



IDEES & DEBATS

Après avoir convaincu les particuliers, les plates-formes de partage commencent à cibler le monde de l'entreprise. Mais, pour trouver le succès, elles devront vaincre de nombreuses réticences.

L'économie du partage peut-elle séduire l'entreprise ?

Benoît Georges
bgeorges@lesechos.fr

L'engouement pour la « sharing economy » peut-il s'arrêter à la porte des entreprises ? Depuis cinq ans, les particuliers ont appris à partager avec de parfaits inconnus leurs maisons, leurs voitures et leurs perceuses ou leurs compétences. Des dizaines de sites Internet et des plates-formes d'échange se sont construits sur ce modèle, mais leur succès croissant se limite pour l'instant au grand public. Pourtant, les entreprises, comme les individus, disposent de ressources peu ou pas utilisées : mètres carrés de bureaux ou d'entrepôts, flotte automobile, machines à l'arrêt entre deux contrats... De là à imaginer un Airbnb du bureau ou un BlaBlaCar du camion, il n'y a qu'un pas que certains commencent à franchir.

« La prochaine vague des plates-formes de réservation et de partage en ligne concernera les entreprises », affirme la banque d'investissement américaine Piper Jaffray dans un rapport publié en mars dernier sur l'économie du partage, dont un chapitre entier est consacré au « business sharing ». Pour les auteurs, « ce domaine est encore balbutiant

[...], mais nous pensons qu'il peut bousculer les modèles existants, à mesure que les entreprises cherchent à réduire leurs dépenses opérationnelles, à valoriser davantage leurs actifs et à partager ou sous-traiter leurs besoins de main-d'œuvre. » Une conviction partagée par Navi Radjou, auteur du livre « L'Innovation frugale » (Diateino, 2015) : « Le partage B to B [« business to business », NDLR] devrait suivre la même trajectoire que le commerce électronique, qui a commencé comme un phénomène B to C [« business to consumer »] dans les années 1990, avant d'envahir les échanges interentreprises dans les années 2000. »

« Recherche de flexibilité »

Pour l'heure, le nombre d'acteurs reste très limité. Créé au Pays-Bas en 2012, Floow2 fait figure de pionnier. Sa plate-forme Internet propose dans le monde entier la location de voitures, d'engins de chantier, de places de parking, de salles de réunion ou d'équipements médicaux mis à disposition temporairement par des entreprises ou des hôpitaux. « Nous nous présentons comme une deuxième façon de gagner de l'argent



Une semaine sous le signe de l'économie collaborative

● A partir de mercredi, la troisième édition du congrès **OuiShare Fest** se déroulera à Paris. Cet événement organisé par le think tank OuiShare, spécialisé dans l'économie collaborative, rassemblera un millier d'acteurs du secteur, dont Robin Chase (ZipCar), Frédéric Mazzella (BlaBlaCar), Michel Bauwens (Foundation P2P)...

● Le OuiShare Fest servira également à faire le point sur l'initiative POC21, qui vise à faire émerger **12 projets « open source » pour le climat** avant la conférence mondiale COP21 de décembre prochain.

● Ce mardi, l'agence d'innovation FaberNovel organise à Paris une table ronde publique sur le thème **« La Peers economy, (qu')est-ce que ça rapporte ? »**, en présence de Robin Chase, fondatrice de ZipCar et auteur de « Peers Inc ».

pour les sociétés », explique son fondateur, Kim Tjoa. « Nous leur permettons aussi de mieux employer les ressources : si je n'utilise pas un de mes actifs pendant un moment, pourquoi devrait-il rester inemployé ? » Il voit dans la location ou la mutualisation d'équipements une étape indispensable vers l'économie circulaire. Floop2, qui a levé 2 millions d'euros depuis sa création, ne communique pas de chiffres sur son activité, mais son fondateur reconnaît qu'elle est « encore faible ». L'entreprise, qui facture 24 euros par annonce mais ne prend pas de commission sur la transaction, revendique quelque 5.000 utilisateurs dans le monde, dont environ 2.000 publient des annonces.

Si le partage d'automobiles ou d'engins de chantier peut sembler complexe à mettre en œuvre, il est un domaine où le marché s'avère plus simple : la location par les entreprises d'espaces non utilisés. C'est le concept de BAP (pour « bureaux à partager »), lancé en 2012 à Paris par un des fondateurs de l'agence de conseil en innovation FaberNovel, Clément Alteresco. « Nous proposons de petits espaces qui peuvent aller de 1 à 30 postes, soit environ 300 mètres carrés, explique-t-il. Le potentiel est énorme car toutes les grandes entreprises, à un moment ou à un autre, ont des espaces de bureau en trop. En face, les start-up et les TPE sont à la recherche de flexibilité. » Ce modèle permet d'échapper à la rigidité du bail classique en passant par un contrat de service – il ne s'agit plus d'une location ou même d'une sous-location, mais d'une prestation associant la mise à disposition d'un espace et l'électricité, l'accès à Internet, etc. BAP emploie une quinzaine de salariés (dont 2 à San Francisco), pour un chiffre d'affaires de 900.000 euros. Partie au départ de la simple mise en relation entre entreprises, la start-up s'est diversifiée et opère désormais des espaces de « co-working » éphémère pour des acteurs classiques de l'immobilier, comme Altarea Cogedim.

Trois freins principaux

Reste que, si l'idée est a priori séduisante, le partage B to B fait encore très peu d'émules. Pour Nadi Radjou, son adoption se heurte à trois freins principaux. Le premier est lié à la législation (« est-ce que la loi me permet de la faire » ?). Outre le danger qu'il y a à atta-

quer des marchés régulés, comme l'a fait Uber avec les taxis, les entreprises devront par exemple trouver le bon moyen de comptabiliser les échanges dans leur bilan. Le deuxième frein est d'ordre technique (« comment trouver efficacement le bon partenaire pour proposer mon local ou trouver une machine disponible ? »). Comme pour les particuliers, la réponse passera par des plates-formes qui s'occuperont de la mise en relation et de la coordination. Piper Jaffray en identifie une vingtaine à ce jour, mais celles-ci peinent à atteindre la masse critique indispensable pour que l'offre rencontre la demande. La faute au troisième frein, sans doute le plus important pour les acteurs du secteur : dirigeants et actionnaires ne voient pas encore bien ce que l'économie collaborative peut leur apporter.

« Les entreprises sont encore réticentes à partager leurs actifs », constate Kim Tjoa. Un avis que partage Antonin Léonard, cofondateur du think tank OuiShare. « La transition numérique est d'abord une transition culturelle. Dans ce domaine, les dirigeants d'entreprise et les actionnaires évoluent moins vite que les consommateurs. » Pour lui, l'évolution vers l'économie du partage ne passera pas seulement par des plates-formes, mais aussi par le troc ou par des monnaies locales. « L'entreprise devra aussi se poser la question des actifs qu'elle est prête à partager et du bénéfice qu'elle souhaite en tirer. Celui-ci ne sera pas nécessairement financier, comme on le voit avec le développement du mécénat de compétences. »

A l'image de l'innovation ouverte, dont la place ne cesse de croître, le « B to B sharing » va demander aux entreprises de toute taille d'apprendre à partager, mais surtout à mieux collaborer. Ce qui est souvent une gageure, y compris pour des PME qui verraient pourtant un avantage réel à partager leurs actifs. Gaëtan de Sainte Marie, qui dirige une centrale d'achats regroupant 4.000 adhérents, PME Centrale, estime que cela prendra du temps. « Il est déjà difficile de convaincre les dirigeants de PME de collaborer autour d'achats non stratégiques, parce que cela est souvent vu comme une perte de contrôle. Pourtant, quand ils le font – par exemple en s'associant pour négocier ensemble – ils se rendent compte que cela peut être une arme très puissante. Mais de là à ce qu'ils acceptent de partager leurs actifs... » ■



Les ressources mises à disposition



Des bureaux vides

Comment rentabiliser ses mètres carrés de bureaux, de salles de réunion ou d'entrepôts temporairement inutilisés ? En les proposant à d'autres entreprises sous forme de prestation de service, une formule plus souple que la location. Plusieurs plates-formes se sont déjà lancées aux Etats-Unis (LiquidSpace, PivotDesk...) ou en France (Bureauxapartager.com).



Des actifs inutilisés...

Engins de chantier, véhicules, appareils médicaux... la plate-forme Floop2, lancée en 2012 aux Pays-Bas, propose aux entreprises de louer entre elles leurs équipements sous-utilisés. L'entreprise vise principalement les PME pour des échanges au niveau local. Aux Etats-Unis, certains acteurs se sont spécialisés dans la santé (Cohealo) ou la construction (Getable, Yard Club).



Photo: Shutterstock

et demain des salariés ?

Dans un rapport sur l'économie du partage, la banque d'investissement Piper Jaffray imagine que les sociétés pourraient un jour partager leurs salariés : « Une entreprise A n'ayant pas assez de travail pour occuper une assistante pourrait la prêter à une entreprise B ». Déjà, les plates-formes proposant les services de consultants (HourlyNerd, ODesk...) se multiplient aux Etats-Unis.