise au point de principes coopératifs et d'une gouvernance alternative (Demil et Lecocq, 2006) qui permettent la création et le partage de ressources.

La gouvernance des communs constitue un cadre de référence important dans le champ de l'économie collaborative, explorant l'émergence des formes de gouvernance plus coopératives et décentralisées. Dans une approche technologique et militante, Michel Bauwens, l'un des architectes de la plateforme *P2P foundation*, plaide pour l'émergence d'un « mode de production et de création de valeur qui soit gratuit, juste et durable », favorisant la diffusion et la co-création de la valeur entre les « commoners » (Bauwens, 2005, 2015 ; Bauwens et Kostakis, 2014). Dans cette perspective, il s'agit de diffuser le plus largement possible les connaissances et combattre les barrières – jugées artificielles – à la diffusion et au libre accès aux ressources caractéristiques des modèles d'affaires fermés. Cette réflexion sur la gouvernance s'accompagne également de création d'outils de management collaboratifs autour de la prise de décision (par exemple, Loomio) ou de la comptabilité propre à ce type d'initiative.

Dans une perspective complémentaire, et dans la lignée des travaux de Benkler (2004), Rifkin (2015) montre comment l'évolution des systèmes d'information et le développement de l'internet des objets peut aboutir à créer une « société du coût marginal zéro », fondée sur la montée en puissance de « biens communs collaboratifs » et marquée par la réduction drastique du coût de l'accès aux biens et services, la coproduction des contenus, de produits et de services, la décentralisation des systèmes de production énergétiques et faire basculer nos sociétés vers des systèmes distribués et décentralisés, qui s'avéreront plus efficaces d'un point de vue environnemental.

4. La culture internet : start-up et disruption des grandes institutions bureaucratiques

La culture internet constitue un quatrième pôle attracteur des entrepreneurs de l'économie collaborative. Les acteurs qui se revendiquent de ce courant mettent en avant une logique de type *business* et *start-up*, prônent la disruption comme logique associée, et mettent en avant le 'peer to peer' et la décentralisation comme modèle organisationnel privilégié.

Si internet véhicule des imaginaires différents, plusieurs travaux ont exploré ses origines culturelles aux États-Unis dans les années soixante, à la confluence de philosophies libertaires, communautaires, et libertariennes (Cardon, 2010). Selon Fred Turner (2008), le développement d'internet a été marqué par la contre-culture hippie apparue dans les années 1960 aux États-Unis, dont les idéologies – d'abord libertaires et communautaires puis libertariennes – se retrouvent dans le développement des

nouvelles technologies du web et plus largement de la Silicon Valley. Turner illustre ces évolutions et hybridations à travers l'histoire de Stewart Brand, ancien hippie, militant environnementaliste, journaliste, homme d'affaires et aujourd'hui figure de pointe de la Silicon Valley. Dans son analyse, Turner décrit l'émergence d'un monde qui refuse les formes de régulation et les rentes des grandes entreprises bureaucratiques, symbolisées dans les années 1970 par IBM. On assiste alors à un renouveau de la pensée libertarienne qui s'appuie sur la liberté d'action de l'individu dans un marché libre, dérégulé, débarrassé des monopoles et de l'intervention de l'État. Le développement d'internet ou du mouvement des hackers (Lallement, 2015) participe à la montée en puissance de cette idéologie, s'appuyant sur une technologie décentralisée, remettant en question les hiérarchies établies, où toute personne peut bâtir de nouvelles formes d'organisation politique basées sur la participation et la collaboration. Ce mouvement valorise aussi l'entrepreneur individuel et met en avant une volonté de faire du profit irriguant une pensée construite sur l'individualisme et le culte de l'inventivité.

Les entrepreneurs de l'économie collaborative empruntent à l'idéologie de la contre-culture américaine une volonté de changer le monde et de casser les rentes des grandes institutions établies (États et grandes entreprises). Cette perspective est caractéristique d'initiatives explicitement disruptives telles qu'Uber (dont le fondateur Travis Kalanick se revendique explicitement de la philosophie libertarienne d'Ayn Rand) ou Airbnb, mettant en avant une vision entrepreneuriale et libérale, n'hésitant pas à prendre à revers les régulations nationales ou à s'attaquer à

des positions qu'elles considèrent comme des monopoles de rente. Cette perspective est aussi sous-jacente à des innovations technologiques telles que le *blockchain*, qui constitue une technologie décentralisée d'enregistrement, de comptabilisation et de maintien de registre de transactions, ouvrant la perspective d'organisations et de transactions régulées sans institution centralisée (Wright et De Filippi, 2015).

IV – LOST IN FOUNDATIONS ? HÉTÉROGÉNÉITÉ THÉORIQUE ET INSTITUTIONNALISATION D'UN CHAMP ÉMERGENT

En mettant en évidence quatre courants de pensée, nos résultats témoignent de l'hétérogénéité des courants théoriques mobilisés par les entrepreneurs du champ de l'économie collaborative pour faire sens et légitimer leur action. Dans cette section, nous discutons nos résultats et formulons des propositions de recherche sur les effets de cet « œcuménisme théorique » sur la dynamique d'institutionnalisation d'un champ organisationnel émergent.

Les différents courants théoriques identifiés (économie de la fonctionnalité, commons, don, culture internet) véhiculent des visions très différentes de la création de valeur. Comme le suggèrent Thornton *et al.* (2012), ces répertoires théoriques fonctionnent comme des logiques institutionnelles à l'échelle d'un champ (*field level logics*), car ils véhiculent un socle normatif et des idéologies différentes en matière de création de valeur. En tant qu'institutions normatives, ces courants de pensée constituent des bases de légitimité dans lesquelles puisent les porteurs de projets afin de « théoriser » leur initiative (Greenwood *et al.*, 2002) et

cadre les registres normatifs à travers lesquels ils souhaitent être jugés. Ainsi, des initiatives revendiquant une proximité à l'économie de la fonctionnalité ou à la culture internet sont compatibles avec une vision classique de la création et de l'appropriation de la valeur par l'entrepreneur (l'économie de la fonctionnalité se distingue néanmoins par une mise en avant plus forte de ses bénéfices environnementaux et un modèle organisationnel plus centralisé). Les logiques du don ou des communs s'orientent vers une logique de distribution collective de la valeur et des formes de gouvernance alternatives ou non marchandes. Cette hétérogénéité peut être perçue comme une opportunité pour les entrepreneurs (classiques et institutionnels) du champ, qui peuvent jouer de ces différents répertoires de légitimation dans la problématisation de leur projet en fonction de leurs auditoires et de l'évolution de leur projet.

Proposition 1. *Dans un champ émergent, l'hétérogénéité des courants de pensée offre des répertoires de légitimation variés à ses entrepreneurs.*

Malgré leur hétérogénéité, les quatre courants de pensée présentés ci-dessus ne sont évidemment pas totalement hermétiques, inconciliables ou exclusifs. Ainsi, de nombreux projets collaboratifs puisent simultanément et « bricolent » en combinant plusieurs courants de pensée : à titre d'exemple, une initiative telle que CommentReparer.com (qui se présente comme un forum d'entraide pour la réparation d'objets cassés), emprunte simultanément aux courants de la fonctionnalité et de l'économie circulaire (favoriser la réparabilité, lutter contre l'obsolescence des produits), à la logique du don et celle des

« communs » (partager gratuitement et propager les connaissances en matière de réparation des objets). De même, un projet tel que La Ruche qui dit Oui (plateforme organisant des micro-marchés de distribution alimentaire afin de relocaliser l'alimentation et favoriser des échanges plus directs entre consommateurs et producteurs) emprunte simultanément des éléments de la culture internet tout en revendiquant une mission sociale et une vision élargie de la création de valeur (Acquier *et al.*, 2016). Enfin, un projet tel que POC 21, un espace de prototypage de solutions répondant aux grands défis planétaires, hybride des logiques de biens communs (solutions en *opensource*), mouvement des *makers*, et création de valeur environnementale. Chaque projet collaboratif peut ainsi se construire en combinant et en hybridant plusieurs logiques. À ce titre, l'économie collaborative, qui réunit des idéologies variées en matière de création de valeur, offre des opportunités de créativité et apparaît comme un terrain d'investigation particulièrement favorable à l'éclosion d'organisations hybrides (Battilana et Dorado, 2010 ; Haigh *et al.*, 2015), qui combinent différentes logiques institutionnelles et visions de la création de valeur (Friedland et Alford, 1991 ; Thornton et Ocasio, 1999).

Proposition 2. *Dans un champ émergent, l'hétérogénéité des soubassements théoriques est propice à l'émergence d'organisations hybrides, qui innovent en combinant différentes logiques institutionnelles.*

Si la diversité des courants de pensée peut offrir une palette variée de stratégies de légitimation, comment cette diversité théorique et idéologique est-elle gérée au niveau du champ ? Cette question nécessite d'être

instruite en analysant de manière plus approfondie les formes d'entrepreneuriat institutionnel qui s'y déploient. Comme nous l'avons souligné, des organisations telles que *Shareable* aux États-Unis ou *OuiShare* en Europe jouent un rôle important d'entrepreneur institutionnel (DiMaggio, 1988 ; Greenwood *et al.*, 2002 ; Maguire *et al.*, 2004). En effet, ces acteurs théorisent le champ, en organisent les frontières, le structurent à travers la constitution de réseaux, la publication d'ouvrages ou l'organisation d'événements qui véhiculent certains courants de pensées et qui configurent le champ (Lampel et Meyer, 2008 ; Leca *et al.*, 2015). L'observation de ces organisations suggère des formes originales d'entrepreneuriat institutionnel : plutôt que d'homogénéiser le champ, leur action suggère une division du travail entre entrepreneurs institutionnels. À titre d'exemple, les fondateurs de *Ouishare* tendent à se spécialiser individuellement sur certains champs spécifiques de l'économie collaborative. De même, plutôt que de réguler, homogénéiser et définir les frontières du champ et leurs fondements normatifs, ils tendent à instaurer des arènes (tel le *Ouishare Fest*) permettant de mettre en avant et d'organiser sa diversité interne et son instabilité.

Proposition 3. *Dans un champ organisationnel émergent, l'hétérogénéité des soubassements théoriques appelle des formes d'entrepreneuriat institutionnel spécifiques, compatibles avec l'instabilité qui caractérise le champ.*

Dans un champ émergent tel que celui de l'économie collaborative, la diversité théorique permet « d'adresser » différentes communautés, qui s'identifient aux différentes idéologies de la création de valeur qui

les caractérisent. Dans la perspective de la sociologie des sciences, elle peut être analysée comme un dispositif d'intéressement (Callon, 1981, 1986). Mais ses effets apparaissent plus ambigus lorsque l'on considère ses publics « externes » (grand public, organismes de régulation, État, associations professionnelles). Bien que la diversité théorique interne au champ puisse accroître l'attractivité du champ, en facilitant le rattachement d'un grand nombre de parties prenantes (Marcus et Anderson, 2013), elle diminue sa cohérence idéologique et empirique, rend sa coordination plus complexe et peut aboutir à multiplier les controverses et incompréhensions liées aux promesses du champ et à remettre en question son unité. À titre d'exemple, les promesses véhiculées par l'économie collaborative en matière de progrès environnemental, d'apprentissage, de partage ou de coopération entre individus sont largement questionnées par la croissance très rapide des plateformes d'intermédiation de type Uber ou Airbnb qui soulèvent de nombreuses controverses en termes de précarisation des travailleurs ou de fiscalité. L'hétérogénéité conceptuelle et théorique d'un champ peut ainsi fragiliser sa légitimité, en l'exposant à des critiques pointant les écarts entre promesses, discours, et pratiques.

Proposition 4. *L'hétérogénéité des courants de pensée accroît la visibilité du champ organisationnel émergent, mais soulève des problèmes d'intelligibilité et de compréhension pour ses publics externes.*

CONCLUSION

En explorant les soubassements cognitifs et normatifs mobilisés par les entrepreneurs de l'économie collaborative, nous avons

identifié quatre traditions théoriques (économie de la fonctionnalité, du don, la gestion des communs, culture internet) qui sous-tendent le développement de ce champ organisationnel émergent. Ce faisant, notre article propose des contributions de différentes natures : une première série de contributions concerne la compréhension des dynamiques propres au champ de l'économie collaborative. Notre travail répond ainsi au besoin de cartographie des fondements théoriques et normatifs de l'économie collaborative (Borel *et al.*, 2015). De plus, en explorant les origines conceptuelles et théoriques du champ, ses différentes promesses et les visions parfois antagonistes de la création de valeur qui s'y déploient, notre travail permet de mieux comprendre les débats et paradoxes qui traversent ce champ émergent et contesté. D'un point de vue théorique, notre approche cognitive et discursive contribue à la compréhension des processus d'institutionnalisation de champs organisationnels émergents. Notre analyse fournit tout d'abord une illustration empirique de la manière dont les acteurs d'un champ peuvent mobiliser des théories en sciences sociales comme levier de légitimation. Ceci invite à poursuivre ce travail de rapprochement entre le concept de « théorisation » dans la littérature néo-institutionnelle (Greenwood, Suddaby et Hinings 2002 ; Mena et Suddaby, 2016) et les approches en termes de performativité en sociologie des sciences (Callon, 1998 ; Gond *et al.*, 2016). Notre analyse contribue aussi aux travaux en termes de complexité institutionnelle, qui s'interrogent classiquement sur les tensions et changements entre deux logiques dominantes à l'intérieur de champs déjà constitués (Greenwood *et al.*, 2011). En mettant

en évidence la coexistence de plusieurs cadres théoriques et normatifs au sein d'un même champ, notre étude révèle la manière dont une constellation de logiques (Goodrick et Reay, 2011) peut traverser un champ émergent et explore les effets d'une telle hybridité dans la dynamique d'institutionnalisation du champ. À ce titre, nous avons montré comment la fragmentation théorique du champ de l'économie collaborative crée un contexte d'action spécifique, pouvant représenter une opportunité pour les acteurs de ce champ en offrant de multiples registres de légitimation et des perspectives d'hybridation. Réciproquement, la coexistence d'une multiplicité de logiques et de référentiels normatifs limite aussi l'intelligibilité du champ pour les acteurs externes et accroît les risques de controverses face aux nombreux paradoxes et tensions existants. Nos résultats suggèrent enfin, l'existence de formes d'entrepreneuriat institutionnel spécifiques dans ces champs hybrides, consistant à créer des espaces de confrontations et de débat plutôt qu'à homogénéiser des comportements. Ces éléments d'analyse pourraient être confrontés à d'autres « champs hybrides » qui s'efforcent d'articuler différentes doctrines de la performance et de l'intérêt général, telles que l'entrepreneuriat social, le social business, le nouveau management public, etc. Notre travail comporte certaines limites et perspectives de recherche. Une première catégorie de limites concerne la nature des données, essentiellement constituées de discours recueillis auprès d'entrepreneurs – classiques et institutionnels – du champ dans le cadre d'interviews ou de textes et « manifestes » fondateurs du mouvement de l'économie collaborative.

Ce type de données induit un biais de désirabilité et peut fournir une vision idéalisée de l'économie collaborative. Si ce biais est acceptable dans le cadre de l'étude de stratégies de légitimation, une perspective de recherche complémentaire consisterait ainsi à confronter les théorisations des acteurs du champ avec les contre-discours critiques de l'économie collaborative (cf. par exemple [Slee, 2016](#)). En outre, faute d'accès aux pratiques non discursives, il est difficile de statuer sur le degré de couplage entre les discours des entrepreneurs et leurs pratiques. Une réelle analyse des processus de performativité devrait ainsi se pencher de manière plus systématique dans l'analyse des pratiques. Une autre catégorie de limites concerne le caractère synchronique de notre analyse. Une perspective de recherche intéressante serait d'analyser l'évolution des problématisations mises en avant par les acteurs de manière dynamique, afin d'analyser la stabilité ou l'évolution des racines théoriques auxquelles les acteurs se réfèrent en fonction de l'évolution du champ.

Enfin, en analysant les discours et en appréhendant les racines théoriques en tant qu'outil de légitimation, nous n'avons pas exploré de manière systématique les enjeux socio-matériels ([de Vaujany, 2015](#)) sous-jacents aux pratiques collaboratives. Ces enjeux n'en sont pas moins des éléments centraux, comme en témoignent les débats

sur la gouvernance algorithmique ([Cardon, 2015](#) ; [Benavent, 2016](#)), l'émergence du « digital labour » ([Cardon et Casilli, 2015](#)), ou l'importance des dispositifs réputationnels et de gestion de la confiance ([Origgi, 2015](#)). En effet, l'une des spécificités du champ de l'économie collaborative tient à l'omniprésence de l'artefact technologique (plateformes internet, algorithmes, *blockchain*, imprimantes 3D et autres machines-outils dans le cas des *makers*). À ce titre, nos travaux invitent à de futures recherches explorant le rôle de ces artefacts technologiques dans la structuration du champ. Il s'agirait de comprendre quel est le rôle joué par ces artefacts dans la coexistence de plusieurs référentiels normatifs dans le champ de l'économie collaborative, et si un même artefact peut être investi différemment en fonction des courants de pensée des acteurs du champ. À titre d'exemple, une plateforme collaborative peut être interprétée comme un bien commun dans certains cas ou un dispositif de disruption des marchés dans d'autres. Des travaux ultérieurs pourraient explorer les interactions complexes entre artefacts technologiques et référentiels normatifs ou idéologies de la création de valeur, afin d'analyser les modes d'appropriation des outils en fonction de ces référentiels, ou le degré de « plasticité idéologique » des technologies qui supportent les pratiques collaboratives, et analyser les luttes d'interprétation sur le rôle et l'apport de ces artefacts dans la société.

BIBLIOGRAPHIE

- Acquier A. (2016). « La responsabilité sociale de l'entreprise entre histoire, rationalisations intra- et interorganisationnelles », *Habilitation à diriger des recherches (HDR)*, IAE de Paris.

- Acquier A., Carbone V. et Massé D. (2016). « Les mondes de l'économie collaborative : une approche par les modèles économiques », *IDDRI Research papers - projet PICO*.
- Aigrain P. (2005). *Cause commune : l'information entre bien commun et propriété*, Fayard, Paris.
- Alter N. (2010). *Donner et prendre*, La Découverte, Paris.
- Anderson C. (2012). *Makers : La nouvelle révolution industrielle*, Pearson, Paris.
- Athané F. (2011). *Pour une histoire naturelle du don*, Presses Universitaires de France - PUF, Paris.
- Audet M. et Déry R. (1996). « La science réfléchie. Quelques empreintes de l'épistémologie des sciences de l'administration », *Anthropologie et Sociétés*, vol. 20, n° 1, p. 103-123.
- Austin J.L. (1962). *Quand dire, c'est faire : How to do Things with Words* (G. Lane, trad.). Paris, Éd. du Seuil.
- Bardhi F. et Eckhardt G.M. (2012). "Access-based consumption: The case of car sharing", *Journal of Consumer Research*, vol. 39, n° 4, p. 881-898.
- Battilana J. et Dorado S. (2010). "Building sustainable hybrid organizations: The case of commercial microfinance organizations", *Academy of Management Journal*, vol. 53, n° 6, p. 1419-1440.
- Bauwens M. (2015). *Sauver le monde : Vers une société post-capitaliste avec le peer-to-peer*, Les Liens qui libèrent, Paris.
- Bauwens M. (2005). "The political economy of peer production", *C Theory.net*.
- Bauwens M. et Kostakis V. (2014). "From the communism of capital to capital for the commons: Towards an open co-operativism", *Triple C : Communication, Capitalism et Critique. Open Access Journal for a Global Sustainable Information Society*, vol. 12, n° 1, p. 356-361.
- Benavent C. (2016). *Plateformes : Sites collaboratifs, marketplaces, réseaux sociaux... Comment ils influencent nos choix*, FYP Éditions, Limoges.
- Belk R. (2010). "Sharing", *Journal of Consumer Research*, vol. 36, n° 5, p. 715-734.
- Belk R. (2014). "You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online", *Journal of Business Research*, vol. 67, n° 8, p. 1595-1600.
- Benkler Y. (2004). "Peer production of survivable critical infrastructures", *The Law and Economics of Cybersecurity*, Grady M.F. et F. Parisi (éd.), Cambridge University Press, Cambridge, p. 73-114.
- Benkler Y. et Nissenbaum H. (2006). "Commons-based peer production and virtue", *Journal of Political Philosophy*, vol. 14, n° 4, p. 394-419.
- Borel S., Massé D. et Demailly D. (2015). « L'économie collaborative, entre utopie et 'big business' ». *Esprit*, juillet, vol. 7, p. 9.

- Botsman R. (2014). "The sharing economy lacks a shared definition", *Co.Exist, fastcoexist.com*.
- Botsman R. et Rogers R. (2010). *What's mine is yours How collaborative consumption is changing the way we live*, Collins, London.
- Bauwens M. (2015). *Sauver le monde : vers une société post-capitaliste avec le peer-to-peer*, Les Liens qui libèrent, Paris.
- Bourdieu P. (2000). *Les structures sociales de l'économie*, Seuil, Paris.
- Boyle M. (2012). *The Moneyless Manifesto: Live Well. Live Rich. Live Free*, Permanent Publications, East Meon, UK.
- Braungart M. et McDonough W. (2009). *Cradle to Cradle*, Penguin, London.
- Bureau S. (2014). « Essai sur le don en gestion », *Le Libellio d'AEGIS*, vol. 10, n° 3, p. 5-21.
- Callon M. (1981). « Pour une sociologie des controverses technologiques », *Fundamenta Scientiae*, n° 2, p. 381-399.
- Callon M. (1986). « Éléments pour une sociologie de la traduction », *L'année sociologique*, vol. 36, p. 169-207.
- Callon M. (1998). *The laws of the markets*, Blackwell Publishers, Malden, MA.
- Callon M. (2006). "What does it mean to say that economics is performative?", *CSI working papers series*, n°5.
- Cardon D. (2010). *La démocratie Internet : promesses et limites*, Seuil, Paris.
- Cardon D. (2015). *À quoi rêvent les algorithmes : nos vies à l'heure des big data*, coll. « La République des idées », Le Seuil, Paris.
- Cardon D. et Casilli A.A. (2015). *Qu'est-ce que le digital labor ?*, INA, Paris.
- Cardon D. et Levrel J. (2009). « La vigilance participative. Une interprétation de la gouvernance de Wikipédia », *Réseaux*, vol. 154, n° 2, p. 51-89.
- Christensen C.M. (2014). "The Capitalist's Dilemma", *Harvard Business Review*, June.
- De Fillipova et collectif Ouishare (2015). *Société collaborative : La fin des hiérarchies*, (D. Filippova, éd.), Rue de l'Echiquier.
- Demilly D. et Novel A.-S. (2014). *Économie du partage : enjeux et opportunités pour la transition écologique*, IDDRI - Science Po, Paris.
- Demil B. et Lecocq X. (2006). "Neither market nor hierarchy nor network: The emergence of bazaar governance", *Organization Studies*, vol. 27, n° 10, p. 1447-1466.
- Déry R. (2007). « Le management », *Gestion*, vol. 32, n° 76.
- Déry R. (2013). *Les fondements de la gestion des connaissances*, JFD Éditions, Montréal.
- DiMaggio P. J. (1988). "Interest and agency in institutional theory", *Institutional Patterns and Organizations*, Ballinger, Cambridge, MA.

- DiMaggio P.J. et Powell W. W. (1983). "The iron cage revisited: institutional Isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review*, vol. 48, n° 2, p. 147-160.
- Douglas M. (2004). *Comment pensent les institutions ?*, La Découverte, Paris.
- Dumez H. (2013). *Méthodologie de la recherche qualitative : Les questions clés de la démarche compréhensive*, Vuibert, Paris.
- Du Tertre C. (2008). « Modèles économiques d'entreprise, dynamique macroéconomique et développement durable. L'économie de la fonctionnalité une voie pour articuler dynamique économique et développement durable : enjeux et débats », Publications du Club « Économie de la fonctionnalité et développement durable », ATEMIS, Paris.
- Ferraro F., Pfeffer J. et Sutton R.I. (2005). "Economics language and assumptions: How theories can become self-fulfilling", *Academy of Management Review*, vol. 30, n° 1, p. 8-24.
- Fillipova D. (éd.) (2015). *Société collaborative : La fin des hiérarchies*, Rue de l'échiquier.
- Fligstein N. (1997). "Social skill and institutional theory", *American Behavioral Scientist*, vol. 40, n° 4, p. 397-405.
- Fligstein N. et McAdam D. (2012). *A Theory of Fields*, Oxford University Press, New York.
- Friedland R. et Alford R. (1991). "Bringing society back in: Symbols, practices and institutional contradictions", *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, W. Powell et P. Dimaggio (Ed.), University Of Chicago Press, Chicago, p. 232-263.
- Friedman G. (2014). "Workers without employers: shadow corporations and the rise of the gig economy", *Review of Keynesian Economics*, vol. 2, n° 2, p. 171-188.
- Gansky L. (2012). *The Mesh: Why the Future of Business Is Sharing*, Portfolio, New York.
- Garud R., Hardy C. et Maguire S. (2007). "Institutional entrepreneurship as embedded agency: An introduction to the special issue", *Organization Studies*, vol. 28, n° 7, p. 957-969.
- Germann Molz J. (2012). "CouchSurfing and network hospitality: It's not just about the furniture", *Hospitality et Society*, vol. 1, n° 3, p. 215-225.
- Ghoshal S. (2005). "Bad management theories are destroying good management practices", *Academy of Management Learning et Education*, vol. 4, n° 1, p. 75-91.
- Gond J.-P., Cabantous L., Harding N. et Learmonth M. (2016). "What do we mean by performativity in organizational and management theory? The uses and abuses of performativity: organizing performativity", *International Journal of Management Reviews*, vol. 18, n° 4, p. 440-463.
- Goodrick E. et Reay T. (2011). "Constellations of institutional logics: Changes in the professional work of pharmacists", *Work and Occupations*, vol. 38, n° 3, p. 372-416.
- Greenwood R., Raynard M., Kodeih F., Micelotta E.R. et Lounsbury M. (2011). "Institutional complexity and organizational responses", *The Academy of Management Annals*, vol. 5, n° 6, p. 317-371.

- Greenwood R., Suddaby R. et Hinings C.R. (2002). "Theorizing change: The role of professional associations in the transformation of institutionalized fields", *Academy of Management Journal*, vol. 45, n° 1, p. 58-80.
- Hardy C. et Maguire S. (2010). "Discourse, field-configuring events, and change in organizations and institutional fields: Narratives of DDT and the stockholm Convention", *Academy of Management Journal*, vol. 53, n° 6, p. 1365-1392.
- Haigh N., Walker J., Bacq S. et Kickul J. (2015). "Hybrid organizations: origins, strategies, impacts, and implications", *California Management Review*, vol. 57, n° 3, p. 5-12.
- Hardy C. et Maguire S. (2008). « Institutional entrepreneurship », *The SAGE Handbook of Organizational Institutionalism*, R. Greenwood, C. Oliver, R. Suddaby, et K. Sahlin, SAGE Publications Ltd, p. 198-217.
- Hatchuel (2012). "Quel horizon pour les sciences de gestion ? Vers une théorie de l'action collective", *Les Nouvelles Fondations des sciences de gestion*, A. David, A. Hatchuel et R. Laufer (éd.), Presses des Mines, Paris, p. 21-36.
- Hoffman A.J. (1999). "Institutional evolution and change: Environmentalism and the U.S. chemical industry", *Academy of Management Journal*, vol. 42, n° 4, p. 351-371.
- Lallement M. (2015). *L'âge du faire : Hacking, travail, anarchie*, Seuil, Paris.
- Laloux F. (2014). *Reinventing Organizations*, Nelson Parker.
- Lampel J. et Meyer A.D. (2008). "Guest editors', introduction, field-configuring events as structuring mechanisms: How conferences, ceremonies, and trade shows constitute new technologies, industries, and markets", *Journal of Management Studies*, vol. 45, n° 6, p. 1025-1035.
- Lauriol J. (2008). « Développement durable et économie de la fonctionnalité : une stratégie renouvelée pour de nouveaux enjeux », *L'économie de la fonctionnalité une voie pour articuler dynamique économique et développement durable : enjeux et débats*. Publication du Club « Économie de la fonctionnalité et développement durable », novembre, p. 11-28.
- Lawrence T.B., Hardy C. et Phillips N. (2002). "Institutional effects of interorganizational collaboration: The emergence of proto-institutions", *The Academy of Management Journal*, vol. 45, n° 1, p. 281-290.
- Leca B., Rüling C.-C. et Puthod D. (2015). "Animated times: Critical transitions and the maintenance of field-configuring events", *Industry and Innovation*, vol. 22, n° 3, p. 173-192.
- MacKenzie D. et Millo Y. (2003). "An equation and its worlds: Bricolage, exemplars, disunity and performativity in financial economics", *Social Studies of Science*, vol. 33, n° 6, p. 831-868.
- Maguire S., Hardy C. et Lawrence T.B. (2004). "Institutional entrepreneurship in emerging fields: HIV/AIDS treatment advocacy in Canada", *The Academy of Management Journal*, vol. 47, n° 5, p. 657-679.

- Maguire S. et Hardy C. (2009). "Discourse and de-institutionalization: the case of DDT", *Academy of Management Journal*, vol. 52, n° 4, p. 148-178.
- Marcus A.A. et Anderson M.H. (2013). "Commitment to an emerging organizational field: An enactment theory", *Business et Society*, vol. 52, n° 2, p. 181-212
- Marcus B. et Anderson C. (2008). "Revenue management for low-cost providers", *European Journal of Operational Research*, vol. 188, n° 1, p. 258-272.
- Mauss M. (1924). « Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », *L'Année sociologique, nouvelle série I, (1923-1924)*, p. 30-186.
- Meelen T. et Frenken K. (2015). "Stop saying Uber is part of the sharing economy", *CoExist*, Fastcompany.com.
- Mena S. et Suddaby R. (2016). "Theorization as institutional work: The dynamics of roles and practices", *Human Relations*, vol. 69, n° 8, p. 1669-1708.
- Origgi G. (2015). *La réputation : qui dit quoi de qui*, PUF, Paris.
- Ostrom E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press, New York.
- Phillips N., Lawrence T.B. et Hardy C. (2004). "Discourse and institutions", *Academy of Management Review*, vol. 29, n° 4, p. 635-652.
- Rao H., Monin P. et Durand R. (2003). "Institutional change in Toque Ville: Nouvelle cuisine as an identity movement in French gastronomy", *American Journal of Sociology*, vol. 108, n° 4, p. 795-843.
- Raymond E.S. (2001). *The Cathedral et the Bazaar: Musings on Linux and Open Source by an Accidental Revolutionary*, O'Reilly Media Inc, Sebastopol.
- Rifkin J. (2015). *The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism* (Reprint Edition), Palgrave Macmillan, Basingstoke, UK.
- Robert I., Binninger A.-S. et Ourahmoune N. (2014). « La consommation collaborative, le versant encore équivoque de l'économie de la fonctionnalité », *Développement durable et territoires. Économie, géographie, politique, droit, sociologie*, vol. 5, n° 1.
- Schor J. (2014). "Debating the sharing economy", *Great Transition Initiative*, article en ligne (greattransition.org).
- Scott W. R. (1995). *Institutions and Organizations*, Thousand Oaks, SAGE, London.
- Slee T. (2016). *What's Yours Is Mine*, OR Books, New York.
- Stallman R.M., Williams S. et Masutti C. (2011). *Richard Stallman et la révolution du logiciel libre : Une biographie autorisée - Une initiative Framasoft*, Eyrolles, Paris.
- Sundararajan A. (2016). *The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*, The MIT Press, Cambridge, MA.

- Thomas D.R. (2006). "A general inductive approach for analyzing qualitative evaluation data", *American Journal of Evaluation*, vol. 27, n° 2, p. 237-246.
- Thornton P.H. et Ocasio W. (1999). "Institutional logics and the historical contingency of power in organizations: Executive succession in the higher education publishing industry, 1958-1990", *American Journal of Sociology*, vol. 105, n° 3, p. 801-843.
- Thornton P.H., Ocasio W. et Lounsbury M. (2012). *The institutional logics perspective: a new approach to culture, structure, and process*, Oxford University Press, Oxford.
- Turcan M. et Sudry-le-Dû C. (2015). « La share economy : vers un nouveau modèle de société ? », *Les Inrocks*, Juin2015.
- Turner F. (2008). *From Counterculture to Cyberculture - Stewart Brand, The Whole Earth Network, and the Rise of Digital Utopianism*, University of Chicago Press, Chicago.
- Vaujany (de) F.X. (2015). *Sociomatérialité et information dans les organisations : entre bonheur et sens*, Éditions Universitaires de Laval.
- Wright A. et De Filippi P. (2015). "Decentralized blockchain technology and the rise of lex cryptographia", SSRN Scholarly Paper, n° 2580664, Social Science Research Network Rochester, NY.
- Zilber T.B. (2008). "The work of meanings in institutional processes", *The SAGE handbook of Organizational Institutionalism*, R. Greenwood, C. Oliver, R. Suddaby, et K. Sahlin, Sage, London, p. 151-170.

