

Louvain School of Management

Analyse des nouvelles législations fiscales belges régulant une économie en pleine expansion : l'économie collaborative

Mémoire recherche réalisé par
Maxime Pirenne & Romain Panchout

en vue de l'obtention du titre de
Master 120 crédits en sciences de gestion, à finalité spécialisée

Promoteur
Marcel Gérard

Année académique 2016-2017

Nous tenons à remercier chaleureusement chaque personne ayant collaboré, de près ou de loin, à la rédaction de ce mémoire.

Tout d'abord, nous voulons mettre en avant la compréhension ainsi que la disponibilité dont a fait preuve notre promoteur, Monsieur Gérard, tout au long de ces derniers mois. Ses conseils et son expérience pédagogique nous ont guidés dans l'écriture de ce travail passionnant.

Ensuite, nous remercions l'Université catholique de Louvain pour l'enseignement de qualité que nous y avons reçu tout au long de notre cursus ainsi que de nous avoir permis de réaliser ce travail dans les meilleures conditions possibles.

Nous adressons nos remerciements les plus sincères à MM. Belleflamme, Dobbels, Gillet, Hublet, Lambrecht, Schockaert, De Schutter, Vanden Burre, Verdiesen et Wellens. Tous ces spécialistes ont démontré leur professionnalisme et leur amabilité en répondant à l'ensemble de nos questions.

Finalement, notre gratitude va aux membres de nos familles et à nos proches pour leur soutien et leurs encouragements précieux.

Table des matières

Introduction générale.....	2
1. CHAPITRE 1 : Éveil au concept de l'économie collaborative.....	6
1.1 Description du Concept.....	6
1.1.1 Définition.....	6
1.1.2 Caractéristiques.....	8
1.1.3 Les plateformes.....	9
1.2 Ampleur du phénomène en Europe.....	10
1.2.1 Les différents secteurs de l'économie collaborative.....	10
1.2.2 La valeur de l'économie collaborative en Europe.....	12
1.2.3 Participation de la population européenne à l'économie collaborative.....	12
1.2.4 Les facteurs inconscients favorisant la participation à l'économie collaborative.....	13
1.3 Ampleur du phénomène en Belgique.....	15
1.3.1 La participation à l'économie collaborative en Belgique.....	15
1.3.2 L'avenir de l'économie collaborative en Belgique.....	15
1.4 Les grandes entreprises de l'économie collaborative en Belgique et dans le monde.....	16
1.4.1 Hébergement de pair à pair.....	16
1.4.2 Transport de pair à pair.....	18
1.4.3 Transport de nourriture de restaurant à particulier.....	20
1.4.4 Service client sur demande.....	21
1.5 Les causes et freins à l'expansion de l'économie collaborative.....	23
1.5.1 Les causes.....	23
1.5.2 Les freins.....	24
2. CHAPITRE 2 : Tour d'horizon des différentes législations en Europe.....	27
2.1 Les conseils de la Commission européenne pour ses États membres.....	27
2.1.1 Introduction.....	27
2.1.2 Les cinq orientations de la Commission européenne.....	29
2.2 Les différentes législations dans certains pays d'Europe.....	31
2.2.1 Le Royaume-Uni.....	31
2.2.2 L'Allemagne.....	33
2.2.3 L'Espagne.....	34
2.2.4 L'Estonie.....	35
2.2.5 La France.....	35
3. CHAPITRE 3 : Les enjeux qui entourent l'économie collaborative.....	38
3.1 Une législation particulière due à la nature de l'économie collaborative.....	38
3.2 L'économie souterraine.....	40
3.3 Les effets économiques d'une taxation des plateformes collaboratives.....	40
3.3.1 Introduction.....	40
3.3.2 Les effets économiques.....	41
4. CHAPITRE 4 : Les nouvelles législations de l'économie collaborative en Belgique.....	45
4.1 Loi De Croo.....	45
4.1.1 Le cadre législatif.....	45
4.1.2 Les différents arrêtés royaux.....	48
4.1.3 Le type de prélèvement.....	48
4.1.4 Conditions à remplir afin de pouvoir jouir de cet avantage fiscal.....	49
4.1.5 La réaction des différentes parties prenantes.....	50
4.1.6 Le type de taxation des plateformes et une possible évasion fiscale.....	50
4.2 Plan Taxi.....	51

4.2.1	Les changements apportés	51
4.2.2	Les deux objectifs principaux.....	52
4.2.3	Réactions au plan taxi.....	53
5.	CHAPITRE 5 : La concurrence déloyale, argument universel contre l'économie collaborative	54
5.1	Concurrence déloyale entre <i>Airbnb</i> et l'industrie hôtelière	54
5.1.1	Situation générale.....	54
5.1.2	La situation à Bruxelles	55
5.2	Concurrence déloyale entre <i>Uber</i> et le secteur des taxis	57
5.2.1	Situation générale.....	57
5.2.2	La situation à Bruxelles	58
5.3	Concurrence déloyale entre le statut d'indépendant complémentaire et le statut d'économie collaborative	58
5.3.1	Le statut de l'indépendant complémentaire détaillé	58
5.3.2	Avis divergents sur une possible concurrence déloyale	59
5.3.3	Les inconvénients du statut d'indépendant complémentaire	61
6.	CHAPITRE 6 : Définition de la question de recherche.....	62
7.	CHAPITRE 7 : Méthodologie qualitative.....	64
8.	CHAPITRE 8 : La loi du 1^{er} mars décryptée	67
8.1.	Nécessités et pertinence de la loi.....	67
8.1.1	Réactions suite à cette nouvelle loi	67
8.1.2	Une approche ad hoc.....	67
8.2	Analyse des objectifs de la loi De Croo	68
8.2.1	Un cadre légal novateur et transparent	68
8.2.2	Des pratiques transparentes	70
8.2.3	Tremplin vers l'entrepreneuriat	70
8.2.4	Abolition d'une concurrence déloyale.....	72
8.3	Les raisons du succès	73
8.4	Difficulté d'estimer les impacts économiques du nouveau régime fiscal	74
8.5	Analyse du seuil prévu par la loi De Croo	75
8.6	Analyse de la cohérence de la taxe à l'aide des conseils de la Commission européenne	76
8.6.1	Exigences à satisfaire pour accéder au marché	77
8.6.2	Régime de responsabilité	78
8.6.3	Protection des utilisateurs.....	79
8.6.4	Adéquation et applicabilité des lois.....	79
8.6.5	Fiscalité	80
8.7	Analyse de l'efficacité économique de la taxe	82
8.7.1	L'approche traditionnelle fiscale est inadéquate pour les plateformes	82
8.7.2	Les différents facteurs à prendre en compte selon nous afin d'adapter l'approche traditionnelle au modèle collaboratif.....	84
8.7.4	Adaptation du modèle de Paul Belleflamme et Éric Toulemonde au cas de la réforme De Croo	88
8.7.5	Analyse des effets.....	89
9.	CHAPITRE 9 : Les autres législations	95
9.1	<i>Airbnb</i>	95
9.1.1	La législation actuelle	95
9.1.2	Le refus de se soumettre à la loi du 1er mars 2017	96
9.2	<i>Uber</i>	97
9.2.1	Analyse des deux grands objectifs du plan taxi	98

9.2.3	Une concurrence de plus en plus saine	101
9.2.4	Des relations existantes, mais compliquées	102
9.2.5	Les impacts	103
10.	CHAPITRE 10 : Limites et pistes d'avenir.....	104
10.1	Remise en question du statut d'indépendant complémentaire	104
10.1.1	Limite identifiée : un problème de statut.....	104
10.1.2	Solution apportée : l'harmonisation du statut de l'indépendant complémentaire avec celui des plateformes	105
10.1.3	Seconde limite identifiée : un manque de protection criant.....	106
10.1.4	Solution identifiée : assurer une réelle protection aux indépendants complémentaires.....	106
10.2	Abolir les freins à l'entrepreneuriat	109
10.2.1	Limite identifiée : trop d'obstacles freinent encore l'entrepreneuriat aujourd'hui	109
10.2.2	Solution apportée : annuler la démonstration des compétences en gestion	109
10.3	Incompatibilité du statut d'indépendant avec le statut des chauffeurs Uber.....	110
10.3.1	Limite identifiée : un lien de subordination manifeste.....	110
10.3.2	Solution apportée : un nouveau statut pour les chauffeurs Uber.....	111
10.4	Une communication défailante entre les autorités fédérales et régionales	111
10.4.1	Limite identifiée : l'imbroglio autour de la plateforme Heetch.....	111
10.4.2	Solution identifiée : une meilleure communication entre les parties	113
10.5	Vers une coopération plus étroite entre les autorités et les plateformes	113
10.5.1	Première limite identifiée : le manque de coopération entre l'état et Uber	113
10.5.2	Solution apportée : appliquer le système estonien à la Belgique	113
10.5.3	Seconde limite identifiée : le manque de coopération entre Bruxelles et Airbnb...114	
10.5.4	Solution apportée : appliquer le système amstellodamois à Bruxelles.....	114
10.6	Une offre insuffisante de LVC et taxis sur Bruxelles.....	115
10.6.1	Limite identifiée : un débat sans fin	115
10.6.2	Solution identifiée : commander une enquête indépendante	115
	Conclusion générale	117
11.	Bibliographie	122
1.	Annexe I : Retranscription des interviews	145
2.	Maxime Pirenne: On a aussi lu beaucoup sur la loi, on a lu tout et son contraire, notamment par rapport au seuil. Est-ce 5000 ou 5100 euros?	146
3.	Annexe II : Table des annexes	212

Liste des abréviations utiles

- ✓ CEO : Chief Executive Officer
- ✓ ING : Internationale Nederlanden Groep
- ✓ B2C : Business to Consumer
- ✓ P2P : Peer to Peer
- ✓ C2C : Customer to Customer
- ✓ B2B : Business to Business
- ✓ PwC : PricewaterhouseCoopers
- ✓ PIB : Produit Intérieur Brut
- ✓ CFO : Chief Financial Officer
- ✓ LVC : Location de véhicule avec chauffeur
- ✓ S.D. : Sans Date
- ✓ UE : Union européenne
- ✓ Open vld : Open Vlaamse Liberalen en Democraten
- ✓ FEB : Fédération des Entreprises de Belgique
- ✓ BCGFI : Bureau de Comptabilité, Gestion et Fiscalité
- ✓ SNI : Syndicat Neutre Pour Indépendants
- ✓ UCM : Union des classes moyennes
- ✓ BEPS : Base erosion and profit shifting
- ✓ OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Économiques
- ✓ SP.A : Sociaal Democratische Party
- ✓ TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée
- ✓ USD : United States Dollar
- ✓ UCL : Université Catholique de Louvain
- ✓ CPAS : Centre Public D'action Sociale
- ✓ ONSS : Office National de Sécurité Sociale

Introduction générale

Tout a commencé par un soir d'été... En sortant d'un bar de la capitale, nous avons cherché en vain un taxi. Au bout d'une demi-heure d'attente, fatigués, nous avons eu l'idée de faire appel à *Uber* pour nous ramener. Durant cette course, économistes dans l'âme et amateurs de fiscalité à nos heures perdues, nous nous sommes demandé quelle fiscalité était appliquée à ces nouveaux acteurs. À notre réveil, la curiosité l'a emporté. En quelques clics, des termes comme « plateforme », « économie collaborative », « taxation incohérente », « concurrence déloyale », « *Airbnb* » sont apparus.

Qu'en est-il au juste de cette nouvelle économie, parallèle à l'économie traditionnelle ? Que signifie l'économie collaborative ? De quelles règles et taxations dépend-elle ?

Intrigués, nous nous sommes penchés de plus près sur le sujet. Le thème de notre mémoire nous est dès lors apparu comme une évidence.

Cette façon nouvelle d'appréhender le commerce n'est pas récente. D'après Matthieu Lietaert (2015), docteur en sciences politiques et auteur du livre *Homo cooperans 2.0*, la base de l'économie collaborative est en effet apparue après la révolution industrielle. Le processus collaboratif s'est ensuite propagé ces dernières années et s'est considérablement modernisé avec les différents progrès technologiques. L'apparition d'internet, plus précisément, a permis « d'allouer des ressources d'une manière plus optimale, de pair à pair, sans passer par un marché, une entreprise ou un état » et a été l'un des éléments décisifs à son développement » (Lietaert cité par Legrand, 2015). En outre, la littérature insiste sur le fait que l'accès pour tous (ou presque) à la toile ainsi que l'utilisation de plus en plus importante des smartphones permettent l'utilisation des plateformes numériques à moindres frais et de manière plus aisée.

Dans un premier temps, nous avons parcouru la littérature spécialisée et tenté de cerner, de décrire le concept et les secteurs de l'économie collaborative. À travers ces recherches, nous avons constaté que de nombreuses problématiques gravitaient autour de ces nouvelles activités. Nous avons ciblé et ensuite synthétisé nos recherches afin de fournir au lecteur une

vision plus globale du phénomène pour mesurer notamment son ampleur, en Belgique et en Europe.

Dans un deuxième temps, nous invitons le lecteur à plonger dans la réalité de cinq plateformes issues de l'économie du partage. En effet, des entreprises issues de ces nouvelles activités fleurissent un peu partout. Chez nous, les plateformes *Listminut*, *Menu Next Door* et *UberEats* sont des acteurs majeurs du secteur. Les deux géants de cette nouvelle économie, *Uber* et *Airbnb*, sont également présents sur notre territoire.

Par ailleurs, les enjeux et le potentiel de croissance de ces nouvelles activités nous ont très vite interpellés. Par leur nature innovante, les plateformes collaboratives viennent bousculer l'économie dans son ensemble. Des ambiguïtés dans la littérature et des barrières à cette économie apparaissent rapidement. Quelles réponses leur apporter ?

Nous nous y sommes intéressés avec, d'une part, l'analyse des conseils de la Commission européenne adressés aux États membres et, d'autre part, le relevé des différentes législations fiscales en vigueur dans différents pays européens. Notre pays se démarque par son avant-gardisme en la matière. En effet, depuis le 1er mars 2017, pour le fédéral, la loi De Croo fait autorité pour les plateformes agréées. Ce nouveau cadre législatif était plus que nécessaire. Naviguant dans le flou avant cette loi, les professionnels du secteur attendaient avec impatience l'introduction d'une réforme fiscale explicite pour mettre fin aux zones d'ombre qui entouraient l'économie de pair à pair.

Ensuite, toujours d'un point de vue théorique, nous nous sommes demandé quels étaient les enjeux dont le régulateur devait tenir compte face à cette nouvelle économie.

Taxer l'économie collaborative n'est cependant pas chose aisée. Plusieurs paramètres et effets économiques doivent être pris en compte. En effet, comme le lecteur s'en apercevra dans la partie théorique, les approches fiscales traditionnelles ne peuvent pas être appliquées au cas des plateformes collaboratives.

Nous avons poursuivi notre recherche avec l'étude particulière de deux législations : « la loi De Croo » qui légifère l'économie collaborative et « le plan taxi », projet de loi du ministre P. Smet, qui légifère le secteur des taxis et d'*Uber*. Contrairement au nouveau cadre législatif

De Croo, il est important de signaler que le plan taxi à Bruxelles n'en est toujours qu'à ses préludes.

Mais qu'en est-il de la concurrence déloyale annoncée comme argument pour contrecarrer l'économie collaborative ? Nous étudierons cette polémique via deux cas concrets : d'une part la concurrence entre *Airbnb* et l'industrie hôtelière, et d'autre part la concurrence déloyale entre *Uber* et le secteur des taxis. Afin d'être totalement exhaustifs, nous analyserons également le cas d'une possible concurrence déloyale entre le statut d'indépendant complémentaire et le statut d'économie collaborative.

La deuxième partie de notre travail portera sur une question de recherche : les nouvelles législations sont-elles pertinentes et efficaces ? Pour croiser théorie et pratique, nous avons privilégié une méthodologie avec analyse qualitative et des interviews de dirigeants de plateformes collaboratives ou représentants du secteur.

Dans cette partie pratique, nous proposerons deux analyses.

D'une part, nous décrypterons d'abord la loi De Croo. Est-elle pertinente, cohérente ? Intègre-t-elle les conseils de la Commission européenne ? Est-elle économiquement efficiente en tenant compte des différents effets frappant les plateformes ?

D'autre part, nous analyserons d'autres législations propres à deux cas particuliers : *Airbnb* et *Uber*. Pour ce premier, en tant que régime optionnel, la loi De Croo ne soumet pas toutes les entreprises dites collaboratives à ses obligations. En effet, la société *Airbnb* a refusé l'agrégation à ce régime favorable. Le lecteur s'apercevra dans notre analyse pratique combien cette législation fait preuve de complexité. Concernant *Uber*, nous éclaircirons les divergences de points de vue à propos du plan taxi de Monsieur Dobbels, chef de cabinet du ministre Smet, et Monsieur Verdiesen, CEO d'*Uber* Belgique.

Finalement, nous sensibiliserons le lecteur aux limites des législations actuelles et proposerons nos pistes futures, adressées aux autorités, afin d'améliorer ces cadres réglementaires.

Conscients de l'enjeu de notre travail, au cœur de débats brûlants d'actualité, et des limites qui nous sont imposées par le laps de temps réel écoulé entre la mise en application de la loi et de notre recherche, nous espérons toutefois susciter l'intérêt du lecteur et lever le voile sur cette nouvelle économie, ces nouvelles réformes. Que cette étude puisse servir de base pertinente pour tous ceux qui, de près ou de loin, se soucient de l'économie collaborative et de ses règles fiscales en Belgique !

1. CHAPITRE 1 : Éveil au concept de l'économie collaborative

1.1 Description du Concept

1.1.1 Définition

À ce jour, il n'existe pas de nom commun ou de qualificatif unanimement reconnu par les auteurs pour définir cette nouvelle économie. Certains l'appellent "économie du partage", d'autres "économie collaborative", ou encore "économie de pair à pair". Certains vont même jusqu'à la dénommer "économie de plateformes" au vu de son association à des plateformes virtuelles.

Dans ce travail, nous utiliserons les différents qualificatifs attribués à l'économie collaborative comme étant des synonymes tant ils sont proches et tant les différents articles ou études analysés n'y apportent pas non plus de différence.

Selon M. Lambrecht (2016), professeur en sciences juridiques, cet imbroglio autour de ce concept provient de son interaction entre trois idées : un discours militant, un autre commercial et un dernier provenant des observateurs. Pour commencer, il faut tout d'abord savoir qu'une série d'auteurs défendent davantage les vertus du partage ou de la collaboration plutôt que tentent d'expliquer rigoureusement ce concept. Ensuite, le discours commercial vient s'ajouter à celui des militants. Il est en effet repris par certains professionnels de l'économie numérique qui accaparent ce modèle afin de tirer profit de l'évocation positive que ce concept dégage. Finalement, cette double interaction est réutilisée par des académiques ou commentateurs qui, en tentant d'apporter leurs analyses aux travaux déjà existants, participent eux aussi à entretenir le flou sur le thème (Botsman & Rogers, 2011; Kassan & Orsi, 2012; Orsi & Doskow, 2009).

Dans cette lignée, afin de clarifier les choses et de donner du sens à notre travail, il nous semble pertinent de livrer notre propre définition. Celle-ci devrait, selon nous, synthétiser et expliquer, d'une manière simple et intuitive, cette nouvelle façon d'envisager le commerce. Pour ce faire, nous allons nous inspirer de deux définitions provenant de deux grandes institutions. Premièrement, le terme "économie du partage" a été récemment intégré dans le dictionnaire *Oxford* anglophone. Celui-ci le définit de la sorte : "an economic system in which

assets or services are shared between private individuals, either for free or for a fee, typically by means of the Internet” (Oxford Dictionaries, 2017). Deuxièmement, la Commission européenne donne elle aussi une définition à ce terme : “a complex ecosystem of on-demand services and temporary use of assets based on exchanges via online platforms” (European Commission, 2015).

Notre propre définition, qui découle des deux précédentes, définit l'économie collaborative de la sorte : une activité de pair à pair, souvent temporaire, permettant à une première personne de partager ses biens et/ou services à une seconde personne, via une plateforme en ligne et sans transférer ses droits de propriété. Nous adoptons donc cette définition dans le cadre de notre travail. Celle-ci regroupe dès lors les échanges de biens ou services, mais exclut par contre la vente classique online telle que la conçoit le géant Amazon.

Néanmoins, notre explication reste toujours assez vague et reflète la complexité de cette nouvelle économie. Étant donné les difficultés à caractériser un simple terme, cela nous laisse déjà entrevoir les difficultés auxquelles le législateur fait face pour réglementer ce nouveau phénomène. L'économiste Rachel Botsman (2013) apporte son expertise dans son ouvrage intitulé *“The Sharing economy lacks a shared definition”*. L'auteur y mentionne les trois modèles de transaction qui peuvent y être d'application.

- Un modèle de Business to Consumer (B2C), un modèle d'une entreprise à un particulier (ou inversement).
- Un modèle de Peer to Peer (P2P) ou de Customer to Customer (C2C), c'est-à-dire, de personne à personne. Il s'agit de la plus grande nouveauté apportée par l'économie collaborative comme le souligne Lambrecht (2016).
- Un modèle de Business to Business (B2B), à savoir un modèle entre entreprises.

Ces derniers se résument selon Rachel Botsman au travers du graphique en annexe (annexe 1).

Notons que, selon une étude, ING résume l'économie collaborative comme étant “les activités dans le cadre desquelles des particuliers mettent leurs biens ou leur travail à disposition d'autres particuliers sans but lucratif” (ING Belgium Economic Newsletter, 2016).

1.1.2 Caractéristiques

Selon les auteurs Kaplan & Nadler (2015), bien que les entreprises de l'économie collaborative offrent un large panel de services différents, elles partagent trois caractéristiques communes.

- Elles s'appuient sur des progrès technologiques pour satisfaire une demande qui n'était pas comblée auparavant.
- Elles coexistent sur le marché en parallèle aux sociétés déjà présentes. Ces dernières se retrouvent alors en partie sur la touche face à ces entreprises d'économie collaborative qui fournissent des alternatives innovantes, la plupart du temps à plus faible coût.
- Ces sociétés opèrent face à des réglementations ou taxes inadaptées bien souvent rédigées ultérieurement à l'apparition de ces nouvelles entreprises. D'une manière très concrète, cet imbroglio législatif permet à *Airbnb*, par exemple, de posséder un avantage concurrentiel sur ses principaux rivaux dans le secteur (Houlder, 2017).

Outre ces trois caractéristiques communes, la littérature met en avant d'autres aspects sur lesquels les entreprises de l'économie du partage se rejoignent. Nous soulignerons, dans un premier temps, l'exigence à encourager une facette plus écologique du commerce en utilisant par exemple d'une manière plus optimale des ressources jusque-là sous exploitées. Dans un second temps, la nécessité d'obtenir une économie recréant un lien plus social entre ses participants. Dans un troisième temps, l'incitation à une verticalisation beaucoup moins prononcée de l'organisation du travail (Schor, 2014).

Cependant, Maxime Lambrecht, auteur du livre "*L'économie des plateformes collaboratives*" (2016), ne partage pas le deuxième argument avancé par Schor qui affirme que les entreprises collaboratives favorisent un lien plus social entre les personnes impliquées dans les échanges. Pour défendre ses propos, le docteur en droit prend l'exemple de la société américaine *Airbnb*. D'après lui, bien que l'entreprise se revendique comme étant issue de l'économie collaborative, par son aspect presque purement commercial, celle-ci paraît être en totale inéquation avec l'objectif social précédemment cité. En effet, M. Lambrecht se questionne sur la réelle plus-value sociale, en principe apportée par *Airbnb* chez le résident, par rapport aux hôtels ou autres logements touristiques. Pour appuyer cette idée, l'auteur explique qu'il existe sur cette plateforme des services proposant de ne pas rencontrer les utilisateurs ainsi que des

offres de sous-traitance qui ne renforcent finalement pas l'hypothèse selon laquelle l'entreprise favoriserait la création d'un lien social plus fort (Lambrecht, 2016). Il semble donc clair que l'auteur doute de la véracité de la connotation sociale que le terme collaboratif peut laisser sous-entendre pour certaines entreprises provenant de cette nouvelle économie.

1.1.3 Les plateformes

Après avoir jeté un voile de clarté sur le concept d'économie de pair à pair et ses caractéristiques, concentrons-nous à présent sur un autre terme primordial pour la suite de notre travail, à savoir celui des plateformes. Les entreprises issues de l'économie de plateformes sont toutes basées sur ce système que nous allons tenter d'expliquer. De surcroît, ces plateformes ne possèdent pas de moyen de production et ne servent que d'intermédiaire mettant en relation les différents utilisateurs entre eux. Signalons toutefois qu'une entreprise peut être une plateforme sans être issue spécifiquement de l'économie collaborative (cf. YouTube).

Comme le soulignent les auteurs P. Belleflamme et E. Toulemonde (2016) dans leur focus, une plateforme collaborative est une plateforme à deux versants. Cela signifie qu'elle permet à deux types de participants de se retrouver sur un lieu virtuel afin d'interagir. En général, la littérature économique s'accorde pour affirmer que la demande d'un bien dépend entre autres du prix de celui-ci, du prix de ses substituts et enfin du prix des produits complémentaires. Les auteurs prennent ainsi l'exemple d'une marque de bière comme Jupiler pour expliquer leurs propos. La demande pour cette bière dépend de son prix, du prix de ses concurrents comme Maes (produits substituts) ainsi que du prix des biscuits salés (produits complémentaires) qui accompagnent généralement la dégustation de bières.

Cette théorie n'est toutefois pas tout à fait juste pour l'économie collaborative. En effet, à ces trois éléments, il faut ajouter un paramètre supplémentaire qui ne vaut que pour les plateformes collaboratives et qui est primordial selon D. Evans (2016). Rappelons-nous effectivement qu'une plateforme est à deux versants. Par conséquent, les utilisateurs que nous qualifierons de type "A" d'un côté du versant ne seront attirés que s'ils savent que l'autre versant est également occupé par d'autres utilisateurs que nous appellerons de type "B"¹. La

¹ Peu importe si "A" ou si "B" est l'utilisateur ou le prestataire de services car ils sont en interaction.

demande et les prix des biens et services sur les plateformes dépendent donc de l'interaction entre ces deux types d'utilisateurs ("A" et "B"). Cette interdépendance entre les deux côtés des plateformes est le paramètre supplémentaire auquel David Evans fait référence dans son travail. Il a un nom et est souvent qualifié comme *effet de réseau croisé* par la littérature spécialisée (Charrié & Janin, 2015).

Au vu de leur interaction, les plateformes doivent choisir les prix qui balancent au mieux ces demandes. Un prix (trop) élevé dû à une taxe supplémentaire d'un côté, par exemple, aura des répercussions immédiates sur l'autre côté du versant. En effet, les utilisateurs a priori non concernés par cette augmentation de prix percevront finalement avec moins de valeur leur participation sur la plateforme.

Avec ce raisonnement, nous commençons à comprendre la difficulté d'imposer une taxe aux plateformes bifaces. Les auteurs mettent toutefois en garde que cette logique n'est pas d'application, par contre, pour les entreprises dites classiques, c'est-à-dire issues de l'économie traditionnelle. C'est effectivement propre à l'économie de plateformes et à ses deux versants.

Après cette clarification des concepts d'économie du partage et de plateforme collaborative, poursuivons notre revue de littérature par l'analyse plus précise de l'ampleur de l'uberisation de l'économie sur le continent européen ainsi qu'en Belgique.

1.2 Ampleur du phénomène en Europe

En 2016, il a été demandé à PricewaterhouseCoopers (PwC) de réaliser une étude sur la présence de l'économie du partage en Europe. En nous appuyant sur ce papier d'une très grande précision écrit par Vaughan & Daverio (2016) pour la société de conseils, nous tenterons d'estimer l'ampleur exacte de ce phénomène sur le vieux continent.

1.2.1 Les différents secteurs de l'économie collaborative

Afin de couvrir toute l'étendue du phénomène, le cabinet d'audit s'est focalisé sur cinq secteurs clés de l'économie collaborative :

- l'hébergement de pair à pair : les ménages qui partagent une partie de leur domicile à des voyageurs (ex. : *Airbnb*) ;
- le transport de pair à pair : les individus qui partagent un voyage en voiture (ex. : *UberPop*) ;
- le service client sur demande : l'aide d'un particulier à un autre particulier pour du bricolage par exemple (ex. : *ListMinut*) ;
- le service professionnel sur demande : le soutien d'un professionnel à une seconde personne pour des services tels que l'aide administrative ou encore l'aide-comptable (ex. : *Hopwork*) ;
- le financement collaboratif : crowdfunding (ex. : *Funding Circle*) (Vaughan & Daverio, 2016).

NB : Durant ce mémoire, nous nous focaliserons sur les trois premiers secteurs avec des sociétés telles que *Uber*, *Listminut*, *Menu Next Door*... Ces dernières seront détaillées dans le prochain point.

Nous remarquons d'emblée l'ampleur du phénomène à travers ces cinq secteurs totalement distincts qui couvrent un large panel de biens et services. En effet, l'économie du partage touche tant le secteur automobile, hôtelier, gastronomique que financier. Ce qui permet déjà de souligner dès maintenant que l'économie du partage ne peut être que difficilement classée dans un seul cadre législatif au vu de la grande diversité en son sein. Nous nous attarderons dans ce travail sur deux cadres législatifs en Belgique. D'une part, sur la loi De Croo (qui englobe toutes les plateformes collaboratives à l'exception d'*Airbnb* et *Uber*) et d'autre part, sur le Plan Taxi (qui cherche à placer les chauffeurs *Uber* et les chauffeurs de taxi sur un même pied d'égalité).

Les cinq secteurs principaux expliqués dans l'étude de PwC pourraient être rejoints par d'autres d'ici peu. En effet, comme le relatent Stepien et Laparade (2016), l'économie collaborative devrait se propager vers de nouveaux horizons tels que l'énergie, les pouvoirs publics, la logistique, l'enseignement ou encore la santé. À titre d'illustration, la jeune société *Cohealo*, plateforme numérique hospitalière, permet le prêt et l'échange de matériel médical aux États-Unis.

1.2.2 La valeur de l'économie collaborative en Europe

Le plus grand cabinet d'audit au monde estime que ces cinq secteurs clés de l'économie du partage ont généré des revenus proches de 4 milliards d'euros et ont facilité des transactions à hauteur de 28 milliards d'euros en 2015. Ces revenus sont en expansion depuis 2013 et PwC considère qu'ils ont doublé rien que sur l'année 2015 (Vaughan & Daverio, 2016).

Le tableau, disponible en annexe (annexe 2) reprend d'une part les revenus et d'autre part les transactions générés par l'économie de pair à pair selon les cinq secteurs clés en Europe en 2015. Nous pouvons y lire que les secteurs de l'hébergement et du transport sont les deux principales industries de cette économie. Ces deux-ci représentent 79% du marché en 2015.

1.2.3 Participation de la population européenne à l'économie collaborative

En juillet 2015, ING a rédigé une seconde étude (ING International Survey, 2015) afin de discerner dans quelle mesure les Européens participent à l'économie de pair à pair. Les résultats clés de l'étude sont les suivants :

- Approximativement 5% des consommateurs européens ont déclaré avoir déjà participé à cette économie.
- La participation est plus élevée chez les moins de 35 ans et chez les personnes éduquées.
- Environ un tiers des Européens a entendu parler de l'économie collaborative.

Quand nous comparons ces chiffres avec ceux des États-Unis par exemple, nous notons que l'Europe présente un retard réel. Effectivement, l'étude a prouvé que 9% des Américains ont déjà participé à une quelconque activité qui pouvait se rallier à cette économie. Cela représente pratiquement le double des résultats obtenus du côté européen.

De multiples raisons possibles pour justifier l'attachement envers cette nouvelle façon de consommer de l'autre côté de l'Atlantique existent. Depuis de nombreuses années, certains états américains tels que la Californie, et plus particulièrement encore la célèbre Silicon Valley, aiment être à la pointe des nouvelles technologies. L'économie collaborative ne déroge en effet pas à cette règle. Il est peu aisé toutefois de comparer les deux continents,

tellement il existe des différences notoires entre eux : marché fragmenté et différences culturelles d'un côté en Europe ; marché plus uni et avec moins de disparités culturelles aux USA. Cependant, l'Europe n'est pas totalement en reste et surfe malgré tout sur une très belle dynamique avec une perspective de croissance intéressante. Un tiers des Européens pense en effet que leur participation dans l'économie du partage tendra à augmenter d'ici à l'année prochaine (ING International Survey, 2015).

Le tableau (annexe 3) reprend la participation selon les différents pays européens.

À l'instar des USA, nous retrouvons par contre une certaine disparité au sein même des pays européens quant à l'utilisation d'entreprises issues de l'économie collaborative.

Prenons les deux cas extrêmes de l'Autriche et la Turquie en Europe. Selon cette enquête d'ING, seuls 2% de la population autrichienne ont déjà participé à ce nouveau phénomène. Par ailleurs, 17% des Autrichiens en ont eu vent. À l'opposé, les Turques ont le même taux de participation que les Américains. On constate qu'il n'existe donc pas d'homogénéisation du modèle de l'économie de plateformes en Europe et que, selon les pays, des écarts substantiels peuvent apparaître. Cette nouvelle façon d'appréhender le marché semble dès lors influencée par certains facteurs liés à la spécificité des pays.

1.2.4 Les facteurs inconscients favorisant la participation à l'économie collaborative

Comme le relate ING, plusieurs facteurs influencent la participation à l'économie de pair à pair tels que les mœurs, les cultures ainsi que la volonté de la population d'évoluer vers un modèle de partage (ING International Survey, 2015).

Effectivement, selon l'étude réalisée par la société Nielsen, la participation à l'économie collaborative est surtout une question de confiance. Pour Rob Vaughan, économiste chez PwC, "Trust will continue to be the key sharing economy issue in 2017" (comme cité dans PwC, s.d.). Nous comprenons déjà à ce stade pourquoi les plateformes collaboratives essayent d'implémenter toute sorte de régulations afin de répondre à ce manque éventuel de confiance de la part des utilisateurs. On pourrait, entre autres, voir la réputation ou la confiance devenir de nouvelles sortes de devises de référence. Pour les auteurs de cette étude, les pays les plus

susceptibles de pratiquer cette économie sont les nations d'Asie et d'Amérique latine, pays dans lesquels le niveau de vie n'est pas des plus élevés et où les habitants accordent davantage leur confiance (Nielsen, 2014).

Dès lors, il est facile de constater que la volonté de la population de pratiquer ce type d'économie est bel et bien liée à leur mentalité. Cela semble confirmer nos dires lorsque nous reprenons nos exemples autrichiens et turcs. En effet, en simplifiant grossièrement les traits et en suivant notre raisonnement stricto sensu, l'Autriche, entrant dans la catégorie des pays riches, n'incite pas forcément sa population à augmenter ses revenus autant que d'autres pays tels que la Turquie. Celle-ci, avec un PIB par habitant inférieur, peut voir ses habitants chercher une source de revenus alternative avec l'économie du partage (Banque Mondiale, 2015).

Bien que cette démonstration soit quelque peu caricaturale et simpliste, elle tend à confirmer, à l'heure actuelle, l'hypothèse soulevée par la société Nielsen. Cependant, nous écartons délibérément les USA puisque pour des raisons autres, ce pays, malgré un PIB/habitant élevé, se montre un adepte conquis de cette nouvelle façon de commercer.

Les implications de l'économie du partage et de ses plateformes dans la société sont donc des sujets de plus en plus discutés dans la littérature. Les auteurs se questionnent : l'économie du partage a-t-elle réellement apporté de nouvelles opportunités à la population ou bien n'a-t-elle pour conséquence que d'entraîner la baisse du salaire et une précarisation du travail ? In fine, la littérature suit généralement l'idée de Zuluaga (2016). Ce dernier affirme que l'impact de l'économie collaborative en Europe est très certainement positif. Ceci se confirme par une missive du Parlement européen. Cependant, l'auteur avertit que ces résultats doivent être analysés avec prudence. En effet, comme nous le verrons dans le point 1.4., des barrières susceptibles de pousser ces chiffres à la baisse existent encore à ce jour (Goudin, 2016).

Après avoir analysé le cas européen dans son ensemble, focalisons-nous sur la Belgique en particulier. L'étude réalisée par ING (ING International Survey, 2015) auprès de 1030 participants adultes en Belgique permettra au lecteur d'en connaître davantage sur l'impact de l'économie collaborative dans notre pays.

1.3 Ampleur du phénomène en Belgique

1.3.1 La participation à l'économie collaborative en Belgique

En Belgique, peu de citoyens connaissent le terme d'économie collaborative. Néanmoins, d'après l'étude en question, 8,5% de la population y participe. Il s'agit de personnes relativement jeunes, ayant étudié et vivant généralement en ville. Par exemple, chez les adultes de moins de 35 ans, nous comptons un taux de participation à hauteur de 15,5% ; chez les personnes diplômées universitaires un taux de 14%. Chez les Bruxellois, le nombre de participants s'élève à 16,1%. Ces derniers, au-delà de la moyenne belge de 8,5%, représentent en grande partie l'économie du partage belge. Ces personnes pratiquent cette économie dans le but de protéger l'environnement (49%), d'économiser de l'argent (48%) et de générer des revenus supplémentaires (39%) (ING International Survey, 2015).

Comme nous le montre le graphique (annexe 4), seulement 2% de la population (comme l'Autriche au niveau européen) ont déjà entendu parler de l'économie collaborative et y ont déjà pris part. Le lecteur vigilant pourrait dès lors se demander comment nous obtenons le chiffre de 8,5% précédemment mentionné. Le terme "économie collaborative" est tellement récent que les personnes questionnées lors de l'étude ne connaissaient tout simplement pas sa signification. Toutefois, en leur expliquant ce qu'est l'économie du partage, 8,5% des participants ont alors reconnu avoir déjà pris part à ce type de pratiques.

1.3.2 L'avenir de l'économie collaborative en Belgique

L'économie du partage est promise à un avenir radieux. En effet, l'étude (ING International Survey, 2015) a montré que le potentiel de croissance semble très élevé en Belgique ainsi que dans le reste du monde, comme le rappellent souvent les auteurs. En dehors du petit dixième de la population qui y participe déjà, pas moins de 44% des personnes questionnées envisageraient de prendre part à l'économie du partage dans le futur. Nous remarquons donc que la haute croissance attendue se retrouve aussi dans ces statistiques et donne sens au "potentiel de croissance très élevé" auquel fait référence la banque néerlandaise.

Finalement, nous constatons que la Belgique se situe à un niveau plus ou moins similaire à celui de l'Europe. La promesse d'un avenir radieux pour ces pratiques ne doit pas occulter le

fait que cet avenir peut très vite basculer si le régulateur venait à assommer le phénomène. La nature perturbatrice de l'économie collaborative, comme s'accorde à l'affirmer la littérature dans son ensemble, amène à un vrai travail de réflexion de la part du législateur.

En conclusion de ce point, selon la littérature, l'économie du partage n'a pas encore atteint sa phase de maturité, bien au contraire. Les auteurs sont unanimes pour affirmer que le concept n'en est qu'à ses débuts. Le développement de l'économie du partage se poursuivra et continuera sa croissance fulgurante dans les prochaines années. Malgré tout, cela représente déjà aujourd'hui un marché énorme. Les enjeux et problématiques qui l'entourent sont importants et devraient se multiplier davantage dans les années à venir, tant sa croissance est inévitable.

Maintenant que le lecteur dispose d'une vue globale du concept d'économie collaborative, approfondissons notre recherche en lui présentant les sociétés les plus importantes, issues de ce nouveau modèle.

1.4 Les grandes entreprises de l'économie collaborative en Belgique et dans le monde

Même si ces concepts d'économie du partage et de plateformes collaboratives sont encore assez récents, un bon nombre d'entreprises de renom se font déjà face sur le marché. L'apparition de toutes ces nouvelles sociétés partout dans le monde tend à confirmer leur ascension à venir. Située au carrefour de l'Europe, la Belgique ne fait pas office d'exception et compte, sur son territoire, un bel échantillonnage de cette diversité. Dans le cadre de ce travail, nous avons rencontré personnellement les acteurs majeurs de l'industrie présents en Belgique, à savoir *ListMinut*, *Menu Next Door*, *UberEats* ou encore *Uber*. Le lecteur remarquera toutefois que nous analysons tout de même la plateforme *Airbnb* alors que celle-ci ne fait pas partie des entreprises précédemment citées.

1.4.1 Hébergement de pair à pair

1.4.1.1 Airbnb

“*Airbnb* est une plateforme communautaire de confiance qui permet de proposer des logements uniques à travers le monde, de les découvrir et de les réserver ; en ligne, sur un téléphone mobile ou une tablette” (Airbnb, 2017). La société a été créée en 2008 par Brian Chesky, Nathan Blecharczyk et Joe Gebbia et est actuellement basée à San Francisco, en Californie (Airbnb (a), 2017).

Airbnb séduit par sa diversité car ses offres sont extrêmement variées, comme le relate Schneiderman (2014). Cela va de la location du simple appartement à celle du château, de la tente en passant par le yacht. S’offre aux voyageurs un vaste choix et ce, à tous types de prix. Une fois le séjour terminé (entre une et quatre nuitées en moyenne), ceux-ci ont la possibilité de laisser des commentaires sur l’hôte et le logement via le site internet ou l’application mobile d’*Airbnb*.

Certains hôtes louent leur maison tout au long de l’année tandis que d’autres vont la louer uniquement pendant les vacances dans le but d’obtenir une rentrée d’argent supplémentaire. Il n’est pas rare, selon l’auteur, que des personnes ne louent leur propriété que pour de gros événements tels que le Super Bowl aux États-Unis, par exemple (Hernandez, 2015).

« Qu’il s’agisse d’un appartement pour une nuit, d’un château pour une semaine ou d’une villa pour un mois, *Airbnb* offre des expériences de voyage exceptionnelles, à tous les prix, dans plus de 65 000 villes et 191 pays. Avec une assistance utilisateur ultra compétente et une communauté d’utilisateurs qui ne cesse de croître, *Airbnb* est le moyen le plus facile de monétiser un espace inoccupé et de le mettre en avant auprès de millions d’utilisateurs. » (Airbnb, 2017)

La société compte actuellement plus de 3 millions de logements dans le monde et totalise un nombre total de voyageurs de plus de 150 millions. C’est dire l’ampleur du phénomène pour cette société encore très jeune. Brian Chesky, CEO et cofondateur, affirme que la start-up souhaite entrer en bourse aussi tôt que possible. La valorisation d’*Airbnb* s’élève actuellement à 25.5 milliards de dollars (Richaud, 2017).

En très peu de temps, *Airbnb* aura réussi à changer les mentalités. Il y a quelques années, quand un voyageur planifiait son voyage, il pensait spontanément à “l’hôtel”. Aujourd’hui, ce n’est plus nécessairement le cas. La start-up aura bouleversé les mœurs en créant un nouveau secteur du tourisme : le logement chez l’habitant. Celui-ci propose aux voyageurs d’apprécier l’expérience de vivre comme des locaux et souvent à des prix plus attractifs que ceux d’un hôtel (McNichol, 2015). En tout cas, la littérature semble s’accorder là-dessus, le plus grand changement imposé par *Airbnb* réside dans le passage d’un modèle B2C vers un nouveau modèle C2C. Les plateformes comme *Booking.com* mettent en relation des hôtels avec des particuliers, tandis qu’*Airbnb*, avec ce nouveau modèle, met en relation des particuliers directement entre eux (Lambrecht, 2016).

Airbnb, contrairement à *Uber*, adopte une approche plus complaisante avec les autorités des différents pays dans lesquels la société opère comme l’indique Lambrecht (2016). À Paris ou à Amsterdam, *Airbnb* a décidé de prendre en charge la collecte des taxes de séjour et de les restituer ensuite aux autorités locales (BFM, 2016).

En Belgique, le cadre réglementaire varie en fonction de la région dans laquelle on se trouve (Lambrecht, 2016). Dans ce mémoire, nous nous focaliserons sur la capitale qui représente à nos yeux le lieu où les enjeux sont les plus pertinents.

1.4.2 Transport de pair à pair

1.4.2.1 Uber

Uber est une plateforme online qui met en relation des personnes souhaitant gagner de l’argent avec des passagers désirant aller d’un point A à un point B. L’idée est venue de l’actuel CEO Travis Kalanick et de son compère Garrett Camp en 2008 à Paris. Par un soir enneigé, comme le romance très bien le site officiel d’*Uber*, les deux hommes ne parvenaient pas à trouver de taxi. Ils ont alors eu l’idée de commander une course en appuyant sur un simple bouton, depuis un téléphone. Un an plus tard, l’idée était concrétisée et *Uber* était lancé (Uber Technologies inc., 2017). L’histoire ne raconte cependant pas comment ils ont atteint leur destination ce soir-là ...

Au début, il s'agissait d'une simple application permettant de faire appel à des chauffeurs privés dans certaines grandes villes des États-Unis. Aujourd'hui, l'entreprise californienne propose plusieurs types de service avec des caractéristiques bien différentes.

En Belgique, *Uber* propose deux types de service. Le premier, *UberX*, qui se caractérise par une nature entièrement professionnelle puisque les conducteurs répondent à toutes les obligations réglementaires. Ce service concurrence les taximen traditionnels. Tout comme eux, les chauffeurs *Uber* ont en leur possession une licence et une assurance commerciale en règle (Nuytemans, 2015). Le second service est *UberBlack*. Il rassemble également des conducteurs professionnels, mais opère sur un autre segment de marché puisqu'il propose des voitures de luxe. *UberBlack* concurrence donc le segment des limousines présent à Bruxelles (Cloot, 2016).

Jusqu'en 2015, il existait à Bruxelles *UberPop*, service qui mettait en lien un chauffeur amateur avec un particulier afin de réaliser une course. Cette pratique a été interdite et jugée illégale, car les chauffeurs n'étaient pas agréés pour véhiculer (Schneider, 2015).

Aujourd'hui, l'entreprise s'est diversifiée et offre des services tels que la commande de repas avec *UberEats* ou l'envoi de colis. *Uber* est désormais présent à Bruxelles, tout comme dans 575 autres villes dans le monde, et comptabilise plus d'un milliard de trajets déjà effectués (Uber Technologies Inc., 2017).

Les dirigeants d'*Uber* prévoient, tout comme *Airbnb*, une entrée en bourse quand cela sera possible. La compagnie américaine a déjà récolté plus de 12 milliards de dollars lors de levées de fonds. Ils ont recueilli 5 milliards lors du dernier tour de table en juin 2016, ce qui valorise *Uber* à 68 milliards de dollars sept mois plus tard. Cette somme gigantesque est tout simplement un record étant donné qu'elle se place devant Facebook, qui avait eu une introduction en bourse à hauteur de 50 milliards de dollars en 2011 (Nicolas Richaud, 2017).

« Nous accordons une grande importance aux villes que nous considérons comme nos foyers. Nos équipes créent des opportunités pour des millions de personnes et facilitent le transport dans le monde entier. Ce n'est pas évident ! Mais nous sommes fiers de ce que nous accomplissons. » (Uber Technologies Inc., 2017)

Cette citation visible sur le site d'*Uber* incite à penser à une cohabitation avec le gouvernement. Cependant, comme nous le verrons plus en détail dans le chapitre 5, tout n'est pas rose pour l'entreprise californienne qui rencontre des problèmes avec certaines villes et associations de taxis (Che, 2015). Un plan taxi est d'ailleurs en cours d'élaboration à Bruxelles. Ce plan a pour but de stopper la concurrence déloyale en plaçant *Uber*, les taximen et les limousines sous une même législation (Baele, 2017). Nous analyserons par ailleurs ce plan dans la suite de ce mémoire.

En Belgique, la réglementation en vigueur est du ressort des régions. De ce fait, nous nous concentrerons, comme pour *Airbnb*, uniquement sur Bruxelles dans le cadre de ce travail.

1.4.3 Transport de nourriture de restaurant à particulier

1.4.3.1 UberEats

UberEats, comme son nom l'indique, est une filiale du groupe *Uber*. Le concept de cette plateforme lancée en 2014 par les deux dirigeants d'*Uber* est assez élémentaire. Celle-ci permet en fait à des particuliers de commander en quelques clics, depuis leurs smartphones, des plats tout préparés par des restaurants se situant à une certaine proximité de l'utilisateur. Une fois la commande passée, elle est enregistrée automatiquement sur l'application et le prélèvement est effectué sur la carte bancaire encodée durant l'inscription initiale (*UberEats*, s.d.).

UberEats se targue d'employer des coursiers qui se chargent de déposer les plats commandés depuis un restaurant jusqu'aux particuliers en moins de dix minutes. Pour ce faire, ceux-ci circulent en véhicules deux roues pour plus de facilité et de rapidité. En Belgique, l'application n'est disponible pour le moment que sur Bruxelles et dispose déjà d'un portefeuille de 400 restaurants affiliés comme le relate le journal L'Écho (Souris, 2017).

En Europe, c'est en France qu'*UberEats* est le plus actif, avec une disponibilité à Paris, mais également à Lille, Nantes, Lyon ou encore Bordeaux. C'est évidemment l'Amérique du Nord qui est la mieux desservie par l'application aujourd'hui (*UberEats* (a), s.d.).

À Bruxelles, non seulement la plateforme livre des plats à domicile, mais elle s'est également associée au géant AB InBev afin de livrer des bières aux particuliers désireux d'ajouter une pointe d'amertume à leurs repas (Souris, 2017).

À l'avenir, le service pourrait ne plus se limiter uniquement à la capitale. Stéphane Ficaja, général manager chez *UberEats*, espère ainsi étendre ses activités aux autres grandes villes belges telles qu'Anvers, Gand ou Liège (Souris, 2017).

1.4.4 Service client sur demande

1.4.4.1 ListMinut

ListMinut est une plateforme online qui met en relation des particuliers et des prestataires de services pour des tâches aussi variées que le jardinage, le baby-sitting ou la peinture (Al Bouchouari, 2017). La jeune entreprise se flatte d'avoir un réseau de prestataires de qualité. Pour s'assurer de la compétence de ceux-ci, un entretien a préalablement lieu entre *ListMinut* et l'aspirant prestataire. Après chaque service, il est ensuite demandé aux utilisateurs de la plateforme de noter le travail effectué. La notion de confiance représente un élément très important pour l'entreprise ainsi que pour toutes les plateformes issues de cette nouvelle économie (ListMinut, s.d.), comme nous l'avons déjà souligné précédemment. Ce système de rating est en fait très répandu et existe dans bon nombre d'entreprises issues de l'économie collaborative.

Les quatre créateurs de la société ont eu cette idée lors de la réalisation d'un mémoire commun en création d'entreprises. Ils sont passés du théorique à la pratique peu de temps après l'obtention de leur diplôme. En effet, "*ListMinut* est la première plateforme agréée par le gouvernement permettant à ses prestataires de bénéficier d'un régime fiscal favorable" (ListMinut, s.d.).

Nous nous intéressons vivement à cette start-up belge puisqu'elle a participé à l'élaboration de la nouvelle fiscalité concernant l'économie du partage.

Jonathan Schockaert, CEO de *Listminut* :

« Nous nous sommes rendu compte que tout le monde n'avait pas toujours l'envie, le temps ou les compétences nécessaires pour réaliser les petites corvées de la vie quotidienne. C'est alors que nous avons pensé à *ListMinut*, une plateforme simple qui permettrait de trouver facilement quelqu'un qui pourrait réaliser ses demandes de service en toute confiance. » (cité par ListMinut, s.d.)

Aujourd'hui, la start-up compte déjà plus de 60.000 utilisateurs, principalement à Bruxelles. Avec plus de 23.000 prestataires et un taux s'élevant à 98% de satisfaction, *ListMinut* ne compte pas s'arrêter en si bon chemin et pense déjà à s'exporter (ListMinut, s.d.).

1.4.4.2 *Menu Next Door*

Jeune start-up créée en 2015, *Menu Next Door* est une plateforme agréée par le gouvernement belge. Celle-ci met tout simplement en relation des personnes entre elles dans le secteur de la cuisine. Les menus sont accessibles sur le site internet de *Menu Next Door*. Lorsque le choix est arrêté, l'utilisateur effectue sa commande et se rend chez le chef pour récupérer ses plats (Menu Next Door, s.d.). Aujourd'hui, fonctionnant uniquement sur Bruxelles, la communauté d'environ 60.000 membres s'étendra bientôt à Paris (Menu Next Door (a), s.d.).

Nicolas Van Rymentant a développé l'idée de mettre en relation des personnes pour la préparation de petits plats. L'entrepreneur a eu cette idée alors qu'il rendait visite à sa famille outre-Atlantique. Arrivé pendant les traditionnelles festivités de Thanksgiving, le fondateur a été frappé par l'entraide mutuelle des membres du quartier pour la préparation de la fameuse dinde. En revenant en Belgique, il a alors lancé son projet et l'entreprise a été créée (Menu Next Door (b), s.d.). Deux ans plus tard, c'est une réelle success-story.

Les objectifs de cette plateforme sont multiples. Pour le fondateur, il s'agit avant tout de lutter contre la "malbouffe" en offrant la possibilité aux utilisateurs de commander des plats de qualité. Ensuite, c'est tout l'aspect humain que l'entreprise cherche à mettre en avant. D'abord, entre l'entreprise et les "chefs" ainsi qu'entre ces derniers et les clients (Menu Next Door (a), s.d.).

Même si les plateformes ne sont qu'à leurs débuts, nous percevons en tout cas qu'elles possèdent déjà une belle part de marché. Les enjeux et problématiques qui les entourent sont importants et devraient se multiplier davantage dans les années à venir.

1.5 Les causes et freins à l'expansion de l'économie collaborative

Les auteurs s'accordent unanimement pour affirmer que l'économie collaborative est un modèle qui vient perturber le système actuel. Ces pratiques innovantes, bien que portées par un élan certain, peuvent être également freinées par divers facteurs bien précis que nous allons distinguer dans cette présente section.

1.5.1 Les causes

1.5.1.1 L'avancée technologique

En premier lieu, comme nous l'avons déjà appris précédemment, la littérature est unanime pour caractériser l'avancée technologique comme l'une des premières raisons pour lesquelles ce phénomène a tellement crû ces dernières années. Plus précisément, le développement d'internet, des appareils mobiles et des plateformes digitales a permis à chaque utilisateur un accès presque immédiat à un monde qui semblait si lointain il y a quelques années encore (Goudin, 2016). Les innovations technologiques d'Apple et Google sur le marché des smartphones ont rendu l'expansion des plateformes, et a fortiori des plateformes collaboratives, encore plus spectaculaire, comme l'ajoute D. Evans (2016) dans son étude.

1.5.1.2 Crise économique

Dans un second temps, il est important de souligner que certains auteurs pointent la crise économique de 2007-2008 comme un facteur inhérent au développement de l'économie de plateformes. En effet, en plus d'ébranler le monde et son modèle économique, celle-ci a également contribué à l'expansion de ce nouveau concept économique. Comme nous l'analysons déjà plus haut, les citoyens sont avides de sources de revenus complémentaires à leurs éventuelles activités. La conjoncture économique a dès lors poussé beaucoup de travailleurs à suivre ce raisonnement par l'intermédiaire de ces nouvelles plateformes digitales (Goudin, 2016).

1.5.1.3 Facteurs sociaux et sociétaux

Enfin, ces facteurs sont également des causes probables de l'expansion de l'uberisation de l'économie. La concentration, de plus en plus importante dans nos villes, facilite la production de services locaux et crée également un contexte favorable au développement des communautés, si cher aux plateformes (Goudin, 2016). Les plateformes *Menu Next Door* et *ListMinut* ou encore *UberEats* illustrent parfaitement cette idée.

1.5.2 Les freins

Cette croissance, due aux raisons précédemment citées, peut cependant être entravée par certains facteurs. Ceux-ci sont multiples et divers. Nous pourrions avoir tendance à croire que les barrières à l'entrée sont minimales étant donné que l'économie collaborative se pratique via des plateformes online dont les coûts sont particulièrement bas et dont l'utilisation ne requiert pas outre mesure de formations spéciales. Ce n'est toutefois pas forcément le cas comme nous allons essayer de le démontrer ici.

Pour ce faire, nous avons classé les différentes barrières à l'entrée en quatre grandes catégories.

1.5.2.1 L'éloignement géographique

Une faible densité de population empêche le développement de l'économie du partage. En effet, pour la plupart des secteurs de cette économie, la proximité entre les utilisateurs et les prestataires est essentielle pour donner sens au concept du service (Goudin, 2016). Prenons l'exemple d'un utilisateur habitant à la campagne : commander un plat via le service *UberEats* ou *Menu Next Door* perd de son intérêt, car le temps de livraison au domicile de cet individu annule l'atout du service proposé.

1.5.2.2 Les préférences des consommateurs

Les habitudes des consommateurs ont un effet non négligeable et peuvent être un obstacle important à la croissance de cette nouvelle économie. Certains consommateurs pourraient

effectivement toujours privilégier la possession des biens plutôt que le partage comme le préconisent les entreprises issues de l'économie collaborative (Goudin, 2016).

1.5.2.3 La confiance

Selon l'étude de Hee-Woong Kim et ses compères (2012), lors d'achats en ligne, la confiance qu'éprouvent les consommateurs envers le site est plus importante que le prix du bien ou du service. Les utilisateurs ne se montrent à ce jour pas tous confiants en ce qui concerne les paiements en ligne. Ne pas instaurer un réel climat de confiance entre les différentes parties risque de se répercuter sur l'économie de pair à pair et de devenir une barrière à l'entrée encore plus contraignante. Comme observé précédemment, la littérature dans son ensemble pointe la confiance comme un facteur clé de réussite pour les plateformes de tous types.

1.5.2.4 Les obstacles légaux et fiscaux

Les gouvernements émettent des actions qui pourraient limiter les nouveaux entrants dans ce secteur économique. Ces actions peuvent se caractériser par des visages différents tels que le bannissement dans le cas extrême (Goudin, 2016).

Actuellement en Europe, les gouvernements, tant nationaux que locaux, renforcent leurs lois ou en créent des nouvelles afin d'élucider les problèmes d'assurance, de taxation et de compétitions inégales entre les opérateurs licenciés et les non-licenciés (European Commission, 2015). Le but de ces gouvernements est de supprimer les ambiguïtés légales. Les réglementations actuelles conçues à l'attention des professionnels des différents secteurs, perturbés par ces nouvelles pratiques, devront être analysées afin d'acquérir la certitude que leurs modèles se justifient toujours pour les utilisateurs de cette économie collaborative (Lambrecht, 2016).

À Bruxelles par exemple, suite à l'introduction du nouveau cadre législatif en matière d'hébergement touristique que nous aborderons plus loin dans ce travail, de nombreuses voix se sont élevées afin de critiquer l'alourdissement des charges administratives que celui-ci impose aux propriétaires qui désirent placer leur maison ou appartement en location sur une plateforme telle *Airbnb* (Colleyn & Meu, 2015).

L'annexe 5 reprend tous ces obstacles que nous venons d'exposer et chiffre leurs effets sur l'économie collaborative sur le court terme (5 ans et moins) et sur le long terme (au-delà de 5 ans). Une tendance à la baisse de ces entraves sur la durée est clairement perceptible. Cependant, cette diminution ne se marque pas de manière équivalente pour tous. Nous pouvons remarquer par ailleurs qu'aucun de ces obstacles ne semble s'annihiler avec le temps (Goudin, 2016).

Finalement, la littérature pointe également certaines barrières supplémentaires telles que la peur, pour certains, des dégâts de propriétés ou d'objets occasionnés lors du partage de biens ou de services. Étant donné que les assurances classiques ne couvrent pas ce genre de frais, certaines grosses plateformes comme *Airbnb* ont créé leurs propres assurances (Airbnb (c), 2017). Il est toutefois beaucoup plus difficile pour de petites plateformes avec un budget plus restreint de fournir de telles assurances. Tout cela peut donc ainsi créer des barrières à l'entrée pour les nouveaux arrivants, comme nous l'apprend l'étude de Weber (2014).

Selon l'étude d'ING, nous retrouvons pour la Belgique des barrières similaires aux barrières européennes, à savoir les assurances, la législation et la qualité des objets loués. En effet, 54% de Belges s'inquiètent des dégâts occasionnés et de la question d'intervention de leur assurance. De plus, plus d'un quart des Belges affirme être enclin à intégrer l'économie du partage si celle-ci venait à être facilitée par la loi (ING International Survey, 2015).

Les barrières à l'entrée sont donc diverses, importantes et peuvent représenter un frein réel à l'expansion de l'économie collaborative dans son ensemble. Comme nous l'avons vu, des forces agissent cependant en sens contraire afin de stimuler ces nouvelles pratiques à prospérer. Ces raisons semblent être plus puissantes que les barrières à l'entrée, tant le développement de ce nouveau modèle paraît être déjà tout tracé. La Commission (2016) prévient toutefois que la réponse apportée par les autorités afin de contrer ces dangers doit être équilibrée et flexible. Imposer des barrières supplémentaires est contre-productif à ce stade et pourrait, à terme, étouffer la croissance de l'économie de pair à pair.

2. CHAPITRE 2 : Tour d’horizon des différentes législations en Europe

Dans ce chapitre, nous affinerons d’une part notre analyse en scrutant ce que la Commission européenne a récemment proposé. Celle-ci a en effet rendu une multitude de rapports dans lesquels elle exhorte ses membres à agir pour réguler ces nouvelles pratiques. D’autre part, nous analyserons les cas de régulation les plus intéressants chez nos voisins européens.

2.1 Les conseils de la Commission européenne pour ses États membres

2.1.1 Introduction

Consciente des enjeux à venir et du désordre provoqué par l’éclosion de ce nouveau modèle économique, la Commission européenne a rendu en 2016 son avis sur la question via plusieurs documents précis. Dans ses travaux, l’institution prône une approche libérale et demande à ses États membres d’imposer un encadrement flexible et novateur, qui profite à tous. Nous analyserons dès lors ces propositions dans ce point.

Il est important de souligner que la Commission européenne part du postulat suivant : si l’économie collaborative est favorisée et traitée de manière responsable, elle apporte de la croissance aux États membres de l’Union. Elle perçoit donc cette nouvelle économie comme une opportunité à saisir.

Toutefois, pour la Commission européenne, les deux obstacles majeurs au développement du phénomène en Europe sont connus. Premièrement, il existe dans la plupart des États membres une législation qui ne concorde plus avec les enjeux actuels et qui s’avère obsolète. De ce fait, le deuxième obstacle souligné par la Commission réside dans le flou des droits, obligations et règles applicables aux plateformes digitales (European Commission (a), 2016. Par conséquent, l’Institution a demandé aux différents gouvernements de retirer les freins légaux qui entravent la bonne expansion de l’économie du partage. Ainsi, nous constatons que la Commission ne désire pas voir le phénomène s’étouffer avec une législation lourde et contraignante, mais cherche plutôt à le développer afin de promouvoir la croissance du

secteur (Commission européenne (a), 2016). Elle exprime à travers ces deux barrières les ambiguïtés que nous avons précédemment analysées.

Nous remarquons que tout ce qui gravite autour de l'économie collaborative intéresse les autorités européennes. En effet, les travaux réalisés par l'UE à ce sujet sont conséquents et se multiplient ces dernières années.

Le vice-président de la Commission européenne, M. Jyrki Katainen, a communiqué à ce sujet:

« Une économie européenne compétitive a besoin d'innovation, que ce soit dans le domaine des produits ou dans celui des services. La prochaine "licorne" européenne pourrait naître de l'économie collaborative. Notre rôle consiste à promouvoir un environnement réglementaire qui permette à de nouveaux modèles économiques de se développer tout en assurant la protection des consommateurs et en garantissant une fiscalité et des conditions de travail équitables. » (cité dans Commission européenne, 2016)

Selon une étude de la Commission, il semblerait plus qu'essentiel de créer une philosophie globale au niveau du marché commun (European Commission (b), 2016). C'est pourquoi l'institution présidée par M. Juncker a élaboré un cadre légal non astreignant. Ce dernier reprend des conseils à l'attention de ses États membres afin d'assurer un développement équilibré de l'économie collaborative. Ce cadre légal non aliénant porte le nom "d'agenda européen pour l'économie collaborative" (European Commission (b), 2016). Il a été publié le 2 juin 2016 par la Commission.

Cette dernière reprend cinq orientations dans le but d'aider les entreprises, les consommateurs ainsi que les gouvernements à s'aventurer en toute sérénité dans l'économie du partage. Au vu de la croissance actuelle et attendue de cette nouvelle économie, la Commission se devait de publier des orientations afin de permettre aux États membres un développement serein de l'économie collaborative (European Commission (b), 2016).

2.1.2 Les cinq orientations de la Commission européenne

Les États membres sont invités à suivre cinq grandes orientations proposées par la Commission européenne.

2.1.2.1 Exigences à satisfaire pour accéder au marché

Premièrement, l'institution suggère de demander aux prestataires de services d'obtenir des licences ou autorisations quand cela est nécessaire, c'est-à-dire quand le service rendu sans ces autorisations empêcherait d'atteindre des objectifs d'intérêts généraux.

Deuxièmement, si les plateformes interviennent uniquement en tant qu'intermédiaires entre des prestataires de services et des particuliers, il n'est pas nécessaire pour celles-ci d'acquies diverses licences ou permis.

Enfin, il serait souhaitable que les États membres établissent la distinction entre les prestataires de services qui agissent à titre occasionnel et ceux qui agissent en tant que professionnels. Pour ce faire, un plafond serait fixé en fonction du niveau d'activités. Les exigences d'accès au marché devraient tenir compte de la fréquence des prestations (régulières ou occasionnelles). Néanmoins, la Commission ne se hâte pas de définir quand un particulier devient un prestataire de services. Ceci incombe aux États membres d'établir leurs propres critères en fonction du type d'activités (Commission européenne (a), 2016).

2.1.2.2 Régimes de responsabilité

Selon la Commission, sous certaines conditions, les plateformes doivent être déchargées de toute responsabilité concernant les informations qu'elles conservent sur les prestataires². Cependant, elles restent entièrement responsables des services qu'elles proposent. De plus, l'institution incite les plateformes à prendre d'elles-mêmes des mesures afin de "combattre les contenus illicites en ligne et renforcer la confiance" (Commission européenne, 2016).

2.1.2.3 Protection des utilisateurs

² Article 14 de la directive sur le commerce électronique.

L'institution recommande également aux différents pays membres de protéger les consommateurs contre des pratiques commerciales déloyales. Elle pointe l'importance de réaliser cette protection sans pour autant faire subir des contraintes démesurées aux prestataires particuliers qui agissent occasionnellement. De plus, il semble primordial de perfectionner l'efficacité et l'utilisation des plateformes en ligne afin d'accroître la confiance des utilisateurs en leur participation à cette économie (Commission européenne (a), 2016).

2.1.2.4 Adéquation et applicabilité des lois

Concrètement, comme le rapporte la Commission en 2015 : “Une réglementation plus flexible des marchés des services conduirait à une productivité plus élevée et pourrait faciliter l'entrée sur le marché de nouveaux acteurs, réduire le prix des services et garantir un choix plus vaste pour les consommateurs.” (Commission européenne, 2015, p.13)

Les États membres devraient donc, d'une part, mesurer l'adéquation de leurs lois au niveau des emplois afin de repérer les différents besoins des indépendants et des travailleurs dans la sphère numérique. D'autre part, ils devraient aussi fournir aux différentes parties prenantes de l'économie du partage des directions sur l'applicabilité des lois au sein du pays. Ces deux mesures permettraient en outre d'aider les individus à prendre connaissance de leur potentiel, à stimuler la compétition et à accentuer la participation à cette économie tout en garantissant une équité générale (Commission européenne, 2016).

2.1.2.5 Fiscalité

Au niveau fiscal, la Commission partage l'avis selon lequel toute concurrence déloyale doit être proscrite.

Cependant, l'institution est bien consciente que des obstacles existent en ce qui concerne le respect et l'exécution des exigences générales concernant l'impôt. Ces difficultés sont multiples et variées.

Les quatre obstacles principaux soulignés par l'institution sont les suivants :

- La complexité à distinguer les assujettis aux taxes. Ils ne se déclarent pas afin d'éviter de payer ces impôts.
- Une information fiscale insuffisante concernant les prestataires de services.
- Le surcroît de travail lié à la charge administrative qui accompagne les activités de l'économie collaborative.
- L'échange déficient d'informations entre les plateformes et les autorités fiscales.

Avec ces cinq orientations, nous constatons que plutôt que de rechercher une politique commune européenne, l'Union européenne adresse des conseils aux pays ou aux individus. Cette politique commune serait de toute façon inenvisageable à ce jour. La Commission va continuer à "surveiller" le développement économique et l'évolution des réglementations. Pour ce faire, elle va réaliser des enquêtes périodiques, cartographier les nouvelles réglementations au sein des pays de l'Union et dialoguer avec la totalité des parties prenantes (European Commission (c), 2016).

Les orientations de la Commission européenne étant clarifiées, observons dès à présent ce que les autres pays européens proposent en termes de régulation de l'économie collaborative.

2.2 Les différentes législations dans certains pays d'Europe

En Europe, les agents de l'économie du partage subissent généralement la même réglementation fiscale que tout autre agent économique. Ils doivent, en outre, s'adonner aux différentes règles et taxations sur la valeur ajoutée, l'impôt des sociétés et sur l'impôt des personnes physiques. Toutefois, ces obligations fiscales ne sont que trop rarement respectées. En effet, il est difficile d'identifier les contribuables étant donné que les gouvernements font face à un manque criant d'informations sur les prestataires de services (Commission européenne (a), 2016). Peu de pays ou de villes ont un système de taxation performant, spécifique à cette nouvelle et jeune économie. Dès lors, le flou règne pratiquement partout. Regardons ce qui a cependant déjà été accompli.

2.2.1 Le Royaume-Uni

À l'instar de la Belgique, le Royaume-Uni a pour objectif de devenir l'un des leaders dans le domaine de l'économie collaborative (Gov.UK, 2016). Comme l'explique Lauren Davidson dans son article pour The Telegraph (2016), le pays vise à développer l'entrepreneuriat des Britanniques ainsi qu'à promouvoir l'utilisation de cette économie de plateformes.

Le système de taxation est entré en application au Royaume-Uni en 2017. Contrairement à la Belgique, il prévoit d'exonérer totalement le paiement d'impôts sur deux indemnités de £1.000 chacune. La première catégorie correspond aux revenus tirés des propriétés suite à l'utilisation d'une plateforme telle qu'*Airbnb* par exemple. La deuxième concorde aux revenus tirés de plateformes proposant des prestations de services, telle que *ListMinut* par exemple. Selon le gouvernement britannique, cette mesure ne devrait pas avoir d'impact macroéconomique très significatif (Gov.UK, 2016). Avec la Belgique, la Grande-Bretagne est par ailleurs un précurseur dans le domaine d'un régime fiscal allégé en Europe.

Dans la capitale britannique plus précisément, nous assistons à une concurrence déloyale au sujet de la TVA entre les hôtels et les logements loués via *Airbnb*. Les hôtels paient entièrement cette TVA alors que les hébergements loués par l'intermédiaire d'*Airbnb* ne la paient qu'à partir de £83.000 par an. Cette différence de traitement apparaît déloyale (The Financial Times, 2017).

À partir du printemps 2017, *Airbnb* a cependant décidé d'interdire la location d'un logement entier au-delà de 90 jours. Certains propriétaires pourront cependant dépasser ce délai s'ils reçoivent préalablement l'accord et la permission des autorités locales (Booth & Newling, 2016).

Le maire de Londres, Sadiq Khan, a exposé ses inquiétudes à propos de l'impact global de la plateforme sur sa ville. Certains Londoniens se sont effectivement plaints auprès de lui des externalités négatives qu'*Airbnb* leur impose, telles que la pollution sonore ou encore les allées et venues incessantes dans des quartiers auparavant bien calmes. Mr Khan supporte toutefois l'idée que ses citoyens mettent en location (une partie de) leurs biens, mais cela doit se faire d'une manière équilibrée afin que tout le monde s'y retrouve finalement (Sky News, 2016).

Les services *Uber* proposés à Londres sont multiples et plus variés qu'à Paris ou à Bruxelles (Uber, s.d.). La flexibilisation du marché du travail portée par le Premier ministre John Major durant son mandat permet d'accorder une plus grande protection aux chauffeurs. Un statut intermédiaire entre indépendant et employé a été effectivement créé (M. Lambrecht, interview, 09/05/2017). Il s'agit du statut de *worker* comme le fixe plus précisément l'*Employment Rights Act* à l'article 230(3) (1996).

L'entreprise américaine n'est toutefois pas autant mise en difficulté comme ailleurs en Europe. Il y a néanmoins quelques obstacles à surmonter, mais ceux-ci restent assez minimes. Notamment, citons l'obligation pour les chauffeurs *Uber* de réussir un test d'anglais. Tant que cette réussite n'est pas actée, ils sont interdits de circulation dans la capitale britannique (Davies, 2017).

Une polémique assez importante a malgré tout récemment éclaté au Royaume-Uni. Elle concerne le lien de travail que l'entreprise américaine exerce sur ses chauffeurs. Même s'ils sont qualifiés en tant qu'indépendants, un pouvoir de sanction peut néanmoins leur être appliqué. Un tribunal de travail de Londres s'est d'ailleurs emparé du dossier et a décidé de requalifier les conducteurs en *workers* et non plus en *self-employed* (indépendant).

Ce statut intermédiaire, comme nous le soulignons précédemment, offre des protections aux travailleurs. Paradoxalement, comme nous l'a expliqué M. Lambrecht (interview, 09/05/2017), la justice britannique a finalement tranché pour ce statut intermédiaire, très critiqué à l'époque et prévu dans l'*Employment Rights Act*. En Grande-Bretagne, les chauffeurs *Uber* ne sont donc plus répertoriés comme des indépendants stricto sensu.

Entre temps, Londres est l'une des principales villes en Europe où les utilisateurs profitent au mieux des services proposés par *Uber*. Par ailleurs et en guise de parenthèse, les récents événements politiques au Royaume-Uni avec sa sortie de l'Union européenne ne devraient pas avoir d'impact négatif significatif sur l'industrie de l'économie collaborative tant les activités liées à cela sont axées sur du long terme (PwC, s.d.).

2.2.2 L'Allemagne

En Allemagne, il n'est pas bon de compter sur les services apportés par ces nouvelles entreprises. En effet, des mesures très strictes ont été prises à l'encontre des deux poids lourds que sont *Airbnb* et *Uber*. Comme le relatent Longuet & Alexandre (2016), *Uber* est tout bonnement interdit dans de grandes villes telles que Francfort ou Hambourg. Cependant, la capitale accepte que l'entreprise américaine pratique et prospère.

Pour *Airbnb* cette fois, les choses ne sont pas beaucoup plus faciles tant les régulations qui l'entourent sont importantes et contraignantes pour les adeptes de ce service. Comme à Londres, certaines études ont tendance à démontrer des corrélations positives entre le développement d'*Airbnb* dans la capitale allemande avec les prix des loyers entre 2009 et 2014 (The Guardian, 2016).

Depuis 2016, il est désormais tout bonnement interdit pour les Berlinoises de proposer l'entièreté de leur propriété pour la location ; une seule pièce est dorénavant autorisée. Si certains continuent de proposer plus d'une pièce de leurs habitations, une amende de 100.000€ pourrait leur être imposée (Le Monde, 2016). Ce cadre réglementaire berlinois se caractérise donc comme l'un des plus exigeants d'Europe (Lambrecht, 2016).

En Allemagne, il existe un statut de plus en plus utilisé avec ce nouveau type d'activités. Il s'agit des *dependant contractor*. Comme au Royaume-Uni, cette catégorie se situant entre le salarié à temps plein et l'indépendant procure au travailleur de plus importantes protections que le statut classique d'indépendant (FEB, 2016).

2.2.3 L'Espagne

En Espagne comme en Allemagne, les choses ne sont pas simples pour *Airbnb* et *Uber*. À Barcelone notamment, les locataires passant par la plateforme *Airbnb* doivent désormais s'acquitter d'une taxe de 65 centimes par nuitée. Comme à Berlin, il est impossible de louer un logement dans son entièreté. La location est en effet limitée à deux pièces pour une durée maximale de quatre mois par an (Le Monde, 2016).

Des manifestations se sont déroulées à Madrid et à Barcelone pour protester contre *Uber*. Ils estiment déloyale la concurrence pratiquée par l'entreprise californienne (La Tribune, 2017).

Le service *UberPop* est jugé déloyal et interdit dans la capitale ibérique, au même titre qu'en Belgique et en France. En conséquence, l'entreprise a décidé de retirer ses services d'Espagne. Aujourd'hui, *Uber* cherche à s'imposer à Madrid avec ses offres *UberPool* et *UberBlack* uniquement (Le Figaro, 2016).

2.2.4 L'Estonie

Bien que n'étant pas parmi les pays les plus développés d'Europe, l'Estonie a pourtant mis en place un système de coopération entre les plateformes de covoiturage (*Uber*) et les autorités fiscales. L'idée de ce système est de simplifier la procédure des déclarations. Afin de remplir cet objectif, les transactions entre les conducteurs et les passagers sont directement enregistrées sur la plateforme. Celle-ci transmet ensuite les informations appropriées aux autorités fiscales. Cette procédure permet de pré remplir les papiers dont le fisc estonien a besoin. Ceci a pour conséquence de faciliter la tâche des contribuables comme s'en félicite la Commission européenne ((a), 2016). Elle poursuit en affirmant qu'un double bénéfice apparaît. Il y a, dans un premier temps, une réelle transparence au niveau des prestations accomplies par les particuliers. Dans un second temps cette fois, il devient plus simple pour les chauffeurs de s'acquitter de leurs obligations fiscales "efficacement et avec un minimum d'efforts" (Commission européenne, 2016).

En Estonie, *Airbnb* ne possède pas à l'heure actuelle un système performant comme *Uber*. Cependant, le petit pays balte comprend l'importance de ces nouvelles plateformes et envisage dans un avenir proche de réaliser également un cadre législatif autour d'*Airbnb* (Cavegn, 2016).

2.2.5 La France

La France semble se diriger vers une taxation plus efficace de l'économie de pair à pair. Par exemple, il est désormais obligatoire pour les plateformes collaboratives de déclarer les montants gagnés par leurs utilisateurs à l'administration fiscale (Le Monde (a), 2016). Cette idée vise à adoucir la difficulté à laquelle l'administration fiscale fait face pour des revenus qui sont imposables, mais rarement déclarés (Lambrecht, 2016).

La France a par ailleurs proposé en 2015 une exonération fiscale pour les montants de moins de 5000€ (Sénat français, 2015). Cette dernière n'a cependant pas été acceptée pour les raisons suivantes :

- Premièrement, le gouvernement n'a pas les outils nécessaires afin de contrôler les revenus liés à ces plateformes collaboratives.
- Deuxièmement, pour les plateformes dont le siège est situé à l'étranger (*Airbnb* en Irlande, *Uber* aux Pays-Bas), l'administration fiscale n'est pas en mesure d'obtenir les montants ou l'identité des individus.
- Troisièmement, le gouvernement a souffert de la pression des sociétés dites traditionnelles, car elles estiment souffrir d'une concurrence déloyale (Stepien & Laparade, 2016).

Le projet de loi n'est toutefois pas totalement abandonné puisqu'il est repoussé à 2019 comme l'indique Maxime Lambrecht. L'auteur imagine cependant qu'avec la récente prise de pouvoir d'Emmanuel Macron à l'Élysée, ce projet de loi refera sans doute surface assez rapidement (M. Lambrecht, interview, 09/05/2017).

Stepien & Laparade (2016) soulignent dans leur article les propos du secrétaire d'État au budget français concernant le seuil de 5000€. Selon lui, comme pour le SNI (Syndicat Neutre pour Indépendants), ce seuil de 5000€ prend le risque d'être anticonstitutionnel, car il remet en cause le principe d'égalité face à l'impôt. Il n'a de ce fait pas été retenu.

Suite à l'échec du projet de loi pour une exonération fiscale des montants de moins de 5000€, un autre projet de loi a été voté fin 2016. Celui-ci a pour but de taxer l'économie collaborative dès le premier euro. De plus, tout opérateur percevant plus de 7.720 euros doit s'affilier en tant qu'indépendant, qu'il s'agisse de la catégorie des locations immobilières ou de locations d'autres biens (Russell, 2016). Contrairement à l'Estonie, la transmission automatique des revenus des plateformes collaboratives aux administrations fiscales n'est pas encore d'actualité, mais pourrait toutefois le devenir dès 2019 (LCI, 2016).

Prenons l'exemple d'*Airbnb* et *Uber* dans l'hexagone. Selon une enquête du Parisien-Aujourd'hui en France, *Airbnb* n'a payé que 69.168 euros d'impôts en 2015 alors qu'il a réalisé un chiffre d'affaires d'un peu moins de 5 millions d'euros cette même année. Cet impôt semble indécemment faible tant le rapport impôt/chiffre d'affaires se montre faible. (Signoret,

2016) Depuis lors, *Airbnb* s'est vu demander d'imposer une taxe de séjour (83 cents par nuit) (Hook, 2016). Cette taxe a permis de récolter 7.3 millions d'euros dans 19 municipalités françaises en 2016. *Airbnb* veut jouer cependant les bons élèves et va étendre sa taxe à 31 autres villes françaises dès le printemps 2017 (Out-Law.com, 2017).

La législation française impose également une distinction entre les compagnies de taxis et les LVC (service de location de voitures avec chauffeur) afin de contrer la concurrence jugée déloyale par les professionnels du secteur. En 2014, la loi Thévenoud a été signée dans le but de régler bon nombre de ces problèmes. Avec l'entrée en application de cette loi, le service *UberPop* a été interdit. Cette loi durcit son attitude envers *Uber*, avec toute une série de nouvelles obligations plutôt contraignantes pour ses chauffeurs (Lambrecht, 2016). En outre, l'entreprise californienne a également été condamnée à payer une amende de plus d'un million d'euros à l'Union nationale des taxis par un tribunal parisien (Samama, 2016).

Malgré tout, *Uber* continue d'exister dans la capitale française avec des services de chauffeurs professionnels comme *UberX* ou *UberBerline* (*Uber* (a), s.d.). L'alourdissement des obligations qui incombent à ses conducteurs a toutefois poussé les chauffeurs à passer sous un autre statut que celui des LVC (Lambrecht, 2016). Ce nouveau statut se nomme LOTI, Loi d'Orientation des Transports Intérieurs (Calmel, 2016). Celui-ci se montre nettement moins contraignant. Néanmoins, certains députés se sont insurgés contre cela en proposant de mettre un terme à l'utilisation de ce statut par les chauffeurs d'*Uber* (Lambrecht, 2016).

Nous remarquons dès lors que la France tente de taxer de plus en plus l'économie collaborative dans son ensemble. Pour le moment, ces taxes restent relativement maigres, mais qu'advient-il des particuliers si ceux-ci se voient davantage taxés ? La question mérite d'être posée et reviendra sans doute sur le bureau de Mr Macron tôt ou tard.

Après avoir passé en revue une bonne partie des pratiques en vigueur dans certains pays européens, nous constatons que le désordre règne toujours et qu'aucun cadre clair ne ressort réellement dans bon nombre de pays. Seuls le Royaume-Uni et la Belgique présentent un cadre légal novateur propre à l'économie de plateformes. La Commission essaye bel et bien d'apporter son support, mais celui-ci n'est pas toujours entendu. Néanmoins, des éléments intéressants existent ici et là. Dans la suite de notre travail, nous exploiterons certaines de ces idées.

3. CHAPITRE 3 : Les enjeux qui entourent l'économie collaborative

L'apparition de cette économie innovante par sa nature oblige le législateur à revoir une partie de son modèle et à procéder à des choix. Dans cette section, nous étudierons d'abord les enjeux auxquels le régulateur devra faire face. Ensuite, nous examinerons la possible diminution de l'économie souterraine due à l'apparition de l'économie collaborative. Enfin, nous analyserons les effets économiques d'une taxation des plateformes collaboratives.

3.1 Une législation particulière due à la nature de l'économie collaborative

D'après une étude de PwC (2016), les revenus tirés de l'économie du partage atteindront 570 milliards d'euros dans le monde en 2025. En 2015, ceux-ci plafonnaient à 28 milliards d'euros, seulement. Cette croissance fulgurante est une aubaine pour tous les acteurs économiques.

La Fédération des entreprises belges dans un rapport (2016) explique à quoi cette croissance est due. D'abord, si elle est encouragée par l'état, l'économie du partage représente un tremplin très intéressant vers l'entrepreneuriat. Avec ces plateformes, les citoyens peuvent s'essayer à des activités sans prendre vraiment trop de risque. Ensuite, pour les entreprises dites traditionnelles, ces nouvelles pratiques apportent tout un éventail de nouvelles opportunités. Ces technologies novatrices peuvent en effet pousser les sociétés à se réinventer et à innover (FEB, 2016). En conséquence, la littérature s'accorde pour souligner que de plus en plus de sociétés se sentent dans l'obligation de se lancer vers de nouvelles perspectives. Afin de contrer ces innovantes startups qui alarment leurs existences, F. Hyseni (2017) encourage les entreprises traditionnelles à évoluer vers des business modèles plus en phase avec notre époque. Enfin, tout cela renforce la concurrence et vient redistribuer les cartes (FEB, 2016). Certains professionnels des secteurs perturbés ne partagent pas cette vision des choses et parlent plutôt d'une concurrence déloyale. Les taximen, par exemple, perçoivent d'un très mauvais œil l'apparition d'entreprises telles qu'*Uber*.

D'un point de vue légal, l'uberisation grandissante de notre société nécessite du changement. En l'absence de réglementation, le flou règne sur les marchés, ce qui n'est pas l'idéal. Toutes les activités liées à l'économie du partage peuvent alors être freinées. Tout un secteur en pâtit.

La nature innovante de la nouvelle économie ainsi que son explosion soudaine peuvent être deux explications à la relation compliquée que celle-ci entretient avec le législateur. En effet, les modèles de l'économie collaborative se placent en totale rupture avec la législation traditionnelle et posent fatalement question (Lambrecht, 2016). La littérature est unanime : l'économie du partage peut en effet produire des modèles innovants qui profitent à la collectivité. Toutefois, les plateformes ne peuvent pas utiliser ce motif pour s'engager dans des actes ou pratiques non conformes aux règles uniquement parce qu'elles sont de nature novatrice (Federal Trade Commission Staff Report, 2016). Comme toute autre entreprise, elles doivent également se soumettre aux règles fixées par le législateur.

Comme le notent Pasquale & Vaidhyathan (2015) dans leur article, une autre explication possible à ces relations compliquées pourrait résider dans l'idée que le modèle économique de la « *sharing economy* » se base justement et volontairement sur ce désordre législatif. "Pour ces entreprises, mieux vaut entrer sur le marché d'abord, et laisser les autorités tester la légalité de son activité ensuite (et au besoin, faire bouger les lignes)." (Lambrecht, 2016, pp.18-19)

Afin d'entourer ces pratiques innovantes, deux choix se présentent alors au législateur. D'une part, il peut imposer le statu quo, qui aurait pour conséquence de renforcer le cadre réglementaire actuel en durcissant les contrôles et en punissant les fraudeurs tout en enrichissant ci ou là l'actuel cadre juridique (Lambrecht, 2016). Ce choix, selon certains, est nécessaire pour promouvoir le bien-être public et protéger les consommateurs. Toutefois, selon d'autres auteurs, ce durcissement ne pourrait que freiner l'innovation. Cela apporterait alors une barrière à l'entrée très difficile à enjamber pour les nouveaux entrants (Federal Trade Commission Staff Report, 2016). D'autre part, le législateur pourrait concevoir un régime tout neuf et totalement approprié à cette nouvelle économie (Lambrecht, 2016). Ce cadre légal taillé sur mesure devrait à la fois protéger les consommateurs et encourager l'idée que l'économie de pair à pair est positive pour les citoyens (Federal Trade Commission Staff Report, 2016).

Finalement, la littérature s'accorde à dire que les innovations introduites par l'économie collaborative peuvent grandement bénéficier aux utilisateurs si le législatif évite d'imposer des entraves trop lourdes à son bon développement. Par conséquent, une régulation sur mesure devrait protéger les consommateurs, promouvoir la sécurité publique tout en embrassant l'intérêt général (Federal Trade Commission Staff Report, 2016).

3.2 L'économie souterraine

Il existe un risque de non-déclaration des revenus avec l'économie du partage. En effet, même si l'économie souterraine existait avant l'apparition de l'économie collaborative, ces plateformes permettent un accès au marché beaucoup plus aisé pour n'importe quel amateur. De plus, cet accès au marché s'accompagne souvent d'un rendement presque tout aussi équivalent que celui proposé par un professionnel du secteur (Lambrecht, 2016). Dans une enquête conduite par TNS Sofres en 2014, il est démontré qu'en France, seulement 15% des personnes interrogées sont prêtes à déclarer leurs revenus issus de l'économie du partage. Dès lors, il se pourrait qu'avec une taxation adéquate et à la source, l'économie noire liée à l'économie du partage diminue grandement (Stepien & Laparade, 2016).

Cependant, Maxime Lambrecht (2016) se montre plutôt nuancé en affirmant que le passage par des plateformes électroniques favorise la traçabilité des transactions et réduit de facto le risque de non-déclaration des profits tirés de ces activités. C'est pourquoi l'échange d'information entre les plateformes et l'administration fiscale est un enjeu crucial pour cette économie.

3.3 Les effets économiques d'une taxation des plateformes collaboratives

3.3.1 Introduction

Dans leur focus intitulé *Taxer les plateformes de l'économie collaborative ? Oui, mais attention aux effets secondaires !*, les deux économistes Paul Belleflamme et Eric Toulemonde pointent du doigt les effets complexes ainsi que les ambiguïtés que peut engendrer une taxe appliquée à une plateforme issue de l'économie collaborative tant sur les prix demandés que sur les revenus occasionnés. Les approches fiscales traditionnelles sont inadéquates pour cette nouvelle économie.

Comme mentionné précédemment, nous sommes en présence de plateformes à deux versants dont le but est de mettre en relation une offre et une demande (Belleflamme & Toulemonde, 2016). Ces plateformes à deux versants font entrer en jeu des effets de réseau “croisés”. Ces effets soulignent que la participation de la part d’un groupe issu d’un versant à une plateforme favorise de la même façon la participation de l’autre groupe issu de l’autre versant. Par conséquent, les tarifs qu’une plateforme décide d’imposer des deux côtés doivent être minutieusement réfléchis. En effet, les prix qu’une plateforme détermine dépendent de l’interaction entre ces effets croisés.

Comme le précisent les auteurs, cette interdépendance entre les deux groupes peut expliquer pourquoi les plateformes laissent généralement un accès libre aux clients potentiels. Ces dernières voient certainement leur échapper une partie des recettes potentielles, mais elles s’y retrouvent en ponctionnant alors tous leurs profits sur l’autre versant de la plateforme, à savoir celui par exemple des chefs amateurs sur *Menu Next Door*. Ces derniers sont entraînés par la gratuité d’accès offerte aux clients. Ils sont alors eux-mêmes incités à s’inscrire et à payer l’accès afin de finalement proposer leurs services aux consommateurs qui s’enregistrent quant à eux gratuitement (Belleflamme & Toulemonde, 2016). Ce raisonnement peut s’appliquer à un bon nombre de plateformes puisque la majorité d’entre elles suivent le même genre de stratégie.

Dans l’économie de plateformes, ces effets croisés rendent l’étude plus compliquée. Plusieurs effets opposés entrent effectivement en jeu et sont responsables d’ambiguïtés. Le modèle développé par les auteurs réside en une taxe fixe (frais d’accès) par prestataire sur une plateforme. Par conséquent, cette dernière est susceptible d’augmenter son prix d’accès.

3.3.2 Les effets économiques

3.3.2.1 L’effet de contamination

Le premier effet est l’effet de *contamination* comme le nomment Paul Belleflamme et Éric Toulemonde dans leur étude ((a), 2016). Les deux auteurs expliquent qu’imposer une taxe sur un versant d’une plateforme entraînera assez naturellement le départ d’une partie des individus de ce versant. D’une manière peut-être moins intuitive, toutefois tout aussi logique,

les auteurs continuent leur raisonnement en affirmant qu'en raison de ces effets croisés, l'autre versant de la plateforme sera tout autant impacté par cette taxe. En effet, même si les participants de ce côté ne sont pas touchés par l'impôt, constatant le départ d'une partie des utilisateurs de l'autre versant, ils seront moins intéressés à continuer leurs activités. En réalité, puisque moins d'utilisateurs seront présents en face pour répondre à leurs demandes, la part de marché des prestataires diminuera elle aussi. Pour faciliter la compréhension de ce raisonnement, prenons le cas de la plateforme *ListMinut*. Si le prix augmente pour les prestataires de services suite à une taxe, une partie d'entre eux quittera la plateforme. Cependant puisque ces derniers la quittent, par *contamination*, les clients l'abandonneront également, car ils valoriseront moins leur présence sur la plateforme. Les clients délaisseront *ListMinut* puisque moins de prestataires seront alors disponibles pour répondre à leurs demandes. En conséquence, la plateforme a ainsi théoriquement intérêt à réduire le prix d'accès qu'elle charge aux clients. Effectivement, pour compenser la diminution du nombre de prestataires qui disparaissent à cause de l'augmentation des prix via cette taxe et ainsi les inciter à rester, la plateforme a intérêt à procéder de la sorte (Belleflamme & Toulemonde, 2016).

3.3.2.2 L'effet de levier

Selon les deux auteurs, le deuxième effet, l'effet de *levier*³, agit en sens inverse à l'effet de *contamination* et résulte toujours des effets croisés (Belleflamme & Toulemonde, 2016). Si l'on reprend l'exemple de *ListMinut*, puisque les prestataires de service sont sensibles au nombre de clients (bénéficiaires du service), la plateforme peut décider de décupler le nombre de prestataires en rendant l'accès sans frais aux clients. Cela aurait ainsi pour conséquence d'attirer plus de prestataires car plus de clients attirera plus de prestataires. Ceci est l'effet *levier*. Toutefois, c'est ici que la problématique réside. L'impôt devenant obligatoire, une partie des prestataires quittera tout de même la plateforme malgré sa gratuité pour les clients. Par conséquent, l'augmentation prévue de travailleurs grâce à l'effet de *levier* n'a donc finalement pas lieu dans les proportions espérées à cause de la taxe et de l'effet de *contamination*. En effet, l'effet de *levier* est rendu moins profitable par la taxe puisqu'elle réduit le nombre de prestataires. Dès lors, le prix d'accès du côté des clients tend à augmenter car qu'il est moins rentable de le diminuer.

³ Cet effet de levier explique pourquoi les plateformes offrent un accès gratuit aux clients.

3.2.3.3 *L'effet de contamination et l'effet de levier, lequel l'emporte ?*

P. Belleflamme et E. Toulemonde s'interrogent : laquelle de ces deux forces opposées l'emporte en définitive ? Celle qui consiste à diminuer le prix du côté des clients ou celle qui entraîne une augmentation des tarifs chez ces mêmes clients ?

Selon eux : “Pour savoir lequel de ces deux effets opposés l'emporte, il faut estimer la force relative des effets croisés” (Belleflamme & Toulemonde, 2016). Concrètement, avec notre exemple de *ListMinut*, pour savoir laquelle des deux forces domine, il faut se demander si ce sont les clients ou les prestataires qui trouvent le plus important de voir le volume de l'autre groupe grandir. La force de ces deux effets varie donc en fonction de la situation.

3.2.3.4 *L'effet de ricochet*

Suite aux *effets de contamination* et aux *effets de levier* qui agissent en sens inverse, le résultat est incertain. En effet, il n'est pas aisé d'affirmer qu'une taxe chargée sur les prestataires oblige la plateforme à modifier ses prix du côté des clients. Nous avons cependant la certitude que tout changement de tarif du côté des clients amène la plateforme à repenser, par effet de ricochet, le prix du côté des prestataires. En réalité, les deux effets fonctionnent dans les deux sens. Finalement, suite à la combinaison de ces trois effets, il est possible qu'un impôt censé initialement frapper un groupe finisse par être totalement à charge de l'autre groupe (Belleflamme & Toulemonde, 2016).

3.2.3.5 *L'effet stratégique*

Un dernier effet intervient lorsque nous prenons en compte la concurrence entre plateformes. Cette nouvelle ambiguïté que soulèvent la taxation des plateformes et leurs modifications de prix se situe au niveau de la concurrence que celles-ci se livrent. La question est de savoir comment les plateformes concurrentes rectifieront leurs tarifs suite à la modification imposée par la taxe. En réalité, un *effet stratégique* apparaît, comme le soulignent à nouveau Belleflamme et Toulemonde ((a), 2016). Ils se réfèrent à l'hypothèse selon laquelle une plateforme frappée par une taxe devra nécessairement prendre en compte le comportement de ses rivaux. Avec cet impôt, la plateforme visée par cette taxe devra alors modifier ses prix. Ainsi, les concurrents auront plusieurs choix devant eux. Comment ceux-ci réagiront-ils ?

3.3.2.6 *Les réponses généralement apportées dans l'économie classique*

Normalement, dans un schéma dit traditionnel où les règles fiscales s'appliquent, une modification des prix vers le haut d'une entreprise pousse ses concurrents à procéder de la même façon. Toute chose étant égale par ailleurs, ces derniers peuvent en effet garder leur clientèle tout en augmentant leurs tarifs et ainsi jouir d'une augmentation de profit. Comme le pointent les auteurs, l'effet négatif de la taxe est alors annihilé par l'effet stratégique positif dû à la hausse globalisée des prix.

3.3.2.7 *Les réponses apportées dans l'économie collaborative*

Toutefois, pour l'économie de plateformes, ce raisonnement pourrait à nouveau ne pas tenir, à cause de ces fameux effets croisés qui complexifient la chose. Soit l'effet stratégique positif est malgré tout présent et en conséquence, les plateformes ne souffrent pas de l'introduction d'une taxe. Soit les concurrents "profitent" de cette modification de prix des plateformes pour renforcer la concurrence et ainsi faire peser doublement le poids de la taxe sur ces dernières. Dans ce cas bien précis, les plateformes seraient alors pénalisées deux fois par l'entrée en vigueur de l'impôt (Belleflamme & Toulemonde, 2016).

Avec cette étude, nous constatons toutes les ambiguïtés qui gravitent autour d'une taxation de ces plateformes "bifaces". Les quatre effets (*contamination*, *levier*, *ricochet* et *stratégique*) démontrent la tâche ardue que sous-tend la fiscalité des plateformes.

Dans la partie pratique de ce mémoire, nous interpréterons le modèle de Paul Belleflamme & Éric Toulemonde pour discuter des mérites de la réforme De Croo. Plus précisément, nous essayerons dans un premier temps d'analyser en quoi les approches traditionnelles fiscales sont inadéquates pour le cas des plateformes à deux versants. Dans un second temps, nous appliquerons le modèle des deux auteurs au cas de la taxe De Croo.

Analysons dès à présent la loi novatrice promulguée tout récemment par la Belgique.

4. CHAPITRE 4 : Les nouvelles législations de l'économie collaborative en Belgique

Dans ce chapitre, nous allons nous concentrer sur les mesures phares en termes de régulation de l'économie collaborative en Belgique. Premièrement, nous discuterons des avancées apportées par la loi du ministre De Croo. Deuxièmement, nous évoquerons ce que le ministre bruxellois Smet compte entreprendre avec son plan taxi pour notamment entourer les pratiques de l'entreprise *Uber*.

4.1 Loi De Croo

La Belgique est l'un des premiers états européens qui puisse se targuer de posséder un cadre légal novateur en ce qui concerne l'économie collaborative. Navigants dans le flou avant cette loi, les professionnels du secteur attendaient avec impatience l'introduction d'un système clair et mettant fin aux ambiguïtés qui entouraient l'économie du partage. C'est le ministre fédéral Open Vld, Alexander De Croo qui, suite aux travaux de la Commission européenne, a pris en main l'écriture de ce cadre légal en Belgique. Entouré de spécialistes, tels que Laurent Hublet, membre de son cabinet, le ministre espère donner un véritable coup de fouet à l'économie collaborative.

4.1.1 Le cadre législatif

Alexander De Croo, vice-premier ministre et ministre de la Coopération au développement, de l'Agenda numérique, des Télécommunications et de la Poste au gouvernement fédéral, a œuvré pour la réalisation d'une nouvelle taxation de l'économie du partage. Ce nouveau régime fiscal a été intégré tout d'abord dans la loi-programme du 1er juillet 2016 (Moniteur belge, 2016) avant d'être, ensuite, publié dans le Moniteur belge (Moniteur belge, 2017).

Le ministre a voulu un cadre législatif clair autour de l'économie du partage. Auparavant, celle-ci échappait en majeure partie au fisc. En effet, les revenus étaient qualifiés comme étant

des revenus divers⁴ et n'étaient alors que très rarement déclarés. Au-dessus d'un certain plafond non clairement établi par la loi, le prestataire devait alors changer de statut et s'enregistrer comme un indépendant complémentaire (L. Hublet, interview, 08/05/2017).

Par faute d'un encadrement adapté de la part du législateur, une grande partie des revenus n'était pas déclarée. Cet impôt non perçu était un véritable manque à gagner pour l'état et rien n'était alors entrepris pour inciter les utilisateurs de ces plateformes à déclarer leurs revenus. En effet, les relations entre les plateformes et les autorités fiscales étaient pratiquement inexistantes (L. Hublet, interview, 08/05/2017).

En outre, avant ce nouveau cadre légal, toute l'industrie souffrait d'un manque de légitimité et d'un déficit d'image. Finalement, les activités étaient considérées comme déloyales et c'est l'économie dans son ensemble qui en souffrait.

Pour pallier cela, De Croo a souhaité taxer l'économie du partage afin de limiter la concurrence déloyale avec les entreprises dites traditionnelles. "Pour sortir de la zone grise dans laquelle se trouvait l'économie collaborative jusqu'à présent et pour encourager ce type de pratique" (Alexander De Croo, 2016), le ministre a cherché à ne pas la taxer de manière trop brutale afin d'encourager l'investissement, comme il le confirme dans cette citation. Il s'agit donc réellement de promouvoir cette économie et non de la brimer avec une taxe.

« Un prélèvement léger est important si l'on veut encourager ce type de pratique. Il faut comprendre que créer une entreprise, se lancer comme indépendant n'est pas évident pour tout le monde : il faut un capital de départ, des diplômes... L'économie collaborative permet de tester ses capacités, de se lancer sans tous ces prérequis. » (De Croo, 2016)

En clair, cette taxation est un régime optionnel que chaque entreprise collaborative a le droit de refuser (cf. *Airbnb*). Elle a pour ambition de booster l'économie du partage en :

- la légitimant ;
- la clarifiant ;
- rendant le régime simple et transparent ;

⁴ Les revenus divers sont taxables au taux de 33% en Belgique.

- encourageant les activités liées à l'économie collaborative comme le relate le ministre sur son site internet (De Croo, 2016) ;
- en favorisant l'instinct entrepreneurial des Belges, comme le confirme la FEB dans son rapport⁵ (2016), et ainsi en jetant un voile de clarté sur cette industrie en pleine expansion.

L'arrêté royal du 12 janvier 2017 (Moniteur belge, 2017) impose que les revenus soient taxés à hauteur de 10% (50% des frais liés à l'économie collaborative sont déductibles ; l'autre moitié des frais est taxable à hauteur de 20%, ce qui correspond à une taxe totale de 10%)(De Croo, 2016). Ces 10 % s'appliquent sur le montant brut, "c'est-à-dire le montant qui a effectivement été payé ou attribué par la plateforme ou par l'intermédiaire de la plateforme, majoré de toutes les sommes qui ont été retenues par la plateforme ou par l'intermédiaire de la plateforme" (Administration générale de la fiscalité, 2017).

Néanmoins, cet avantage fiscal n'est d'application que si les revenus ne dépassent pas 5.100€⁶ en 2017, par individu (Administration générale de la fiscalité (a), 2017). Ils doivent découler d'une activité dite "occasionnelle". Si ses revenus dépassent ce plafond, l'individu se verra considéré comme professionnel et dès lors imposé sur la totalité de ses gains à hauteur du taux d'imposition habituel des revenus professionnels⁷. En effet, cette taxation est corrélée avec les revenus et peut atteindre un taux de 50% (De Rouck, 2017). Toutefois, il se peut aussi que ces revenus soient imposés à un taux de 20% dans le cas où l'individu a réussi à prouver à l'administration fiscale que les conditions du revenu professionnel ne sont pas remplies. Cependant, ceci est une démarche personnelle à accomplir et il est rare de voir de tels cas, nous affirme le fiscaliste Jef Wellens (2017).

Quand le plafond est dépassé et que le montant est requalifié en revenu professionnel, le fiscaliste parle de perte nette : "Si vous gagnez un euro de plus, cela peut vous coûter 800

⁵ Nous avons discuté de cet avantage entrepreneurial qu'explique la FEB dans la section 6 du précédent chapitre.

⁶ Il s'agit en réalité d'un montant de 3.255€ indexé. En 2017, ce montant indexé équivaut à 5.100€ en 2017 et équivalait à 5.000 en 2016. Article 90, alinéa 1er, 1°bis et 37 bis § 2, du Code des impôts sur le revenu, insérés par la loi-programme du 1er juillet 2016; arrêté royal du 12 janvier 2017 portant exécution de l'article 90, alinéa 2, du Code des impôts sur les revenus, en ce qui concerne les conditions d'agrément des plateformes électroniques de l'économie collaborative, et soumettant les revenus visés à l'article 90, alinéa 1er, 1°bis, du Code des impôts sur les revenus, au précompte professionnel (Moniteur belge (a), 2017).

⁷ Article 37bis, § 2, du Code des impôts sur le revenu, introduit dans la loi-programme du 1er juillet 2016 (Moniteur belge, 2016).

euros ” (J. Wellens, email, 26/04/2017)⁸ comme le relate Petra De Rouck dans son article paru dans L’Echo (2017).

À titre de comparaison, en Italie, le législateur s’affaire également à élaborer un projet de loi afin de taxer l’économie de pair à pair. Cela consiste aussi en un impôt de 10%, mais sur un montant qui oscillerait cette fois autour des 10.000 euros (Camera dei Deputati, 2016).

4.1.2 Les différents arrêtés royaux

Deux arrêtés royaux ont été publiés afin de clarifier la loi en janvier 2017. D’une part, un arrêté royal reprend des conditions⁹ auxquelles les plateformes électroniques doivent répondre afin d’être reconnues comme “plateformes agréées par l’État” et donc de pouvoir faire bénéficier à leurs prestataires de services d’un régime fiscal allégé (Moniteur belge (a), 2017). À ce jour, huit plateformes sont agréées par le gouvernement (Service Public Fédéral Finances, s.d.). D’autre part, un deuxième arrêté royal détermine, quant à lui, le précompte professionnel pour les revenus divers issus de l’économie collaborative (Moniteur belge, 2017). Celui-ci est “applicable aux revenus payés ou attribués à partir du premier jour du deuxième mois qui suit la publication du présent arrêté au Moniteur belge” (Moniteur belge, 2017), c’est-à-dire dès le 1er mars 2017.

4.1.3 Le type de prélèvement

En pratique, les montants dus à l’État pour les services fournis seront directement prélevés à la source via la plateforme en question plutôt que chez les prestataires. Il s’agit du moyen dont parlaient Stepien & Laparade (2016) dans le troisième chapitre pour contrer l’économie souterraine. Cela oblige les prestataires à déclarer leurs revenus puisque le prélèvement fiscal est désormais automatisé. Le législateur dirige donc les déclarations fiscales du côté de la plateforme collaborative et non plus vers les prestataires eux-mêmes. De cette façon, les risques de non-déclaration et donc de fraude se voient amoindris (Lambrecht, 2016). La

⁸ $5.000 \text{ EUR} \times 50\% \text{ (Coûts réels)} \times 20\% \text{ (charges)} \times 1,07 \text{ (taxes de séjour)} = 535 \text{ EUR}$
 $5.000 \text{ EUR} \times 50\% \text{ (coût réel)} \times 50\% \text{ (charges)} \times 1,07 = 1.338 \text{ EUR}$. Différence = 803 EUR.

⁹ Veuillez-vous référer à la loi du 12/01/17. En ligne

http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi/article_body.pl?language=fr&caller=summary&pub_date=17-01-24&numac=2017010124

plateforme retiendra un précompte sur ces montants qu'elle versera au SPF Finances, probablement à la fin de l'année¹⁰. De plus, les plateformes devront ériger une fiche d'informations attestant des gains perçus sur base annuelle, et ce, pour chaque prestataire. Cette dernière sera envoyée à l'administration afin qu'elle puisse contrôler fiscalement les prestataires de services (Securex, 2016).

4.1.4 Conditions à remplir afin de pouvoir jouir de cet avantage fiscal

Grâce à la nouvelle loi De Croo, les particuliers qui participent à l'économie du partage de manière occasionnelle, par l'intermédiaire de plateformes reconnues par l'arrêté royal du 12 janvier 2017, jouiront de ce traitement fiscal allégé à condition que :

- le prestataire de service, s'il est indépendant, n'effectue pas la même activité que son occupation professionnelle ;
- les services soient rendus uniquement à des particuliers agissant dans le cadre de leur vie privée et non à des fins professionnelles ;
- les revenus bruts générés par ces services ne dépassent 5.100€ brut annuel (montant indexé) ;
- les personnes physiques paient tous les montants dus aux prestataires des différents services via la plateforme électronique (Securex, 2016).

Attention que ce système ne s'applique toutefois qu'aux "revenus divers" et non à la "livraison de biens". Tous les revenus bruts annuels inférieurs à 5.100€¹¹ sont par ailleurs exemptés de TVA. De plus, ces prestataires ne devront pas non plus s'inscrire à la Banque-Carrefour des Entreprises et ne seront dès lors pas redevables de cotisations sociales. Enfin, cet échange doit être fait de particulier à particulier (BCGFI, 2016).

Avec cette loi, la Belgique devient l'un des premiers pays à répondre concrètement à la demande de la Commission européenne d'abroger les freins légaux au bon développement de l'économie du partage. Ultérieurement dans ce travail, nous analyserons si la Belgique a suivi

¹⁰ La taxation étant nouvelle, les plateformes que nous avons interrogées imaginent que cela se fera en fin d'année étant donné que rien ne leur a été demandé pour l'instant.

¹¹ Notons que ce montant était, à la base, destiné à être compris entre 6.000 et 10.000 euros mais a été revu à la baisse par le ministre De Croo (Cloot (a), 2016).

les conseils que la Commission prônait début juin 2016 et dont le lecteur a pris connaissance dans le chapitre 2.

4.1.5 La réaction des différentes parties prenantes

Les parties prenantes du secteur de l'économie du partage réservent un accueil nuancé à ce nouveau cadre légal. D'un côté, les dirigeants des entreprises comme Jonathan Schockaert, CEO de la plateforme *ListMinut*, se montrent très satisfaits par cette première étape : "Nous accueillons l'idée à bras ouverts". D'un autre côté, le SNI et l'UCM (Union des Classes Moyennes) sont très clairement contre cette nouvelle loi et parlent ouvertement d'une concurrence déloyale. Ils saluent l'idée de taxer l'économie collaborative. Mais précipiter les choses en inventant un statut et des conditions particulières n'apporte rien de nouveau selon eux. L'UCM argumente qu'il existe déjà une réglementation à ce sujet concernant l'indépendant complémentaire pour qui la taxe de 10% est déloyale. En outre, le SNI souhaite que l'économie du partage soit taxée de la même façon que l'économie traditionnelle (RTBF (a), 2016).

Il semble cependant délicat de parler de concurrence déloyale vu le sens que le droit positif assigne à ce concept. Par contre, la question d'une différence de traitement fiscal entre les collaborateurs des plateformes online et les indépendants à titre complémentaire reste appropriée (Lambrecht, 2016).

4.1.6 Le type de taxation des plateformes et une possible évasion fiscale

Les sociétés issues de l'économie collaborative sont imposables en Belgique comme toute autre société traditionnelle (Lambrecht, 2016).

Cependant, la question d'évasion fiscale reste problématique pour le gouvernement belge. Les multinationales de l'économie du partage emploient diverses stratégies, telles que placer leur siège en Irlande afin de payer le moins d'impôts possible. Plusieurs initiatives ont vu le jour au niveau européen afin de contrer l'évasion fiscale des grands groupes. Le projet le plus connu est le plan d'action BEPS créé par l'OCDE qui a pour but de "lutter contre l'érosion de la base fiscale et les transferts de bénéfices" (OCDE, 2016). Les pays européens s'intéressent

donc à empêcher cette évasion fiscale du revenu des opérateurs de plateformes collaboratives en essayant de mettre en œuvre une taxation effective sur ces revenus (Lambrecht, 2016). Ceci ne faisant pas l'objet de notre mémoire, nous ne nous attardons pas sur ce point.

Bien que souffrant toujours d'un déficit de notoriété¹², le nouveau cadre légal apporte dorénavant des réponses claires que les plateformes peuvent utiliser afin de répondre aux inquiétudes de leurs utilisateurs. Pionnière en la matière, la Belgique s'impose comme un exemple pour l'Europe, ce qui est déjà une réussite en soi.

4.2 Plan Taxi

La possible concurrence déloyale entre *Uber* et les taxis a fait couler beaucoup d'encre en Belgique et dans le monde. C'est pourquoi, depuis le 19 avril 2017, des changements sont apparus. Le ministre de la mobilité bruxellois, Pascal Smet, a présenté au secteur des taxis son projet de loi. Ce plan taxi, attendu de pied ferme, propose une série de nouvelles réglementations. Le principal objectif de ce plan est d'annihiler tout ce qui s'apparente à de la concurrence déloyale et au dumping social ainsi que, in fine, de placer tous les acteurs du secteur sur le même pied d'égalité (Smet, s.d.). L'objectif est qu'une nouvelle loi entre en vigueur en 2018 (Service Public Régional de Bruxelles, 2017).

Plus précisément, ce plan se base sur deux grands changements.

4.2.1 Les changements apportés

- Le premier changement est la suppression des différences entre les taximen traditionnels, limousines ou voitures *Uber*. Tous seront soumis à une même législation pour dire les choses simplement. Par conséquent, il s'agit de posséder une licence désormais par conducteur et non plus par véhicule comme c'était le cas auparavant. Afin de décrocher cette licence, les conducteurs devront réussir un examen, avoir 21 ans (et donc avoir le permis depuis 3 ans minimum) et se prémunir d'un certificat de bonne vie et mœurs. Le but étant qu'à terme, chaque chauffeur, *Uber* ou non, possède

¹² Les différents professionnels du métier que nous avons interviewés déclarent que la nouvelle taxation est inconnue du grand public (J. Schockaert, interview, 04/052017).

sa propre licence non cessible. Les personnes possédant maintes licences ne seront plus autorisées à les renouveler une fois que celles-ci seront expirées. Le ministre certifie cependant que ces personnes recevront un dédommagement pour la non-reconduction de leur licence, sans qu'aucune précision chiffrée n'ait été communiquée. Cette phase est prévue jusqu'en 2025, comme l'explique Myriam Baele (2017) dans son article pour la RTBF. Le ministre Smet explique en outre que “Si *Uber* veut fonctionner en Belgique, il doit respecter les règles comme les autres, c'est-à-dire être installé en Belgique, avoir un siège en Belgique et payer des taxes en Belgique” (cité dans Baele, 2017).

- Le deuxième changement représente l'augmentation du nombre de taxis bruxellois, passant de 1300 à 1800. Cette mesure devrait, à terme, amener plus de concurrence dans la capitale.

Derrière ces deux grands changements se trouvent deux objectifs primordiaux pour le ministre et son cabinet.

4.2.2 Les deux objectifs principaux

- Pascal Smet espère une amélioration de la qualité des services des transports rémunérés. Le concept taxi ne fait plus recette à Bruxelles. En outre, une mauvaise réputation colle au secteur et de plus en plus de plaintes (à tort ou à raison) sont déposées à l'encontre des chauffeurs (M. Dobbels, interview, 06/06/2017).
- Le plan taxi a pour ambition d'améliorer le statut du chauffeur, quel que soit son employeur. De nombreux faux contrats, avec toutes les dérives qui en découlent, sont en effet à déplorer. Il existe à Bruxelles, une certaine exploitation inacceptable de chauffeurs selon le ministre de la mobilité sp.a.

Le chef du cabinet de Pascal Smet résume ces deux objectifs en une phrase : “Il faut remettre de l'ordre en s'assurant que la qualité du service ainsi que la position du chauffeur s'améliorent.” (M. Dobbels, interview, 06/06/2017)

4.2.3 Réactions au plan taxi

Ce projet de réforme est cependant mal perçu par les professionnels du métier. En effet, étant donné que la licence portera dorénavant sur l'individu et non plus sur la voiture, les professionnels du secteur estiment que la proposition du ministre Smet ne peut être qualifiée d'avancée, mais plutôt de recul. Ceux-ci redoutent que les chauffeurs, à qui un salaire minimum était assuré même lorsque le travail se raréfiait, ne perdent désormais cette garantie (Baele, 2017).

Les professionnels du secteur se sentent trahis par l'attitude du ministre bruxellois. Selon eux, celui-ci n'a pas respecté ses précédents engagements qui consistaient à entretenir dans le temps des relations bilatérales fortes entre lui et le comité consultatif des taxis. Ils pointent donc un manque de concertation entre les différentes parties. Pour l'instant, le dialogue est toujours privilégié, mais la grogne monte et d'éventuels débordements ne sont pas à exclure (Le Soir, 2017).

Par ailleurs, malgré des conditions restrictives, le plan taxi devrait enfin donner à *Uber* l'accès à un statut réglementaire à Bruxelles (Vanacker, 2017). En effet, comme nous le confie Mathias Dobbels (interview, 06/06/2017) :

« L'objectif du plan est d'apporter une équité pour tout le monde et que la concurrence ne se joue pas entre deux statuts différents comme c'est le cas actuellement. La plateforme *Uber* utilise le statut des voitures avec chauffeur et les taxis suivent les réglementations taxis et donc il y a une concurrence entre ces deux statuts. Nous, on veut mettre tout le monde dans le même cadre et donc qu'il y aura une concurrence plus juste pour tout le monde. »

À travers ces deux réformes, la Belgique, qui se veut avant-gardiste, se démarque de ses voisins européens et apparaît dynamique dans sa volonté d'intégrer l'économie collaborative dans sa législation.

5. CHAPITRE 5 : La concurrence déloyale, argument universel contre l'économie collaborative

Grâce aux différents points précédemment développés, nous avons constaté que la problématique de la concurrence déloyale est un enjeu récurrent lorsque nous abordons l'économie du partage.

5.1 Concurrence déloyale entre *Airbnb* et l'industrie hôtelière

5.1.1 Situation générale

De nos jours, la littérature se fait de plus en plus l'écho des responsables hôteliers qui protestent contre les nouvelles plateformes collaboratives qui viennent les concurrencer avec des tarifs plus attractifs. Les professionnels du secteur se sentent lésés par ces nouvelles pratiques. Ils avancent les arguments selon lesquels ils doivent s'acquitter de coûts liés aux règles en vigueur alors qu'à contrario, les nouveaux utilisateurs de plateformes comme *Airbnb* les éludent totalement ou en partie. La non-conformité aux règles constitue habituellement une pratique de marché déloyale comme le souligne le Moniteur belge (2013).

L'apparition d'*Airbnb* sur le marché de la location de chambres a-t-elle réellement changé la rentabilité des hôtels ?

Lorsque nous y regardons de plus près, la réponse mérite d'être nuancée. Prenons l'exemple d'*Airbnb* dans deux des plus grandes villes américaines que sont Chicago et San Francisco. Katherine Gorée (2016) a réalisé une étude sur l'impact de cette entreprise sur l'industrie hôtelière aux États-Unis. Les résultats de son analyse se révèlent relativement surprenants. En effet, à San Francisco, l'impact d'*Airbnb* sur la rentabilité de l'industrie hôtelière est insignifiant tandis qu'à Chicago, il est relativement négatif. Nous aurions pu nous attendre à de grosses diminutions du chiffre d'affaires des hôtels, mais cela n'est cependant pas le cas. La raison majeure à cela s'explique parce qu'aux États-Unis, près de la moitié des voyageurs louent des chambres dans le cadre du travail. Or, *Airbnb* ne fournit pas nécessairement ce que les businessmen recherchent. La société ne représente dès lors pas un véritable concurrent sur le marché hôtelier. Pour être précis, San Francisco avec la Silicon Valley est plus sujette à la

venue d'hommes d'affaires que Chicago. Ceci explique donc l'écart dans les résultats obtenus entre les deux villes lors de cette enquête (Gorée, 2016).

Les résultats dans l'étude de Katherine Gorée (2016) suggèrent donc qu'il est peu probable qu'*Airbnb* supplante l'industrie de l'hôtel. Néanmoins, cette plateforme pourrait concurrencer à terme des hôtels offrant plus ou moins les mêmes services et dès lors les obliger à réduire leur prix afin d'être compétitifs avec *Airbnb*.

En outre, *Airbnb* a demandé à la société de consultance HR&A Advisors de réaliser une enquête à propos de son potentiel impact sur l'industrie hôtelière. La société de consultance avance dans son rapport final que les hôtels et les logements proposés par l'entreprise californienne n'entrent pas en compétition. L'argument avancé par HR&A suit la logique que les logements mis à la disposition des internautes par la plateforme *Airbnb* se situent majoritairement dans des zones non touristiques où les hôtels n'opèrent pas. Par exemple, 70% et 72% des propriétés *Airbnb* à Paris et à Londres sont situées en dehors des zones touristiques. Dès lors, n'étant pas présents dans les mêmes lieux géographiques, les hôtels ne sont pas véritablement en compétition avec *Airbnb* (Airbnb (b), 2017).

Par ailleurs, en 2015, Nandor Csepregy, vice-ministre au Parlement hongrois, a déclaré que les plateformes de partage de location ne faisaient que “modernizing and organizing the original Zimmer-Frei service. *Airbnb* will not compete with hotels because it cannot provide the additional services offered by hotels” (cité dans European Commission, Zoltán, 2015).

En conclusion, le politicien confirme donc la tendance générale selon laquelle *Airbnb* ne représente pas un réel concurrent de l'industrie hôtelière, car les services proposés sont différents.

5.1.2 La situation à Bruxelles

À Bruxelles, les autorités ont décidé depuis quelques années de réguler le secteur du bed & breakfast, secteur dans lequel *Airbnb* occupe une place de leader. Les autorités veulent encadrer par la même occasion les plateformes permettant le partage et l'échange de propriétés. Pour ce faire, une première ordonnance relative à l'hébergement touristique a été

établie en 2014. En juillet 2015, le gouvernement bruxellois a voté en faveur de l'arrêté d'exécution qui a régulé et implémenté définitivement ladite ordonnance. Celle-ci est entrée définitivement en application le 24 avril 2016. Avant cette date, aucune législation n'entourait ce business.

Cette régulation a pour principe de diminuer la part de la concurrence déloyale et de l'économie souterraine dans l'économie en général en imposant aux utilisateurs des nouvelles plateformes de se plier à telle ou telle nouvelle règle (Commission européenne (b), 2016). Par exemple, le respect des articles 23 et 39 de la Constitution belge, qui imposent que le logement soit salubre et décent (Commission européenne (b), 2016). Pour les hôtes, l'ordonnance se montre néanmoins spécialement contraignante. De nombreuses obligations découlent de ce cadre réglementaire. Ici, nous pointerons notamment l'obligation de fournir une reproduction du contrat d'assurance, un certificat de propriété ou de location ainsi qu'un certificat de bonne vie et mœurs (Lambrecht, 2016).

En outre, ce cadre législatif impose un maximum de 120 nuitées annuelles de location entière du domicile principal (Moniteur belge (a), 2016). Au-dessus de ce seuil, la résidence entre dans une nouvelle catégorie, plus contraignante encore (Lambrecht, 2016). Sur le plan fiscal, puisque *Airbnb* a refusé le cadre proposé par la loi De Croo, les hôtes bruxellois sont d'abord soumis à une taxe de séjour de 3€ par nuit (Boulet, 2017). Ensuite, ils sont assujettis aux taxes sur le revenu ainsi qu'à la TVA au taux de 6% (Commission européenne (b), 2016).

En 2015, *Airbnb* se plaignait de la difficulté du système et du fait que les autorités bruxelloises n'aient pas cherché à entrer en contact avec l'entreprise pour l'écriture de son ordonnance (Meulders, 2015). Au sein du parlement bruxellois, certains députés se sont levés afin d'exprimer leurs craintes quant à ce nouveau cadre réglementaire trop exigeant pour les propriétaires. Il risque d'avoir pour seule conséquence d'étouffer le phénomène, selon eux (Colleyn, 2015).

En imposant cette ordonnance, la capitale belge a tenté d'apaiser les professionnels du secteur du tourisme qui commençaient à se sentir lésés par ces pratiques (Commission européenne (b), 2016). Nous avons vu précédemment, avec la loi De Croo, ce que le gouvernement fédéral a prévu quant à lui pour le reste des activités de cette économie du partage.

5.2 Concurrence déloyale entre *Uber* et le secteur des taxis

5.2.1 Situation générale

La guerre entre *Uber* et les agences de taxis est encore plus importante que celle des hôtels contre *Airbnb* évoquée dans le point précédent. Presque partout dans le monde, des protestations ont vu le jour contre la société et contre une application en particulier : *UberPop*. Celle-ci permet à toute personne de devenir taximan, le temps d'une course, sans posséder les autorisations légales et diverses licences, dérogeant ainsi aux pratiques honnêtes du marché. Ces protestations ont entraîné le bannissement du service *UberPop* dans de nombreux pays (Che, 2015).

Dans la presse française, tout comme dans la presse mondiale et belge en particulier, le statut des employés *Uber* pose problème. En effet, la société rémunère ses chauffeurs sous le statut de travailleurs indépendants. Cependant, bien qu'indépendants, ils ne peuvent pas fixer leurs propres tarifs ou choisir leurs clients, comme pourrait logiquement le faire un indépendant classique. De plus, les conducteurs sont évalués après chacune de leurs courses. Pour certains avocats, cela infère un rapport de subordination qui se rapproche de celui d'un employé envers son employeur (LCI, 2017).

Maxime Lambrecht s'est penché sur le sujet. Les contributeurs des plateformes comme *Uber* sont considérés en Belgique comme des travailleurs indépendants et non comme des employés. Or, les travailleurs indépendants n'ont pas les mêmes droits et obligations que les employés. Dès lors, ce statut des contributeurs devient légalement limité lorsque la plateforme encadre fortement ces prestataires de services. C'est pourquoi la controverse précédemment citée en France a vu le jour en Belgique. Celle-ci vise à savoir si les prestataires de services ne sont en fait pas cantonnés dans un statut de "faux indépendants". L'enjeu du litige est de définir le besoin ou non de requalifier le statut des prestataires de services en celui d'employés. Les États-Unis et d'autres pays ont débattu du sujet et en sont venus à la conclusion que si *Uber* devait requalifier le statut de ses contributeurs en celui d'employés, la société ne serait tout simplement plus capable de s'acquitter de leurs salaires comme l'explique M. Lambrecht (2016) dans son ouvrage. Selon le magazine *Fortune*, les frais engendrés par ce changement de statut pourraient s'élever à 4,1 milliards USD (Lambrecht, 2016).

5.2.2 La situation à Bruxelles

Malgré l'interdiction d'*UberPop* depuis 2015, dans la capitale, les chauffeurs de taxi traditionnels attendaient toujours un plan d'action afin de contraindre *Uber* à accepter une législation commune à tous les chauffeurs (Lambrecht, 2016). Jusqu'au mois de mai 2017, les compagnies de taxis étaient les seules catégories agréées de transport de clients par voiture à circuler dans Bruxelles, comme l'indique le Moniteur belge (1995). Toute autre offre permettant de se déplacer en véhicule entrerait dans la classification dite des LVC¹³ (Lambrecht, 2016). Les LVC ainsi que les taxis sont soumis à des règles bien précises. En ce qui concerne les LVC, l'automobile doit correspondre à un véhicule de luxe, en service pour une durée minimale de 3h, au tarif de 30€ par heure et pour lequel un contrat doit être établi en fonction de la nature du trajet (Ordonnance Bruxelloise, 1995). Quant aux sociétés de taxis, elles ne peuvent dépasser le seuil de 1.300 licences¹⁴ à leur disposition. Le nombre de véhicules est donc ainsi limité par les autorités (Moniteur belge, 2003).

L'absence de réglementation des services *Uber* entraîne une concurrence déloyale dans notre pays. Par conséquent, des éléments nouveaux devront être apportés afin de pallier ces problèmes dans un avenir proche.

5.3 Concurrence déloyale entre le statut d'indépendant complémentaire et le statut d'économie collaborative

5.3.1 Le statut de l'indépendant complémentaire détaillé

Comme le souligne l'Union des classes moyennes en Belgique, la nouvelle taxation allégée à l'attention des personnes travaillant via une plateforme collaborative pourrait conduire à une certaine concurrence déloyale. Qu'en est-il réellement ?

Quelles sont les conditions nécessaires en Belgique pour exercer une activité à titre d'indépendant complémentaire ?

Il en existe deux :

¹³ Service de location de voiture avec chauffeur.

¹⁴ Seuil qui va augmenter à 1.800 avec le plan taxi.

- “parallèlement à votre activité d'indépendant, vous exercez encore une autre activité professionnelle pour le compte d'un employeur (exemple : un fonctionnaire qui tient une frieterie après ses heures de bureau) ;
- ou, comme indépendant, vous bénéficiez aussi d'un revenu de remplacement issu d'une autre activité professionnelle de travailleur salarié ou d'agent de l'État, qui n'est plus exercée” (Sécurité Sociale Entrepreneurs indépendants, s.d).

Si le montant perçu par l'indépendant complémentaire est supérieur au plafond de 1.439,42 euros annuels comme le note le député écolo, Gilles Vanden Burre (email, 01/05/2017), alors l'individu doit s'affilier à une caisse d'assurances sociales pour travailleurs indépendants et payer des cotisations sociales trimestrielles comme tout indépendant à titre principal (Service Public Fédéral belge, s.d.). En tant qu'indépendant à titre complémentaire, au-dessus du seuil précédemment cité, l'individu remplit les mêmes obligations sociales que l'indépendant à titre principal :

- “être affilié auprès d'une caisse d'assurances sociales (avant le début de votre activité indépendante) ;
- être affilié à une mutuelle (pour autant que votre affiliation ne résulte de votre activité principale) ;
- payer des cotisations” (Sécurité Sociale Entrepreneurs indépendants, 2017).

5.3.2 Avis divergents sur une possible concurrence déloyale

En Belgique, les avis divergent sur l'existence ou non d'une concurrence injuste entre les travailleurs indépendants et ceux issus de l'économie collaborative. D'un côté, comme le soulève Gilles Vanden Burre (2016), la taxation risque de former une nouvelle caste de travailleurs qui va générer une concurrence déloyale avec les indépendants à titre complémentaire provenant de l'économie classique.

Le député s'interroge ainsi doublement : pourquoi un livreur issu de l'économie traditionnelle devrait-il payer plus d'impôts qu'un livreur travaillant via l'intermédiaire d'une plateforme collaborative ? En outre, pourquoi en comparaison avec un prestataire agissant sur une entreprise du partage, devrait-il remplir toutes les contraintes administratives et payer des

cotisations sociales à partir d'un montant inférieur¹⁵ ? Il craint de se retrouver avec un régime d'indépendants fonctionnant à deux vitesses (Vanden Burre, 2016). Afin de pallier ces problèmes, le parti écologique propose deux solutions : soit relever le niveau du seuil au-dessus duquel les indépendants complémentaires sont exempts de cotisations sociales à 5100€ ; soit abaisser le seuil de 5100€ prévu par Alexander De Croo pour des prestations agissant par l'intermédiaire de plateformes collaboratives (Van Campenhout, 2016).

Le ministre De Croo, de son côté, n'est toutefois pas d'accord avec son collègue au Parlement. Il légitime cette différence d'encadrement fiscal par un désir de donner un coup de pouce vers l'entrepreneuriat en stimulant l'économie du partage ainsi que par l'envie de favoriser la régularisation d'activités occasionnelles qui sont pour la majeure partie du temps "oubliées" par les contribuables (Cloot (a), 2016).

Selon le député fédéral écolo, en revanche, le nouveau statut fiscal de l'économie collaborative concurrence le statut des indépendants et des indépendants complémentaires. De par ce nouveau statut, une inégalité de traitement se crée, car il ne prend pas en compte la fiscalité existante (Van Campenhout, 2016).

Face à ces inquiétudes, le ministre avance certaines pistes de réponse à cette possible concurrence déloyale. Le but est de distinguer la différence entre revenus occasionnels et non occasionnels grâce au seuil de 5100€. Alexander De Croo estime qu'imposer des revenus occasionnels à un taux de 33%, comme c'était le cas auparavant, est trop conséquent. Il souhaite donc une taxation plus allégée pour ce type de revenus. Le ministre Open Vld ne demande pas aux prestataires de services dont les revenus sont inférieurs à 5.100€ l'inscription à la Banque-Carrefour des entreprises et aux cotisations sociales de peur de mettre fin à l'économie collaborative. Il avance, enfin, que ce plafond est très maigre. En prenant l'exemple d'une plateforme de type *Menu Next Door*, la somme (5.100€) est inférieure aux gains journaliers d'un grand établissement Horeca ou aux gains hebdomadaires d'un petit établissement Horeca. Il prouve donc par cet exemple qu'une concurrence déloyale sur un montant si faible n'est pas à l'ordre du jour pour les revenus de type occasionnel (Vanden Burre, 2016).

¹⁵ A 1.439,42€ pour l'indépendant complémentaire et 5.100€ pour un prestataire de service sur une plateforme collaborative.

Cependant, selon le député, un problème persiste concernant les revenus supérieurs¹⁶ à 1.439,42€ pour les indépendants complémentaires (G. Vanden Burre, email, 01/05/2017). En effet, prenons le cas d'un individu qui travaille et qui souhaite également arrondir ses fins de mois via l'intermédiaire d'une plateforme collaborative, en jardinant par exemple. Celui-ci se verra taxer à hauteur de 10% (jusqu'au plafond de 5.100€), car il s'agit ici d'une activité complémentaire au travail de l'individu passant par une plateforme collaborative. Si cette même personne réalise la même profession (jardiner) sans passer par une plateforme, mais sous le statut d'indépendant complémentaire, elle sera assujettie à une autre forme de taxation, et ce même s'il perçoit moins de 5.100€. Dès lors, dans le deuxième cas, l'indépendant complémentaire devra s'affranchir des obligations légales précédemment mentionnées. La non-harmonisation du statut d'indépendant complémentaire avec celui de l'économie du partage risquerait dès lors de créer des statuts différents dans cette tranche de revenus. En effet, comme la nouvelle loi crée un statut spécial jusque 5.100€/an, cela engendre une sorte de discrimination pour ceux qui exercent une activité "classique" sur le côté (Vanden Burre, 2016). Le problème réside ainsi dans le fait que la loi a été conçue alors qu'il existait déjà une fiscalité faisant autorité dans le cadre d'activités pour indépendant complémentaire. Selon le député, voilà pourquoi une harmonisation serait utile (Van Campenhout, 2016).

5.3.3 Les inconvénients du statut d'indépendant complémentaire

Au-dessus de 5.100€, le prestataire doit donc s'enregistrer en tant qu'indépendant complémentaire. Toutefois, ce statut possède des inconvénients de taille. Un attire particulièrement notre attention.

Tout comme l'indépendant à titre principal, l'indépendant complémentaire paie des cotisations sociales. À la différence de ce premier cependant, l'indépendant complémentaire ne tire aucun bénéfice de ses cotisations. En outre, si celui-ci gagne plus avec son activité d'indépendant qu'avec son activité principale, il ne percevra plus une pension de salarié. Il touchera une pension d'indépendant qui est, rappelons-le au lecteur, beaucoup moins avantageuse que celle d'un salarié (Delta Lloyd, s.d.).

¹⁶ En dessous de ce seuil, l'indépendant complémentaire est exonéré de payer des cotisations sociales.

6. CHAPITRE 6 : Définition de la question de recherche

Notre question de recherche a pour objectif d'analyser les impacts, la cohérence ainsi que l'efficacité des nouvelles législations qui entourent l'économie collaborative en Belgique.

Après quelques jours de recherches, nous avons tiré un premier constat concernant l'économie collaborative : elle représente un vrai enjeu d'actualité à la fois belge et internationale. Tous deux intrigués par l'aspect novateur du phénomène, nous avons entrepris nos recherches avec motivation et soif d'apprendre.

Trois facteurs nous ont concrètement incités à réaliser notre mémoire sur ce nouveau pan de l'économie.

- Nous avons été rapidement interpellés par un élément clé : très peu d'articles scientifiques traitent des législations en vigueur en Belgique. Bien que l'économie du partage soit très médiatisée, l'aspect fiscal et légal n'est pas encore mis en avant dans la littérature spécialisée. Selon nous, l'explication principale de ce constat est la date d'entrée en vigueur très récente de la taxe.¹⁷ Quant au plan taxi, il n'est à ce jour pas encore entré en application. Ce manque d'articles de référence en Belgique nous a motivés à fournir une analyse active et précise sur ces nouvelles législations ainsi que leurs impacts dans notre pays.
- Un autre élément a également attisé notre curiosité : sans vouloir dénigrer les articles de presse, nous avons rapidement constaté que ceux-ci comportaient de nombreuses fautes ou imprécisions lorsqu'ils débattaient de ces nouveaux cadres légaux. Ce manque de fiabilité nous a paru problématique et prouve que le sujet doit être éclairci autant que possible. Lors de nos premières lectures, certaines revues, pourtant spécialisées, comportaient des erreurs qui nous ont freinés dans notre recherche. Par exemple, lors d'échanges de mails avec Mr Jef Wellens¹⁸, fiscaliste chez Wolter Kluwers, nous nous sommes rendu compte que nous nous basions sur un taux

¹⁷ 1er mars 2017

¹⁸ Veuillez vous référer aux annexes pour trouver une copie de ces mails.

d'imposition inexact pourtant repris par la littérature. Cela nous a confortés dans l'idée qu'il était désormais indispensable de fournir un travail de qualité dans la matière.

- Le dernier élément nous confirmant le bien-fondé de notre travail provient des divers entretiens réalisés dans le cadre de ce mémoire. Nos interlocuteurs partagent en grande majorité notre perception sur l'inexactitude des articles existants en Belgique. Dès lors, ils ont pour la plupart soulevé l'importance de réaliser un travail pertinent et crédible. À nos yeux, ce manque de clarté autour de ces nouvelles pratiques entraîne de la défiance de la part de l'opinion publique envers ces nouveaux acteurs.

À nous d'agir pour proposer une clarification du sujet.

Partant de ce constat, nous analyserons dans un premier temps la loi De Croo, le plan taxi ainsi que le cas *Airbnb*. Le but est de déterminer l'efficacité, la cohérence ainsi que l'efficience économique des différentes législations en question. Dans un deuxième temps, il nous a paru important d'apporter également certaines pistes afin d'améliorer potentiellement ces différentes législations. Le but de cette partie est d'attirer l'attention sur les limites et les enjeux auxquels ces nouvelles lois devront faire face dans un avenir proche.

7. CHAPITRE 7 : Méthodologie qualitative

Dans la suite de notre travail, nous sommes désireux de comparer la théorie à la pratique. Nous tenterons d'analyser l'application de ces nouvelles législations en croisant la partie théorique et les informations concrètes collectées au travers de nos interviews.

Il existe deux sortes de méthodologie. L'une répertoriée comme qualitative et l'autre classée comme quantitative. Nous avons opté pour la première en regard de l'objectif de ce travail qui est, entre autres, de déterminer la qualité et l'impact des réformes belges. Nous nous sommes dès lors attardés à utiliser une méthode qualitative afin de répondre au mieux à notre question de recherche. Comme nous l'apprennent les auteurs Alami, Desjeux & Garabua-Moussaoui (2013) dans leur livre sur les méthodes qualitatives : "L'enquête qualitative, parce qu'elle est au plus près du terrain et des acteurs, permet de mettre au jour des faits, des signaux faibles, des mécanismes sociaux, qu'une approche quantitative ignorerait."

De plus, comme l'atteste Hygin Kakai (2008), docteur en sciences politiques, il est pertinent d'utiliser une étude qualitative lorsque le but de l'étude est de :

- cerner un phénomène
- tester des hypothèses scientifiques
- détecter des besoins
- améliorer un fonctionnement, des performances.

Même si nous avons délaissé la méthode quantitative, il est à noter que nous avons recueilli le plus de données chiffrées afin d'estimer au maximum l'efficacité économique des réformes.

D'une manière plus pratique, afin de tirer le maximum d'informations pertinentes de ces différentes interviews, nous avons opté pour la méthode dite du *coding*. Cette approche, appliquée à maintes reprises durant notre cursus universitaire, permet une analyse efficace et pertinente des entretiens d'un point de vue qualitatif.

Naturellement, il aurait été impossible d'interroger l'ensemble des dirigeants de plateformes collaboratives ainsi que l'ensemble des experts dans le domaine. Étant bien conscients de

cela, nous avons décidé de cibler nos interviews à un échantillonnage le plus représentatif du secteur. À l'heure où nous écrivons ce mémoire, 12 plateformes ont été agréées par le gouvernement et peuvent prétendre aux conditions de la loi De Croo. Nous avons interrogé les trois plus importantes plateformes entrées dans ce système le 1er mars. Il était important pour nous que ces plateformes aient déjà au moins deux mois de fonctionnement avec la nouvelle législation, afin d'être le plus pertinent dans nos analyses.

Pour analyser le plan taxi, nous avons décidé de questionner *Uber*, plateforme phare de cette réforme.

Enfin, pour les points qui restaient flous, nous avons contacté plusieurs spécialistes du secteur. Nous avons dès lors l'intime conviction que nos différents entretiens nous ont permis d'obtenir une vue représentative et exhaustive de la situation.

Dans un souci de qualité de nos interviews, nous les avons réalisés en face à face dans la mesure du possible. Quand une rencontre physique n'était malheureusement pas réalisable, nous avons opté pour des échanges par email, téléphone ou Skype. Chaque entrevue a duré entre trente minutes et une heure. Nous les avons par la suite retranscrites¹⁹. Enfin, nous avons analysé et décortiqué le contenu de ces interviews dans le but d'en retirer des éléments significatifs capables de répondre à notre question de recherche.

Nous souhaitons vous présenter brièvement nos personnes ressources.

Nous avons rencontré d'une part les professionnels du secteur, à savoir :

- Jonathan Schockaert, CEO de *Listminut*
- Mathieu Gillet, CFO de *Menu Next Door*
- Philippe De Schutter, Manager de *UberEats Belgique*
- Joost Verdiesen, General Manager *Uber Belgique*

D'autre part, nous avons échangé autour de ces nouveaux enjeux avec certains spécialistes, à savoir :

¹⁹ Veuillez-vous référer aux annexes afin de trouver les retranscriptions des diverses interviews

- Maxime Lambrecht, professeur de droit à l'UCL et auteur d'un article sur les plateformes collaboratives
- Laurent Hublet, membre du cabinet du ministre De Croo et chargé de créer le programme de transformation numérique du gouvernement fédéral belge
- Jef Wellens, fiscaliste chez Wolters Kluwer
- Paul Belleflamme, professeur à l'Université de Marseille et coauteur d'un focus sur les plateformes collaboratives
- Mathias Dobbels, chef de cabinet du ministre Smet et porte-parole du ministre
- Gilles Vanden Burre, député fédéral écolo et spécialiste des questions liées à l'économie collaborative en Belgique.

8. CHAPITRE 8 : La loi du 1^{er} mars décryptée

Nos interviews auprès des trois entreprises assujetties à la nouvelle loi De Croo et nos contacts avec les cinq experts du secteur collaboratif nous permettent d'exposer au lecteur une vision plus pratique de la situation. Nous utiliserons ces données afin d'analyser les impacts et l'efficacité du cadre légal en Belgique. Ensuite nous évaluerons dans quelle mesure le cabinet du ministre De Croo a intégré les propositions de la Commission européenne. Enfin, nous tenterons d'analyser l'efficacité économique de la taxe en prenant comme base le papier de MM. Belleflamme & Toulemonde. Nous aborderons les limites et pistes d'avenir pour ce régime novateur en Belgique dans le chapitre 10.

8.1. Nécessités et pertinence de la loi

8.1.1 Réactions suite à cette nouvelle loi

“C’est très positif dans la philosophie, cette loi nous apporte une réponse claire à un seuil.” (J. Schockaert, interview, 04/05/2017)

“Cette loi est géniale ! C’est quelque chose de très bien puisque cela permet aux gens de se lancer sans frein.” (M. Gillet, interview, 11/05/2017)

“Cette loi est vraiment très intéressante économiquement. Cela a du sens pour activer les personnes.” (P. De Schutter, interview, 18/05/2017)

Ces trois dirigeants d'entreprises collaboratives se sont montrés enthousiastes face à cette nouvelle réforme. Selon eux, entourer ces nouvelles pratiques était devenu plus que nécessaire. Le flou ainsi que les ambiguïtés qui régnaient autour de ces activités représentaient un véritable frein au développement de l'économie de plateformes.

8.1.2 Une approche ad hoc

Le lecteur attentif se souviendra que, dans le chapitre 3, nous expliquions que le législateur a généralement deux choix pour réguler cette nouvelle économie. Soit le législateur utilise des

lois existantes afin d'entourer ces pratiques, soit il crée une régulation complètement inédite. Dans son livre, Maxime Lambrecht (2016), professeur de droit à l'UCL, pointe néanmoins que la nature innovante de l'économie collaborative oblige quasiment le législateur à entreprendre la rédaction d'une nouvelle loi. C'est pourquoi, lors de notre entretien, Maxime Lambrecht nous a affirmé que la piste privilégiée par le ministre De Croo est l'élaboration d'un cadre juridique ad hoc à la juridiction actuelle.

8.2 Analyse des objectifs de la loi De Croo

8.2.1 Un cadre légal novateur et transparent

Comme nous l'avons compris suite à nos différents entretiens, le flou généralisé dans le secteur était surtout préjudiciable pour les utilisateurs. L'imbricatio juridique antérieur au 1^{er} mars²⁰ représentait incontestablement un frein certain au bon développement de ces pratiques. Jonathan Schockaert explique qu'avant cette réforme, les plateformes avaient énormément de problèmes juridiques. Des barrières de ce type venaient mettre à mal leur projet. [...] Les plateformes ont eu l'habitude de vivre sans règles claires pendant longtemps. "S'il avait fallu encore s'en passer, nous aurions continué à le faire" (J. Schockaert, interview, 04/05/2017).

Le CFO de *Menu Next Door* précise quant à lui : "Auparavant, les gens se posaient énormément de questions. Doit-on tout déclarer ? Comment ? Sous la forme des revenus divers ? À quel taux ?" (M. Gillet, interview, 11/05/2017).

Naturellement, ce manque de clarté pour les utilisateurs impactait négativement les résultats des plateformes. Par faute de compréhension et de réponses incertaines, les Belges n'étaient pas incités optimalement à participer à cette nouvelle économie.

Le CEO de *ListMinut* illustre cette pagaille par un exemple concret. Avant le 1^{er} mars, lui et son équipe étaient incapables de donner le seuil à partir duquel le prestataire devait s'inscrire en tant qu'indépendant. Concrètement, le travailleur ignorait s'il devait déclarer ses gains en tant que revenus divers ou s'inscrire plutôt en tant qu'indépendant. S'enregistrer comme tel entraîne de nombreux changements. En effet, communiquer ses gains comme un indépendant à titre principal ou complémentaire oblige les prestataires à bon nombre d'obligations. Faute d'un seuil clairement défini, il n'était alors pas rare que le prestataire ne déclare finalement

²⁰ Le 1^{er} mars étant la date de l'entrée en vigueur en Belgique de la loi De Croo.

pas ses rémunérations. Le CEO de *ListMinut* l'affirme : "Avant la nouvelle loi, c'est certain plus d'un ne les déclaraient pas." (J. Schockaert, interview, 04/05/2017)

Puisqu'il n'y avait pas d'échange d'informations entre les plateformes et le fisc, celles-ci ne se sentaient pas concernées par la perte sèche subie par l'État suite à la non-déclaration des montants réalisés par les prestataires. Sans une législation appropriée, le gouvernement se rendait alors coupable d'un manque à gagner important.

Aujourd'hui, cette donne a changé avec le prélèvement à la source jusqu'à 5.100€. Désormais, la déclaration des gains est automatique. Quand un utilisateur les interroge à propos de la perception de l'impôt, les plateformes sont dorénavant aptes à répondre. Comme Mathieu Gillet (interview, 11/05/2017) nous l'a dit avec enthousiasme : "Maintenant, plus rien n'est compliqué pour les prestataires, on s'occupe de tout."

Jusqu'au seuil de 5.100€, les plateformes et l'administration fiscale échangent leurs informations. Comme nous vous l'annoncions dans la littérature, selon Maxime Lambrecht (2016), au-dessus de ce montant, les relations entre les deux parties sont rompues. Nous trouvons ce changement de cap assez surprenant. Cherchant à savoir pourquoi il en était ainsi, nous nous sommes empressés de poser la question au conseiller du ministre, qui nous a répondu que nous nous trompions. Les relations entre plateformes et fisc continuent bel et bien, même au-delà du seuil introduit par Alexander De Croo. Laurent Hublet (interview, 13/06/2017) énonce par ailleurs : "Les plateformes sont évidemment tenues de communiquer les revenus des prestataires même au-delà du seuil légal".

Cependant, Philippe De Schutter (interview, 18/05/2017) se demande comment le gouvernement s'y prendra pour vérifier si le seuil des 5.100€ est dépassé lorsque le prestataire est actif sur plusieurs plateformes. Le manager d'*UberEats* s'interroge sur les outils qui permettraient au fisc de contrôler chaque prestataire. Partageant son interrogation, nous avons questionné le conseiller digital du ministre. Pour lui, cette inquiétude n'a pas lieu d'être. "Le fisc est tout à fait capable de rassembler les différents revenus d'un prestataire sur plusieurs plateformes. C'est même très facile. Il y a un identifiant unique qui est le numéro de registre national qui permet d'identifier chaque prestataire." (L. Hublet, interview, 13/06/2017)

Autrement dit, grâce à cet échange d'informations entre les autorités et les plateformes, le fisc belge est tout à fait capable d'identifier chaque transaction.

8.2.2 Des pratiques transparentes

Grâce au prélèvement à la source, cette problématique de non-déclaration des revenus est désormais résolue. Comme nous le confirment les trois responsables d'entreprises, il est désormais presque impossible de tromper le fisc.

“Je ne vois pas comment le prestataire le ferait. Ou alors, il doit littéralement mentir en donnant un faux numéro d'identité” (M. Gillet, interview, 11/05/2017). Dès lors, selon Gillet, hormis en trichant délibérément et en faussant la plateforme, ce nouveau cadre légal annihile la part de l'économie souterraine.

Dorénavant, les questions des montants à déclarer et des taux à appliquer sont clairement définies par la loi. Tout doute ou quiproquo en matière fiscale est désormais levé. Apporter de la clarté, de la transparence ainsi que la légitimité était trois des grands objectifs annoncés par le ministre. Selon nous, en considérant les retours favorables récoltés auprès des professionnels du secteur, ces promesses semblent être tenues.

8.2.3 Tremplin vers l'entrepreneuriat

Un autre objectif important du ministre avec l'entrée en application de ce cadre réglementaire était de permettre aux Belges de se lancer vers de nouvelles activités. En un temps réduit et avec une facilité déconcertante, le citoyen belge a désormais la possibilité d'arrondir ses fins de mois d'une manière substantielle sans contrainte administrative conséquente. Jonathan Schockaert l'affirme : “Bien que *ListMinut* ne possède actuellement que 15% de professionnels, une bonne partie d'entre eux sont devenus récemment indépendants. Là, le tremplin vers l'entrepreneuriat est clairement vérifié.” (J. Schockaert, interview, 04/05/2017).

Mathieu Gillet (interview, 11/05/2017) confirme ce raisonnement en épinglant une problématique plus globale. Il affirme “qu'être indépendant entrepreneur de nos jours relève presque de la mission impossible.” Le directeur financier de la plateforme *Menu Next Door* prend l'exemple d'un chef bruxellois désireux de lancer son propre établissement. Ouvrir un restaurant dans la capitale avec la concurrence acharnée ainsi qu'avec l'actuelle frilosité des banques à accorder des prêts s'avère très difficile. Cette nouvelle loi permettant de démarrer

une activité en réduisant l'investissement représente une mesure réjouissante pour les prestataires (M. Gillet, interview, 11/05/2017).

Pour le dirigeant d'*UberEats*, ce montant de 5.100€ est également très intéressant dans sa philosophie puisqu'il permet d'attirer des coursiers de manière plus aisée (P. De Schutter, interview, 18/05/2017). Selon lui, avant l'entrée en application de ce régime favorable, il rencontrait maintes difficultés à attirer les bénéficiaires du CPAS. Les allocations d'aide n'incitaient pas ces personnes à s'inscrire en tant qu'indépendants et à se lancer dans la vie active. Toutefois, l'allègement fiscal et les facilités administratives prévues par De Croo permettent à ces personnes de se tester et de finalement constater qu'en travaillant, leurs rémunérations peuvent être plus importantes qu'en étant inscrits au CPAS. Comme Monsieur De Schutter (interview, 18/05/2017) l'indique, "leurs nouvelles activités ne leur permettent plus d'être soutenus financièrement par le Centre Public d'Action Sociale. Ainsi, ils deviennent de vrais professionnels via le statut d'indépendant. "

Le patron d'*UberEats* se veut prévenant en informant ses coursiers du basculement de leur statut de collaborateur vers celui d'indépendant une fois les 5.100€ annuels atteints. "Une fois proche du seuil de 5.100€, je les contacte et je leur demande ce qu'ils veulent faire" (P. De Schutter, interview, 18/05/2017). A ce moment précis, les plateformes interrogent leurs prestataires quant à leurs intentions : soit continuer en tant qu'indépendant, soit arrêter leurs activités collaboratives. "Avec ce seuil, ils ont déjà goûté au travail et osent alors se lancer en tant qu'indépendants. Par conséquent, ceux-ci demandent la plupart du temps le changement de statut afin de continuer à développer leurs activités" (P. De Schutter, 18/05/2017).

Le bouche-à-oreille entre ces jeunes coursiers fonctionne. Le partage de leurs expériences d'un travail faiblement imposé incite leurs connaissances à s'y essayer également. En plus de favoriser l'entrepreneuriat, ce régime favorable encourage très clairement une partie de la jeunesse sans repère et sans diplôme à se lever tous les matins pour partir travailler et sortir du cercle vicieux de la non-activité (P. De Schutter, interview, 18/05/2017).

Avec un régime favorable, les plateformes attirent de la main-d'œuvre plus facilement qu'avant. "Beaucoup de coursiers, voyant qu'il n'y a que 10% de taxes à payer, sont plus enclins à pratiquer ce type d'économie" (P. De Schutter, 18/05/2017).

Ces travailleurs entrent dans la vie active et reçoivent une meilleure rémunération tous les mois. Pour l'état, finalement, cela permet quelque peu de désengorger le CPAS et réduit ainsi les montants qu'il accorde à ses allocataires.

Finalement, il paraît clair que ce régime fiscal favorable encourage le développement d'activité. Si les individus agissent ainsi, c'est en partie grâce à ce nouveau cadre légal qui légitime dorénavant tout un secteur. Par conséquent, nous pouvons donc affirmer que les doutes de la littérature à cet égard sont levés²¹. Néanmoins, il ne s'agit que d'une première étape. Comme nous le verrons plus tard, certains obstacles bloquent encore le prestataire à se lancer réellement dans son activité professionnelle.

8.2.4 Abolition d'une concurrence déloyale

Les activités issues de l'économie collaborative sont souvent répertoriées comme déloyales selon certains. Cependant les trois dirigeants que nous avons rencontrés balayent cet argument d'un revers de main. "Le rôle de l'état n'est pas de bloquer une activité qui arrive en faveur d'une établie. Ce qu'il doit assurer plutôt, c'est un marché dans lequel une saine concurrence prend place" (M, Gillet, interview, 11/05/2017).

Le conseiller digital du ministre De Croo apporte une réponse sensée et lucide à ces polémiques. Pour lui, il n'est pas exact de qualifier les nouvelles activités des 12 plateformes agréées de déloyales. Il s'agit plutôt de pratiques complémentaires, parallèles à ce qui est actuellement proposé dont l'impact sur les gains est in fine faible (L. Hublet, interview, 08/05/2017). "Par rapport à une possible concurrence déloyale, il faut savoir que nous sommes sur des revenus à très petite échelle. Le but de ce régime est de permettre aux gens de tester leur capacité entrepreneuriale" (L. Hublet, interview, 08/05/2017). Dans notre revue de littérature, nous soulignons que le seuil de 5.100€²² représente une somme inférieure au gain d'un grand établissement sur une journée ou sur une semaine pour un plus petit. Cela confirme bien l'argument des revenus très faibles qu'avance Laurent Hublet ci-dessus.

²¹ Voir 3.1.

²² 5.100€ étant le nouveau seuil établi par la réforme De Croo.

Les dirigeants des plateformes avancent l'argument de la complémentarité entre les activités de l'économie de plateformes et les activités de l'économie dite traditionnelle. D'après ces dirigeants, les services rendus sur une plateforme sont complémentaires et non supplémentaires à une activité classique. Selon Gillet, le cuisinier amateur sur sa plateforme n'exerce pas une réelle concurrence déloyale face à un restaurateur. Jamais une soirée conviviale passée à la table d'une brasserie ne sera remplacée par un plat préparé par un cuisinier amateur (M. Gillet, interview, 11/05/2017). Jonathan Schockaert affirme également qu'une concurrence déloyale n'a pas lieu sur sa plateforme. En effet, il se demande comment un prestataire de services en aidant un client à monter un meuble de la marque IKEA pourrait concurrencer réellement l'ouvrier traditionnel (interview, 04/05/2017).

In fine, nous affirmons que si concurrence il y a, elle représente des montants très faibles qui n'interfèrent pas de manière injuste sur les acteurs déjà présents sur le marché traditionnel. Lorsque le seuil est en revanche dépassé et que l'activité ne peut plus être considérée comme occasionnelle, le prestataire doit alors s'inscrire en tant qu'indépendant pour éviter toute concurrence déloyale. Il est important de souligner que tous les dirigeants interrogés comprennent et acceptent sans réserve ce basculement de statut une fois ce seuil dépassé.

8.3 Les raisons du succès

La réussite de ce cadre est en grande partie due au travail collectif effectué par toutes les parties. Les dirigeants que nous avons questionnés ont voulu souligner d'emblée le travail de fond réalisé par le cabinet d'Alexander De Croo. Précisément, les conseillers du ministre ont pris le temps de les connaître personnellement et se sont réellement intéressés à eux afin d'acquérir une vue très précise du secteur. Des réunions regroupant les dirigeants des douze entreprises aujourd'hui agréées par le gouvernement se tenaient assez régulièrement. "Nous avons été beaucoup consultés par le ministre pour la rédaction de la loi" (J. Schockaert, interview, 04/05/2017). Mathieu Gillet partage cet avis : "Nous avons eu régulièrement des réunions entre Laurent Hublet, nous et les autres plateformes. Celui-ci nous exposait les avancées et demandait des feedbacks terrains. Cela été très bien rédigé grâce à cela." (M. Gillet, interview, 11/05/2017). En prenant en considération les arguments avancés par les professionnels du secteur, le travail final plaît en définitive énormément à ces nouveaux acteurs.

8.4 Difficulté d'estimer les impacts économiques du nouveau régime fiscal

D'un point de vue économique, il est assez complexe d'évaluer les impacts de la taxe d'une manière pratique quelques mois seulement après son entrée en application. Pour l'état, M. Hublet table sur une rentrée d'argent tournant autour de quelques millions d'euros à la fin de l'année 2017 (L. Hublet, interview, 08/05/2017). Le lecteur pourrait s'offusquer de ces chiffres imprécis. Toutefois, nous lui rappelons que le marché est en pleine croissance. Il est donc difficile d'estimer quoi que ce soit sur une période aussi réduite. L'impact de la taxe est difficilement évaluable, car les arrêtés royaux publiés ne sont entrés en application que le 1er mars. On ne pourra commencer à évaluer cet impact qu'à la fin de l'année (L. Hublet, interview, 08/05/2017).

À l'heure de nos interviews, les plateformes ne possédaient également pas assez de recul pour évaluer l'impact économique de cette nouvelle loi. Il est cependant intéressant de souligner que *Menu Next Door* et *ListMinut* ont réalisé deux mois record après l'introduction de ce nouveau cadre légal. M. Schockaert (interview, 04/05/2017) nous a ainsi confié que sa plateforme avait réalisé une augmentation de 115% entre janvier et avril 2017. Selon eux, ces chiffres ne peuvent être attribués uniquement aux travaux récents d'Alexander De Croo. Par souci de confidentialité, le directeur financier de *Menu Next Door* n'a pas souhaité nous fournir de détails ²³chiffrés par rapport à son chiffre d'affaires d'avant et d'après la mise en place de la taxe (M. Gillet, interview, 11/05/2017). Cependant, il a concédé : "On a fait plus de 250% en nombre de chefs, mais ce n'est pas uniquement lié à la taxe. C'est principalement lié au développement du business pour moi." (M. Gillet, interview, 11/05/2017).

« Depuis janvier, on a doublé nos chiffres. Je ne pense pas que ce soit uniquement la taxe qui ait impacté cela positivement. J'ai plutôt l'impression qu'il n'y a pas grand monde qui est en fait au courant de l'allègement fiscal. Ceux-ci ont en revanche peut-être vu les reportages qui en traitent. » (J. Schockaert, interview, 04/05/2017).

Les différents CEO/CFO interrogés rapportent qu'effectivement, peu de personnes ont pris connaissance de la nouvelle taxation. Certes, beaucoup en ont entendu parler dans les médias,

²³ Je suis navré mais je préfère ne pas communiquer de chiffres de croissance de *Menu Next Door*, cela est pour l'instant plutôt confidentiel." (Mathieu Gillet, 2017).

mais peu savent réellement le taux d'imposition appliqué, par exemple (J. Schockaert, interview, 04/05/2017). Étant conscients de l'avantage fiscal que cela peut apporter aux contribuables, les chefs d'entreprises ont mis en place un système d'information pour les prestataires de services. Il existe par exemple, depuis l'apparition de la loi, des séances d'informations chez *UberEats*. Nous retrouvons aussi de la documentation sur les différents sites des plateformes. Jonathan Schockaert nous confiait recevoir de nombreux appels au quotidien de prestataires lui demandant des détails sur la nouvelle législation fiscale. Nous constatons donc un manque d'informations de l'État envers les prestataires. Il est dès lors de la responsabilité de la plateforme de le faire. Nous en débattons plus loin dans ce travail.

Nous ne pouvons pas affirmer sur un laps de temps si réduit que la législation du ministre De Croo ait un impact économique significatif positif sur le secteur. Cependant, tout laisse à penser que la nouvelle loi n'a pas eu de conséquences négatives sur l'économie du partage.

8.5 Analyse du seuil prévu par la loi De Croo

Les échanges d'informations entre les plateformes et les autorités peuvent être parfois sources de conflits et de frictions. Selon Mr Lambrecht, si le seuil prévu par la loi De Croo avait été plus important que les 5.100€ finalement retenus, il aurait été compliqué de séduire tant de plateformes. Pour lui, celles-ci auraient en effet pu se montrer plus réticentes à informer le fisc sur les revenus générés par leurs plus gros prestataires (M. Lambrecht, interview, 09/05/2017).

Comme le lecteur attentif l'aura retenu, en Italie, le projet de loi débattu actuellement au parlement fait référence à un seuil de 10.000€. Nous avons posé la question à Mathieu Gillet afin de connaître son opinion. Il ne milite pas pour un seuil équivalent en Belgique (M. Gillet, interview, 11/05/2017). Les dirigeants des plateformes partagent cette opinion. Aucun n'appelle à une réduction fiscale complète, comme le préconise le Royaume-Uni, ou à une augmentation du plafond, comme cela semble être le cas en Italie.

M. Gillet (interview, 11/05/2017) se fait le porte-parole des dirigeants des plateformes en affirmant que la hauteur du seuil leur importe peu. Pour lui, ce qu'il faut surtout retenir avec cette nouvelle loi, ce sont principalement deux éléments. Premièrement, cette dernière permet de légitimer tout un secteur. Deuxièmement, elle apporte de la clarté à une industrie qui en manquait cruellement jusque-là.

En conclusion, le retour général semble très positif jusqu'à présent. Ce nouveau cadre légal, novateur par sa forme et son fond en Europe, peut être qualifié de franche réussite. Comme nous l'avons en effet analysé dans cette section, les enjeux et les objectifs principaux ont été atteints. Plus précisément, le seuil de 5.100€ est jugé trop bas pour avancer les arguments de concurrence déloyale que les détracteurs de cette nouvelle économie aiment répandre à souhait. Par ailleurs, ce plafond paraît suffisant pour favoriser l'instinct entrepreneurial des Belges. Pour ces deux raisons, les ambitions préliminaires du ministre paraissent être rencontrées.

8.6 Analyse de la cohérence de la taxe à l'aide des conseils de la Commission européenne

Durant nos divers entretiens, une des premières questions que nous avons posées à nos interlocuteurs concernait la possibilité d'avoir dans un futur proche une éventuelle harmonisation fiscale de l'économie collaborative au niveau européen. Pour les différents experts interrogés, elle est clairement impossible à ce stade. Toutefois, une approche européenne, comme le préconise la FEB (2016) dans le rapport que nous avons analysé plus haut, est malgré tout envisageable grâce aux travaux récents réalisés par la Commission.

Afin de tester la crédibilité du cadre légal proposé par le ministre De Croo, il nous paraît essentiel de l'analyser en profondeur. De ce fait, nous souhaitons vérifier la pertinence des conseils de la Commission censés orienter les états membres à encadrer le plus efficacement possible cette nouvelle économie en Belgique.

L'économie du partage favorisée par un cadre légal adéquat sera-t-elle capable d'apporter de la croissance aux États membres de l'Union ?

La Commission prône certains principes à suivre, certaines barrières à éliminer afin que les États européens se développent dans ce secteur. La Belgique, à savoir ici le ministre De Croo et son cabinet, a-t-elle respecté et suivi ces conseils ?

Selon la Commission, il y a dans un premier temps deux obstacles majeurs au bon développement de l'économie collaborative. D'une part, le danger d'une ancienne législation qui ne collerait plus aux enjeux actuels. D'autre part, le risque qu'induit un flou concernant les droits, obligations et règles applicables aux plateformes digitales. Nous constatons que la

Belgique a déjà réussi à surmonter ces deux difficultés grâce aux décrets de la loi du 1er mars 2017. En effet, l'application de cette loi supprime très clairement ces deux obstacles. Elle a bel et bien mis fin au flou juridique en créant une nouvelle législation ad hoc qui coïncide avec les enjeux actuels. Notre pays a donc réussi à surmonter le danger principal aux yeux de l'Union européenne, à savoir celui de supprimer les barrières au bon développement de cette économie.

Dans un deuxième temps et d'une manière plus précise, la Commission a également proposé cinq orientations²⁴ dans le but d'aider les gouvernements à se lancer en toute confiance dans l'élaboration d'un cadre entourant l'économie collaborative dans son ensemble.

Analysons à présent si le cabinet De Croo a tenu compte de "l'agenda européen" publié par la Commission lors de la rédaction de la loi.

8.6.1 Exigences à satisfaire pour accéder au marché

Premièrement, la Commission européenne suggère aux États d'obliger les plateformes à remplir certaines exigences avant de pouvoir accéder au marché.

Dans notre cas, la législation De Croo demande aux différentes plateformes de répondre à certains critères avant d'être agréées et de pouvoir bénéficier de l'allègement fiscal prévu par la loi. Toutes les plateformes n'y ont pas accès. Elles doivent entre autres répondre aux conditions fiscales et sociales demandées par le gouvernement fédéral (L. Hublet, interview, 13/06/2017).

Deuxièmement, selon la Commission, les plateformes ne doivent pas obtenir de licence si elles agissent uniquement en tant qu'intermédiaire entre des prestataires de services et des particuliers.

La Belgique s'est aussi adaptée à cette partie du principe. Comme le souligne Philippe de Schutter (interview, 18/05/2017), responsable d'*UberEats* Belgique, "nous ne sommes qu'une marketplace. Nous mettons en contact des coursiers avec des restaurants et des clients. C'est uniquement cela que nous faisons." Il est donc clair que les plateformes qui agissent uniquement en tant qu'intermédiaires n'ont dès lors pas besoin d'une autorisation particulière.

²⁴ Veuillez vous référer au point 2.1 "Les conseils de la Commission européenne pour ses États membres".

Par exemple, *Menu Next Door*²⁵ ne nécessite pas une licence de cuisine et gastronomie si la plateforme ne fait que mettre en lien un cuisinier et un client.

Dernièrement, la Commission suggère de procéder à la distinction entre les prestataires de services qui agissent à titre occasionnel et ceux qui agissent en tant que professionnels. Afin d'accéder au marché et donc d'effectuer cette distinction, la Commission a proposé aux États membres de fixer eux-mêmes un plafond sous lequel les prestataires agissent à titre occasionnel.

La Belgique a donc, par l'intermédiaire de sa nouvelle loi, effectivement fixé un plafond de 5.100€ en 2017, indexé chaque année et qui a pour effet de distinguer le professionnel de l'occasionnel.

La nouvelle réglementation du ministre respecte ainsi tous les points de ce premier principe énoncé par la Commission européenne.

8.6.2 Régime de responsabilité

Premièrement, la Commission souhaite que les plateformes puissent, dans certains cas, être déchargées de toute responsabilité au niveau des informations transmises sur ses prestataires.

Le cabinet du ministre n'a pas réellement suivi ce conseil. Quand nous regardons les conditions d'agrément, Alexander De Croo a opté pour un cadre souple quant à la transmission d'informations concernant les prestataires. Puisque la Belgique est, d'une part, pionnière dans la régulation de ces nouvelles activités et que, d'autre part, la loi vient d'être adoptée, l'optique approuvée par le gouvernement se base plutôt sur une sous-régulation plutôt qu'une surrégulation. La seule obligation au niveau de la plateforme est de transmettre deux informations au fisc : le numéro de registre national du prestataire ainsi que ses montants récoltés (L. Hublet, interview, 13/06/2017).

Deuxièmement, la Commission encourage également les plateformes à "combattre les contenus illicites en ligne et renforcer la confiance" (Commission européenne, 2016).

²⁵ Notez tout de même que les chefs de cette plateforme sont malgré tout soumis aux règles de l'AFSCA.

Laurent Hublet, membre du cabinet du ministre De Croo, nous a confié lors de notre seconde interview que le gouvernement n'encourage pas spécialement les plateformes dans cette lutte et les renvoie à leurs propres responsabilités. Ce combat ne relève pas du cadre de la loi (L. Hublet, interview, 13/06/2017). Cependant, selon le conseiller, il n'incombe pas nécessairement à la responsabilité du gouvernement d'inciter les plateformes à combattre les contenus illicites. C'est à chaque plateforme elle-même de décider si oui ou non elle souhaite s'impliquer dans ce sujet.

Au final, le nouveau régime fiscal ne pousse pas aussi loin la réflexion sur ses responsabilités que le souhaiterait la Commission.

8.6.3 Protection des utilisateurs

La Commission conseille aux États membres de défendre les consommateurs contre les pratiques commerciales déloyales (Commission européenne, 2016).

En Belgique, la législation en termes de protection du consommateur se révèle déjà particulièrement robuste. Le gouvernement n'a donc pas trouvé nécessaire de renforcer cette protection, car le citoyen était déjà protégé via d'autres cadres légaux existants. En effet, toute plateforme même agréée reste bien évidemment soumise au droit de la protection des consommateurs, au droit de la concurrence, et autres (L. Hublet, interview, 13/06/2017). Dès lors, les appréhensions de la littérature à cette ambiguïté peuvent être également levées²⁶.

8.6.4 Adéquation et applicabilité des lois

Premièrement, la Belgique ne mesure pas l'adéquation entre ses lois et les emplois afin de repérer les différents besoins des indépendants et des travailleurs dans la sphère numérique. Monsieur Hublet nous a d'ailleurs confié que c'était un défaut sur lequel il travaillait (L. Hublet, interview, 13/06/2017).

Deuxièmement, les autorités fiscales ont réussi à fournir aux différentes parties prenantes de l'économie du partage des directives sur l'applicabilité des lois au sein du pays. D'une part,

²⁶ Voir 3.1.

l'État met en place toute une série d'informations disponibles en ligne afin que toute personne le souhaitant ait accès à l'information nécessaire sur la nouvelle taxation. D'autre part, toute la diffusion de l'information relève des secrétariats sociaux, qui jouent le rôle de points d'accès et d'explications des différentes législations applicables (L. Hublet, interview, 13/06/2017).

Il nous semble crucial que le gouvernement permette à toute personne d'accéder à l'information sur la loi. Par l'intermédiaire des deux mécanismes ci-dessus, le ministre De Croo rend l'accès à l'information possible. D'un point de vue théorique, l'objectif semble atteint. Cependant, dans la pratique, les dirigeants des entreprises collaboratives nous ont confié qu'ils recevaient de nombreux appels de prestataires cherchant de l'information sur la loi. Il semble donc que les moyens mis en place par le gouvernement ne soient pas optimaux, car dans les faits, comme nous l'ont confié les plateformes, l'accès à l'information pour les prestataires semble difficile. C'est pourquoi, il était décisif de réaliser une loi en collaboration avec les managers des plateformes. En effet, cette étroite collaboration leur a permis de connaître précisément la loi et de ce fait d'être à même de répondre aux questions de leurs prestataires. Sans cela, les managers n'auraient pas pu transmettre cette information si importante aux prestataires. Dès lors, même si les moyens mis en place par le gouvernement ne semblent pas optimaux, l'objectif final est atteint, car toutes les parties prenantes obtiennent désormais réponse à leurs questions (L. Hublet, interview, 13/06/2017).

8.6.5 Fiscalité

La Commission européenne a attiré l'attention sur quatre difficultés en matière de respect et d'exécution des exigences concernant l'impôt.

8.6.5.1 La complexité à distinguer les assujettis aux taxes

Désormais, la loi établit clairement qui est assujetti à l'impôt et jusqu'à concurrence de quel montant. Avec ce type de prélèvement, le fisc n'a plus de difficulté à identifier les assujettis étant donné que la plateforme transmet directement le montant des contribuables au gouvernement. La loi vient lever sans discussion le voile inhérent à ce point.

8.6.5.2 *L'information insuffisante concernant les prestataires de services*

Avec la nouvelle loi, les plateformes sont tenues d'envoyer au gouvernement les informations prévues par la loi²⁷ à propos de ses prestataires. Avec ces informations, le gouvernement devient à même de déterminer les prestataires ayant dépassé le seuil de 5.100€. À nouveau, la loi De Croo vient supprimer cette difficulté.

8.6.5.3 *Le surcroît de travail lié à la charge administrative qui accompagne les activités de l'économie collaborative*

Transmettre toutes les données au fisc peut s'avérer être une lourde charge et un processus administratif contraignant pour la plateforme. Cependant, lors de nos différentes interviews, les directeurs nuancent cette difficulté. Un temps d'adaptation et un surcroît de travail sont liés à ces dispositifs, mais cette tâche ne leur semble pas insurmontable. Le dirigeant de la plateforme *ListMinut* appuie ces propos nous confiant :

« D'un point de vue technique, on a dû modifier les choses. On n'a pas engagé de nouvelles personnes par faute de moyen. En fait, nous, on prélevait déjà une taxe²⁸ entre 10% et 15%. Maintenant, on prend 10% supplémentaire. Et puis, cet argent-là va être reversé au fisc avec toutes les informations nécessaires. Donc, d'un point de vue technique, cela n'a pas été un énorme changement pour nous parce que notre plateforme le permettait assez facilement. Il y en a d'autres qui ont dû changer leur système de pricing. *Menu Next Door* faisait des paiements en cash, ce qui n'est plus possible aujourd'hui. Il y en a pour qui ce fut bouleversant. » (J. Schockaert, interview, 04/05/2017)

8.6.5.4 *L'échange déficient d'informations entre les plateformes et les autorités fiscales*

Lors de la rédaction de la loi, il tenait à cœur au ministre d'avoir un échange optimal avec les plateformes. En réalité, celles-ci ont accès à certaines informations dont le gouvernement ne dispose pas toujours. C'est pourquoi, il était primordial que cet échange de données devienne

²⁷ Il s'agit du numéro de registre national des prestataires ainsi que des gains perçus.

²⁸ Comprenez, ici, une commission.

transparent. Distinguer les assujettis aux taxes et fournir les informations nécessaires au gouvernement rend alors le système efficace.

En conclusion, à travers sa nouvelle législation, nous avons constaté que la Belgique a réussi à supprimer les obstacles principaux au développement de l'économie collaborative. La Belgique a suivi et a tenu compte des conseils de la Commission européenne à l'exception de deux cas de figure : lorsque le gouvernement opte en connaissance de cause pour une sous-régulation et lorsque la prérogative de la Commission figure déjà dans une loi existante. Dès lors nous pouvons affirmer que la loi, même si elle ne respecte pas toutes les orientations préconisées, s'est fortement inspirée des conseils de la Commission européenne afin de proposer une taxe crédible. Il s'agit donc ici d'un argument supplémentaire nous permettant de qualifier la nouvelle législation de fondée et de légitime.

Comme le soutient la Commission européenne, nous avançons également qu'une économie collaborative favorisée et traitée de manière responsable apportera inéluctablement de la croissance à notre pays.

8.7 Analyse de l'efficacité économique de la taxe

Afin d'essayer de mesurer l'efficacité de la nouvelle législation du ministre De Croo, il nous a semblé opportun dans un premier temps de nous baser sur l'approche fiscale de Marcel Gérard (2013). Cependant, celle-ci étant une approche traditionnelle, nous nous sommes vite retrouvés face à une impasse. Dès lors, il nous a fallu réfléchir à la manière de transposer au mieux les analyses traditionnelles des effets des taxes au cas des plateformes à deux versants. Nous avons alors choisi de nous référer au travail de Paul Belleflamme et Éric Toulemonde (2016) afin d'analyser l'impact de la taxe sur une plateforme collaborative.

8.7.1 L'approche traditionnelle fiscale est inadéquate pour les plateformes

Une plateforme collaborative se distingue principalement d'une entreprise traditionnelle sous deux aspects.

- Premièrement, les plateformes ne disposent pas de facteurs de production (Belleflamme & Toulemonde, 2016). Puisqu'elles ne forment en réalité que le lien

entre prestataires et clients, il n'est pas utile de disposer de ces facteurs comme les entreprises classiques. Elles ne détiennent en effet pas de capitaux physiques ou humains.

- Deuxièmement, comme les plateformes remplissent uniquement le rôle d'intermédiaires, la plus-value apportée par les plateformes réside dans un concept simple : sans l'interaction que ces dernières permettent de créer, la relation prestataire-client ne pourrait se produire (Belleflamme & Toulemonde, 2016). Par conséquent, les plateformes peuvent être répertoriées comme étant à deux versants. Elles sont en effet "bifaces" : d'une part les clients et d'une autre part les prestataires. Ainsi, de nombreux effets entrent en jeu comme nous l'avons expliqué plus haut dans ce travail.

Pour ces raisons, les approches classiques ne fonctionnent pas dans le cas des plateformes. Nous allons tenter de l'expliquer plus précisément.

Habituellement, c'est l'élasticité, c'est-à-dire la sensibilité d'un agent économique à un changement de prix, qui établit sur qui doit se répercuter la taxe. Au moins la demande de bien est élastique²⁹, au plus les vendeurs peuvent alors faire peser la charge de l'impôt sur leurs clients (Belleflamme & Toulemonde, 2016). En outre, taxer la demande de bien la moins élastique rapporte davantage à l'État, perturbe moins la quantité échangée et réduit moins l'efficacité économique globale (Gérard, 2013)³⁰.

La leçon est donc d'imposer le travailleur le moins mobile ; cela veut dire celui qui est astreint à résidence, donc à captivité par rapport à son ministre des finances, du fait de sa faible qualification, de la pauvreté de ses connaissances linguistiques, de ses attachements locaux ou encore de la localisation de sa clientèle ou de sa patientèle (Gérard, 2013, p.9).

Cependant, cette approche traditionnelle ne s'applique pas au cas des plateformes collaboratives, car elle est inadéquate. En raison des quatre effets avancés par Paul Belleflamme et Éric Toulemonde, le raisonnement traditionnel se révèle inapproprié. En effet, lors d'échanges de mail avec Monsieur Belleflamme, ce dernier nous a confié que les

²⁹ Ce qui signifie que le consommateur est peu sensible à une variation de prix vers le haut.

³⁰ Veuillez trouver en Annexe (6) le graphique qui prouve les trois conclusions de Marcel Gérard.

approches traditionnelles étaient inadéquates et qu'il serait intéressant d'essayer de transposer au mieux les analyses traditionnelles des effets des taxes au cas des plateformes à deux versants (P. Belleflamme, email, avril 2017).

8.7.2 Les différents facteurs à prendre en compte selon nous afin d'adapter l'approche traditionnelle au modèle collaboratif

Afin d'adapter l'approche traditionnelle à celle des plateformes, nous pensons qu'il faudrait tout d'abord estimer la réponse des prestataires de services face à la hausse du coût causée par la taxe lorsqu'ils proposent leurs services. Une fois cela estimé, les choses se compliquent. En effet, sur une plateforme, il faut aussi tenir compte de la réaction des clients. Toutes choses égales par ailleurs, s'il y a moins de prestataires, il y aura moins de clients, étant donné les effets de réseaux croisés. Il faudra dès lors estimer une élasticité croisée : de quel pourcentage la demande des clients change-t-elle quand le nombre de prestataires change de X% ? Notre raisonnement ne s'arrête pas là : il n'y a pas de raison de penser que toutes les choses vont en effet rester égales par ailleurs. La plateforme risque aussi de modifier son comportement pour éviter qu'un cercle vicieux ne s'enclenche. En réalité, c'est un peu comme si, dans l'approche décrite par Marcel Gérard (2013), le marché considéré (avec une offre et une demande) était contrôlé par une entreprise qui a le pouvoir, de par les prix qu'elle pratique, d'influencer la position de l'offre et de la demande. La plateforme peut en effet faire payer plus ou moins à ses deux versants pour influencer la participation (et les comportements) des prestataires et des clients.

Voilà selon nous les différents facteurs à prendre en compte afin d'adapter l'approche traditionnelle expliquée par Marcel Gérard au cas des plateformes. Nous allons désormais tenter de prendre en considération ces différents facteurs en adaptant le modèle de Paul Belleflamme et Éric Toulemonde, que nous avons analysé dans la partie théorique de ce travail, à la nouvelle taxation du ministre De Croo.

8.7.3 Analyse de la plateforme à deux faces et de double monopole

8.7.3.1 Analyse quantitative

Nous souhaitons analyser la variation du nombre de prestataires et des prix, suite à la variation engendrée par une taxe, compte tenu des élasticités. Pour ce faire, nous allons nous baser sur le modèle de la plateforme à deux faces et le double monopole tel qu'expliqué par Varian (2000) dans son livre intitulé *Introduction à la microéconomie*.

Tout d'abord, nous pouvons considérer que les plateformes collaboratives sont en position de double monopole. En effet, d'un côté de la plateforme, elles possèdent un monopole sur les utilisateurs et de l'autre côté, elles détiennent un monopsonne sur les prestataires.

Dès lors, nous obtenons un nombre x de prestataires souhaitant fournir divers services à un nombre y de bénéficiaires. La plateforme collaborative met en lien un prestataire avec un utilisateur par l'intermédiaire d'une fonction $y=h(x)$. Elle cherche donc à maximiser ses rentes, tout en étant tenue de payer l'impôt des sociétés que l'on nommera t . On suppose $h' > 0$ et $h'' < 0$ (concavité de la fonction, e.g. $y=\ln(x) \Rightarrow h'=1/x$). La demande inverse des utilisateurs est donnée par la fonction suivante, $p=p(y)$. L'offre des utilisateurs est, quant à elle, attribuée par $w=w(x)$. Finalement, p est le prix chargé par la plateforme et w est la rémunération payée par la plateforme aux prestataires.

Afin d'adapter ce modèle au cas des plateformes collaboratives, nous ajoutons T , la taxe De Croo à appliquer sur les rémunérations des prestataires. Notons que ce modèle n'est valable que pour les montants inférieurs ou égaux à 5.100€.

En définitive, mathématiquement, nous obtenons le modèle suivant adapté de l'annexe 7) :

$$\text{Max } p[h(x)]h(x) - tp[h(x)] - w(1 + T)(x)x$$

$$\Rightarrow x \propto \frac{p(1-t)}{w(1-T)} \frac{\left[1 + \frac{1}{E_{yp}}\right]}{\left[1 + \frac{1}{E_{xw}}\right]}$$

À travers cette équation, nous constatons que, l'introduction de la taxe va diminuer x , compte tenu des variations des élasticités croisées dues à la taxe. En effet, x est proportionnel à la partie droite de l'équation (voir partie de l'équation soulignée ci-dessus). Suite à la taxe De Croo, cette dernière va diminuer. Dès lors, le nombre de prestataires de services va lui aussi diminuer, car le coefficient de proportionnalité reste identique. Nous pouvons donc affirmer

que l'introduction de la taxe De Croo a rendu le nombre de prestataires moins dépendant du rapport entre le prix chargé par la plateforme et l'indemnité payée aux prestataires par la plateforme, compte tenu des élasticités. Dès lors, même si une diminution des gains des prestataires due à l'introduction de la taxe intervient, le nombre de prestataires sera moins réduit qu'auparavant, car x dépend moins du rapport entre prix et rémunération.

Le jeu des élasticités permet de découvrir qui payera réellement l'impôt. Même si, juridiquement, le débiteur de la taxe est la plateforme, il est possible qu'économiquement le débiteur soit le prestataire ou le client. Selon nous, la taxe est subie par les prestataires. En effet, l'offre de ces derniers semble être la moins élastique pour deux raisons. Premièrement, sans passer par la plateforme, les prestataires, s'ils agissent en toute légalité, devraient être taxés à un taux de 33% (revenus divers) et non plus de 10%. Deuxièmement, passer par la plateforme leur amène des clients sans effort. In fine, les avantages qu'apporte le concept de plateforme sont plus importants que les inconvénients engendrés par la taxe.

Du côté des clients, leur demande nous semble plus élastique. En effet, si la taxe venait à engendrer une augmentation des prix, les clients pourraient trouver d'autres moyens afin de répondre leur demande.

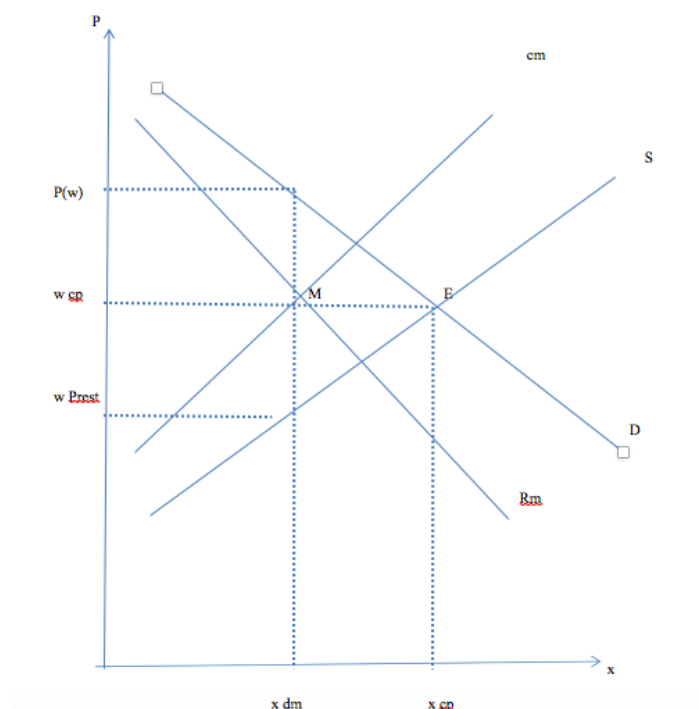
Dès lors l'offre des prestataires nous paraît moins élastique que la demande des clients. C'est pourquoi nous pensons que le "tax burden" sera répercuté sur les prestataires.

En conclusion, ce modèle prend en compte les élasticités croisées ainsi que les particularités que nécessitent les plateformes. Il nous paraît dès lors logique qu'un modèle d'une société traditionnelle à un versant ne puisse pas prendre en compte ces éléments. C'est pourquoi le modèle traditionnel est inadéquat à nos yeux.

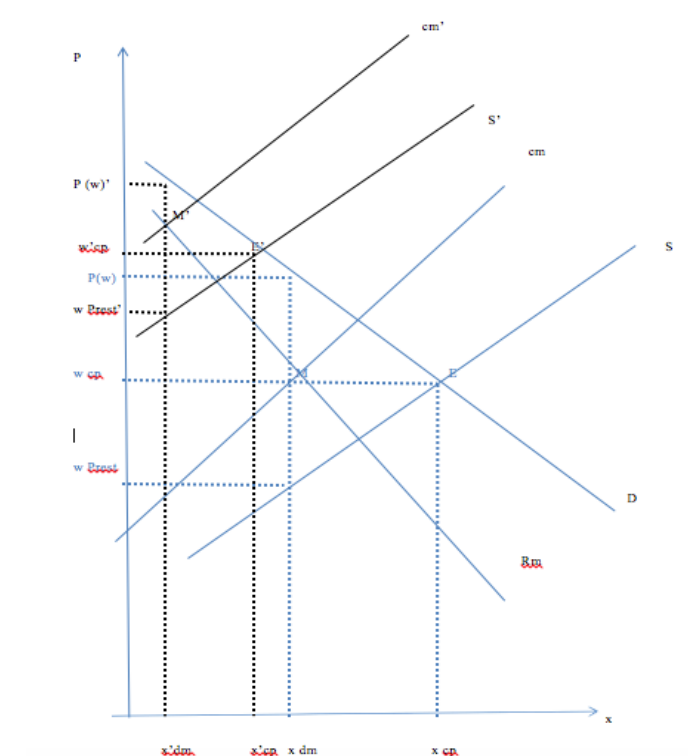
8.7.3.2 Analyse graphique

Il est primordial de comprendre que les deux graphiques suivants ne prennent pas en compte les aspects « positifs » de la taxe De Croo que nous avons étudiés. Ici, nous analysons les effets « néfastes » qu'apporte une taxe non encourageante contrairement à celle proposée par

ministre. En pratique, les effets négatifs suivants sont contrebalancés grâce à la nouvelle législation.



Ce graphique représente l'adaptation, dans un monde sans taxe, de notre modèle économique suivant notre équation proposée. Nous constatons l'équilibre en E . Pour une plateforme en position de double monopole, l'équilibre se situe en M . w_{prest} est la rémunération obtenue par les prestataires tandis que le $P(w)$ est le prix chargé par la plateforme. Entre les deux se situe la marge de la firme.



Ce deuxième graphique représente notre modèle, adapté cette fois à un monde incorporant entre autres la taxe De Croo. Suite à l'arrivée de la taxe, nous constatons que le nombre de prestataires (x) diminue. En outre, l'offre diminuant, les prestataires vont augmenter leur prix. Cependant puisque l'offre baisse, proportionnellement à ce qu'ils recevaient auparavant, leur bénéfice sera moindre.

Au travers de ce dernier graphique, nous constatons que les résultats obtenus sont identiques à ceux que nous avons trouvés mathématiquement. Nous pouvons dès lors affirmer que l'introduction de la taxe va réduire le nombre de prestataires et donc augmenter le prix des

services proposés. La diminution des prestataires va induire une diminution des bénéficiaires. Cependant, les aspects positifs de la taxe, largement abordés précédemment, vont inverser la tendance et faire croître les deux versants de la plateforme.

8.7.4 Adaptation du modèle de Paul Belleflamme et Éric Toulemonde au cas de la réforme De Croo

Le but de cette section est d'analyser si la réforme du ministre de l'agenda numérique est efficace du point de vue économique. Comme les deux auteurs le suggèrent, afin d'obtenir une taxation optimale de l'économie du partage, l'impôt doit être juste, efficace et non réducteur de la capacité d'innovation des plateformes (Belleflamme & Toulemonde, 2016). Vérifions si le cadre législatif proposé par De Croo remplit ces objectifs.

Nous allons tenter d'intégrer les différents facteurs propres aux plateformes vus dans le point précédent. Afin de rendre l'exercice réalisable, nous devons dans un premier temps poser certaines hypothèses.

8.7.4.1 Hypothèses

Avant toute chose, il est important de rappeler au lecteur que les acteurs des plateformes belges interviewés nous ont confié que le nombre d'utilisateurs a augmenté depuis la mise en place de la loi De Croo. Cependant, comme mentionné précédemment, la taxe est tellement récente qu'il est a priori difficile de mesurer son impact sur le nombre de prestataires dans un laps de temps aussi bref. Toutefois, afin de rendre cette analyse possible, nous considérons que l'augmentation du nombre de prestataires est en majeure partie liée à une taxe peu conséquente.

Partons du principe que nous ne sommes plus dans le cas du focus dans lequel une taxe fixe (frais d'accès) par prestataire entraînait une augmentation des prix. Avec la réforme de De Croo, nous nous retrouvons dans le cas d'un prélèvement à la source qui cause lui aussi une augmentation des tarifs. En effet, lors de nos diverses interviews, les chefs d'entreprises nous ont confié leur volonté d'augmenter leurs commissions. Si cela se confirme, une des raisons possibles de cette augmentation pourrait être la hausse des frais administratifs liés au

prélèvement à la source, comme nous le mentionnions dans le point sur les conseils de la Commission.

Pour simplifier notre étude, nous allons poser trois hypothèses.

- Nous agissons en position de double monopole tel qu'expliqué ci-dessus.
- Nous n'estimerons pas l'élasticité croisée citée dans le point précédent.
- Nous considérons que les revenus divers taxables à 33% font office de taxation de l'économie collaborative avant l'introduction de la loi De Croo³¹.

Il est à noter que pour cette analyse, nous nous focalisons uniquement sur la taxe. C'est-à-dire que nous faisons abstraction de la commission³² que pourrait prélever la plateforme. Les 10% actuels ou anciennement 33% correspondent donc uniquement à la taxe.

Nous nous permettons de suivre le même raisonnement que celui des auteurs, même si ce dernier est extrêmement stylisé, étant donné que dans les deux cas (dans le nôtre et celui du focus), la résultante est une augmentation des prix. Les deux auteurs confirment notre logique par la présente affirmation :

« Même si nous avons ici envisagé une taxation des plateformes elles-mêmes via un prélèvement fixe par hôte, il importe de souligner qu'une taxation à la source sur les revenus des hôtes (telle qu'envisagée par le gouvernement) va générer le même type d'effets que nous avons examinés plus haut, à savoir l'effet de contamination, l'effet de levier et l'effet de ricochet. » (Belleflamme & Toulemonde, 2016)

Analysons dès lors les effets envisagés dans leur focus, mais cette fois en les adaptant à la situation du prélèvement à la source.

8.7.5 Analyse des effets

³¹ Comme nous l'avons vu dans la théorie, il existait un flou juridique à propos de cette économie avant l'arrivée de la taxe De Croo. La seule taxation qui faisait office pour ceux qui souhaitaient déclarer leurs revenus était celle des revenus divers.

³² En effet, certaines plateformes ne prélèvent actuellement aucune commission.

8.7.5.1 Effet de contamination

Tout d’abord, il est primordial de se rendre compte que la taxe sur les prestataires n’engendre pas leur départ, comme l’ont analysé les deux auteurs dans la théorie. En effet, dans leur étude, la taxe d’un côté du versant diminuait le nombre de prestataires, ce qui par *contamination* baissait la clientèle. *L’effet de contamination* n’est pas vérifié dans notre cas. Effectivement, le nouveau régime fiscal (10%) est théoriquement plus avantageux que celui des revenus divers (33%) qui faisait office d’autorité avant l’apparition de la nouvelle législation. Dès lors, par effet de réseau croisé, davantage de clients seront finalement actifs puisque l’allègement fiscal attirera plus de prestataires.

Cependant, une partie des prestataires de services tend tout de même à disparaître. Comme nous l’avons déjà vu, avant le 1er mars, les plateformes agréées ne devaient pas rapporter au fisc les activités prestées par les travailleurs. À cause du flou juridique, les prestataires “omettaient” de communiquer leurs revenus aux autorités. Les travailleurs qui négligeaient auparavant volontairement leurs déclarations quitteront à présent le versant de la plateforme. En effet, ceux qui œuvraient dans l’illégalité fiscale abandonneront finalement la plateforme malgré le taux avantageux de 10% fixé par le ministre. Comme M. Schockaert (interview, 04/05/2017) nous l’a confirmé, certains prestataires n’ont pas tous très bien réagi à ce nouveau régime. “Certains ont affirmé payer assez d’impôt déjà comme ça. Du coup ils se sont désinscrits de la plateforme. Cela veut dire qu’ils ne déclaraient pas leurs activités” (J. Schockaert, interview, 04/05/2017). Les prestataires qui disparaîtront seront donc ceux qui travaillaient en noir par l’intermédiaire des plateformes.

Avec la réforme De Croo, nous sommes en la présence d’un cas où l’inverse du focus se produit : moins taxés qu’auparavant, les prestataires honnêtes seront motivés à poursuivre leurs activités. La partie des travailleurs qui n’était pas encore inscrite sur la plateforme valorisera également sa présence et viendra donc augmenter l’offre. Pour cet *effet de contamination*, le taux favorable de la taxe encourage le développement des deux versants. Il semble donc que la taxe soit efficace. D’après les différents chefs de plateformes interviewés, nous constatons en effet une augmentation du nombre de clients et de prestataires. La plateforme n’a donc finalement pas d’intérêt à baisser sa commission et si celle-ci n’en prélève pas encore, elle peut se permettre de le faire.

8.7.5.2 Effet de levier

Un autre effet entre en jeu. Il s'agit de *l'effet de levier* : les prestataires de services sont sensibles au nombre de clients. La plateforme peut dès lors augmenter le nombre de prestataires en rendant l'accès gratuit aux clients. Les deux auteurs affirment que "la taxe rend cet effet de levier moins profitable étant donné qu'elle réduit la recette que la plateforme peut gagner sur chaque hôte supplémentaire" (Belleflamme & Toulemonde, 2016). Cependant, contrairement à leur exemple de taxation, la nouvelle législation de De Croo favorise l'inscription des prestataires selon les sociétés interviewées. Pour eux, en réalité, les inscriptions du côté des travailleurs explosent. La taxe, encadrant désormais cette nouvelle économie, rend au contraire cet *effet de levier* plus profitable puisqu'elle augmente le nombre de prestataires³³. En conséquence, le chiffre d'affaires que la plateforme peut récolter sur chaque travailleur supplémentaire est plus élevé qu'auparavant. Dès lors, la taxe pousse à la baisse le prix d'accès à la plateforme pour les clients et les deux effets vont donc dans le même sens.

Nous en concluons pour cet effet encore une fois que la taxe est efficace. Dans ce cas-ci, la taxe est renforcée par un *effet levier* positif.

8.7.5.3 Effet de ricochets

MM. Belleflamme et Toulemonde ((a), 2016) expliquent que les *effets de contamination et de levier* fonctionnent dans les deux sens³⁴ par les *effets de ricochets*. Nous notons qu'avec la taxation, une augmentation du prix du côté des prestataires entraîne une possibilité pour les entreprises collaboratives d'augmenter leur commission sans en être impactés négativement. En effet, étant donné qu'il n'existe pas de frais d'entrée pour les clients sur les plateformes belges, nous ne pouvons pas appliquer l'hypothèse des auteurs selon laquelle un changement de prix du côté des clients entraîne une modification des tarifs chez les prestataires.

8.7.5.4 Effet stratégique

³³ En effet, les prestataires peuvent désormais travailler en toute légalité. Ils devraient donc être plus nombreux.

³⁴ Du client vers le prestataire et du prestataire vers le client.

L'effet stratégique prend en compte la concurrence entre plateformes. Cependant, les plateformes agréées en Belgique sont actuellement dans un océan bleu. Effectivement, la concurrence est à ce jour très faible pour ce secteur d'activités. Par conséquent, les effets stratégiques dont discutent Paul Belleflamme et Éric Toulemonde ne peuvent être analysés à l'heure actuelle.

8.7.5.5 Cas de fraude

Bien que désormais impossible avec le prélèvement à la source, par un souci d'exhaustivité, nous souhaitons appliquer notre analyse précédente à l'illustration d'une taxation nulle en cas de fraude. En effet, comme nous l'avons précédemment vu, avant la clarification du 1^{er} mars, peu de prestataires déclaraient leurs revenus et commettaient dès lors, parfois malgré eux, une fraude aux yeux du fisc.

La taxation de l'économie collaborative étant clarifiée, les prestataires sont désormais sans équivoque tous soumis au nouveau cadre légal. Par conséquent, moins de prestataires oseront dorénavant frauder. Par *effet de contamination*, moins de clients seront donc sur le marché afin de répondre à l'offre de ces travailleurs malhonnêtes. Dans ce cas-ci, *l'effet de contamination* est donc vérifié et est clairement négatif. Cela rentre donc en opposition au cas de 10% où l'effet de contamination était positif puisqu'il augmentait le nombre de prestataires et de facto le nombre de clients.

Dans le cas extrême où les prestataires fraudent, il est probable que moins de clients souhaiteront faire appel à leurs services. Même avec un accès gratuit de la plateforme laissé pour les clients, la demande de services des prestataires diminuera alors. Le cas de fraude rendra donc cet *effet levier* moins profitable puisqu'il réduira les gains que la plateforme pourra gagner sur chaque prestataire supplémentaire. Par conséquent, le chiffre d'affaires de la plateforme sera ainsi moins élevé que dans le cas où les prestataires respectent la nouvelle législation.

Les effets de ricochets et stratégiques ne sont pas différents du cas analysé précédemment dans ce cas particulier de fraude.

Finalement, ces deux effets s'additionnent. C'est pourquoi, il est plus intéressant pour l'intérêt général d'être soumis à une taxation allégée qui réglemente toute cette économie. Ceci est un argument supplémentaire nous démontrant que la taxe De Croo est juste et efficace.

8.7.5.6 Conclusion

Premièrement, la taxe nous semble juste parce qu'elle se répercute effectivement sur les prestataires de services comme initialement souhaité. Cela peut paraître anodin, mais nous rappelons au lecteur que Paul Belleflamme et Éric Toulemonde ((a), 2016) affirment qu'une taxe d'un côté du versant pourrait finalement se répercuter sur l'autre versant de cette plateforme après l'application de tous ces effets.

Deuxièmement, cet impôt nous paraît également efficace. D'une part, il enrichit les caisses de l'état, ce qui n'était pas réellement le cas auparavant puisque le cadre légal était trop flou pour que le contribuable déclare spontanément ses revenus. D'autre part, ce nouveau régime induit une hausse des prix et encourage les prestataires à s'inscrire. Par effet de réseau croisé, les clients vont eux aussi se multiplier, ce qui prouve une nouvelle fois l'efficacité de la taxe.

Enfin, cet impôt augmente la capacité d'innovation des plateformes. Effectivement, avec un secteur entièrement légitimé et une augmentation des participants renforcée, le devoir de se réinventer est décuplé.

Nous constatons finalement qu'une augmentation du prix pour les prestataires avec la taxe De Croo correspond en pratique à une diminution du taux³⁵. Certains prestataires trouvent que cette taxe supplémentaire est injuste et ont décidé dès lors de quitter le marché. Pour la majorité des autres, le taux de 10% est loin d'être un frein et stimule donc plus de prestataires, comme nous l'avons analysé via les deux effets. L'arrivée de plus de prestataires et l'accès laissé gratuit à la plateforme pour les clients induisent davantage de clients et permettent donc à la plateforme d'augmenter sa commission.

À nos yeux, la taxe De Croo semble donc économiquement efficace.

À travers ce chapitre, nous estimons avoir analysé en profondeur la loi du 1er mars en confrontant la théorie récoltée plus haut avec les avis des différents spécialistes du secteur. Devant ces différentes opinions, nous avons essayé de rester le plus neutre possible afin de

³⁵ De 33% à 10% sur les 5.100 premiers euros après le 1er mars 2017.

pouvoir nous forger notre propre opinion. Dans les grandes lignes, nous avons d'abord épinglé les grands objectifs de la loi à son commencement. Suite aux différents retours recueillis, nous pouvons affirmer que ceux-ci sont remplis. Nous avons ensuite analysé les conseils de la Commission européenne. Là, le résultat est plus contrasté. La Belgique a certes suivi la plupart des avis de l'Institution. En revanche, certains conseils ne l'ont pas été. Laurent Hublet (interview, 13/06/2017) défend notamment la volonté de ne pas surréguler afin de laisser une marge de manœuvre aux systèmes d'autorégulation des plateformes. L'élément que nous retiendrons surtout, c'est que la législation est neuve et que des adaptabilités s'imposeront d'elles-mêmes à un moment donné. Enfin, nous avons terminé par démontrer l'efficacité économique ainsi que la justesse de nouveau système de taxation.

Cette loi du 1er mars décortiquée, nous poursuivons notre analyse par l'étude des cadres légaux entourant les plateformes *Uber* et *Airbnb* en Belgique.

9. CHAPITRE 9 : Les autres législations

Nous avons analysé dans le détail la loi De Croo qui taxe l'économie collaborative en général. Au vu de leur statut particulier, deux multinationales bien représentatives de l'économie collaborative telles que *Uber* ou *Airbnb* n'entrent pas dans le cadre de la loi De Croo. Analysons dès à présent quelles législations sont en vigueur pour ces deux sociétés.

9.1 Airbnb

9.1.1 La législation actuelle

Airbnb est un acteur majeur de l'économie du partage. Cependant, la multinationale n'entre pas intégralement dans le régime fiscal prévu par la loi De Croo. En effet, les sociétés de location de chambres occasionnelles telles qu'*Airbnb* représentent pour les prestataires un revenu imposable qui est subdivisé en trois parties en Belgique (La Libre, 2016) :

- 48% représentent des revenus immobiliers
- 32% relèvent des revenus mobiliers
- 20% sont assimilés à des revenus divers (L. Hublet, interview, 08/05/2017).

Les 80 premiers pour cent sont considérés comme des revenus immobiliers et mobiliers auxquels est appliquée la fiscalité existante (De Croo, 2016). Néanmoins, l'état considère que 20% des revenus générés par la location occasionnelle d'une chambre via une plateforme de partage sont en réalité des revenus divers, liés à des services tels que le petit-déjeuner ou l'entretien ménager qui suit chaque location. Ces 20% pourraient dès lors tomber sous la réforme De Croo si *Airbnb* en fait la demande.

De plus, les hôtes sont soumis à trois régimes de TVA selon les services proposés :

- 6% pour les activités dites de "home sharing"
- 12% pour les services de restauration
- 21% pour les autres services et les boissons alcoolisées

(Commission européenne (b), 2016).

Une taxe de séjour de 3€ par nuit est également prélevée à Bruxelles (Boulet, 2017). Finalement, une ordonnance relative à l'hébergement³⁶ touristique dont la mise en application date de 2017 entoure également la plateforme et ses pratiques dans notre capitale.

9.1.2 Le refus de se soumettre à la loi du 1er mars 2017

Comme nous le confie Laurent Hublet, conseiller digital du ministre (interview, 08/05/2017), un cinquième (20%) des gains totaux que l'hôte tire de ses activités sur *Airbnb* aurait pu entrer dans les conditions favorables reprises dans le régime de De Croo. Néanmoins, la plateforme a préféré décliner la proposition. *Airbnb* se justifie en invoquant la difficulté qu'ils ont à distinguer les revenus locatifs des revenus des services liés à la location.

Lors nos recherches, insatisfaits de cette réponse avancée par *Airbnb*, nous nous sommes questionnés sur le bien-fondé de cette réponse. Pour nous, la vérité était ailleurs. Puisque la plateforme *Airbnb* n'a pas de siège physique en Belgique, nous n'avons pas pu l'interroger directement. Nous avons donc posé la question à Laurent Hublet, qui nous a apporté une autre explication, plus censée à nos yeux.

En réalité, selon le conseiller du ministre, il aurait été plus simple pour la plateforme de déclarer 20% du revenu des prestataires via le prélèvement à la source. *Airbnb* a choisi de ne pas se faire agréer par la réforme De Croo, car la politique du groupe est d'éviter au maximum de transmettre les informations fiscales des prestataires (L. Hublet, interview, 13/06/2017). À titre d'exemple, un conflit avait éclaté entre les autorités de la ville de New York et *Airbnb*, à propos de la libération de données concernant les hôtes et voyageurs qui interagissent sur cette plateforme (Streitfeld, 2014). Si l'entreprise refuse ce nouveau régime, c'est parce qu'elle souhaite au minimum fournir des détails sur ses utilisateurs. Les revenus liés aux services sont clairement la part la plus difficile à contrôler pour les autorités. Les hôtes ne déclarent que rarement cette partie du revenu (M. Lambrecht, interview, 09/05/2017). Or, si la plateforme était placée sous l'autorité de la nouvelle loi, il n'aurait plus été possible pour ses hôtes d'éluder cet impôt. La plateforme l'a bien compris et n'a donc rien à gagner à demander l'agrément. "Ils ont en effet tout intérêt à ce que les personnes qui louent

³⁶ Veuillez-vous rediriger vers le 5.2.2 pour plus de détails.

leur maison paient le moins de taxe. Cela leur permet de trouver plus facilement des utilisateurs.” (L. Hublet, interview, 13/06/2017)

Par ailleurs, le conseiller digital du ministre nous a également confié qu’ils auraient peut-être pu aller plus loin et considérer que 100% des revenus d’une location sur *Airbnb* relevaient de l’économie collaborative. Mais juridiquement, cela n’aurait pas été tenable (L. Hublet, interview, 08/05/2017). En effet, cela aurait remis en question tout le droit de l’immobilier en Belgique. Modifier cette fiscalité uniquement pour réguler les activités d’*Airbnb* n’en valait pas la peine. “Si l’on touche à la fiscalité immobilière de manière conséquente, on touche à la valorisation des actifs. On impacte ainsi le patrimoine de nombreuses personnes, notamment des personnes qui n’ont pas nécessairement de gros patrimoine.” (L. Hublet, interview, 08/05/2017)

Par conséquent, nous comprenons mieux pourquoi le gouvernement est resté sur un mécanisme fiscal relativement classique.

En conclusion, le gouvernement fédéral taxe *Airbnb* selon la nature de ses services. Chaque montant perçu est donc séparé en trois types d’impôt différents. Il n’existe donc pas un impôt spécifique aux locations de chambres occasionnelles. Actuellement, l’état ne semble donc pas encore prêt à faire le pas vers une nouvelle législation entourant ces revenus.

9.2 Uber

Tout d’abord, il est important de rappeler qu’à ce jour le plan taxi est publié, mais que son entrée en vigueur n’est pas d’actualité avant 2018. De nombreux points restent en suspens. Dès lors, il ne nous a pas été possible d’analyser les impacts réels de ce plan. Mais, soucieux d’être le plus complet possible, nous avons jugé utile d’analyser les deux objectifs de ce plan, d’essayer de comprendre s’ils étaient viables en interrogeant deux hommes très concernés par ce plan : Monsieur Verdiesen, manager général d’*Uber* Belgique, et Monsieur Dobbels, le chef de cabinet du ministre Smet.

Pourquoi l’entreprise *Uber* ne peut-elle pas être candidate au nouveau régime favorable introduit par Alexander De Croo ? “La loi dit clairement que cela doit être une activité occasionnelle. Or, nous sommes exclus de cette législation puisque nos chauffeurs ont un statut de professionnel.” (J. Verdiesen, interview, 23/05/2017). Alors que le jardinier sur la

plateforme *ListMinut*, le coursier sur *UberEats* et le cuisiner sur *Menu Next Door* peuvent effectivement prêter d'une manière occasionnelle, le chauffeur LVC³⁷ *Uber* doit être quant à lui un professionnel muni d'une licence. C'est pourquoi *Uber* ne tombe pas sous la réforme De Croo.

Le plan taxi est très ambitieux et ne se limite pas à discuter les conflits opposant la plateforme *Uber* et le secteur des taxis. Dans le cadre de ce travail, nous allons néanmoins nous concentrer essentiellement sur cet aspect du plan. Pour ce faire, nous exploiterons les différentes données récoltées lors de nos entretiens avec M. Verdiesen, directeur général d'*Uber* Belgique et M. Dobbels, chef de cabinet du ministre Smet. À travers ces deux avis souvent divergents, nous espérons éveiller le lecteur aux ambiguïtés inhérentes à ce plan.

9.2.1 Analyse des deux grands objectifs du plan taxi

9.2.1.1 Améliorer la qualité des services des transports rémunérés afin d'inciter les Bruxellois à moins utiliser leur propre automobile

M. Verdiesen (interview, 23/05/2017) trouve cet objectif louable. Il y est même favorable. Cependant, selon lui, le ministre fait fausse route en choisissant d'augmenter d'une manière peu significative le nombre de véhicules avec chauffeurs professionnels (LVC) à Bruxelles. Le plan propose une hausse de 1300 à 1800 véhicules (LVC et taxis réunis). Le directeur général d'*Uber* Belgique assure que cette mesure sera insuffisante pour couvrir le nouvel objectif (J. Verdiesen, interview, 23/05/2017).

En outre, pour Joost Verdiesen, Pascal Smet ne se montre pas tout à fait honnête lorsqu'il évoque une augmentation de l'offre à hauteur de 500 véhicules. L'autre mesure phare du plan réside dans la fusion du statut des chauffeurs de taxi et des véhicules avec chauffeur. Or, en agissant de la sorte, une bonne centaine de véhicules LVC, circulant déjà dans la ville, seront ainsi intégrés et gonfleront artificiellement l'offre. Dès lors, il est faux d'affirmer que 500 nouveaux véhicules rouleront dans la ville. "Ce n'est pas une réelle augmentation de l'offre

³⁷ Location de voiture avec chauffeur.

puisque'ils sont déjà en train de circuler dans les rues bruxelloises." (J. Verdiesen, interview, 23/05/2017)

Pour argumenter, le directeur d'*Uber* Belgique prend en comparaison des villes proches, au niveau démographique et économique, de Bruxelles. À Stockholm ou à Amsterdam, les citoyens utilisent plus d'options alternatives au véhicule personnel. On y dénombre un niveau 3 à 4 fois plus élevé de véhicules professionnels (J. Verdiesen, interview, 23/05/2017). L'objectif de base est bon, assure M. Verdiesen. "Accroître la qualité des services, c'est une bonne chose" (J. Verdiesen, interview, 23/05/2017). Ce qui le gêne profondément, ce sont les moyens mis en œuvre pour y parvenir. Finalement, le patron d'*Uber* Belgique milite donc pour une augmentation plus importante de l'offre de véhicules à Bruxelles que celle proposée à l'heure actuelle.

Afin de nous forger notre propre opinion, nous avons ensuite questionné le chef de cabinet du ministre Smet pour connaître sa vision du problème. "On est effectivement à 1,3 véhicule par 1.000 habitants à Bruxelles alors que la moyenne européenne est autour de 4" reconnaît M. Dobbels (interview, 06/06/2017). Toutefois, il se défend en évoquant un plan qui s'effectuera en deux phases.

Pendant la phase de transition, le ministre désire effectivement toujours travailler avec une limite de 1.800 véhicules. À nos yeux, sa raison est pleine de bon sens. Si le ministre limite dans un premier temps l'augmentation des véhicules à 1.800, c'est pour éviter un engorgement de la ville encore plus important et ainsi modérer au maximum la congestion d'une ville déjà surchargée.

Après la phase de transition, lorsque la ville sera théoriquement moins bouchée, Mathias Dobbels (interview, 06/06/2017) annonce une nouvelle hausse de l'offre de véhicules (LVC et taxis réunis). "Après cette phase de transition, le numerus clausus ne portera plus sur le nombre de véhicules, mais portera plutôt sur le nombre de chauffeurs, c'est-à-dire 3.000 environ" (M. Dobbels, interview, 06/06/2017). Ainsi, la capitale belge se rapprochera un peu plus des standards européens en la matière.

Cette réponse ne sied cependant pas aux professionnels du secteur. Ceux-ci désirent et poussent pour une augmentation de l'offre immédiate. Ils estiment par ailleurs que si la ville

impose un plafond de 1.800 voitures, cela n'entraînera pas une ouverture de marché. Au contraire, on risquerait selon eux d'assister à son blocage.

M. Dobbels (interview, 06/06/2017) comprend ce mécontentement logique, propre aux plateformes. Pour lui, le rôle du politique est d'avoir une vision plus complète du problème. Autrement dit, il se doit de prendre en compte tous les facteurs du problème tout en tentant de contenter à peu près tout le monde. Par conséquent, il se refuse d'augmenter l'offre actuelle pour faire plaisir à certains acteurs du secteur uniquement.

Finalement, nous constatons que des divergences existent pour atteindre cet objectif. D'un côté, les professionnels du secteur réclament une augmentation de l'offre tout de suite. De l'autre, le politique refuse de prendre toute décision hâtive. Il demande à *Uber* d'être patient et d'attendre que les Bruxellois délaissent leurs véhicules au profit des transports en commun afin de limiter la congestion de la ville qu'induirait une hausse des taxis et des LVC. Ce blocage nous paraît être contre-productif. Dès lors, nous avancerons l'une ou l'autre piste dans le chapitre suivant afin d'y remédier.

9.2.2.2 Renforcer le statut des chauffeurs

Actuellement, les chauffeurs de taxi sont généralement exploités par les détenteurs de licences. "On veut que la plus-value aille aux chauffeurs et plus aux intermédiaires" nous a ainsi confié M. Dobbels (interview, 06/06/2017).

Pour atteindre ce but, Pascal Smet et son cabinet ont notamment eu une idée inédite en Europe : l'instauration d'un tarif minimum pour chaque service LVC. Mathias Dobbels (interview, 06/06/2017) défend cette mesure en invoquant le droit des chauffeurs LVC à percevoir un salaire garanti minimum. Pour le moment, contrairement aux taximen, les chauffeurs *Uber* ne sont pas autant protégés. Pour le politique, il est donc clairement temps d'agir et d'équilibrer tout cela. Cependant, M. Verdiesen (interview, 23/05/2017) s'insurge contre cette proposition. Il ne comprend pas pourquoi la Belgique doit encore faire office d'exception avec un système inapproprié. Le directeur d'*Uber* Belgique se demande ce que le ministre veut réellement instaurer. Pour lui, l'objectif de base de renforcer le statut des chauffeurs est cohérent et estimable.

Pour surmonter ces difficultés, nous encourageons la plateforme *Uber* à, d'une part, commander une étude indépendante et objective sur l'état de la demande réelle de véhicules transportant des personnes sur Bruxelles. D'autre part, nous estimons que le gouvernement bruxellois pourrait aller plus loin afin d'améliorer mieux encore le statut des chauffeurs LVC. Ce point sera détaillé au chapitre 10.

9.2.3 Une concurrence de plus en plus saine

Comme nous l'avons souligné précédemment, la concurrence déloyale qu'engendrerait *Uber* est un sujet récurrent dans la littérature. Ce point a l'ambition d'apporter les réponses à cette problématique à Bruxelles.

Selon M. Verdiesen (interview, 23/05/2017), il n'est plus exact de qualifier de déloyale la concurrence entre les chauffeurs LVC (*Uber*) et les taximen. En 2014, *Uber* avait autorisé des chauffeurs non professionnels à circuler dans la capitale belge pendant quelques mois via son service *UberPop*. Le tribunal du commerce de Bruxelles a rendu un avis négatif et interdit le service *UberPop* dès septembre 2015.

Pour le manager d'*Uber* Belgique, depuis que ses chauffeurs ont un statut de professionnels, cet argument de concurrence déloyale ne tient plus (J. Verdiesen, interview, 23/05/2017). Selon lui, ses chauffeurs sont dorénavant des professionnels avec des licences tout comme les taximen classiques ; il serait donc injuste de les stigmatiser de la sorte.

Toutefois, le porte-parole du ministre bruxellois estime qu'il existe toujours bel et bien des ambiguïtés dues à ces deux statuts. La plateforme *Uber* utilise le statut des voitures avec chauffeurs et les taxis suivent les réglementations taxis. Il y a donc clairement un décalage qui s'effectue à cause de ces deux statuts. C'est justement l'une des raisons pour lesquelles Monsieur Smet a entrepris la rédaction de ce plan, visant l'équité la plus totale entre les deux parties en instaurant un statut unique. Pour ainsi pallier à ce problème, Pascal Smet souhaite "mettre tout le monde dans le même cadre et donc il y aura une concurrence plus juste pour tout le monde." (Dobbels, interview, 06/06/2017)

Cependant, une problématique pourrait refaire surface. Comme nous l'avons vu dans la partie sur la concurrence déloyale, la relation qu'*Uber* entretient avec ses chauffeurs peut faire penser à un lien de subordination entre un employé et un employeur. Dès lors, un statut particulier pour les chauffeurs *Uber* serait efficace. Avec une harmonisation unique des statuts pour tous les chauffeurs, le statut particulier que nécessite *Uber* ne sera pas réalisable. Cette problématique sera débattue dans le dernier chapitre.

9.2.4 Des relations existantes, mais compliquées

À l'instar des plateformes agréées par le gouvernement fédéral, les représentants d'*Uber* Belgique ont également pris part aux négociations concernant l'élaboration du plan taxi. "Nous avons effectivement parlé avec le cabinet ainsi que les représentants du secteur des taxis" (J. Verdiesen, interview, 23/05/2017). M. Dobbels atteste que des comités consultatifs ont été créés afin d'échanger sur le sujet et de travailler sur des thèmes bien précis (interview, 06/06/2017).

Néanmoins, des tensions existent encore bel et bien entre les parties. Le cabinet du ministre Smet ne comprend notamment pas la colère des taximen évoquée plus haut³⁸. Ceux-ci pointent en effet un manque de concertation durant ces derniers mois. Or, M. Dobbels (interview, 06/06/2017) tient à se défendre en nous expliquant que le ministre et son cabinet se sont toujours montrés ouverts à la discussion. "Notre porte était toujours ouverte et on les a d'ailleurs accueillis bilatéralement. C'est donc faux de dire qu'il n'y a pas eu de concertation entre nous." (M. Dobbels, interview, 06/06/2017)

Il reconnaît cependant que les relations ont été interrompues pendant une bonne année, mais il refuse d'en endosser la responsabilité. La faute est à imputer, selon lui, aux dirigeants du secteur des taxis, qui ont refusé de prendre part aux comités chargés de rédiger la loi (M. Dobbels, interview, 06/06/2017).

Si elle est vérifiée, l'attitude des taximen est très surprenante à nos yeux. Invités à s'exprimer lors de ces groupes de travail, ceux-ci auraient en effet pu profiter de cette occasion pour faire entendre leurs revendications.

³⁸ Voir 4.2 : Plan Taxi.

9.2.5 Les impacts

Comme nous aimons à le rappeler, notre travail fait face à une contrainte de taille : le manque de recul. Celui-ci était contraignant pour notre analyse sur la loi De Croo. Cet obstacle se vérifie a fortiori encore davantage pour le plan taxi porté par Pascal Smet puisqu'il ne devrait entrer en application qu'en 2018. Dès lors, nous devons nous contenter d'analyser les impacts potentiels et attendus par le ministre et son cabinet.

L'équipe de M. Smet s'attend à deux grands changements, conséquences de ce plan. D'une part, plus de liberté et de protection aux chauffeurs (LVC et taxis). D'autre part, plus de concurrence dans la capitale. M. Dobbels (interview, 06/06/2017) espère que le secteur, aujourd'hui jugé trop statique, se dynamisera.

Nous avons adressé deux conseils³⁹ à l'encontre du secteur afin de débloquer quelque peu les choses. Le deuxième adressé au gouvernement afin qu'il aille plus loin dans l'amélioration du statut des chauffeurs. Néanmoins, nos recommandations ne s'arrêtent pas là. Dans le chapitre 10, nous essayerons d'être plus complets dans cet exercice.

En conclusion, les deux grands objectifs du plan taxi semblent cohérents et répondent aux besoins du secteur. Cependant, les moyens mis en place afin de rencontrer ces objectifs ne sont pas suffisants. Il reste néanmoins une année au ministre Smet pour mettre en application ses objectifs et préciser les détails restants afin que le plan puisse correspondre au mieux aux objectifs fixés.

³⁹ Le premier adressé à *Uber* et auquel nous conseillons de commander une enquête chiffrée pour confirmer ce qu'ils avancent. Le deuxième adressé au gouvernement afin qu'il aille plus loin dans l'amélioration du statut des chauffeurs.

10. CHAPITRE 10 : Limites et pistes d'avenir

Avec ce chapitre, nous terminons notre analyse des nouveaux cadres légaux en Belgique. Après avoir relayé les avis des différents spécialistes interrogés, il nous semble utile d'exercer un esprit critique par rapport à leurs points de vue. Nous pensons sincèrement qu'il est indispensable de relever, d'une part, les limites et imperfections inhérentes à ces nouveaux cadres réglementaires et de proposer, d'autre part, des pistes afin de les améliorer.

A. Limites et pistes d'avenir à la loi De Croo

Selon M. Gillet (interview, 11/05/2017), le nouveau cadre légal entourant l'économie collaborative en Belgique ne doit être qu'une première étape. Il déclare que c'est une bonne base, mais des améliorations et des nouveautés devront y être ajoutées prochainement. Du côté politique, on semble également conscient que la loi est perfectible. La Belgique, pionnière dans la régulation de ces nouvelles activités, se trouve sans aucun repère, sans point de comparaison (L. Hublet, interview, 08/05/2017). Les propos du conseiller digital du ministre vont dans ce sens : "Certainement que le système aura ses maladies de jeunesse d'un côté ou d'un autre" (L. Hublet, interview, 08/05/2017). Néanmoins, il perçoit cela comme une opportunité et est prêt à écouter toute idée pertinente afin d'aider à développer son projet à l'avenir.

Concrètement, nous attirons l'attention du lecteur sur une série de limites présentes dans la loi. Ensuite, pour chaque obstacle soulevé, nous essayerons d'apporter une solution crédible au problème.

10.1 Remise en question du statut d'indépendant complémentaire

10.1.1 Limite identifiée : un problème de statut

Selon M. Schockaert (interview, 04/05/2017), un chantier important devrait animer le débat politique dans les prochains mois, afin de revoir la question du statut de l'indépendant complémentaire.

Il nous paraît légitime de nous interroger sur les conséquences que peuvent générer les différences de traitement entre un indépendant complémentaire et un prestataire de services soumis à la loi du 1er mars 2017. Tout comme Gilles Vanden Burre⁴⁰, nous estimons que la problématique d'une concurrence déloyale entre ces deux statuts peut être légitimement posée. Par conséquent, nous pensons qu'une harmonisation des statuts est inévitable et recommandée.

10.1.2 Solution apportée : l'harmonisation du statut de l'indépendant complémentaire avec celui des plateformes

Ainsi les dirigeants rencontrés sont unanimes pour harmoniser le nouveau statut que confère la loi De Croo à celui de l'indépendant complémentaire. La solution qui semble donc être préconisée par le politique est d'augmenter dans le futur le seuil de l'indépendant complémentaire de 1.439,42€⁴¹ pour se rapprocher du plafond établi par la nouvelle loi à 5.100€. Il ne s'agirait cependant pas d'égaliser les deux statuts au même montant, comme le réclament les dirigeants des plateformes (L. Hublet, interview, 08/05/2017). Ainsi, ce que le ministre prône concrètement, c'est d'augmenter le plafond des indépendants complémentaires à 50% de 5.100€. Autrement dit, cela équivaldrait à un impôt sur 2.550€ des revenus nets (cotisations sociales déduites). Puisque la taxation favorable d'un prestataire de services se calcule sur 5.100€ brut, augmenter le seuil à 2.550€ des revenus nets pour les indépendants complémentaires permettrait de réduire considérablement l'inégalité (L. Hublet, interview, 08/05/2017).

Toutefois, nous pensons que le rapprochement entre ces deux plafonds pourrait ne pas être effectué de sitôt. Derrière cette apparente bonne volonté politique se cachent des raisons budgétaires. Élargir ce nouveau régime favorable aux indépendants complémentaires représente en effet un coût non négligeable pour les caisses de l'état. Étendre cette différence de 1.110,59€⁴² signifie effectivement que l'état retardera la réception des cotisations sociales payées par les indépendants complémentaires. Autrement dit, avec cette proposition d'augmentation du seuil, le paiement à l'État aura lieu désormais au-dessus de 2.550€ et non plus au-dessus de 1.439,42€ comme avant. Le gouvernement pourrait dès lors faire face à un

⁴⁰ Veuillez vous référer au point 5.3.

⁴¹ En-dessous de ce seuil, l'indépendant complémentaire est exonéré de payer des cotisations sociales.

⁴² 2.550€ - 1.439,42€ = 1.110,59€.

manque à gagner important malgré tout. Par conséquent, nous pensons que cette harmonisation de plafond n'est pas encore chose acquise. Au final, nous pensons que même si l'augmentation du plafond de l'indépendant complémentaire ne sera pas chose aisée, le modifier à hauteur de 2.550€ serait une première étape positive.

Néanmoins, nous jugeons qu'il reste encore une injustice dans le paiement des cotisations sociales et des obligations légales dont l'indépendant complémentaire doit s'acquitter. En effet, le prestataire de services échappe à ces obligations. Nous préconisons dès lors un allègement dans les obligations attenantes au statut de l'indépendant complémentaire. Il lui serait demandé de participer aux obligations légales d'un indépendant dès qu'il franchit de 5.100€ en 2017 (indexé chaque année).

Selon nous, ces deux solutions permettraient de réaliser un premier pas vers une future harmonisation des deux statuts et une diminution des inégalités fiscales existantes.

10.1.3 Seconde limite identifiée : un manque de protection criant

Un deuxième problème inhérent au statut de l'indépendant complémentaire concerne l'inégalité entre travailleurs et indépendants complémentaires. Ceux-ci doivent effectivement cotiser comme tout autre indépendant, mais ne perçoivent aucune contrepartie en termes de protection sociale⁴³. Le conseiller digital du ministre n'hésite pas à qualifier cette situation d'une "aberration totale"(L. Hublet interview, 08/05/2017). Dès lors, il nous semble urgent de soulever cette problématique afin d'éveiller les consciences.

10.1.4 Solution identifiée : assurer une réelle protection aux indépendants complémentaires

Maxime Lambrecht (interview, 09/05/2017), lors de notre entretien, a avancé une solution crédible : les contrats de travail proposés par la coopérative SMart.

⁴³ Le lecteur peut se référer au point "*Les inconvénients du statut d'indépendant complémentaire*" pour plus de détails.

La SMart, qui s’adressait à son lancement uniquement aux artistes, est devenue une coopérative de travail qui offre aujourd’hui ses services à un panel plus élargi (Clout (b), 2016). Concrètement, la “SMart permet à ses sociétaires travailleurs autonomes de développer leur activité économique dans un cadre sécurisé. Le statut d’entrepreneur salarié chez SMart permet en effet de réconcilier la protection sociale et une vraie dynamique entrepreneuriale.” (Smart, s.d.)

Elle propose une première étape intéressante afin d’apporter davantage de protection sociale aux prestataires de services. À titre d’exemple, la SMart se charge de prélever toutes les cotisations, d’établir les fiches fiscales ainsi que d’offrir aux travailleurs l’assurance d’un salaire garanti (Smart (a), s.d.). La plateforme *Deliveroo*⁴⁴ a, par exemple, établi des accords avec la SMart pour assurer la protection de ses prestataires (M. Lambrecht, interview, 09/05/2017).

Il est à noter que le contrat qui lie les travailleurs des plateformes avec la coopérative empêcherait le législateur de proposer de nouvelles mesures protectionnistes (comme la création d’un vrai contrat de travail) à ces derniers, puisqu’ils sont déjà liés avec la SMart.

Tous les dirigeants interrogés connaissent cette coopérative. Néanmoins, aucune des plateformes n’a de travailleurs liés à cette coopérative.

“Aucun prestataire *ListMinut* n’est sous le régime de la SMart” (J. Schockaert, interview, 04/05/2017). Le jeune chef d’entreprise s’explique : “La SMart traite les relations entre employeurs et employés. Or, les relations qui lient les prestataires et les demandeurs de services sur *ListMinut* sont des relations d’indépendants (sans lien de subordination)” (J. Schockaert, 04/05/2017).

Le CFO de *Menu Next Door* partage l’opinion de son collègue : “Passer par la SMart voudrait dire que nous employons nos chefs, or nous sommes un intermédiaire de vente et pas un employeur” (M. Gillet, interview, 11/05/2017). Toutefois, “certaines plateformes comme *Deliveroo* ont tout intérêt à passer par la SMart car ils paient à l’heure. Dans notre cas, c’est très compliqué de passer par cette coopérative” (M. Gillet, interview, 11/05/2017).

⁴⁴ Plateforme de livraison de plats cuisinés. Elle suit dans les grandes lignes le même business model qu’*UberEats*.

Pour *UberEats*, Philippe De Schutter (interview, 18/05/2017) nous a également confirmé qu'il n'acceptait aucun coursier sous le régime de la SMart. En effet, il juge que ses chauffeurs ne répondraient plus au statut avec lequel il souhaite travailler. Il réclame de vrais coursiers indépendants (P. De Schutter, interview, 18/05/2017).

Enfin, M. Verdiesen d'*Uber* (interview, 23/05/2017) ne travaille pas avec des chauffeurs ayant un contrat avec la SMart. Celui-ci avance les mêmes raisons que son homologue d'*UberEats*.

La SMart aurait pu jouer un rôle intéressant. Force est de constater que bon nombre de plateformes refusent pourtant ce système, car employer des prestataires issus de la SMart changerait le statut des prestataires et ne permettrait plus aux plateformes d'agir uniquement en tant qu'intermédiaires.

Il nous semble malgré tout crucial de permettre aux indépendants complémentaires de recevoir une protection sociale adéquate. Pour ce faire, nous distinguons deux possibilités ambitieuses.

Soit l'état résout cette situation en débloquent des fonds pour assurer une protection adéquate aux indépendants complémentaires. Nous imaginons difficilement le gouvernement, en ces temps budgétaires compliqués, libérer de nouvelles liquidités à cet égard.

Soit l'état autorise les prestataires indépendants, malgré ce qu'en pensent les plateformes, à signer des contrats qui leur accordent plus de protection. Nous imaginerions des contrats ressemblant à ce que la coopérative SMart propose. Ainsi, les dirigeants des plateformes ne pourraient dorénavant plus imposer leur veto comme ils le font aujourd'hui. En agissant de la sorte, bien qu'indépendants, les prestataires pourraient alors jouir d'une sécurité supplémentaire.

Cependant, nous craignons que notre recommandation se heurte au refus des plateformes. Comme elles nous l'ont confié, ces dernières perçoivent d'un mauvais œil tout changement dans les relations de travail qu'elles entretiennent avec leurs prestataires. Pour les professionnels du secteur, les plateformes ne jouent qu'un rôle d'intermédiaires. Par

conséquent, elles ne veulent traiter qu'avec des travailleurs indépendants. Néanmoins, vu la situation contrariante qu'ils vivent actuellement, il nous semble juste d'éveiller les consciences à cet enjeu et de proposer cette solution constructive afin d'y remédier.

De plus, nos suggestions entraîneraient des complications à ne pas négliger. La première, sur le plan budgétaire. La seconde, sur le plan juridique.

10.2 Abolir les freins à l'entrepreneuriat

10.2.1 Limite identifiée : trop d'obstacles freinent encore l'entrepreneuriat aujourd'hui

Comme nous l'avons précédemment analysé, au-dessus de 5.100€, le prestataire de services doit s'inscrire en tant qu'indépendant. Alors que les affaires fonctionnent bien, il doit faire face à un ensemble de freins, qui le ralentissent dans ses activités et son expansion vers l'entrepreneuriat. Pour nous, il semble opportun d'entrevoir cette problématique.

Il existe par exemple des obligations à remplir avant de pouvoir se lancer dans l'entrepreneuriat telles que : des systèmes de licences, certains accès à la profession ou l'obligation d'obtenir un diplôme de gestion. M. De Schutter (interview, 18/05/2017) cherche toujours l'utilité à ce principe. C'est l'obtention d'un diplôme de gestion qui révolte le plus les acteurs du secteur.

10.2.2 Solution apportée : annuler la démonstration des compétences en gestion

Les cadres des plateformes demandent simplement que les freins superflus et susceptibles de ralentir les activités des prestataires soient abolis. Nulle part ailleurs en Europe il n'est demandé de démontrer ses aptitudes en gestion via l'obtention d'un diplôme.

Cet obstacle qui ralentit le prestataire ainsi que son activité devrait être supprimé prochainement nous a annoncé M. Hublet (interview, 08/05/2017). Le conseiller du ministre De Croo entend les revendications des professionnels du secteur et n'y est pas hermétique. L'abolition de ce diplôme en gestion est une étape intéressante. Elle représente en effet un pas de plus vers une plus grande facilité à démarrer et poursuivre son activité.

Bien conscients qu'il faille néanmoins trouver une alternative à ce diplôme en gestion, nous proposons une solution : une formation. Actuellement, des plateformes telles qu'*UberEats* donnent déjà des séances d'informations à leurs prestataires afin de les renseigner sur les législations en vigueur et sur les modalités liées à leur contrat. Il suffirait de poursuivre l'information dans ce sens et d'introduire une formation rapide et accessible en gestion afin de permettre aux prestataires de se lancer dans l'entrepreneuriat plus aisément.

B) Limites et pistes d'avenirs : Uber & Airbnb

10.3 Incompatibilité du statut d'indépendant avec le statut des chauffeurs *Uber*

10.3.1 Limite identifiée : un lien de subordination manifeste

Il nous semble important d'éveiller l'opinion à une problématique inhérente à la société *Uber* et la relation qu'elle entretient avec ses chauffeurs. Comme nous l'expliquions plus haut, les chauffeurs indépendants *Uber* ne peuvent ni refuser une course ni imposer le prix qu'ils désirent, puisque la plateforme s'en charge pour eux. Normalement, un chauffeur indépendant ne doit rendre de compte à personne. Dans ce cas, l'existence d'un possible lien de subordination entre les chauffeurs et la plateforme n'apparaît-elle pas comme une question légitime ? Finalement, leur statut actuel d'indépendants pourrait donc être remis en cause selon nous.

Ce lien, comme nous l'a expliqué M. Lambrecht (interview, 09/05/2017), n'est pas anodin : "Si vous voulez qualifier un contrat de contrat de travail et non de contrat de prestation de services comme un indépendant, le critère central est de démontrer qu'il existe un lien de subordination." Si un tel lien était avéré, la plateforme ne pourrait plus engager ses chauffeurs en tant qu'indépendants.

Du côté d'*Uber* Belgique, on ne désire pas entrer dans cette polémique. Son directeur se défend d'ailleurs en se rangeant derrière l'avis que l'ONSS a rendu dans un rapport récent commandé par Bart Tommelein (Verdiesen, interview, 23/05/2017). Dans cette étude, l'Office National de Sécurité Sociale revient sur cette problématique. Toutefois, l'organisme ne partage pas nos inquiétudes et ne considère pas qu'un lien de subordination existe entre

chauffeurs et plateformes. Ainsi, pour l'ONSS, il est normal de qualifier les chauffeurs *Uber* de travailleurs indépendants.

Désireux d'en apprendre davantage, nous avons cependant constaté que ce rapport est introuvable sur la toile. Nous avons alors contacté l'ONSS afin de pouvoir le consulter. L'organisme a préféré garder son compte rendu confidentiel. Pourquoi ne pas vouloir divulguer ce rapport ? Nous laissons la question ouverte.

10.3.2 Solution apportée : un nouveau statut pour les chauffeurs Uber

Il serait judicieux à nos yeux de proposer un nouveau statut aux chauffeurs *Uber*, intermédiaire entre le statut d'indépendant et celui de salarié. Ce statut offrirait des protections sociales telles que des horaires de travail, un salaire minimum ... à des chauffeurs dont la relation de subordination avec leur employeur est ambiguë. Ce lien de subordination confirmé ou pas, notre nouveau statut pourrait alors offrir une protection plus importante aux chauffeurs et ainsi freiner la situation paradoxale vécue à l'heure actuelle. Ce mécanisme nous provient de Grande-Bretagne où il a porté ses fruits et est connu sous le nom de "worker".

En outre, comme nous l'expliquions dans le chapitre 5, si les chauffeurs travaillant pour *Uber* devaient être requalifiés comme salariés, cela obligerait la plateforme à les payer directement. Or, notre proposition de statut de "worker" entre indépendants et employés supprimerait cette contrainte. Cependant, cela forcerait malgré tout *Uber* à assurer une certaine protection à ses chauffeurs, notamment en matière sociale.

Nous avons posé la question d'un tel statut au chef de cabinet du ministre Smet et il n'exclut pas totalement de suivre l'exemple anglais (M. Dobbels, interview, 06/06/2017). Ce statut semble être donc une solution crédible pour contrecarrer cette polémique qui fait rage dans le monde.

10.4 Une communication défailante entre les autorités fédérales et régionales

10.4.1 Limite identifiée : l'imbroglia autour de la plateforme Heetch

Nous évoquons ici la polémique que la plateforme *Heetch* a entraînée sur le plan politique. Au cours de nos recherches, les mesures concernant cette dernière nous ont heurtés. Alors qu'elle propose le même type de services qu'*UberPop*⁴⁵ et qu'elle est donc sous le joug d'une suspension à Bruxelles, elle est tout de même agréée au niveau fédéral. Nous nous sommes dès lors légitimement interrogés sur ces décisions contradictoires prises sur les plans politiques. Pourquoi est-elle agréée alors qu'elle risque d'être jugée interdite dans les prochains mois ? Nous avons questionné le porte-parole du ministre bruxellois Smet, M. Dobbels, ainsi que le conseiller digital du ministre De Croo au gouvernement fédéral, M. Hublet.

Plus précisément, le conseiller d'Alexander De Croo nous a confié :

« Il faut bien garder en tête que pour des plateformes de l'économie collaborative, il y a trois éléments : l'aspect social, fiscal et réglementaire. Le cadre que nous avons mis en place au niveau fédéral traite de l'aspect social et fiscal. Du point de vue réglementaire, il s'agit du niveau régional. » (L. Hublet, interview, 13/06/2017)

M. Dobbels ajoute quant à lui : “Nous sommes compétents pour la législation du transport rémunéré de personnes. Cela veut donc dire que si vous ne respectez pas la législation du transport rémunéré de personnes, vous êtes illégal.” (Interview, 06/06/2017)

Autrement dit, le gouvernement fédéral ne se soucie pas de juger si les activités des plateformes visées sont conformes ou non aux règles régionales. Il regarde simplement si elles peuvent prétendre fiscalement et socialement à l'agrégation. Ce sont donc les régions qui jugent si oui ou non, ces pratiques sont conformes aux règles émises. Par conséquent, bien que la plateforme *Heetch* soit agréée par le gouvernement fédéral, ses chauffeurs n'ont pas l'autorisation de circuler dans les rues de la capitale belge. M. Dobbels (interview, 06/06/2017) précise toutefois que la porte n'est pas totalement fermée pour *Heetch*. Si la plateforme souhaitait étendre ses activités et travailler en toute légalité à Bruxelles, celle-ci devrait répondre aux mêmes critères qu'*Uber* ou que les taxis. Si elle modifie ses services en

⁴⁵ Pour rappel, *UberPop* était un service Peer-to-Peer auquel tout le monde pouvait s'inscrire afin de devenir chauffeur pour un temps et qui a été supprimé en 2014.

n'engageant que des chauffeurs professionnels qui disposent d'une licence en règle, ses conducteurs seraient dès lors autorisés à faire la maraude dans les rues bruxelloises.

10.4.2 Solution identifiée : une meilleure communication entre les parties

Les explications apportées par les deux hommes peuvent être perçues comme censées et logiques au regard de la structure politique de la Belgique. Cette illustration démontre en effet encore une fois à quel point notre pays est institutionnellement compliqué. Pourtant, dans ce cas-ci, cela ne semble pas être une affaire communautaire, ce qui devrait ainsi faciliter la résolution du problème.

Comme solution à ce quiproquo, nous proposons une meilleure communication entre régional et fédéral. Cette situation clarifiée supprimera toute ambiguïté pour les plateformes. Nous imaginons bien la perplexité des dirigeants de la plateforme *Heetch* lorsqu'ils ont appris cette situation surréaliste.

10.5 Vers une coopération plus étroite entre les autorités et les plateformes

10.5.1 Première limite identifiée : le manque de coopération entre l'état et Uber

À l'heure actuelle, il n'existe pas de coopération en matière fiscale entre *Uber* et les autorités. Le directeur général d'*Uber* en Belgique nous l'a confirmé durant notre entretien : “Non, pour le moment il n'y a pas d'échange direct entre le fisc belge et *Uber*” (J. Verdiesen, interview, 23/05/2017). Pour nous, il s'agit un réel problème qui place la plateforme dans une situation délicate et qui entretient un climat de défiance entre les parties.

10.5.2 Solution apportée : appliquer le système estonien à la Belgique

Comme nous l'expliquions dans le chapitre 2, il existe en Estonie un système efficace d'échange d'informations entre *Uber* et les autorités. Pour rappel, ce mécanisme a pour objectif de faciliter la procédure administrative des déclarations fiscales pour les chauffeurs *Uber*. Pour ce faire, via la plateforme, la transaction est directement envoyée à

l'administration fiscale qui se charge aussitôt d'encoder la transaction et de l'enregistrer. Avec ce système, le chauffeur n'a plus de souci à se faire et tout est pris en charge par le fisc.

Selon nous, ce mécanisme salué par la Commission européenne pourrait être une solution applicable par l'État belge à *Uber*. Peu contraignante et profitable à tous, elle permet en outre une totale transparence sur les transactions.

10.5.3 Seconde limite identifiée : le manque de coopération entre Bruxelles et *Airbnb*

Contrairement à certaines villes où *Airbnb* est présente, la capitale belge n'a pas scellé d'accord avec la plateforme⁴⁶. Lors de l'écriture de l'ordonnance relative à l'hébergement touristique en 2014, l'entreprise américaine se plaignait déjà du manque de collaboration avec Bruxelles.

Ce problème se remarque également dans la collecte de la taxe de séjour, qui doit être directement payée par l'hôte. Autrement dit, contrairement à certaines autres villes européennes, ce n'est pas la plateforme qui la prélève à la place de l'utilisateur pour la redistribuer ensuite automatiquement aux autorités. Le propriétaire louant son bien sur *Airbnb* devra alors payer ces taxes de séjour par nuitée via une fiche d'impôt communale. Maxime Lambrecht (interview, 09/05/2017) confirme cette problématique et affirme dans ce sens : "Il n'y a pas d'accord entre *Airbnb* et la ville à ce niveau-là." Pour le professeur, la région bruxelloise ne désire pas être dépendante de la plateforme.

10.5.4 Solution apportée : appliquer le système amstellodamois à Bruxelles

Dans la capitale néerlandaise, un accord a en effet été conclu entre la plateforme et la ville. Depuis cet accord, les deux parties collaborent davantage afin de simplifier l'accès à l'information pour les utilisateurs d'*Airbnb*. Cet arrangement vise en outre à simplifier la collecte de la taxe de séjour. Contrairement à Bruxelles, celle-ci elle est récoltée par la

⁴⁶ Notez que nous faisons référence aux relations entre *Airbnb* et la ville de Bruxelles. Au niveau fédéral, les relations entre la plateforme et le gouvernement existent bel et bien.

plateforme qui la reverse directement aux autorités compétentes. L'hôte n'a donc plus le devoir d'entreprendre les démarches lui-même afin de la payer.

La capitale belge semble être pour le moment réticente à nouer des liens avec *Airbnb*. Pourtant, les résultats sont là. À l'instar de la Belgique, reconnue précurseur grâce à sa récente régulation de l'économie de pair à pair, Amsterdam est perçue dans le monde comme avant-gardiste pour ses bonnes relations avec la plateforme de location de logements de courte durée.

Permettre à *Airbnb* de collecter la taxe de séjour et de la reverser automatiquement à la ville nous semble être une solution réalisable et peu contraignante pour Bruxelles. De plus, cette collecte faciliterait la tâche de l'hôte dans toutes ses démarches administratives.

10.6 Une offre insuffisante de LVC et taxis sur Bruxelles

10.6.1 Limite identifiée : un débat sans fin

Comme nous l'avons précédemment mentionné, la capitale belge se distingue des autres métropoles européennes par son offre réduite de taxis ou de LVC. Afin de régulariser cette situation, à court terme, le plan taxi envisage d'augmenter le nombre de taxis de 1300 à 1800 véhicules. À moyen terme, le plan taxi de Pascal Smet prévoit de doubler le nombre de véhicules. Les professionnels du secteur ne partagent pas cette perspective et appellent à une hausse immédiate de l'offre de taxis à Bruxelles. Pour eux, l'accroissement de la qualité des services doit se traduire par une augmentation du nombre de véhicules dans la ville sans attendre.

Ce désaccord présent entre les deux parties suspend la réalisation de cet objectif.

10.6.2 Solution identifiée : commander une enquête indépendante

Afin de sortir de l'impasse, nous proposons une réponse qui nous semble cohérente et partielle pour les deux parties. Nous suggérons en effet à *Uber* de commander une enquête

indépendante sur la demande réelle de taxis et de LVC à Bruxelles. À travers cette étude deux options se profileraient.

Soit la demande du nombre de taxis estimée dans l'étude ne confirme pas le besoin immédiat d'augmenter le nombre de taxis à Bruxelles. Dans ce cas, le gouvernement serait renforcé dans son opinion et une hausse du nombre de véhicules serait alors jugée inutile et contre-productive à court terme.

Soit l'enquête confirme un besoin d'augmenter le nombre de taxis. Dans ce cas, la plateforme pourrait prouver au gouvernement bruxellois le besoin d'accroître l'offre. Ainsi, Bruxelles se rapprocherait des autres villes européennes de son standing en permettant à 3.000 ou 4.000 taxis et LVC de circuler en son sein.

Simple et efficace, cette recommandation permettrait de mettre tout le monde d'accord et de régler la problématique.

À travers ce chapitre, nous avons essayé d'éveiller le lecteur aux enjeux inhérents à l'économie collaborative. Nous avons apporté des solutions qui, à nos yeux, peuvent s'avérer être des pistes intéressantes aux limites identifiées. Ces pistes d'avenir ne sont pas exhaustives et seront probablement amenées à subir des changements. Néanmoins, elles regroupent, selon nous, les plus grands obstacles auxquels font face aujourd'hui les acteurs du secteur.

Conclusion générale

En Belgique, à l'heure actuelle, il n'existe que très peu d'articles consacrés à l'économie collaborative. S'ils existent, ils sont incomplets, voire erronés. Notre mémoire a donc, dans un premier temps, cherché à établir un état des lieux le plus exhaustif possible des différentes législations entourant l'économie du partage en Belgique.

Même si le concept d'économie du partage reste difficile à définir, nos recherches nous ont permis de confirmer que l'économie collaborative représente une activité de pair à pair, souvent temporaire, permettant à une première personne de partager ses biens et/ou services à une seconde personne, via une plateforme en ligne et sans transférer ses droits de propriété.

Ce phénomène est en pleine expansion tant en Europe qu'en Belgique. D'après une étude de PricewaterhouseCoopers (2016) : « Le montant total des transactions [...] de l'économie collaborative en Europe pourrait être multiplié par 20 en 10 ans et atteindre 570 milliards d'euros d'ici 2025, contre à peine 28 milliards d'euros aujourd'hui. » Suite à la vulgarisation de l'accès à internet et aux smartphones, cette économie a explosé, allant parfois jusqu'à perturber l'économie traditionnelle. Toutes les projections d'études sur l'évolution de cette économie préconisent une croissance importante à venir.

Devant l'ampleur de l'ubérisation, de plus en plus de pays tentent de réguler l'économie collaborative, qui entraîne une rupture avec l'économie traditionnelle. De nombreux états se retrouvent dans un flou juridique, car leurs lois existantes ne correspondent plus aux enjeux actuels. Ainsi, la nature même de l'économie du partage présente des besoins spécifiques dont il faut tenir compte, comme l'intervention d'un intermédiaire entre l'offre et la demande ou des précautions à prendre afin d'encadrer cette économie sans freiner ses promesses d'avenir. Par ailleurs, nous avons constaté que des effets économiques (*effet de contamination*, *effet de levier*, *effet de ricochets*) frappent les plateformes lorsqu'une nouvelle taxe entre en vigueur. Ces effets sont à prendre en compte lors de la mesure de l'efficacité d'une taxe.

Pour répondre à ces besoins, pionnière en Europe, la Belgique a décidé d'instaurer deux nouvelles législations : la « loi De Croo » et « le plan taxi ».

La première, la loi De Croo, rédigée par le ministre du même nom et son cabinet, est entrée en application le 1er mars 2017. Elle a pour but de mettre fin au flou juridique qui entourait les pratiques de l'économie collaborative et d'apporter un cadre légal encourageant ce type d'économie parallèle. Il ne faut pas négliger l'intention sous-jacente du gouvernement. Faute d'un encadrement fiscal adapté, une grande partie des revenus de l'économie du partage échappait au fisc, entraînant ainsi un manque à gagner. Cette loi permettra désormais d'obtenir des revenus supplémentaires pour l'État. Le ministre a ainsi instauré une taxation sur les revenus bruts des prestataires à hauteur de 10% sur un plafond maximal annuel de 5.100€.

Nous pensons que la loi De Croo prend en compte la réalité du terrain, car elle a été réalisée en concertation et partenariat avec les différents professionnels du secteur, dirigeants de plateformes collaboratives belges et économistes fiscalistes spécialisés. Ne pouvant se référer à d'autres cadres légaux déjà existants, le ministre De Croo a opté pour une mesure prudente en choisissant de « sous-réguler », quitte à moduler cette loi dans l'avenir.

A noter qu'au terme de notre analyse des orientations de la Commission européenne, nous avons constaté que la loi De Croo s'est considérablement inspirée de ces conseils. Il s'agit donc d'un argument supplémentaire nous permettant de qualifier cette loi de crédible.

La nouvelle législation remplit également l'objectif de transparence grâce au prélèvement à la source. En effet, l'utilisation de plateformes facilite la traçabilité des transactions et réduit le risque de non-déclaration des profits tirés de ces activités. Dès lors, une réduction de l'économie souterraine est espérée.

Un autre avantage de ce nouveau cadre fiscal est qu'en précisant les droits et obligations de chacun, il rassure les personnes hésitantes à participer à ce type d'économie et incite de ce fait au développement de l'économie de plateformes.

Cependant, nous pensons que le nouveau cadre légal reste insuffisant pour répondre totalement à un des objectifs intrinsèques à la loi, celui de mener à l'entrepreneuriat. En effet, une fois le plafond de 5.100€ dépassé, le prestataire a l'obligation de se requalifier en tant qu'indépendant s'il veut poursuivre son activité. Ces obligations légales liées au statut

d'indépendant, comme l'obtention obligatoire d'un diplôme de gestion, se révèlent être un frein majeur à l'entrepreneuriat. Pour contrecarrer cette limite, nous suggérons une mesure moins contraignante et plus réaliste par rapport aux compétences attendues de la part d'un prestataire de services, à savoir une formation adaptée aux besoins.

Concernant la problématique liée au statut d'indépendant complémentaire, la loi De Croo, rédigée postérieurement à la réglementation du statut d'indépendant, se montre également inadaptée. Elle ne prend pas en compte les critères inhérents aux statuts préexistants. En effet, l'indépendant complémentaire, pour des revenus inférieurs au plafond de 5.100€, subit des inégalités par rapport à un prestataire de services qui n'est pas soumis aux mêmes obligations légales et dont la taxation de 10% est moins élevée. Pour contrer cette limite, nous proposons deux mesures. D'une part, augmenter le plafond des indépendants complémentaires à 50% de 5.100€, soit 2550€ de revenus nets annuels. D'autre part, supprimer pour des revenus inférieurs au plafond de 5.100€ les obligations légales obligatoires auxquelles les prestataires doivent répondre.

Il est difficile d'estimer de façon chiffrée les impacts économiques de la loi, car tant le cabinet du ministre que les plateformes ne disposent pas à l'heure actuelle d'un recul suffisant pour évaluer objectivement ces impacts. Pourtant, tous sont unanimes pour confirmer que depuis l'apparition de la taxe, le nombre de prestataires n'a cessé de croître. Est-ce uniquement l'entrée en vigueur de cette loi ou plutôt la conjugaison de plusieurs facteurs tels que le bouche-à-oreille, la publicité de cette économie dans les médias et la clarification de la loi qui ont engendré cette augmentation ? A ce stade, nous penchons vers ce deuxième postulat.

Notre recherche démontre également que cette économie de pair à pair, faisant appel à des plateformes à deux versants, nécessite une nouvelle taxation prenant en compte la réalité de son modèle économique. Nous avons constaté, grâce aux différents effets économiques analysés, que la taxe semble efficiente. Effectivement, elle se répercute sur un côté de la plateforme, celui des prestataires, comme initialement souhaité par le gouvernement ; elle accroît les revenus fiscaux tout en augmentant le nombre de prestataires et de clients actifs sur la plateforme.

Cette nouvelle réforme ne s'applique cependant pas à toutes les plateformes collaboratives. Les hôtes sur *Airbnb*, par exemple, ne bénéficient pas de cet allègement fiscal sur 80% de

leurs revenus. Seuls 20% des revenus liés à des prestations reprises sous la rubrique « divers » entrent dans les critères de cette législation. Cependant, la loi De Croo étant optionnelle, *Airbnb* a refusé d'être agréé par la loi pour ces 20% de revenus divers. La société américaine privilégie le respect et la confidentialité des informations sur ses clients. En ne communiquant pas les revenus divers au fisc, la plateforme permet à ses prestataires de bénéficier d'un cadre fiscal difficilement contrôlable.

Plus qu'une introduction à la législation de l'économie du partage, la loi est promesse d'avenir. C'est pourquoi nous pensons qu'elle est fondée et légitime, mais peut être améliorée.

La deuxième législation, « plan taxi », rédigée par le ministre Smet et son cabinet, entrera en application dans le courant de 2018. Les finalités recherchées à travers ce plan sont de placer tous les acteurs du secteur des taxis sur un pied d'égalité et de supprimer toute concurrence déloyale à Bruxelles. S'il est efficace, le plan abolira toute concurrence déloyale entre *Uber* et les taxis traditionnels. De cette manière, Pascal Smet vise une amélioration de la qualité des services des transports rémunérés dans la capitale et une amélioration du statut du chauffeur en attribuant la licence au chauffeur et non plus au véhicule, comme c'était le cas auparavant.

Certes, nous considérons que les objectifs précités du plan taxi répondent aux difficultés actuelles du secteur de transport de personne à personne. Monsieur Verdiesen (interview, 23/05/2017), manager général pour *Uber* Belgique, loue également ces objectifs même s'ils sont liés à des mesures contraignantes pour sa société.

Cependant, nous affirmons que le choix des moyens mis en œuvre pour la réalisation de ces objectifs est inadéquat pour deux raisons.

Premièrement, l'objectif visant l'augmentation du nombre de taxis de 1300 à 1800 dans la capitale est un leurre. Les 500 licences supplémentaires prévues dans le plan du ministre correspondent en réalité à l'intégration des 500 LVC (location de voiture avec chauffeur) qui circulaient déjà anciennement sans licence dans Bruxelles. Dès lors, aucune augmentation effective du nombre de taxis n'est dans les faits réellement apportée.

Il nous semble que, pour obtenir une amélioration des services de taxis et rendre les moyens mis en place conformes aux objectifs visés par le plan, une augmentation de l'offre nettement plus conséquente se révèle nécessaire. Toutefois prudents, nous pensons correct de proposer une enquête indépendante qui définirait le besoin réel de taxis à Bruxelles. En fonction des résultats, si le besoin est avéré, nous proposons de multiplier le nombre de taxis existants par 3 ou 4, comme c'est le cas à Stockholm ou Amsterdam, villes similaires à Bruxelles (J. Verdiesen, interview, 23/05/2017).

Deuxièmement, la mise en place des objectifs du plan manque de clarté. Le gouvernement bruxellois propose ainsi de passer d'une licence par véhicule à une licence individuelle pour chaque chauffeur, *Uber* ou non. Cependant, le ministre ne précise pas le montant du rachat des licences existantes. Que se passera-t-il dès lors pour le chauffeur si le rachat de sa licence s'avère trop coûteux ? Nous ne pouvons affirmer que cette mesure améliore la position statutaire actuelle des taximen.

De plus, ce plan entraîne des conséquences contradictoires. Alors que la volonté du ministre est de placer tous les chauffeurs sur un pied d'égalité, force est de constater que cette mesure pourrait relancer la problématique du statut d'indépendant pour les chauffeurs *Uber*. Soumis à des règles spécifiques, dictées par *Uber* (comme l'imposition du prix de la course, l'évaluation du chauffeur après son service), le statut actuel d'indépendant du chauffeur pourrait être remis en cause. La relation entre le chauffeur et *Uber* nous fait penser davantage au lien de subordination entre employé et employeur. Afin de supprimer cette possible polémique, nous proposons de créer pour les chauffeurs *Uber* un statut à part, innovant, à mi-chemin entre l'employé et l'indépendant.

Le plan, qui n'est qu'à son commencement, a des objectifs louables et censés. Cependant, notre analyse nous conduit à conclure que les mesures actuelles ne permettront pas au ministre d'atteindre ses objectifs.

L'économie collaborative bouscule indéniablement les législations fiscales dans le monde. La Belgique, pionnière en la matière, a apporté une réponse au défi de cette nouvelle économie en proposant des législations globalement efficaces dont l'impact se révèle aujourd'hui in fine positif. Mais qu'en sera-t-il à l'avenir ? Les législations pourront-elles s'adapter à la croissance fulgurante annoncée de cette économie ?

11. Bibliographie

Administration générale de la fiscalité. (2017). *Les revenus de l'économie collaborative*. Document non publié. En ligne http://economie.fgov.be/fr/binaries/Les-revenus-de-l-economie-collaborative-Billa_tcm326-282735.pdf.

Administration générale de la fiscalité (a). (2017). *Le régime TVA applicable en matière d'économie collaborative*. Document non publié. En ligne http://economie.fgov.be/fr/binaries/Le-regime-TVA-applicable-en-matiere-d-economie-collaborative-Van-Vyve_tcm326-282734.pdf.

Airbnb. (2017). *À propos d'Airbnb*. En ligne <https://fr.airbnb.be/about/about-us>.

Airbnb (a). (2017). *Nos cofondateurs*. En ligne <https://fr.airbnb.be/about/founders>.

Airbnb (b). (2017). *Airbnb economic impact*. En ligne <http://blog.airbnb.com/economic-impact-airbnb/#san-francisco/Airbnb>.

Airbnb (c). (2017). *Assurance Hôte*. En ligne <https://fr.airbnb.be/host-protection-insurance>.

Alami, S., Desjeux, D. & Garabua-Moussaoui, I. (2009). *Les méthodes qualitatives (2ème éd.)*. Paris : PUF.

Al Bouchouari, Y. (2017). *Harmonisons le statut de l'économie collaborative avec celui d'indépendant complémentaire*. L'Echo. En ligne <http://www.lecho.be/economie-politique/belgique-general/Harmonisons-le-statut-de-l-economie-collaborative-avec-celui-d-independant-complementaire/9855905?ckc=1&ts=1492420704>.

Baele, M. (2017). *Nouveau "plan taxi" à Bruxelles: licence individuelle, Uber et Taximen tous égaux?* RTBF. En ligne https://www.rtbef.be/info/regions/bruxelles/detail_nouveau-plan-taxi-a-bruxelles-les-chauffeurs-craignent-une-deregulation-du-marche?id=9584073.

Banque Mondiale. (2015). *PIB par habitant (\$ US courants)*. En ligne <http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.PCAP.CD>.

BCGFI. (2016). *Quel régime fiscal pour l'économie collaborative ?* En ligne <http://www.bcgfi.be/quel-regime-fiscal-pour-leconomie-collaborative/>.

Belleflamme, P. & Toulemonde, E. (a). (2016). *Taxer les plateformes de l'économie collaborative ? Oui, mais attention aux effets secondaires !* En ligne http://www.regardseconomiques.be/index.php?option=com_reco&view=article&cid=161.

BFM. (2016). *Pourquoi Airbnb est ravi d'imposer une taxe de séjour dans 700 villes*. En ligne <http://bfmbusiness.bfmtv.com/entreprise/pourquoi-airbnb-est-ravi-d-imposer-une-taxe-de-sejour-dans-700-villes-1061827.html>.

BlaBlaCar. (2017). *Qui sommes-nous?* En ligne <https://www.fr.blablacar.be/a-propos/qui-sommes-nous>.

Booth, R. & Newling, D. (2016). *Airbnb introduces 90-day annual limit for London hosts*. The Guardian. En ligne <https://www.theguardian.com/technology/2016/dec/01/airbnb-introduces-90-day-a-year-limit-for-london-hosts>.

Botsman, R. (2013). *The Sharing Economy lacks a shared definition*. En ligne <http://rachelbotsman.com/work/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition-fastco-exist/>.

Botsman, R. & Rogers, R. (2011). *What's mine is yours. How collaborative consumption is changing the way we live*. Londres: Collins.

Boulet, B. (2017). *Les logements Airbnb taxés à Bruxelles*. RTBF. En ligne https://www.rtbf.be/info/regions/detail_les-logements-airbnb-taxes-a-bruxelles?id=9518516.

Calmel, F. (2016). *Les "LOTI" entrent dans la guerre VTC-taxis*. France info. En ligne http://www.francetvinfo.fr/economie/les-loti-entrent-dans-la-guerre-vtc-taxis_1704937.html.

Camera dei Deputati, *Proposta di legge. Disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell'economia della condivisione*. N° 3564. 27 janvier 2016.

CarAmigo, (s.d.). En ligne <https://www.caramigo.eu/>.

Cavegn, D. (2016). *Airbnb and similar services may soon be regulated in Estonia*. En ligne <http://news.err.ee/118595/airbnb-and-similar-services-may-soon-be-regulated-in-estonia>.

Charrié, J. & Janin, L. (2015). *Fiscalité du numérique*. Note d'analyse 26. France Stratégie.

Che, J. (2015). *9 Countries That Aren't Giving Uber An Inch*. The Huffington Post. En ligne http://www.huffingtonpost.com/entry/uber-countries-governments-taxi-drivers_us_55bfa3a9e4b0d4f33a037a4b.

Cloot, A. (2016). *Uber lance Uberblack, son offre de luxe à Bruxelles*. Le Soir. En ligne <http://www.lesoir.be/1207818/article/economie/2016-05-12/uber-lance-uberblack-son-offre-luxe-bruxelles>.

Cloot, A. (a) (2016). *De Croo précise le cadre fiscal pour l'économie collaborative*. Le Soir. En ligne <http://www.lesoir.be/1180760/article/economie/2016-04-14/croo-precise-cadre-fiscal-pour-l-economie-collaborative>.

Cloot, A. (b) (2016). *Sandrino Graceffa (SMart): «Il ne faut pas détricoter le droit social»*. Le Soir. En ligne <http://www.lesoir.be/1222733/article/economie/rdv-ceo/2016-05-27/sandrino-graceffa-smart-il-ne-faut-pas-detricoter-droit-social>.

Cloot, A. (2017). *Airbnb dit non au cadre fiscal de l'économie collaborative*. Le Soir+. En ligne http://plus.lesoir.be/79141/article/2017-01-25/airbnb-dit-non-au-cadre-fiscal-de-leconomie-collaborative#_ga=1.72263891.114271101.1492522136.

Cohen, M. & Sundararajan, A. (2015). *Self-Regulation and Innovation in the Peer-to-Peer Sharing Economy*. Chicago: The University of Chicago Law Review Dialogue.

Colleyn, M. (2015). *Airbnb met les autorités bruxelloises à l'épreuve*. La Libre Belgique. En ligne <http://www.lalibre.be/economie/airbnb-met-les-autorites-bruxelloises-a-l-epreuve-564cc8b53570ca6ff8fe94c3>.

Colleyn, M. & Meu, R. (2015). *Bruxelles accusée de rouler pour le lobby des hôtels*. En ligne <http://www.lalibre.be/economie/libre-entreprise/bruxelles-accusee-de-rouler-pour-le-lobby-des-hotels-564cc7e23570bccfaf21f8d9>.

Commission européenne. (2015). *Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, à la Banque Centrale européenne, au Comité économique et social européen, au Comité des régions et à la Banque européenne d'investissement. Examen annuel de la croissance 2016. Consolider la reprise et renforcer la convergence*. Bruxelles. COM(2015) 690 final. 13.

Commission européenne. (2016). *Communiqué de presse : Un agenda européen pour l'économie collaborative*. Document non publié. En ligne http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2001_fr.htm.

Commission européenne (a). (2016). *Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions. Un agenda européen pour l'économie collaborative*. Bruxelles. COM(2016) 356 final. 2-17.

Commission européenne (b). (2016). *Home-Sharing in the Digital Economy: The Cases of Brussels, Stockholm, and Budapest*. Bruxelles. 1-115.

Davies, R. (2017). *Uber loses court case to block English-language written test in London*. The Guardian. En ligne <https://www.theguardian.com/technology/2017/mar/03/uber-loses-court-case-english-language-test-london>.

Davidson, L. (2016). *World's first sharing economy tax breaks unveiled in Budget*. The Telegraph. En ligne <http://www.telegraph.co.uk/business/2016/03/16/worlds-first-sharing-economy-tax-breaks-unveiled-in-budget/>.

De Croo, A. (2016). *La Chambre approuve un taux d'imposition simple et peu élevé pour l'économie collaborative*. Communiqué de presse. En ligne <http://www.decroo.belgium.be/fr/chambre-economie-collaborative>.

Delta Lloyd, (s.d.). *Indépendant à titre complémentaire: les inconvénients*. En ligne <http://www.questionscapitales.be/2012/independant-a-titre-complementaire-les-inconvenients/>.

De Rouck, P. (2017). *Comment vos revenus occasionnels sont-ils taxés?* L'Echo. En ligne <http://www.lecho.be/monargent/impots/Comment-vos-revenus-occasionnels-sont-ils-taxes/9856702>.

Employment Rights Act, (1996) qui codifie la loi existante sur les droits individuels sur le marché du travail britannique. En ligne <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1996/18/section/230>.

European Commission. (2015). *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Upgrading the Single Market: more opportunities for people and business*. Bruxelles. COM (2015) 550 final. 1-23.

European Commission. (2016). *European agenda for the collaborative economy - supporting analysis*. Brussels. COM (2016) 356 final.

European Commission (a). (2016). *Results of the public consultation on the regulatory environment for platforms, online intermediaries, data and cloud computing and the collaborative economy*. En ligne <https://hbr.org/2016/05/why-winner-takes-all-thinking-doesnt-apply-to-silicon-valley>.

European Commission (b). (2016). *European Commission - Fact Sheet. A European agenda for the collaborative economy*. Brussels. COM (2016) 356 final.

European Commission (c). (2016). *Full report on the results of the public consultation on the Regulatory environment for Platforms, Online Intermediaries and the Collaborative Economy*. En ligne <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/full-report-results-public-consultation-regulatory-environment-platforms-online-intermediaries>.

Evans, D. (2016). *Multisided Platforms, Dynamic Competition, and the Assessment of Market Power for Internet-Based Firms*. Coase-Sandor Working Paper Series in Law and Economics. 799. Chicago.

Fédération des Entreprises de Belgique. (2016). *L'économie de partage ou collaborative : Un état des lieux*. En ligne <http://www.feb.be/domaines-daction/energie-mobilite-->

environnement/energie-mobilite--environnement/economie-collaborative--ange-ou-demon_2016-05-11/.

Gans, J. (2014). *Is Uber really in a fight to the death?* En ligne

<http://www.digitopoly.org/2014/11/25/is-uber-really-in-a-fight-to-the-death/>

Gérard, M. (2013). *Chapitre 1. Introduction économique à l'étude des impôts*. Unpublished document, Louvain School of Management, Louvain-la-Neuve.

Gorée, K. (2016). *Battle of the Beds: The Economic Impact of Airbnb on the Hotel Industry in Chicago and San Francisco*. Senior Thesis. Claremont Colleges.

Goudin, P. (2016). *The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy*. European Parliamentary Research Service. P33. doi: 10.2861/26238.

Gov.UK. (2016). *Policy paper Income Tax: new tax allowance for property and trading income*. En ligne <https://www.gov.uk/government/publications/income-tax-new-tax-allowance-for-property-and-trading-income/income-tax-new-tax-allowance-for-property-and-trading-income>.

Hee-Woong, K., Yunjie, X. & Sumeet, G. (2012). *Which is more important in Internet shopping, perceived price or trust?* Electronic Commerce Research and Applications, Volume 11, Issue 3, pages 241–252.

Hernandez, B.A. (2015). *With Hotels Full, Airbnb Hosts Win Big During Super Bowl*, Mashable. En ligne <http://mashable.com/2015/01/30/airbnb-super-bowl-phoenix-hotels/#TjPdFEq.Naqq>.

Hook, L. (2016). *Airbnb looks to secure 700 tax deals with cities*. Financial Times. En ligne <https://www.ft.com/content/c87a1a0a-aecf-11e6-a37c-f4a01f1b0fa1>.

Houlder, V. (2017). *Airbnb's edge on room prices depends on tax advantages*. En ligne <https://www.ft.com/content/73102c20-c60e-11e6-9043-7e34c07b46ef>.

Hyseni, F. (2017). *The Sharing Economy could bring new business models to CEE*. Emerging Europe. En ligne <http://emerging-europe.com/voices/voices-economy/the-sharing-economy-could-bring-new-business-models-to-cee/>.

ING Belgium Economic Newsletter. (2016). *L'économie du partage: une définition à clarifier*. En ligne <https://about.ing.be/A-propos-dING/Press-room/Press-article/Leconomie-du-partage-une-definition-a-clarifier.htm>.

ING International Survey. (2015). *Rapid growth tipped for the Sharing Economy*. En ligne <https://www.ing.com/Newsroom/Nieuws/European-sharing-economy-to-grow-by-a-third-in-the-next-12-months.htm>.

Kaplan, R. A., & Nalder, M.L. (2015). *Airbnb: A Case Study in Occupancy Regulation and Taxation*. The University of Chicago Law Review. 103.

Kassan, J. & Orsi, J. (2012). *The legal Landscape of the sharing economy*. *Journal of Environmental law and litigation*. Volume 27. n°1. p1-20.

Kecskeméti, A. (2016). *The painful birth of the sharing economy*. En ligne
<http://blog.euromonitor.com/2016/11/hungary-the-painful-birth-of-the-sharing-economy.html>.

Kakai, H. (2008). *Contribution à la recherche qualitative, cadre méthodologique de rédaction de mémoire*. Université de Franche-Comté.

LaLibre. (2016). *Un régime fiscal favorable pour l'économie collaborative (sauf Airbnb) jusqu'à 5.000 euros*. En ligne <http://www.lalibre.be/economie/digital/un-regime-fiscal-favorable-pour-l-economie-collaborative-sauf-airbnb-jusqu-a-5-000-euros-573404b035708ea2d568eef0>.

Lambrecht, M. (2016). *L'économie des plateformes collaboratives*. Courrier hebdomadaire du CRISP, 2311-2312,(26), 5-80. doi:10.3917/cris.2311.0005.

La Tribune. (2017). *Espagne: les taxis défilent contre les VTC, Uber en tête*. En ligne
<http://www.latribune.fr/entreprises-finance/services/transport-logistique/espagne-les-taxis-defilent-contre-les-vtc-uber-en-tete-663758.html>.

LCI. (2017). *Uber, Responsable de salariat déguisé ?* En ligne

<http://www.lci.fr/economie/uber-responsable-de-salariat-deguise-2045041.html>.

LCI. (2016). *Airbnb, Drivy, Heetch: ce qui change pour l'économie collaborative*. En ligne

<http://www.lci.fr/conso-argent/airbnb-drivy-heetch-impots-taxes-sociales-encadrement-ce-qui-change-pour-l-economie-collaborative-2016117.html>.

Le Figaro. (2016). *Uber fait son retour à Madrid*. En ligne [http://www.lefigaro.fr/flash-](http://www.lefigaro.fr/flash-eco/2016/03/30/97002-20160330FILWWW00055-espagne-uber-fait-son-retour-a-madrid.php)

[eco/2016/03/30/97002-20160330FILWWW00055-espagne-uber-fait-son-retour-a-madrid.php](http://www.lefigaro.fr/flash-eco/2016/03/30/97002-20160330FILWWW00055-espagne-uber-fait-son-retour-a-madrid.php).

Legrand, M. (2015). *Matthieu Lietaert : « Réapproprions-nous l'économie collaborative »*.

Alteréchos. En ligne <http://www.alterechos.be/matthieu-lietaert-reapproprions-nous-leconomie-collaborative/>.

Le Monde. (2016). *Airbnb : Berlin durcit les règles pour les locations touristiques*. En ligne

http://www.lemonde.fr/economie/article/2016/04/26/airbnb-berlin-durcit-les-regles-pour-les-locations-touristiques_4909031_3234.html.

Le Monde (a). (2016). *L'Assemblée vote un durcissement de la taxation de l'économie collaborative*. En ligne

http://www.lemonde.fr/entreprises/article/2016/12/05/l-assemblee-vote-un-durcissement-de-la-taxation-de-l-economie-collaborative_5043826_1656994.html.

Le Soir. (2017). Le plan Smet fait frémir les taximen. En ligne <http://www.lesoir.be/1485668/article/actualite/regions/bruxelles/2017-04-19/plan-smet-fait-fremir-taximen>.

Lietaert, M. (2015). *Homo cooperans 2.0. Réapproprions-nous l'économie collaborative!* Béliveau.

ListMinut. (s.d.). *Pourquoi utiliser ListMinut?* En ligne <https://listminut.be/>.

Longuet M. & Alexandre V. (2017). *Uber interdit en Italie: où le service est-il prohibé en Europe?* En ligne <http://www.leparisien.fr/economie/uber-interdit-en-italie-ou-le-service-est-il-prohibe-en-europe-10-04-2017-6841035.php>.

McNichol, A.L. (2015). *AirBNB: A (Soon to Be) Victim of Its Own Success*. The Nals Magazine for legal professionals: @LAW. 1-3.

Menu Next Door. (s.d.). En ligne <https://menunextdoor.be/fr/menus>.

Menu Next Door. (a). (s.d.) *Menu Next Door revoit sa carte*. En ligne <https://menunextdoor.fr/fr>.

Menu Next Door. (b). (s.d.). *L'Histoire*. En ligne <https://menunextdoor.be/fr/histoire>.

Meulders, R. (2015). *Airbnb: Bruxelles va nous pénaliser et surtout se pénaliser*. La Libre Belgique. En ligne <http://www.lalibre.be/economie/libre-entreprise/airbnb-bruxelles-va-nous-penaliser-et-surtout-se-penaliser-563a48d63570bccfaecdf8e1>.

Miners, Z. (2014). *Airbnb to reveal 124 New York to attorney general*. En ligne <http://www.pcworld.com/article/2598160/airbnb-to-reveal-124-new-york-hosts-to-attorney-general.html>.

Moniteur belge. (1995). *Ordonnance bruxelloise du 27 avril 1995 relative aux services de taxis et aux services de location de voitures avec chauffeur*. En ligne http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/change_lg.pl?language=fr&la=F&cn=1995042733&table_name=loi.

Moniteur belge. (2003). *Arrêté du gouvernement flamand du 18 juillet 2003 relatif aux services de taxi et aux services de location de véhicules avec chauffeur*. En ligne http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/change_lg.pl?language=fr&la=F&cn=2003071866&table_name=loi.

Moniteur belge. (2008). *Arrêté du gouvernement de la Région Bruxelles-Capitale du 20 mars 2008 fixant les tarifs minima applicables aux services de location de voitures avec chauffeur*. En ligne

http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/change_lg.pl?language=fr&la=F&table_name=loi&cn=2008032036.

Moniteur belge. (2013). *Code de droit économique*. En ligne http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/change_lg.pl?language=fr&la=F&cn=2013022819&table_name=loi.

Moniteur belge. (2016). *Loi programme du 1er juillet 2016*. En ligne http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/change_lg.pl?language=fr&la=F&table_name=loi&cn=2016070101.

Moniteur belge (a). (2016). *Arrêté du gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale portant exécution de l'ordonnance du 8 mai 2014 relative à l'hébergement touristique*. En ligne http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/change_lg.pl?language=fr&la=F&cn=2016032416&table_name=loi.

Moniteur belge. (2017). *Arrêté royal du 12 janvier 2017 déterminant le précompte professionnel pour les revenus visés à l'article 90, alinéa 1er, 1° bis, du Code des impôts sur les revenus 1992*. En ligne http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi/article_body.pl?language=fr&caller=summary&pub_date=17-01-20&numac=2017010125.

Moniteur belge (a). (2017). *Arrêté royal du 12 janvier 2017 portant exécution de l'article 90, alinéa 2, du Code des impôts sur les revenus 1992, en ce qui concerne les conditions*

d'agrément des plateformes électroniques de l'économie collaborative, et soumettant les revenus visés à l'article 90, alinéa 1er, 1° bis, du Code des impôts sur les revenus 1992, au précompte professionnel. En ligne

http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi/article_body.pl?language=fr&caller=summary&pub_date=17-01-24&numac=2017010124.

Nielsen. (2014). *Is sharing the new buying?* 2-13. En ligne
<http://www.nielsen.com/us/en/insights/news/2014/is-sharing-the-new-buying.html>.

Nuytemans, F. (2015). *Votre uberX arrive maintenant.* En ligne
<https://newsroom.uber.com/belgium/votre-uberx-arrive-maintenant/>.

OCDE. (2016). *Erosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices.* En ligne
<http://www.oecd.org/fr/ctp/beps/>

Orsi, J. & Doskow, E. (2009). *The sharing solution: How to save money, simplify your life and build community.* Nolo: s.l.

Out-Law.com. (2017). *Airbnb pays €7.3 million in tax to French authorities.* Pinsent Masons.
 En ligne <https://www.out-law.com/en/articles/2017/february/airbnb-pays-73-million-in-tax-to-french-authorities/>.

Oxford Dictionaries. (2017). En ligne

https://en.oxforddictionaries.com/definition/sharing_economy.

Pasquale, F. & Vaidhyathan, S. (2015). *Uber and the Lawlessness of “Sharing Economy” Corporates*. The Guardian. En ligne

<https://www.theguardian.com/technology/2015/jul/28/uber-lawlessness-sharing-economy-corporates-airbnb-google>.

PricewaterhouseCoopers. (2014). *Five key sharing economy sectors could generate £9 billion of UK revenues by 2025*. En ligne http://pwc.blogs.com/press_room/2014/08/five-key-sharing-economy-sectors-could-generate-9-billion-of-uk-revenues-by-2025.html.

PricewaterhouseCoopers. (2016). *Economie collaborative : prévision de 83 milliards d’euros de chiffre d’affaires en Europe d’ici 2025*. En ligne <https://www.pwc.fr/fr/espace-presse/communiqués-de-presse/2016/septembre/economie-collaborative-prevision-de-83-milliards-d-euros-ca.html>

PricewaterhouseCoopers. (s.d.). *UK sharing economy to get £8bm boost in 2017*. En ligne <http://www.pwc.co.uk/who-we-are/regional-sites/northern-ireland/press-releases/P2P.html>.

Richaud, N. (2017). *À suivre en 2017 : Snapchat débarque en Bourse, en attendant Uber et Airbnb*. Les Echos. En ligne https://www.lesechos.fr/03/01/2017/lesechos.fr/0211542786830_a-suivre-en-2017---snapchat-debarque-en-bourse--en-attendant-uber-et-airbnb.htm#.

RTBF. (2015). *Le fisc va faire la chasse aux fraudeurs sur Airbnb*. En ligne https://www.rtb.be/info/belgique/detail_le-fisc-va-faire-la-chasse-aux-fraudeurs-sur-airbnb?id=9005633.

RTBF (a). (2016). *Régime fiscal favorable à l'économie collaborative: des heureux et des mécontents*. En ligne https://www.rtb.be/info/economie/detail_un-regime-fiscal-favorable-a-l-economie-collaborative-mais-pas-pour-airbnb?id=9295709.

Russell, G. (2016). *Taxation de l'économie collaborative: un véritable casse-tête*. Le Figaro. En ligne <http://www.lefigaro.fr/impots/2016/11/02/05003-20161102ARTFIG00255-taxation-de-l-economie-collaborative-un-veritable-casse-tete.php>.

Samama, P. (2016). *Uber France condamné à payer 1.2 million d'euros aux taxis*. BFM. En ligne <http://bfmbusiness.bfmtv.com/entreprise/uber-france-condamne-a-payer-12-million-d-euros-aux-taxis-1047174.html>.

Schneider, P. (2015). *Uber à Bruxelles, à minuit, c'est fini*. Le Soir. En ligne <http://www.lesoir.be/1017023/article/economie/2015-10-14/uber-bruxelles-minuit-c-est-fini>.

Schneiderman, E.T. (2014). *Airbnb in the city*. New York State Attorney General. 1- 4.

Schor, J. (2014). *Debating the sharing economy*. Great transition initiative. En ligne <http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>.

Sécurex. (2016). En ligne <http://www.securex.eu/lexgo.nsf/vwAllDocsRead/FAE3EC25D3B1CB6EC1257FD8002D9339?OpenDocument#>.

Sécurité Sociale Entrepreneurs indépendants. (s.d.). *Que signifie exactement: indépendant à titre complémentaire?* En ligne <http://www.inasti.be/fr/que-signifie-exactement-independent-a-titre-complementaire>.

Sécurité Sociale Entrepreneurs indépendants. (2017.). *Le statut social des travailleurs indépendants*. En ligne http://www.inasti.be/sites/rsvz.be/files/publication/brochure_independant_complementaire_02_2017.pdf.

Sénat français. (2015). *Rapport d'information fait au nom de la commission des Finances sur l'économie collaborative : propositions pour une fiscalité simple, juste et efficace*. N° 690. 17 septembre 2015.

Service-Public. (2016). *Encadrement des loyers à Paris : les nouveaux loyers de référence quartier par quartier à partir du 1er août 2016*. En ligne <https://www.service-public.fr/particuliers/actualites/A10755>.

Service Public Fédéral belge. (s.d.). *Indépendant à titre complémentaire*. En ligne <https://www.belgium.be/fr/economie/entreprise/creation/independants/complementaire>.

Service Public Régional de Bruxelles. (2017). *Plantaxi. Bruxelles : Information destinée aux chauffeurs de taxi. Avril 2017*. En ligne <http://www.mobielbrussel.irisnet.be/static/attachments/articles/na/510/FolderPlanTaxi.pdf>.

Service Public Fédéral Finances. (s.d.) *Économie collaborative – liste des plateformes agréées*. En ligne <https://finances.belgium.be/sites/default/files/downloads/127-economie-collaborative-liste-plateformes-agreees.pdf>.

Signoret, P. (2016). *Airbnb : des milliers de logements loués, mais un domicile fiscal optimisé*. Libération. En ligne http://www.liberation.fr/futurs/2016/08/11/airbnb-des-milliers-de-logements-loues-mais-un-domicile-fiscal-optimise_1471723.

Sky-News. (2016). *Sadiq Khan raises ideas of Airbnb law over London rental concerns*. En ligne <http://news.sky.com/story/sadiq-khan-warns-of-airbnb-law-over-london-rental-concerns-10642956>.

SMart, (s.d.). *La coopérative en pratique*. En ligne <http://smartbe.be/fr/la-cooperative-en-pratique/>.

SMart (a). (s.d.) *Gestion de contrats*. En ligne <http://smartbe.be/fr/services/contrats/>.

Smet, P. (s.d.). *Note aux membres du gouvernement de Bruxelles capitale. Note de principe. Plan de transport rémunéré de personnes 2015-2019*. En ligne <http://fr.pascalsmet.be>.

Stepien, A. & Laparade, C. (2016). *Vers une taxation de l'économie collaborative*. Le petit Juriste. En ligne <https://www.lepetitjuriste.fr/droit-fiscal/vers-taxation-de-leconomie-collaborative/>.

Streitfeld, D. (2014). *Airbnb will hand over host data to New York*. The New York Times. En ligne https://www.nytimes.com/2014/05/22/technology/airbnb-will-hand-over-host-data-to-new-york.html?_r=0.

Souris, S. (2017). *UberEats s'associe à AB InBev pour la livraison de bières belges*. L'Echo. En ligne <http://www.lecho.be/entreprises/alimentation-boisson/UberEats-s-associe-a-AB-InBev-pour-la-livraison-de-bieres-belges/9848495?ckc=1&ts=1495181043>.

The Financial Times. (2017). *Sharing economy shows up outdated tax rules*. En ligne <https://www.ft.com/content/56567f7a-d1cc-11e6-9341-7393bb2e1b51>.

The Guardian. (2016). *Berlin's government legislates against Airbnb*. En ligne <https://www.theguardian.com/technology/2016/may/01/berlin-authorities-taking-stand-against-airbnb-rental-boom>.

Uber. (s.d.). En ligne <https://www.uber.com/fr-BE/cities/london/>.

Uber (a). (s.d.) En ligne <https://www.uber.com/fr/cities/paris>.

UberEats. (s.d.). En ligne <https://www.ubereats.com/brussels/>.

UberEats (a). (s.d.). En ligne <https://about.ubereats.com/fr/cities/>.

Uber Technologies Inc. (2017). *L'histoire de Uber*. En ligne <https://www.uber.com/fr/our-story/>.

Vanacker, L. (2017). *Pascal Smet chamboule son Plan taxi pour Bruxelles*. Les Echos. En ligne <http://www.lecho.be/actualite/archive/Pascal-Smet-chamboule-son-Plan-taxi-pour-Bruxelles/9883430>.

Van Campenhout, P. (2016). *Économie collaborative, ne bâclons pas le travail*. La Libre Belgique. En ligne <http://www.lalibre.be/economie/digital/economie-collaborative-ne-baclons-pas-le-travail-5762c9cf35705701fd87ea9f>.

Vanden Burre, G. (2016). *Question à A. de Croo sur la taxation de l'économie collaborative*. Document non publié, En ligne <http://gillesvandenburre.be/2016/06/09/la-taxation-de-leconomie-collaborative-et-la-potentielle-discrimination-envers-les-independants-complementaires/>.

Varian, H.R. (2000). *Introduction à la microéconomie*. De Boeck, Bruxelles.

Vaughan, R. & Daverio, R. (2016). *Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe*. PricewaterhouseCoopers. 3-31.

Weber, T. (2014). *Intermediation in a Sharing Economy: Insurance, Moral Hazard, and Rent Extraction*. Journal of Management Information Systems, 31(3),35–71.

Wellens, J. (2017). *Inkomsten uit deeleconomie: nieuwe categorie diverse inkomsten*. Wolters Kluwer. Document non publié.

Zoltán, T. (2015). *A kormány benézheti az Airbnb ügyét*. HVG. En ligne http://hvg.hu/gazdasag/20151003_A_kormany_benezheti_az_Airbnb_ugyet.

Zuluaga, D. (2016). *Regulatory approaches to the sharing economy*. En ligne <https://iea.org.uk/publications/research/regulatory-approaches-to-the-sharing-economy-a-briefing>.

1. Annexe I : Retranscription des interviews

1) Jonathan Schockaert, CEO de ListMinut, entretien réalisé le 04 mai 2017

Romain Panchout: J'ai lu que vous avez été cité pas mal de fois dans les journaux, en tant que "proche" du Ministre pour rédiger la loi. Qu'en est-il à ce niveau-là?

Jonathan Schockaert: Proche de De Croo, non. Nous avons été beaucoup consultés par le ministre pour la rédaction de la loi. On l'a rencontré en juin 2015 à un event et c'était vraiment autour de l'économie collaborative. Avant cette réforme, on avait énormément de problèmes juridiques. Des barrières de ce type venaient mettre à mal notre projet. Et puis, au fur et à mesure, on a fait un event avec notamment Uber et on s'est rendu compte que l'on avait les mêmes problématiques, similaires en tout cas, qui étaient liées au statut d'indépendant, quand ils doivent l'être ou pas? Chez Uber, ils doivent l'être d'office vu que c'est dans le transport et qu'il y a une réglementation sectorielle, mais c'étaient toutes les questions, quelles sont les étapes pour devenir indépendant, c'est lourd administrativement. Donc on s'est dit qu'on allait se revoir pour en rediscuter et on a pris les autres start-ups qui avaient les mêmes problématiques et donc qui étaient dans l'économie collaborative (uber n'est pas dedans, ils le disent) comme take eat easy, uber quand même, deliveroo, Menu Next Door, Flavour et ListMinut. Là, on se voyait toutes les semaines environ et on discutait pour savoir ce que l'on devrait faire et pour ça on a contacté les politiques pour essayer de faire changer les choses. Et, le conseiller digital de De Croo, Mr Hublet, on a beaucoup discuté avec lui et le ministre aussi pour donner nos insides du marché et quand la loi était en rédaction, on pouvait donner nos inputs. On disait, cela c'est faisable, cela moins. D'un point de vue technique aussi, plus pour avoir un côté marcher. Après entre ce que l'on disait et ce qui ressortait, ce n'était pas toujours pareil, c'est de la politique et de la négociation. Mais on a été beaucoup consulté avec ces autres start-ups de l'économie collaborative. Puis bon, le côté belge, c'est plus facile pour un politicien, des start-ups belges comme ListMinut que Uber et Airbnb.

2. Maxime Pirenne: On a aussi lu beaucoup sur la loi, on a lu tout et son contraire, notamment par rapport au seuil. Est-ce 5000 ou 5100 euros?

JS: 5100 euros. C'est 3700 indexés. 5000 euros en 2016 et 5100 en 2017. L'année prochaine, ce sera sans doute 5200.

MP: Même dans le Moniteur belge, on n'a pas trouvé ce seuil exact.

JS: Dans le Moniteur, ils mettent 3700 indexés.

MP: On a aussi lu quelque part que vous pensiez vous étendre à l'étranger. Est-ce que c'est un problème vu le manque de clarté de la législation entre les différents pays européens. Est-ce un problème en soi?

JS: Oui, l'environnement juridique, c'est l'une des premières choses que l'on doit regarder quand on veut se développer à l'international.

MP: C'est où que vous vouliez que votre entreprise étende ses activités?

JS: Là, on est à Paris depuis 4 mois. C'est un marché test, on teste pour valider certaines hypothèses. Mais oui l'environnement juridique est différent d'ici. On a eu des sénateurs français qui sont venus au bureau pour comprendre cette loi. Maintenant, on va voir qui va passer aux présidentielles, mais si c'est Macron, il y a des chances que des lois similaires qu'en Belgique passent en France. Eux tablaient plus sur un seuil de 3000 euros sans taxation du tout. Il y a d'autres pays qui pensent comme l'Italie. Il y a des choses, mais le cas belge, c'est une première Européenne. Il y a des choses qui ont été faites pour Airbnb en UK, propres au logement et en Estonie avec Uber. À Amsterdam et Paris, il y a une taxe de séjour qui est prélevée directement, il y a des accords entre les villes et Airbnb.

RP: À Bruxelles aussi, il y a ce même type de loi qu'à Paris.

JS: Oui, mais il faut voir si Airbnb aura un accord avec le gouvernement bruxellois à ce niveau-là.

MP: Donc s'il y a un flou juridique dans un autre pays, c'est clairement une barrière pour vous?

JS: En fait, ce n'est clair nulle part et nous en avons l'habitude. En Belgique, on a vécu 4 ans sans cadre et donc c'est quelque chose où la Commission européenne a donné des directives.

Elle dit que l'économie collaborative, c'est positif, ça peut créer des entrepreneurs, il faut la soutenir et les interdictions pures et simples comme Airbnb et Uber ont vécu dans certaines villes, c'est la dernière chose à faire. Il faut encore que les États mettent en application des choses. Ce sont des directives, ce n'est pas contraignant. Nous, plateforme, on a eu l'habitude de vivre sans règles claires pendant longtemps. S'il avait fallu encore s'en passer, nous aurions continué à le faire. Et puis, faut pas croire, il y a des plateformes comme ListMinut qui existent dans chacun des pays donc eux existent déjà. Mais c'est contraignant, nous on doit vraiment regarder comment cela fonctionne. Même en dehors du fait que nous, on ne doit pas avoir de soucis, c'est surtout pour nos utilisateurs. Parce qu'eux nous demandent comment ça fonctionne. Et si on ne le sait pas, on a l'air bête.

RP: Une harmonisation européenne, vous croyez que c'est possible? On prend la même loi pour tous les pays.

JS: Non, impossible. Simplement quand on regarde déjà comment elle est passée ici, c'est uniquement pour les prestations de services entre particuliers, ce qui veut dire pas Airbnb ou très peu, pas Uber, car ils sont professionnels. Il y a des types de revenus différents, de types professionnels, mobiliers, immobiliers et divers, ce n'est pas la même chose dans tous les pays. La loi, elle ne concerne que les revenus divers en Belgique, mais c'est différent dans tous les pays donc ce serait super, mais je ne pense pas que l'on en soit à ce stade.

RP: Par rapport à la croissance que vous avez connue, j'imagine que c'est pas mal. Vous pensez qu'au niveau général de l'économie collaborative en elle-même, elle en est toujours au stade du début où l'on atteint petit à petit la maturité?

JS: C'est clairement le début. Nous ici, on est loin d'être rentable donc là on est en train de lever une nouvelle levée de fonds parce que c'est un type de business qui nécessite des fonds importants et les coûts d'acquisition sont énormes et il faut beaucoup de volume pour pouvoir en vivre. Donc, je pense même qu'un projet comme ListMinut ne serait pas viable que sur Bruxelles par exemple. On ne pourrait pas obtenir un volume suffisant pour compenser tout le travail IT, de support, etc. Une ville peut être rentable au niveau opérationnel, mais si tu regardes les coûts tels que le Marketing, ça, on peut le rentabiliser et générer une certaine marge sur une ville. Mais pour tout ce qui est les coûts communs à toutes les villes comme l'IT ou le support, ça doit être compensé par une marge faite sur plusieurs villes. A priori, je vois très mal un "Deliveroo" ou quoi, qui font des volumes plus importants que nous aujourd'hui, être rentable sur une seule ville.

RP: Dans l'article de L'Echo au sujet des indépendants complémentaires, j'ai vu que vous aviez été consulté à ce niveau-là. Est-ce que vous pensez qu'une harmonisation entre indépendants complémentaires et les prestataires de service de l'économie collaborative, c'est réalisable? J'ai vu que l'on parlait également de concurrence déloyale, vous en pensez quoi?

JS: Je pense que cette harmonisation, c'est possible. Le ministre Borsus est en faveur de l'harmonisation des deux plafonds. Donc je pense que l'on peut arriver à quelque chose. Je ne pense vraiment pas que ListMinut fasse de la concurrence déloyale. Je pense qu'aujourd'hui, on est en train de régulariser les activités qui étaient faites illégalement à l'époque. Maintenant, il y a clairement des prestations qui ont lieu et qui n'auraient jamais eu lieu si ListMinut n'avait pas existé. Des montages Ikea ou quoi par exemple. On ne trouve pas des gens pour le faire. Le seuil à 5100 euros, est-il bon? Je n'en sais rien. La logique dit que quelqu'un qui fait 50.000 euros de chiffre d'affaires par an, par rapport à 10 personnes qui vont en faire 5.000, oui, il peut être concurrencé. C'est le cas. Maintenant un indépendant, à titre principal, s'il gagne 5.000 euros par an, il n'est pas taxé non plus. Il y a quand même un seuil sous lequel tu n'es pas taxé en Belgique, je crois que c'est 6000 euros et après tu as une première tranche et ainsi de suite. Tu as quand même une première tranche sur laquelle tu n'es pas imposé et tu peux déduire tous tes frais. Ici, la taxation de l'économie collaborative, il y a déjà les frais qui sont comptabilisés dedans. C'est 20% sur 50%. Moi, je vois ça comme un 1er palier vers le statut d'indépendant. Jusqu'à cette 1re tranche, voilà où tu en es, après tu es soumis au taux classique. Pour la taxation, on dit que c'est 10% pour faciliter les choses, mais c'est 10% du montant brut en fait. En pratique, on paye toujours des impôts sur le net. Donc, on déduit comme en tant que salarié ou peu importe, tu déduis tout ce qui enfin tu as ton montant. En tant qu'indépendant, tu gagnes 1000 euros, OK, je vais devoir payer 200 euros de matériaux et il me restera 800 euros et je payerai une taxe sur ces 800 euros. Ici, on dit que si tu gagnes 5100 euros, tu dois payer 10% sur eux. Mais en fait ce qu'il se passe, c'est qu'on dit il y a la moitié qui sont considérés comme des frais qu'il ne faut pas justifier. Il y a 2500 euros que tu as eu comme frais, la commission de la plateforme. Et puis sur le reste, tu es taxé à 20%. Mais en pratique, c'est vrai que si l'on prend 100 euros, nous on va lui prélever 10 % de taxe donc il va toucher 90 et puis il va encore payer 10% de taxe sur les 90 pas sur les 100. Donc, c'est comme s'il payait 11% sur son montant net.

RP: Pour moi, la concurrence déloyale provient plutôt du fait que les indépendants complémentaires, ils doivent s'inscrire à la banque carrefour des entreprises, ils doivent payer des cotisations sociales alors qu'un prestataire sur ListMinut n'a pas à payer cela. Vous ne

pensez pas que la concurrence déloyale se situe plus sur les montants en dessous de 5000 euros, donc les montants qui sont à peine taxés, parce que l'indépendant complémentaire doit s'inscrire et a plein de contraintes légales à ce niveau-là.

JS: La grosse problématique par rapport aux indépendants complémentaires, c'est ce que je viens dire c'était par rapport aux indépendants, mais un complémentaire, il doit avoir d'office un boulot sur le côté et d'office des revenus sur le côté et le premier euro qu'il va gagner en tant que complémentaire va venir s'accumuler à ses revenus qu'il a déjà. Donc, il ne va pas commencer à zéro % ou à 25 pour cent. Il va directement être imposé à un taux de 50%. Et le problème du statut de l'indépendant complémentaire, c'est que tu cotises, moins qu'un principal, mais quand même, mais tu n'as rien. Pas de pension, pas de sécurité ni droit, ce qui n'est pas logique du tout. C'est quelque chose que tout le monde veut revoir et j'espère que ce sera la prochaine étape.

MP: Au niveau des relations avec les autorités fiscales est-ce que cela se fait facilement? Est-ce que c'est beaucoup de charges administratives en plus pour vous?

JS: D'un point de vue technique, on a dû modifier les choses. On n'a pas engagé de nouvelles personnes pour faute de moyen. En fait, nous, on prélevait déjà une taxe entre 10% et 15%. Maintenant, on prend 10% supplémentaire. Et puis, cet argent-là va être reversé au fisc avec toutes les informations nécessaires. Donc, d'un point de vue technique, cela n'a pas été un énorme changement pour nous parce que notre plateforme le permettait assez facilement. Il y en a d'autres qui ont dû changer leur système de pricing. Menu Next Door faisait des paiements en cash, ce qui n'est plus possible aujourd'hui. Il y en a pour qui ce fut bouleversant, mais maintenant, chaque plateforme est libre de dire si elle veut être sous ce nouveau régime.

MP: Est-ce que vous pourriez nous confirmer que toutes les activités liées à l'économie souterraine sont désormais impossibles avec ce nouveau régime?

JS: Ce qui est possible, nous c'est interdit sur la plateforme, on fait signer une charte, mais prenons l'exemple d'un homme qui dit qu'il vient pour 25€ l'heure et puis dire que le service a duré 1h alors qu'il a duré une journée et le reste tu le prends en cash et tu ne le declares pas. Nous, ça nous donne une alerte quand le gars diminue tout le temps les montants sur le site. On laisse une certaine flexibilité aux prestataires par rapport à leurs horaires. Si la personne annule sur le site, il a un taux d'annulation donc il ne peut plus postuler à autant de services

qu'il veut. Si, il diminue trop souvent le montant, on va contacter les clients pour savoir comment ça s'est passé. On lui tombera finalement dessus et on le retirera de la plateforme. Mais, ponctuellement, c'est encore possible.

MP: Vous avez un service de ratings, de classement sur ListMinut?

JS: Oui. Et puis, c'est dans notre intérêt que tout passe par la plateforme. Nous, on prend une commission sur le total donc c'est dans notre intérêt donc on va tout faire pour éviter toute fraude.

RP: Depuis le début de la taxe, vous avez vu une différence par rapport au nombre d'utilisateurs et de transactions?

JS: C'est très court, ce sera plus facile d'analyser pour ceux qui feront un mémoire là-dessus l'année prochaine. En gros, oui on fait nos deux mois records, mais est-ce dû à la taxe ou le fait que l'on ait été fort présent dans la presse? C'est difficile à dire. Maintenant, on a des contacts qui nous disent, j'ai une femme de ménage à laquelle je fais appel et j'aimerais régulariser la situation, puis je la faire passer par vous pour que tout soit légal et qu'il y ait toutes les assurances? Mesurer à quel point c'est difficile.

RP: Les assurances sont comprises dans le prix?

JS: Oui, c'est dedans.

RP: Vous avez fait vos deux plus gros mois, vous pourriez nous donner le nombre de pourcentages en plus que vous avez eu depuis lors? Une variation c'est plus que suffisant.

JS: On ne peut pas tout rattacher à cette nouvelle loi. Pour le CA, je peux dire qu'on a fait +115% entre janvier 2017 et avril 2017. Mais comme je l'ai déjà dit, l'influence de la nouvelle loi est minime, car c'est inconnu du public aujourd'hui et les effets se feront ressentir plus tard. En 2016, sur la même période, on avait pris 86% de croissance. Et notre business s'améliore. Donc vraiment, l'impact de la loi, à si court terme, il est quasi nul. Il y a aussi une grosse partie qui vient du fait qu'en Mars, c'est le retour du Printemps et donc du jardinage. Cette activité, c'est 30% de notre business. L'hiver, il y a aucun jardinage. Depuis janvier, on a doublé nos chiffres. Je ne pense pas que ce soit uniquement la taxe qui ait impacté cela positivement. J'ai plutôt l'impression qu'il n'y a pas grand monde qui est en fait au courant de l'allègement fiscal. Ceux-ci ont en revanche peut-être vu les reportages qui en traitent. C'est

un concept assez vague et loin pour les utilisateurs. Ils le regardent d'un œil et ils ne l'assimilent pas. Toutes les personnes qui nous téléphonent et qui ne sont pas au courant de cette nouvelle législation. Les gens ne savent pas ce que c'est.

RP: Uber n'est pas touché par la taxe parce qu'ils sont indépendants, c'est bien ça?

JS: Oui, ils sont obligés d'être professionnels pour avoir une licence de transport à personne.

RP: Imaginons, si UberPop existait toujours à Bruxelles, cela serait susceptible d'être en vigueur pour eux?

JS: C'est une grosse question parce que "each" vient d'être agréé, ce qui est un concurrent d'UberPop. Mais ce qu'il ne veut pas dire que ce qu'ils font est légal. Uber n'envisage pas de refaire UberPop parce qu'en théorie, tu as quand même besoin d'une licence, c'est sectoriel. Pour le transport à la personne, tu as besoin d'une licence. Et pour l'avoir, tu dois être indépendant. Mais il y a le même genre de soucis avec "Flavour" et "Menu Next Door" auprès de l'AFSCA pour avoir leur agrément, tu dois être indépendant. Et pourtant, on dit jusqu'à 5100€, tu ne dois pas être indépendant, mais il y a quelque chose de sectoriel par rapport à la nourriture qui fait que tu dois l'être. Ils sont en train de regarder pour modifier cela. Il y a parfois d'autres législations qui peuvent prendre le pas sur ce nouveau régime-là. Mais, "Heetch" est agréé et prend 10% alors que ce sont des particuliers qui n'ont pas de licence.

MP: Pourriez-vous nous dire dans quelle proportion vos prestataires de service, ce sont plutôt des personnes qui cherchent à arrondir leurs fins de mois ou c'est vraiment des personnes qui font cela en temps plein?

JS: Ce que je peux dire, c'est que l'on a 85% de particuliers, 15% de professionnels. Bien que *ListMinut* ne possède actuellement que 15% de professionnels, une bonne partie d'entre eux sont devenus récemment indépendants. Là, le tremplin vers l'entrepreneuriat est clairement vérifié. Il y a encore des choses à changer d'ailleurs, les accès à la profession, les diplômes de gestion là, qui sont très compliqués. Si on a fini nos études avant l'an 2000, on peut être indépendant, si on les a finies après, on ne peut plus, il faut avoir fait des études supérieures. C'est un peu ridicule et il y a pas mal de lobbying derrière cela. On essaye de simplifier cela. Ça va fort dépendre des catégories aussi, un baby-sitter sera surtout un étudiant ou un retraité. Nous, ce sont plus les travaux manuels qui fonctionnent le plus. Là, c'est surtout des gens qui

vont le faire pour arrondir leurs fins de mois ou alors des gens qui veulent vraiment tester leurs activités avant de se lancer à fond. Pour un plombier, tu ne vas pas demander cela à un student. Soit, tu fais appel à un indépendant ou alors un plombier employé dans une entreprise de plomberie.

RP: Le plombier indépendant qui passe par votre plateforme n'a pas droit au régime favorable?

JS: Non, on ne les prélève pas. Nous, s'il a mis son numéro de TVA sur la plateforme, on ne prélève pas les 10%.

RP: Par rapport à la répercussion de la taxe, qui paye les 10% supplémentaires. Sur qui est-elle répercutée?

JS: C'est le prestataire. Ils peuvent très bien augmenter leurs prix par contre et c'est le client qui la paye au final. Il y en a parfois qui disent, "moi je paye à du 15€ net de l'heure", mais nous on leur dit d'arrêter de faire ça parce que ce n'est pas clair pour les clients. Il ne sait pas combien il doit payer lui au final. Il faut qu'eux comprennent, et c'est pour ça que l'on fait des séances d'infos dans lesquelles on les rencontre, si on fait appel à un indépendant et le paye 50€ de l'heure, on ne sait pas combien il aura dans sa poche finalement, on s'en fiche un peu à vrai dire. Cela ne nous regarde pas l'impôt qu'il devra payer. Ici, c'est pareil. Tu payes 25€ de l'heure, tu ne sais pas combien il a dans sa poche, mais ce n'est pas au client de commencer à refaire les calculs. Ils connaissent les coûts et c'est à eux à fixer les prix qu'ils semblent justes. Pareil, quand tu payes 50/60 euros de l'heure pour un indépendant, qui paye les impôts? S'il n'y avait pas ces impôts, il mettrait la moitié du prix. Mais en pratique, c'est le prestataire. Quand un prix est affiché au client, c'est le prestataire avec en dessous le prix qui est payé et vous (prestataire) vous payez 10% de taxe, 10% de commission et voici au final ce qui vous restera dans votre poche.

RP: Mais quand le prestataire va demander 15€/heure, lui va en toucher 12 par exemple?

JS: Oui. Mais on lui dit directement. Lui peut alors dire, je vais demander 18 pour balancer.

MP: La marge de ListMinut n'a pas changé depuis la rentrée en vigueur de ce régime?

JS: Non. Mais on va peut-être la changer.

JS: Il y a 1 ou deux sujets qui sont intéressants si vous voulez partir dessus. Il y a la question du transport de bien. Dans la loi, ça exclut le transport de bien. Ils disent pour les services entre particuliers hors transport de biens. Ils le précisent pour une question relative à la TVA. Parce que le transport de bien est défini d'une certaine manière. Mais une plateforme comme "Bringer" est agréée. Donc, ce n'est pas très clair.

L'impact qu'a eu la loi sur l'économie collaborative, nos prestataires sont au courant, mais 95% des clients ne le sont pas. L'économie collaborative, ça reste encore très loin pour eux donc l'impact, ça sera peut-être difficile à analyser. L'économie collaborative, c'est quoi? Pour moi Airbnb, c'est typiquement de cette catégorie-là. Uber non. CarAmigo, aussi et ils ne sont pas repris dans la loi parce que d'un point de vue politique, c'est plus facile de s'adresser à un type de revenu (celui du travail) que de remanier les revenus mobiliers et immobiliers. Ce n'est pas vraiment l'économie collaborative qui est visée par cette loi-là.

RP: Pour vous, Airbnb c'est impossible que cela soit taxé à ce niveau-là étant donné qu'en Belgique, les revenus immobiliers ne sont pas taxés?

JS: Alors Airbnb, ce sont tous des biens qui sont meublés et donc tu vas avoir une partie immobilière non taxée, les revenus mobiliers ainsi que les revenus liés aux services (divers) qui eux sont taxés. En théorie, si tu loues ton appart, tu auras, 50% qui seront des revenus immobiliers, 40% mobiliers parce qu'il est meublé et 10 divers parce que tu proposes le petit déjeuner, c'est le côté service. Les revenus immobiliers ne sont pas taxés, mobiliers oui et les divers peuvent rentrer dans le cadre de cette nouvelle loi.

RP: En pratique, comment ça se passe?

JS: Normalement, les gens doivent le faire, mais le font-ils vraiment? Ce sont les clients qui doivent déclarer tout cela. Avant la nouvelle loi, c'est certain plus d'un ne le déclaraient pas. On leur disait de le faire, et mettez-les en revenus divers au taux de 33%. Pour Airbnb, demander l'agrément, ce sont des complications pour eux. Pour les revenus divers uniquement, aller tout changer, taxé à 10%, c'est encore apporter des complications.

MP : Avez-vous des travailleurs qui sont sous le statut de la Smart ?

JS : Aucun prestataire ListMinut n'est sous le régime de la Smart. La Smart traite les relations entre employeurs et employés. Or, les relations qui lient les prestataires et les demandeurs de service sur ListMinut sont des relations d'indépendants (sans lien de subordination).

RP: Au final, ce nouveau cadre légal, il est très positif selon vous?

JS: Nous, c'est très positif dans la philosophie, cela nous apporte une réponse claire à un seuil. Avant, un baby-sitter qui travaillait toutes les semaines sur ListMinut, en théorie, il devait passer indépendant. Mais payer 700€ de cotisations par trimestre alors que ses activités ne lui permettaient pas de payer cela. C'était la théorie et ça n'était pas appliqué. On ne savait jamais dire à nos utilisateurs. On leur disait "jusqu'à un certain seuil, c'est taxé à 33% comme revenus divers. Si vous le faites trop cependant, ce sera considéré comme des revenus professionnels et il faudra alors passer indépendant". Mais trop, on ne sait pas trop ce que cela veut dire. Maintenant, le nouveau seuil clarifie grandement les choses. Nous savons désormais apporter des réponses claires à nos utilisateurs. Nos prestataires ont en outre très bien réagi. C'est sur que certains ont affirmé payer assez d'impôt déjà comme ça. Du coup ils se sont désinscrits de la plateforme. Cela veut dire qu'ils ne déclaraient pas leurs activités

passer par la plateforme, cela coûte aux prestataires entre 20 et 25% (taxe + commission), en dehors 33% normalement. Aujourd'hui, quelqu'un qui refuse de passer par la plateforme, on sait que c'est pour faire du noir. Il aurait eu une assurance et tout en passant par la plateforme.

RP : Pensez-vous que notre thème est adéquat?

JS : Oui, il traite d'actualité et est très pertinent. De plus, on peut lire tout et n'importe quoi en ligne. Il y a beaucoup d'erreurs dans les articles donc c'est vraiment bien que quelqu'un rende un travail de qualité.

2) Interview Laurent Hublet, membre du cabinet du ministre De Croo, entretien réalisé le 8 mai 2017

Romain Panchout : Dans un article de l'Echo, le CEO de ListMinut discute du fait d'harmoniser le statut de l'économie collaborative avec celui d'indépendant complémentaire. Est-ce d'actualité au niveau politique, est-ce une priorité pour le gouvernement ? Si vous souhaitez harmoniser, serait-ce sur les montants occasionnels, non occasionnels, les deux ?

Laurent Hublet : Je ne suis pas un adepte de la langue de bois. Le statut d'indépendant complémentaire a été volontairement maintenu par les organisations représentant les organisations comme étant un statut très peu avantageux dans lequel au-delà d'un certain montant qui est de 1450€ +/- par an de revenu net, il faut payer des cotisations sociales qui ne donne lieu à aucune contrepartie. Les indépendants complémentaires contribuent à la sécurité sociale des indépendants, mais sans recevoir de prestations liées à ce qu'ils paient. C'est une aberration totale. On leur demande aussi de devoir faire preuve de compétences de gestion, ce qui est un non-sens. Quand on regarde un petit peu le détail de tout cela, ça serait bien que le statut d'indépendant complémentaire soit simplifié et harmonisé.

RP : Le gouvernement est donc dans une optique à l'harmoniser ?

LH : Je pense que ça serait une bonne chose effectivement. Il y a une grosse différence entre la taxation sur l'économie collaborative est la taxation sur l'indépendant complémentaire. La taxation sur l'économie collaborative est une taxation brute tandis que la taxation sur l'indépendant complémentaire est une taxation sur le revenu net, à frais réels. Donc en réalité, cela dépend d'une personne à l'autre. Est-ce qu'il y a un fossé dramatique entre l'indépendant complémentaire et l'économie collaborative ? Non. La majorité des indépendants complémentaires s'arrange pour être en dessous des plafonds pour ne pas payer des sécurités sociales, etc. Le plafond est à 1450€ de revenus nets annuels. Je pense que ça va être nécessaire, nous, on aurait aimé le faire plus vite. Cela ne s'est pas encore fait, mais je

pense que progressivement nous dirigeons vers cette situation, vu que dans le nouveau régime, il y a aussi pas mal de nouvelles plates-formes qui ont été agréées. Je pense que progressivement nous allons arriver à une évolution à ce niveau.

RP: Avez-vous pris en considération les avis des plateformes pour la rédaction de la loi?

LH: Oui bien sûr ! Sur une base très fréquente, nous organisons des réunions dans lesquelles nous invitons les dirigeants d'entreprises collaboratives. C'était très important pour nous d'avoir une vision du terrain et d'avoir l'avis des spécialistes du secteur. Nous avons écouté ce qu'ils avaient à nous dire et nous avons essayé d'en tirer le maximum. Je crois que si la loi leur plaît beaucoup, c'est en partie grâce à ce travail collectif. Instaurer une relation de confiance entre eux et nous était primordial pour la suite de nos travaux. Ces bonnes relations, nous essayons de les garder toujours à l'heure actuelle.

RP : Quand vous dites évolution vous comptez mettre les deux sur le même pied d'égalité ou conserver malgré tout des différences. ?

LH : Mettre les deux sur le même pied d'égalité ça dépend ce que l'on entend par-là, par ce que comme je vous l'ai dit, l'un est taxé sur le revenu net et l'autre est axée sur le revenu brut est un petit peu difficile. Maintenant, ce que l'on pourrait imaginer, c'est d'harmoniser les plafonds. D'augmenter le plafond des indépendants complémentaires d'au moins 50 % de 5100 € c'est-à-dire une taxe sur 2550 € de revenus nets. Cela permettrait déjà d'avoir une harmonisation.

RP : Au niveau des revenus occasionnels et non occasionnels, qu'en pensez-vous ?

LH : Un indépendant complémentaire n'a pas de limite. Par rapport au régime de l'économie collaborative, il y a une limite, le fameux plafond à 5100 €. Aujourd'hui, prenons le cas d'un salarié qui ferait des choses sur Menu Next Door ou ListMinut, les deux sont de l'économie collaborative du moment qu'ils ne dépassent pas le plafond et qu'il s'agisse d'une des huit plateformes agréées pour l'instant.

RP : Prenons l'exemple d'un plombier, si celui-ci est indépendant et n'a rien à faire pendant une journée et qu'il passe par une plateforme agréée, celui-ci pourra jouir du taux d'imposition à 10% ?

LH : Si le plombier est un plombier salarié et qu'il fait quelque chose sur le côté, cela sera du ressort de l'économie collaborative et donc de la taxation à 10 %. Cependant, si le plombier est indépendant et qu'il preste le même service que celui de son activité professionnelle, alors ce dernier se verra obliger de déclarer les revenus qu'il gagnera à travers la plate-forme en tant que revenus professionnels. N'importe quel indépendant a le droit de passer par une plate-forme collaborative, mais le service rendu doit être différent de son activité principale. Autrement, nous serions dans une optimisation fiscale, ce qui est illégal. Il y a par ailleurs des exemples concrets dans la loi à ce propos.

RP : Si une personne dépasse le seuil de 5000 € euros annuels, qu'advient-il ?

LH : Toute personne qui dépasse 5100 € sur une plate-forme collaborative, devra s'enregistrer en tant qu'indépendant ou indépendant complémentaire.

RP : Pensez-vous qu'il existe la possibilité d'une concurrence déloyale lorsque les services sont effectués pour moins de 5100 euros par un prestataire de service via une plateforme style ListMinut avec ceux d'un professionnel qui eux, est soumis à un régime plus strict puisque ceci rentre dans le cadre de ses activités professionnelles ?

LH : Par rapport à une possible concurrence déloyale, il faut savoir que nous sommes sur des revenus à très petite échelle. Le but de ce régime est de permettre aux gens de pouvoir tester leur capacité entrepreneuriale. Quand on est sur un volume de l'ordre de 5100 € par an, prenons l'exemple d'un jardinier, avec 5000 € par an, vous ne faites même pas l'aménagement dans demi-jardin à Bruxelles. Si concurrence déloyale, il y a, cela donc rester sur un montant relativement petit. Il en va de même pour les restaurants, pour un revenu annuel de 5000 € il faut savoir qu'il s'agit du revenu quotidien d'un restaurant à Bruxelles. Quand on parle de concurrence déloyale, il faut rester attentif au volume que cela comprend. Est-ce que cela signifie que ça va créer plus de concurrence ? Oui, en quelque sorte, le but est évidemment de stimuler l'activité et pour moi, il est plus question ici d'une complémentarité étant donné que très souvent, les services proposés sur la plate-forme collaborative sont des services que les professionnels ne proposent pas. Prenons l'exemple de Menu Next Door, est-ce réellement un concurrent de traiteur, je ne pense pas, pour moi c'est plutôt un concurrent de la mauvaise pizza surgelée. Il en va de même pour ListMinut est-ce un concurrent des professionnels proposant des services comparables ? Non, il s'agit plutôt de concurrents qui proposaient le même type de service, mais qui passaient par un circuit totalement illégal. Il faut toujours regarder cet aspect de complémentarité plutôt que de pointer le doigt sur une

possible concurrence. Honnêtement, pour moi, je ne vois pas ce qu'il y a de déloyal là-dedans étant donné que les services proposés, majoritairement, les professionnels ne les proposent pas.

RH : Donc on ne peut pas parler de concurrence déloyale étant donné que le plafond est tellement bas qu'il serait utopique de parler de cela ?

LH : C'est ça l'idéal, et cela amène à augmenter l'offre. Le but est aussi de permettre 11 individus de se tester, prenons l'exemple d'un cuisinier sur Menu Next Door, celui-ci va s'essayer en tant que cuisinier, si cela fonctionne, il aura alors la possibilité de se lancer dans un statut indépendant en ayant une sécurité supplémentaire grâce à son essai via la plateforme. Ici, nous permettons à ces individus, d'abaisser les barrières à l'entrée d'indépendants en leur donnant un seuil de 5000 € en dessous duquel ils n'ont pas à s'acquitter des obligations légales d'indépendant. De ce fait, les barrières à l'entrée d'indépendants ont diminué avec l'apparition de l'économie digitale. Cet allègement fiscal permet donc aux gens de se tester à petite échelle. Certains vont vouloir rester à cette petite échelle, tandis que d'autres vont s'aventurer vers l'entrepreneuriat.

RP : Est-ce qu'il y a un quelconque regard de votre part sur les conseils émanant de la Commission européenne et de son "agenda européen sur l'économie collaborative" pour l'élaboration de la loi du 1er mars 2017 ?

LH : Bien sûr. En regardant les publications diverses de la Commission européenne, on constate qu'il y a beaucoup de conseils que nous avons décidé de suivre. Entre autres, nous avons suivi le conseil qui prônait de faire une distinction entre l'occasionnel et le non occasionnel au niveau des revenus. Nous avons regardé ce que l'Europe avait proposé, et l'Europe regarde aussi ce que nous avons fait étant donné que nous sommes pionniers en la matière avec la Grande-Bretagne. En Grande-Bretagne, ils ont carrément dispensé de taxation. Cependant, nous ne pensions pas que c'était une bonne idée, car il n'y a pas de raison que ces prestataires de services ne soient pas taxés du tout. Il y a aussi des pays comme la France, qui regarde ce que l'on n'a accompli. Ici, l'objectif en Belgique, c'est surtout de donner de la clarté et de la transparence. On était dans un cadre qui n'était pas clair, il n'y avait pas de base légale par rapport à la distinction entre occasionnel et professionnel. C'était aussi le flou quant aux revenus divers. Il s'agissait donc de donner de la clarté. Ici, nous sommes donc en présence d'un système simplifié. La personne n'a qu'à s'enregistrer sur Internet, donner son numéro de registre national et le prélèvement à la source est libératoire et est directement

transféré à l'administration fiscale. Le principe était réellement de simplifier les choses afin que les gens puissent se tester, mais aussi d'avoir une fiscalité suffisamment attractive pour que les gens soient incités à aller vers ce canal « régulier ». Ce but était donc que les gens fassent le moins de noirs possible. Il ne faut pas se leurrer, auparavant, le nombre de personnes qui déclaraient leurs revenus divers était dérisoire. Il vaut mieux des règles simples et claires à appliquer.

RP : Le but de la taxation était donc aussi de réduire l'économie souterraine ?

LH : Ce n'était pas déclaré, car ce n'était pas clair du tout. Les gens ne savaient pas comment ils devaient se déclarer, si c'était affaire au moment même de la prestation du service en fin d'année. On se doute bien que l'économie collaborative va continuer à se développer. Il nous fallait donc apporter de la clarté avec une nouvelle loi. Le but était donc la simplicité. Imaginons, un individu qui souhaiterait aller tondre la pelouse chez son voisin. Celui-ci gagnerait 15 € par semaine et si la taxation n'était pas simple, il devrait chaque semaine écrire une déclaration fiscale ou diverse paperasse. Cela serait logique que personne ne déclare ses revenus. L'ennui que cela fait, par rapport à ce que l'état gagnait ne le justifie pas. Si à partir du moment où cela passe par une plate-forme, où de toute façon le transfert financier est fait par une tierce partie, ça devenait beaucoup plus facile à mettre en place.

RP : Est-ce que depuis le début de la taxe vous avez déjà vu à l'impact, une répercussion ?

LH : C'est trop tôt pour avoir un impact, car les arrêtés royaux qui étaient publiés ne sont entrés en application que le 1^{er} mars. On pourra voir cet impact qu'à la fin de l'année. Cependant, les retours que l'on a de différentes plates-formes sont très positifs. Il y a déjà une dizaine de plateformes agréées, et d'autres sont en cours. Je pense que les choses démarrent bien, après, nous sommes pionniers en la matière en Europe. Moi je pense que c'est une opportunité. Nous testons quelque chose de nouveau. Certainement que le système aura ses maladies de jeunesse d'un côté ou d'un autre. Mais au vu des retours positifs que l'on a, cela s'annonce sur la bonne voie.

RP : N'est-ce pas une crainte que la Belgique peut avoir, d'être l'une des pionnières en Europe sur une taxation de l'économie collaborative? Étant donné qu'elle n'a pas de modèle, d'exemple fructueux d'autres pays sur lesquels se reposer, est-ce que cela ne pourrait pas se retourner contre la Belgique?

LH : Pour une fois, la Belgique est première à faire quelque chose. Évidemment, quand on est premier, il y a toujours des risques de faire des erreurs, mais quand on n'est pas premier on en fait aussi. Il y aura de petites choses à corriger entre le programme de cet été passé et celui de cet hiver. L'expérience permettra d'apprendre des choses. On n'a pas de benchmark à suivre. Par exemple, une des choses qu'il pourrait y avoir concerne les locations courts termes. (Airbnb) Nous avons clarifié cela, mais Airbnb n'est pas rentré dans le mécanisme à présent. La taxation qui les concerne reste plus compliquée, car on a pour les revenus immobiliers court terme, un revenu de 100 qui est divisé en trois types de revenus. 48 % sont du revenu immobilier donc tout ce qui est au niveau cadastral, etc., 32 % relève du revenu mobilier avec notamment le précompte mobilier, et les 20 % restant relève du revenu divers et peut donc rentrer dans la catégorie de l'économie collaborative. On a déjà simplifié très fort le mécanisme par rapport à ce qu'il y avait avant. On aurait peut-être pu aller plus loin et considérer que 100% des revenus d'une location sur Airbnb relevaient de l'économie collaborative. Mais juridiquement, cela n'aurait pas été tenable. Cela ne tenait pas la route, car cela aurait remis en cause tout le droit de l'immobilier belge. Quand on voit que l'immobilier est quand même les premiers actifs détenus par les Belges. Si l'on touche à la fiscalité immobilière de manière conséquente, on touche à la valorisation des actifs. On impacte ainsi le patrimoine de nombreuses personnes, notamment des personnes qui n'ont pas nécessairement de gros patrimoine. C'est par exemple quelque chose où on est resté sur un système relativement prudent. On va voir au fil des années si éventuellement on peut le faire évoluer. Si on veut changer cela, il faudra aller plus loin dans la fiscalité avant de faire ce genre de chose.

RP : Finalement, pourriez-vous nous dire pourquoi le seuil de 5100 euros fut choisi alors qu'au départ, il était question d'un seuil se situant entre 6000 et 10000 euros?

LH : C'est dû aux négociations politiques. On essaie toujours de viser plus haut, mais avec les négociations on s'en sort bien. On avait effectivement évoqué ces montants-là, mais on n'en est pas loin. Les discussions qu'il y a eu avaient pour but d'assurer un niveau qui soit effectivement occasionnel. Maintenant les discussions, c'étaient plutôt jusqu'à quel montant cela peut rester occasionnel ? La discussion à proprement parler, concerne plutôt est-ce que 5000 € est-ce occasionnel ou est-ce que 10 000 € reste aussi dans l'occasionnel ? Maintenant, c'étaient les discussions entre individus, peut-être qu'un autre pays pourrait fixer un autre taux qui serait aussi acceptable. Sur base de discussion que l'on a eue avec les acteurs du secteur, avec 5100 € on est en dessous de ce que la majeure partie des gens gagne sur une

plate-forme. Il faut aussi reconnaître comme on est pionnier en la matière, le taux de cette taxe pourrait être modifié. On verra à la fin d'année quels sont les résultats et s'il faut un peu augmenter ou diminuer ce seuil. Ce taux correspond maintenant plus ou moins 400 € mensuel ce qui est déjà non négligeable tout en restant de la non concurrence déloyale aux professionnels déjà établis.

RP : Au niveau de l'impact de la taxation, vous avez estimé quoi, vous espérez quoi ?

LH : Des montants ont circulé dans la presse qui donne une assez bonne vue sur le système. On parle d'un nombre entre 50.000 et 100.000 personnes qui ont ce genre d'activités en Belgique. Probablement même 100.000, car cela évolue très vite. On sera sûr du revenu pour l'état de l'ordre de quelques millions d'euros à quelques dizaines de millions d'euros par an. Mais encore une fois, le secteur est en pleine expansion donc on verra. Toutes les plateformes ne vont pas survivre, c'est évident. On verra donc aussi de ce côté-là comment cela va évoluer.

RP : Cela répond à toutes mes questions, je vous remercie énormément pour le temps que vous m'avez accordé.

LH : C'est moi qui vous remercie. Si vous avez quelques conseils à apporter, je suis friand de personnes intelligentes qui analysent la situation. Dès lors je souhaiterais lire votre mémoire celui-ci une fois terminé.

3) Maxime Lambrecht, Docteur en Sciences juridiques, entretien réalisé le 09 mai 2017

Maxime Pirenne: Bon pour commencer, j'aimerais vous poser une question quant à la réglementation actuelle en Belgique. Vous décrivez dans votre livre que ce qu'il arrive souvent, c'est que quand on établit un nouveau, la réponse généralement utilisée par les politiques, c'est de consolider la réglementation actuelle ainsi qu'établir un nouveau régime justement. Est-ce que c'est aussi le cas en Belgique avec la loi De Croo?

Maxime Lambrecht: Donc, oui, on voit les deux tendances entre d'une part renforcer l'application du régime actuel (C'était un peu l'attitude de la ministre Grouwels avec Uber qui a d'abord cherché à faire fonctionner la réglementation actuelle et à dire, vous n'entrez pas dans la réglementation ni des taxis ni des services locatifs avec chauffeur et donc considérer qu'Uber était illégal) ou bien créer un nouveau régime qui serait ad hoc. Et donc, la réforme fiscale De Croo, c'est plutôt de cette deuxième tendance-là. Donc l'alternative c'est ou bien d'essayer de faire rentrer les travailleurs de l'économie des plateformes dans les cases existantes (dont les activités sont généralement taxées dans la catégorie revenu divers, bien que cela varie selon les secteurs), or il y a énormément de gens qui ne déclarent pas donc il faut plus de contrôle ; ou bien de créer (comme c'est le cas ici) un nouveau régime qui soit avec un taux assez favorable et donc d'inciter les contributeurs à déclarer leurs revenus. Ils n'ont en fait pas le choix, si les plateformes coopèrent, il y a un prélèvement à la source. Le problème c'est qu'il faut que les plateformes coopèrent, ce qui n'est pas encore gagné.

MP: Airbnb a-t-elle la liberté de dire non à ce régime?

ML: C'est un régime optionnel. C'est-à-dire que si vous ne rentrez pas dans ce régime-là, alors cela dépend des activités, mais pour pas mal d'entre elles, ça sera des revenus divers taxés à 33%. Ce qui est du coup beaucoup moins avantageux. Donc, le pari du ministre, pour les plateformes, c'est de proposer à ses utilisateurs un taux avantageux de ce type-là et de pouvoir dire, si vous participez vous êtes entièrement dans la légalité. Mais bon, évidemment pour certaines plateformes, comme Airbnb, en fait les éventuelles complications liées à la réforme De Croo sont paraît-il, plus importantes que les bénéfices.

Romain Panchout: Vous parlez dans votre livre, d'une limite de cette taxation et vous dites que tous les revenus taxés sous 5000 euros sont communiqués par la plateforme au fisc, mais au-dessus de cela, ce n'est plus communiqué. Pourquoi?

ML: Étonnant n'est-ce pas? À la base le ministre avait proposé plutôt dans les 10.000 euros, mais ce fut ensuite réduit suite aux négociations parlementaires. L'idée c'est que si vous êtes des acteurs occasionnels, si vous prestez sur les plateformes de temps en temps et pas encore comme une activité professionnelle à temps plein alors c'est logique que vous ne soyez pas imposé comme un restaurateur ou un chauffeur de taxi, mais au-delà de ces 5000€, alors tous les revenus vont être imposés comme des revenus professionnels. Mais c'est étonnant que cela ne soit pas communiqué. Sans doute que le ministre avait peur que peu de plateformes ne montent à bord. Il s'agirait alors du coup de communiquer tous les revenus des gros acteurs. Sur Airbnb, il y a sûrement beaucoup d'utilisateurs qui font plus que 5000 euros par an.

D'ailleurs, cette déclaration de tous les revenus des utilisateurs, c'est ce que le législateur français a prévu (avec l'introduction du système de Déclaration Automatique Sécurisée pour les plateformes) sauf que du coup, il n'en a pas fait un régime optionnel. Reste à savoir si la mesure est implémentée, si Macron décide de continuer dans cette lignée-là, mais a priori il a l'air d'être dans la continuité de F. Hollande dans ce domaine-là. Mais ce régime de déclaration automatique sécurisé en France, c'est une proposition que les Sénateurs avaient réussi à faire passer, mais le gouvernement n'était pas hyper favorable. Donc ce n'est pas sûr que le prochain gouvernement sera hyper heureux d'appliquer ce nouveau régime, mais effectivement, si l'on veut que les plateformes déclarent l'ensemble des revenus de tous leurs prestataires, il faut l'imposer.

MP: En parlant d'Airbnb, quel régime fiscal/réglementaire va s'appliquer à la société dans les prochaines années?

ML: Pour le moment, on ne peut pas faire de projection, mais pour le moment il n'y a rien de spécifique de prévu. Il y a différents domaines. Au niveau régional, il y a la taxe de séjour à Bruxelles qui contrairement à d'autres villes européennes ne va pas être perçue par la plateforme. Il n'y a pas d'accord entre Airbnb et la ville à ce niveau-là. Parce que la région dit ne pas vouloir être dépendante de la plateforme. Ils adoptent plutôt une méthode classique. Si vous avez un Airbnb, vous devez vous déclarer et vous devez payer la taxe de séjour de vous-même. Et par ailleurs, les revenus locatifs ne sont pas imposés spécifiquement en Belgique.

RP: Donc cette taxe de séjour, elle est en activité?

ML: Oui, pour tous les logements touristiques. C'est prévu par la nouvelle ordonnance de 2016 réformant la taxe de séjour. Ce que prévoit le nouveau régime sur l'hébergement touristique (ordonnance du 8 mai 2014 complétée par un arrêté d'exécution du 24 mars 2016) c'est de créer un tas de nouvelles catégories, notamment celle de « meublés de tourisme » afin de couvrir faire rentrer les différents types de locations de logement sur des plateformes comme Airbnb en fait. Alors qu'avant, leur statut n'était pas clair. Était-ce des chambres d'hôtes ?

Par ailleurs, tout le reste, les revenus liés à un service locatif, ceux-là, ils sont en principe imposables comme quand vous avez une chambre d'hôte ou que vous tenez un petit hôtel et que vous devez déclarer ces revenus-là. Pas sûr que beaucoup de gens qui louent une chambre sur Airbnb font cela.

MP: Il y a un manque de communication de la part de la plateforme?

ML: Oui et en même temps, si c'est des petits revenus, est-ce que cela a vraiment du sens de demander aux loueurs de déclarer cela? Il y a peut-être un manque d'information là-dessus de la part de la région.

RP: Niveau taxation des plateformes, on parle beaucoup des prestataires de service et de leurs taxations qui ont donc un régime spécial, mais les plateformes en elles-mêmes, sont imposées comme des sociétés ordinaires. Donc il n'y a pas de question de les détaxer? Parce que vous parlez de tout ce qui est des mécanismes d'évasion fiscale avec le plan BEPS que l'OCDE a créés, mais la taxation est la même pour une société traditionnelle en Belgique?

ML: Oui, sauf que les sociétés traditionnelles en Belgique sont rarement localisées aux Bermudes.

RP: Airbnb est une multinationale ?

ML: Oui, c'en est une. Elle est basée dans pas mal de pays dans le monde. Mais ces plateformes dites collaboratives, elles peuvent opérer avec finalement très peu d'employés. Ce n'est pas un géant (en termes d'employés) comme Microsoft. Tout ce dont ils ont besoin, ce sont des ingénieurs et informaticiens pour faire fonctionner la plateforme qui sont souvent basés en Californie. Et pour le reste dans les différentes villes, ils ont généralement quelques employés qui font du PR ou du lobbying auprès des autorités locales. Ils n'ont pas beaucoup d'employés, mais malgré tout, ce sont des entreprises qui font des revenus partout dans le monde et qui ont souvent des constructions juridiques complexes avec par exemple un siège aux Pays-Bas ou en Irlande.

MP: Est-ce que vous pensez qu'Uber et Airbnb occupent une place monopolistique sur le marché?

ML: Monopolistique, non parce que si on les considère sur le marché des taxis, il existe encore d'autres acteurs, les compagnies de taxi. Maintenant, ils ont effectivement un pouvoir de marché très important et il y a un risque ce genre d'acteurs acquièrent une position quasi monopolistique avec les effets de réseau sur internet. Plus le nombre de gens utilise ces services au plus ils sont précis et donc il y a un emballement qui se fait. Même chose, c'est difficile de créer un service de voiture ou de taxi type Uber quand on n'a pas de masse critique. Toute la difficulté de se lancer est amplifiée quand il y a déjà un acteur omniprésent. Il y a cette dynamique-là, mais d'autres auteurs pensent que c'est une arme à double tranchant vu que le pouvoir de marché très rapidement gagné peut aussi se diluer très rapidement. Pensons au cas "MySpace". Cela dit, quand on voit la place que Facebook possède depuis 10 ans, on attend toujours l'éclosion de ce challenger qui rendra ringard Facebook, mais cela n'arrive pas. Il faut voir les dynamiques à long terme.

RP: Moi j'avais une question par rapport au statut de l'indépendant complémentaire. On a lu certains articles et questions posées au ministre à ce niveau-là. Et, un article d'un député écolo qui affirme qu'il y a une impossible harmonisation entre le statut d'indépendant complémentaire et celui de l'économie collaborative. Il pense que ce n'est pas normal que ça ne soit pas harmonisé.

ML: J'en pense quoi? C'est en fait la question de discrimination entre les deux statuts. C'est effectivement un argument avancé par l'opposition. On verra, il y aura peut-être des recours

devant la Cour constitutionnelle puisqu'il y a différence de traitement et qu'une Cour pourrait considérer comme discriminatoire si cela n'est pas justifié. Maintenant, le ministre justifie la différence de traitement par la volonté d'encourager et d'inciter la création d'entreprise. Il faudrait pouvoir montrer qu'une activité sur une plateforme encourage davantage la création d'entreprise que de s'inscrire en tant qu'indépendant complémentaire. Pas sûr que ce soit évident de faire cet argument. Moi je pense qu'il y a quelque chose et pas sûr que cela tienne devant la Cour constitutionnelle, mais ça me paraît censé d'avoir un régime simplifié pour ceux qui font ce genre d'activités à titre purement occasionnel. Pas nécessairement de n'avoir que 10% d'impôt, mais d'avoir un régime simplifié de déclaration, de prélèvement à la source, car ils n'ont pas l'information requise et les capacités pour déclarer leurs revenus comme des professionnels. Ça pourrait justifier l'écart de taux. Étendre le régime favorable aux indépendants complémentaires, comme le ministre De Croo serait en train d'y réfléchir, cela a évidemment un coût pour l'état. C'est sans doute pour cela que le ministre n'a pas voulu initialement étendre ce régime et le limiter à l'économie de plateforme.

MP: Vous discutez dans votre livre du plan Taxi proposé par le ministre Bruxellois Smet, qu'est-ce que vous en pensez? Trouvez-vous qu'il est cohérent, juste, équitable?

ML: Pour le moment, on n'a pas encore beaucoup de détails, des grandes lignes, mais on n'a pas de projet d'ordonnance.

MP: Il y a trois grands thèmes: augmenter le nombre de taxis bruxellois dans la ville, permettre à tous les chauffeurs Uber d'avoir une licence et le dernier point et la licence qui ne passerait plus sur la voiture, mais sur le chauffeur.

RP: Cela créait beaucoup de polémique ce dernier point. Étant donné, imaginons qu'une société qui a 10 voitures et donc si le chauffeur décide pour une raison de partir, il y a une voiture qui n'est pas utilisable étant donné que la licence est sur le chauffeur et pas sur la voiture.

ML: D'un côté, cela rend effectivement les chauffeurs plus indépendants vis-à-vis de leurs compagnies puisqu'ils sont eux-mêmes dépositaires de leurs licences. L'idée, j'imagine, c'est d'autonomiser les chauffeurs de taxi et d'éviter cette situation où les chauffeurs doivent louer leurs licences à la compagnie. Les deux autres points du plan Smet, c'était un autre gros motif de polémique de la part du secteur des taxis. C'est la possibilité qui était faite dans le plan taxi de permettre à des non-professionnels de conduire des Uber. Et donc de réintroduire

UberPool. Il voulait le réintroduire, mais dans un degré limité avec un plafond de revenus et donc la possibilité pour les non-professionnels de conduire. C'est sujet de critique et cela les met en concurrence avec des particuliers qui sont astreints à des conditions beaucoup plus légères. C'est difficile d'être dans ce système de licence et à la fois pas dedans. Le ministre aurait pu dire, il faut supprimer les licences, il faut libéraliser le secteur. Et du coup la situation serait simple : il n'y a plus de barrière à l'entrée. Mais s'il y a une barrière à l'entrée, c'est difficile de continuer à permettre la version Uber pour les particuliers.

MP: Vous venez justement de parler d'une relation entre Uber et ces chauffeurs. Vous parlez également dans votre livre d'un rapport de subordination par rapport à cela. Je parle du statut de faux indépendant. Est-ce que la existe aussi en Belgique ce rapport-là?

ML: Oui, bien sûr ! Le droit travail est centré sur le lien du rapport de subordination. Si vous voulez qualifier un contrat de travail et non de contrat de prestation de services comme un indépendant, le critère central est de démontrer qu'il existe un lien de subordination. Dans la loi, il y a une série de sous-critères (non-cumulatifs) qui permet d'évaluer s'il y a un lien de subordination ou non. Des considérations du genre : est-ce que le travailleur peut décider de son horaire de travail, il y a-t-il des sanctions qui sont prises à son égard, etc., etc. Pour le cas d'Uber, ce serait sans doute difficile en droit belge de considérer que les chauffeurs Uber sont des employés de la compagnie.

MP: Il y a toutes les histoires par exemple le fait qu'ils ne peuvent pas refuser une course.

ML: Il est sanctionné s'il les refuse, oui. Il y a ce pouvoir de sanction qui est important.

RP: De la même façon qu'un chauffeur Uber ne peut pas fixer son tarif alors qu'il est employé en tant qu'indépendant. Il y a la grosse polémique autour du faux emploi et Uber a quand même gagné et ils utilisent toujours le même système partout.

ML: Au Royaume-Uni, Uber a eu des difficultés, avec un jugement du tribunal du travail de Londres qualifiant les conducteurs de « workers », ouvrant à un certain nombre de protections sociales. Paradoxalement, ce sont les réformes de Major, de flexibilisation du marché du travail (qui à l'époque avaient été très fortement critiquées comme participant à une précarisation du travail). Le statut de « worker » qui existe au Royaume-Uni est un statut intermédiaire entre employé et indépendant qui offre certaines protections sociales (horaire de travail, salaire minimum, etc.) à des travailleurs qui ne sont pas à proprement parler dans un

lien de subordination avec un employeur. C'est ce statut intermédiaire entre indépendant et employé qui a permis au juge britannique en fait de donner une protection aux chauffeurs. Maintenant, quelles protections ? Le juge doit encore laisser aux parties la liberté de négocier l'application de ce statut et prendre une décision finale, une fois qu'il y aura eu cette concertation. Pas sûr que pour les congés payés, ce soit très simple à appliquer dans le cas des chauffeurs Uber.

En pratique, la difficulté pour trouver un lien de subordination c'est que les travailleurs d'Uber ils sont libres d'activer l'application ou pas. C'est seulement quand il l'active qu'il est sous le contrôle de sanction d'Uber. Et c'est là que le juge londonien avait eu une solution astucieuse, en considérant qu'ils ne sont dans une relation contractuelle avec Uber que lorsqu'ils activent l'application.

MP: Mais c'est à ce moment-là qu'il travaille.

ML: Oui, mais la différence c'est qu'un employé n'est en principe pas libre de dire aujourd'hui je travaille ou pas. Il a des horaires de travail qu'il doit suivre. Là-dessus, sur les horaires de travail, sauf si l'on admet la solution du juge anglais qui est de dire qu'il est sous le contrat de travail uniquement quand il allume son application et qui serait étrange en droit belge, le cas où il y aurait le plus de chance trouver l'existence d'un lien de subordination ce serait celui des livreurs et coursiers en vélo.

Sauf qu'en pratique, ils sont pour la plupart étudiants soit sous contrat avec la Smart. Les complexités du système belge et des acteurs comme Smart rendraient difficile pour un Juge de requalifier une situation puisqu'ils ont déjà un contrat de travail avec la Smart.

MP: C'est quoi la Smart?

ML: C'était une organisation, devenue maintenant une coopérative, qui visait originellement à donner un statut aux artistes. Et qui visait à faire rentrer leurs prestations occasionnelles et les faire rentrer/déclarer dans cette société Smart qui du coup engage ces individus en tant qu'employés et qui leur donne une protection sociale. Donc, ce régime-là, Smart essaye de l'étendre, et propose notamment aux indépendants, à des contributeurs de plateforme. Ils ont donc eu une série d'accords avec "Take eat easy" ou "Deliveroo" pour offrir aux contributeurs d'avoir ce statut-là. C'est un concept vraiment intéressant. Néanmoins, celui-ci rendrait également plus difficile pour un juge de reconnaître les bénéfices complets d'un

éventuel contrat de travail entre une plateforme et un individu. Ce que propose la SMart à la fois protège les travailleurs, mais empêchent dans un même temps tous changements plus radicaux.

4) Mathieu Gillet, CFO de Menu Next Door, entretien réalisé le 11 mai 2017

Romain Panchout: Pouvez-vous nous présenter Menu Next Door?

Mathieu Gillet: C'est une plateforme qui met d'un côté en relation des chefs, qui sont en fait des cuisiniers particuliers qui cuisinent depuis chez eux, et d'un autre côté des gens qui recherchent une alternative pour manger sainement de la nourriture faite maison, tout en ayant un aspect convivial que l'on ne retrouve plus autour de la nourriture aujourd'hui. Au niveau historique, c'était à la base un simple petit groupe Facebook que l'on a démarré du côté d'Uccle et puis cela a pris petit à petit, en un coup, il y a plusieurs chefs qui se sont rajoutés et il y a eu des demandes. En quelques semaines, il y a plus de 30.000 personnes qui ont rejoint ce groupe. Tous les jours, on postait sur le groupe les menus du jour et les gens faisaient leurs commentaires en disant "je veux commander ça chez X" par exemple. Cela devenait un peu bordélique, mais il y a quelque chose à faire et c'est là que l'on s'est dit, on va commencer une vraie activité sur cette base-là. À la base, c'était que pour le fun puis c'est devenu très vite un business. Pour le reste de l'histoire, on a continué, on a levé des fonds, ce qui nous a permis de continuer à développer l'activité et aujourd'hui, il y a plus de 1300 chefs qui ont été actifs sur Menu Next Door.

RP: En quelle année avez-vous créé l'entreprise?

MG: Été 2015.

Maxime Pirenne: Vous travaillez sur Bruxelles et bientôt sur Paris?

MG: C'est un peu différent en fait. On a lancé puis fermé Paris, car on a été trop vite. On compte y retourner d'ici à la fin de l'année. On a grandi trop vite et on s'est basé uniquement sur beaucoup de tractions utilisateurs qui venaient, mais un business modèle qui était beaucoup trop balbutiant, il y avait un manque de maturité dans la manière de fonctionner au niveau du business, donc c'était important pour nous de repartir sur des bases saines et on ne peut pas mettre en place des process en étant tout le temps dans des trains entre Bruxelles et Paris. On a essayé pendant deux mois, mais c'était impossible à gérer. Donc on a pris la dure décision de fermer Paris et de se recentrer sur Bruxelles où cela marche le mieux.

MP: Nous, on vient de Liège et sa région, vous ne pensez pas à vous implanter là-bas bientôt?

MG: Pour le moment, non, mais on n'exclut pas de le faire très bientôt. Mais je ne crois pas que l'on fera cela avec un bureau sur place. La Belgique est assez petite pour ça. L'idée, c'est de tout centraliser depuis un bureau bruxellois.

MP: À propos de la taxe maintenant, est-ce que vous avez pris part à la rédaction de celle-ci? Le Cabinet du ministre vous a-t-il contacté personnellement à cette fin?

MG: Plusieurs fois ! Nous avons eu régulièrement des réunions entre Laurent Hublet, nous et les autres plateformes. Celui-ci nous exposait les avancées et demandait des feed-back terrain. Cela été très bien rédigé grâce à cela. Celui-ci nous exposait les avancées et nous demandait du feed-back terrain. Cela a très bien été rédigé grâce à ça. Plutôt que de créer une loi sans savoir ce qu'il se passe sur le terrain, M. Hublet s'est intéressé à nous personnellement et voir comment était le business pour que ce soit réellement adapté et que ce soit applicable et utilisable. C'est pour ça que la plupart des plateformes se sont inscrites quasiment tout de suite. C'était une bonne chose.

RP: Je l'ai eu au téléphone M. Hublet, on a passé d'une possible harmonisation du statut de l'indépendant complémentaire avec celui des utilisateurs de plateforme. Vous en pensez quoi?

MG: Ce serait très bien ! Il faut voir dans quel sens ça peut se faire. Pourquoi cela serait bien? Car je pense qu'aujourd'hui l'économie collaborative n'en est qu'à ses tout débuts. Le nombre de plateformes croît partout, on en a de tous les types. Demain, il y en aura de plus en

plus. Ce qui veut dire que de plus en plus de personnes vont se lancer dans ce type d'activités complémentaires ou pas. Une personne peut se dire, "j'ai quelques heures à consacrer, je me lance via une plateforme qui me permet de démarrer sans risque de manière virtuelle donc sans investissement et autres et qui en plus me ramène des clients". C'est ce qui est le plus à avoir, ce sont des clients quand on démarre. Aujourd'hui, les plateformes permettent d'apporter de la clientèle qui tombe limite du ciel. Donc, du coup de plus en plus de personnes vont se lancer et être à la recherche d'une activité complémentaire ou à la recherche simplement de pouvoir mettre en avant une passion que les gens ne savaient pas mettre en avant dans le temps parce que lancer un restaurant, c'est presque utopique, 1/3 fait faillite, pas de prêts bancaires, il y a déjà une offre gigantesque. Alors que par une plateforme, ils peuvent une fois par semaine mettre en avant leurs passions. Ce sont des gens qui peuvent prouver à eux-mêmes et c'est aussi très gratifiant. Cela veut dire qu'il faut permettre aux gens de se lancer sans freins, c'est là que du côté de Mr Hublet que de nous, on est sur la même longueur d'onde. C'est qu'une personne doit s'inscrire, démarrer son entreprise en un rien de temps et donc se faire sans frein. Aujourd'hui, il y a un problème. Une fois que la personne arrive à 5.000 euros, elle doit faire des démarches pour devenir indépendant complémentaire, elle a toute la problématique de la connaissance de la gestion de base, d'éventuelles entrées à la profession pour certaines activités et donc finalement, on vient rajouter des freins au moment où la personne est en pleine lancée. Prenons l'exemple d'un chef italien qui arrive sur Menu Next Door et qui arrive à 5000 euros très vite. Que se passe-t-il maintenant pour lui? Il va devoir étudier 237 pages de connaissance de gestion de base, des trucs que vous n'étudiez pas à la LSM, on ne demande ça qu'aux gens qui n'ont pas de master. Il va devoir les étudier en français ou en néerlandais, pas de bol, il ne parle qu'italien et anglais, et passer devant un jury. Tant qu'il ne réussit pas, il ne peut pas continuer la moindre activité. Lui qui ramène des impôts à l'état, il va se casser la figure. C'est un concept ingénieux puisque cela permet aux gens de se lancer sans frein. Néanmoins, cela ne doit être qu'une première étape. Il faut maintenant une continuité à cela pour permettre aux gens de se lancer encore plus facilement en abolissant des freins stupides comme le système de gestion de base qui n'existe qu'en Belgique.

RP: Quand on lit les articles à ce sujet-là, on parle surtout d'une harmonisation en dessous du seuil de 5000 euros. Imaginons qu'un plombier indépendant ou même employé, il va faire du jardinage en plus et va prendre un statut d'indépendant complémentaire. Ils parlaient plus d'une harmonisation sous le seuil puisque s'ils passent en dessous, via une plateforme, il sera

imposé à 10% alors que s'il passe sous le statut d'indépendant complémentaire, il doit payer des cotisations sociales, avoir un numéro de TVA. Sous ce seuil, il n'aura pas le même tarif alors qu'il pourrait être sous le régime économie collaborative. C'est plutôt cette harmonisation dont on fait surtout allusion. Utopique cette harmonisation étant donné qu'il n'a aucun but à se placer sous le statut d'indépendant complémentaire en dessous du seuil de 5000 euros sauf s'il ne passe pas via une plateforme. Ça paraît étrange de ne pas harmoniser cela.

MG: cela a du sens de l'harmoniser sous ce seuil-là, en effet. Mais je pense qu'au-dessus, il faudra le faire aussi. Toutes les plateformes en sont conscientes.

RP: Pourtant au-dessus de ce seuil, on passe dans les revenus divers et il faut s'enregistrer en tant que professionnel. C'est donc plus rehausser le seuil/plafond avant d'être professionnel.

MG: Ou alors, diminuer/retirer les freins à l'entrée pour devenir professionnel. C'est surtout ça en fait. Quelqu'un qui démarre bien une activité, je reprends l'exemple de Roberto, qui au bout de 2 mois passe les 5000 euros, c'est normal qu'il devienne indépendant et qu'il paye les taxes qui en découlent. Mais le problème, c'est de lui mettre autant de freins avant cela.

MP: Un des objectifs de ce nouveau régime, c'était de favoriser l'entrepreneuriat ainsi que rendre le régime plus clair. Pour vous, ces objectifs sont-ils remplis ?

MG: Tout à fait ! Mais comme j'ai dit avant, ce n'est qu'une première étape. Il faut travailler sur une deuxième étape et nous avons déjà beaucoup de contact par rapport à cela et qui est de continuer à diminuer les freins et qui deviennent réellement professionnel. Parce que ce sont vraiment des entrepreneurs à en devenir, ce serait vraiment dommage de les freiner.

MP: À part les connaissances de gestion, il y a quoi d'autre comme freins ?

MG: C'est le principal, le reste ce sont des choses qui se résolvent petit à petit. Avant, c'était le temps pour se lancer. Maintenant, il y a de plus en plus de secrétariats sociaux qui permettent de s'inscrire online en 24h, Securex vient de lancer sa plateforme qui permet de faire cela. Donc là, les choses bougent bien donc certains freins sont déjà en train de tomber. L'autre frein, les systèmes de licence, les accès à la profession qui ne sont pas trop nécessaires. Dans tous les secteurs, il y a des blocages qui sont faits pour des raisons purement corporatives et je pense qu'à un moment, il va falloir libéraliser ce marché, mais c'est du combat à long terme.

MP: Vos chefs sont-ils sous l'autorité de l'AFSCA?

MG: Oui! C'est aussi un autre point qui est en cours de discussion. Parce qu'il faut que l'AFSCA vienne contrôler les chefs de manière simple, qu'ils aient accès aux informations dont ils ont besoin, qu'il y ait un enregistrement automatique qui soit fait, mais ils sont soumis aux mêmes règles et c'est logique. On ne peut pas se permettre qu'une personne soit malade. Le chef c'est la fin de son activité et le consommateur veut consommer en toute tranquillité. C'est un point sur lequel on est sensible et malgré le fait que les règles de l'AFSCA ne sont pas encore adaptées, nous, on a pris les devants en mettant sur pied notre propre système d'hygiène.

RP: Niveau agrégation, est-ce facile?

MG: Oui. Cela a mis un peu de temps, car ils n'étaient pas prêts au SPF finance. Une fois qu'ils nous ont dit c'est bon, on l'a fait très facilement. En 10 jours, on a reçu une confirmation.

MP: Vous pourriez nous dire dans les grandes lignes ce que c'étaient les conditions pour recevoir l'agrégation?

MG: En gros, les statuts de la société, un formulaire à remplir, la preuve que le gérant est bel et bien le gérant et ensuite jurer sur l'honneur de remettre les déclarations fiscales à temps via une lettre.

MP: Maintenant, tout se fait par un prélèvement à la source automatique. Est-ce que les relations entre vous et le fisc sont bonnes?

MG: Pour le moment, les relations sont nulles. On garde les 10% et on les versera sans doute à la fin de l'année, mais ce n'est pas encore sûr. Mais une des idées qu'ils ont, c'est d'automatiser un maximum les échanges. Ils doivent avoir une plateforme au-dessus des plateformes qui permettent d'échanger de manière automatisée. Elle n'est pas encore prête, mais nous, cela nous permet de nous lancer. Je pense que c'est une bonne chose qu'une loi soit créée aussi vite. Ensuite, qu'on y aille étape par étape, cela ne nous dérange pas.

MP: Pour le moment, vous n'avez encore rien payé comme impôt?

MG: Non, on les prélève, mais on n'a rien reversé encore.

RP: Parlons concurrence déloyale avec les restaurants. Vous en pensez quoi? Avant la taxe, une personne qui va cuisiner va peut-être faire concurrence à un restaurant et elle était taxée, mais en pratique, l'état n'en recevait rien. Une fois qu'il y a cette taxe, pensez-vous que cette concurrence n'est plus déloyale et que justement, cela va apporter un statut légal et légitimer cette activité?

MG: De toute façon, le rôle de l'état n'est pas de bloquer une activité qui arrive en faveur d'une établie. Ce qu'il doit assurer plutôt, c'est un marché dans lequel une saine concurrence prend place. Donc le fait d'avoir introduit cette taxe permet de légitimer les activités numériques qui arrivent tout en garantissant que les activités actuelles ne se retrouvent pas lésées. Après, il y a toujours un marché de la concurrence, mais celle-ci n'est plus déloyale. Mais elle est toujours acharnée. Il ne faut pas non plus, on ne vit pas dans un monde de Bisounours, je ne cherche pas à dire cela. Donc, il y a une obligation d'adaptation en fait du monde actuel par rapport à tout ce qui arrive via le numérique qui fait qu'il faut s'adapter, proposer des nouveaux produits et de services que les plateformes comme les nôtres proposent actuellement. C'est logique que le monde soit bouleversé. Cela se passe à chaque révolution. Cela s'est passé à la révolution industrielle, maintenant on est à la révolution numérique, il y a des adaptations à faire et donc les personnes qui sont en place aujourd'hui avec un business doivent aussi s'adapter. Cela c'est pour l'aspect théorique. Sur l'aspect pratique, remplaceriez-vous votre soirée au restaurant avec votre copine avec un plat Menu Next Door? Pour moi, non. Finalement, nous ce qu'on concurrence en premier, ce sont les plats préparés dans les supermarchés. Les gens remplacent un plat qu'ils achetaient avant dans un supermarché avec un plat acheté via notre plateforme. On ne remplace pas une soirée au restaurant avec un menu préparé.

RP: Comment votre business fonctionne ?

MG: Pour le moment, on vit que sur les investissements réalisés par nos investisseurs. On n'a pas de commission. Ils nous ont donné ce conseil-là de ne pas prendre de commission en attendant d'être bien implanté dans le marché. Maintenant que le business semble bien fonctionner, on va ajouter une commission.

MP: Que pensez-vous du taux de 10%, est-ce que vous le trouvez justifié, c'est un seuil correct pour vous? Ou préféreriez-vous un système à l'anglaise avec pas d'impôt sur les 2000 premiers euros?

MG: Je vais revenir sur ce que je vais dire avant, mais c'est un peu égal. Ce qui compte pour moi c'est qu'une personne puisse développer son activité facilement et rapidement. Après qu'il y ait une réduction fiscale complète, ce n'est pas le combat que je veux mener. Attention que c'est 10%. Ce n'est pas tout à fait vrai. C'est 20% sur 50% donc 10%. Il y a 50% de frais. Alors quand on est jardinier, il n'y a pas beaucoup de frais donc c'est moins taxé du coup, mais quand on est chef sur Menu Next Door, 50%; on y est vite. Entre les frais de nourriture, d'emballage, etc, on est tout de suite à 50%.

RP: Au niveau de la situation avant la taxe, vous avez vu une différence depuis lors?

MG: Nous, ça nous marche mieux. Les gens n'ont plus aucune crainte de se lancer parce qu'ils sont légitimés. Du coup, ils ne se posent plus la question. Auparavant, les gens se posaient énormément de questions. Doit-on tout déclarer ? Comment ? Sous la forme des revenus divers ? À quel taux ? Maintenant, plus rien n'est compliqué, on s'occupe de tout. Ce sera automatiquement intégré dans votre déclaration d'impôt l'année prochaine. On vous prévient quand vous êtes à 3500 euros et là, on vous explique quelles sont les prochaines étapes.

MP: Un des premiers objectifs de la taxe, c'était de lutter contre l'économie souterraine, est ce que vous confirmez qu'aujourd'hui, c'est désormais impossible de tromper le fisc?

MG: Je ne vois pas comme le prestataire le ferait. Ou alors, il doit littéralement mentir en donnant un faux numéro d'indépendant. Il pourrait faire ça. Mais alors, on ne parle plus de fraude par omission, mais plutôt réellement fausser les informations. Je crois très sincèrement que personne ne le fait, ou un comme ça, mais je ne crois pas que cela fasse partie des pratiques courantes. L'objectif est tout à fait atteint à ce niveau-là.

RP: Grâce à cette taxation nouvelle, le taux étant assez faible, les gens peuvent légitimer leurs activités, tout ça en totale transparence. Vous avez vu une différence sur le nombre d'activités? Depuis la taxe, avez-vous remarqué plus de chiffres?

MG: Oui, on a plus de chefs qui se sont inscrits et donc du coup, plus de repas disponibles et donc le business marche mieux.

MP: C'est lié à cette clarification ou le marché est tellement en croissance ?

MG: C'est vrai que c'est assez difficile de scinder les deux facteurs parce que oui le marché est en croissance, mais c'est aussi lié au fait ça légitime leurs activités et que donc c'est facile pour eux. Je ne crois pas que ce soit les 10% qui font vraiment quelque chose. Ce qui fait la différence, c'est que les gens peuvent se lancer en toute légalité. Donc, ils ne doivent pas se poser 20.000 questions avant ça.

RP: Avez-vous chiffré, la différence de fréquentation, le nombre de chefs?

MG: C'est très difficile parce que l'on est en croissance. Je ne peux pas dire: depuis l'entrée en vigueur de la taxe, on a fait plus 30% au niveau des chefs" non je ne saurais pas le dire. On a fait plus de 250% en nombre de chefs, mais ce n'est pas uniquement lié à la taxe. C'est principalement lié au développement du business pour moi

RP: J'ai une question par rapport à la répercussion de la taxe. Sur qui la taxe se répercute-t-elle au final?

MP : Quand vous toucherez une commission, vous allez prendre en compte le fait qu'il y ait une taxe ?

MG: La commission vient se prendre sur le chiffre d'affaires, la taxe sur le CA aussi donc je pense qu'il y aura une légère adaptation vers le haut, oui.

RP: On parle quand même avant le 1er mars, il n'y avait rien et vous ne preniez pas de marge. Imaginons que vous prenez une commission de 15%, plus la taxe à 10%, on est quand même sur une augmentation des prix de 25%.

MG: Ce qui a, c'est que les prix ont déjà quelque peu augmenté ces derniers mois avec ça. Donc finalement, la différence n'est pas énorme vu qu'avant, ils devaient payer une taxe de 33% en revenus divers normalement moins leurs frais. En gros, ils passent de 33 à 20%. Et puis, on a des chefs qui sont déjà indépendants ou qui sont en train de le devenir et qui eux, vont donc adapter leurs frais en fonction. Il y aura une adaptation, mais ce ne sera pas de 25%, non. Elle sera plutôt de 10-15%. Ce qui reste raisonnable vu que nos prix sont hyper concurrentiels.

RP: Vous venez de parler d'indépendants qui passent par votre plateforme, il y en a beaucoup qui ont leurs restaurants et qui cuisinent en plus via la plateforme?

MG: Souvent, les chefs indépendants ne sont pas des chefs qui ont des restaurants. Il y en a, mais de toute façon, s'ils ont un restaurant, ils doivent quand même cuisiner chez eux, ça fait partie des règles de la plateforme. Et cela passera en revenus professionnels, hors du cadre De Croo. Le deuxième profil de professionnels que l'on a, ce sont soit des traiteurs ou des chefs à domicile, donc des gens qui ont déjà une activité dans la cuisine, mais sans lieu fixe comme un restaurant et qui du coup profitent de Menu Next Door comme source de revenus complémentaire, ce qui permet de diversifier leurs activités.

MP: Sauriez-vous chiffrer en quelle proportion, est-ce plutôt des gens qui souhaitent arrondir leurs fins de moi ou plutôt chefs (à plein temps)?

MG: À plein temps, personne ne le fait et à mon avis, ce sera difficile. Peut-être dans le futur, mais aujourd'hui non. C'est toujours une activité d'appoint. Soit des gens qui vont le faire une fois ou deux par semaine en revenus complémentaires d'une autre activité qui n'a rien à voir. Soit des chefs qui sont déjà indépendants et professionnels dans la cuisine et qui vont rajouter une source de revenus supplémentaires à leurs autres activités. C'est toujours un revenu additionnel à quelque chose d'autre.

MP: Selon vous, dans quelle proportion, les gens qui sont inscrits chez vous seront soumis à la taxe De Croo.

MG: Aujourd'hui, c'est 85%. Mais parce que cela vient de commencer aussi. À mon avis, d'ici fin de l'été, on aura énormément de chefs qui passent le seuil et qui du coup doivent s'inscrire en tant qu'indépendant. On est en train de réfléchir à des process pour essayer de leur faciliter la tâche, pour mettre en place un système d'inscription d'indépendant directement online chez nous et en collaboration avec un partenariat social. Avec comme but, de réduire au maximum les freins.

RP: Pensez-vous qu'ils le feront?

MG: Oui, ils vont le faire parce que la majorité d'entre eux s'inscrira en tant qu'indépendant complémentaire. Tout ce qui est de sécurité sociale passe de 800€/trimestre à 80. Ce sont des chiffres très arrondis que je vous donne ici. Ça retire déjà un frein pécuniaire à la base. Après, c'est vrai que le frein supplémentaire, cela veut dire des contraintes administratives en plus, une comptabilité des choses comme ça. TVA jusqu'à 25.000€, ils ne doivent pas. Donc nous, on va leur conseiller de profiter de la franchise TVA surtout que c'est 6% chez nous. Oui, je

pense que la plupart d'entre eux le feront parce qu'ils profitent de Menu Next Door pour démarrer une activité qui va en croissance pour eux et finalement, nos chefs suivent la croissance de Menu Next Door de manière assez proche et donc comme leurs activités fonctionnent, ils ne vont pas arrêter parce qu'ils arrivent à 5100€ alors qu'ils ont encore un potentiel de croissance qui est vachement grand.

RP: Actuellement, au-dessus du seuil de 5100€, que doit faire un chef administrativement?

MG: Il faut s'inscrire à la banque carrefour des entreprises, il faut s'inscrire à la TVA même si on est franchisé. En fait sous 25.000 euros, on s'inscrit à la TVA et on demande une franchise parce que l'on estime que l'on fait un chiffre inférieur à 25000 euros. Il y a des cotisations sociales également à payer, mais aujourd'hui ce que les secrétariats sociaux font, c'est ce qu'ils appellent un "1 stop shop" et donc en fait par exemple, chez Securex, avec leur plateforme en ligne, vous inscrivez tout, vous branchez votre carte d'identité et en 24h, vous avez votre numéro BCE, votre numéro TVA qui est inscrit et puis ensuite, ils demandent une estimation du chiffre d'affaires et sur base de cela, ils calculent déjà les cotisations sociales à payer. Ils prémâchent le tout pour qu'online, on puisse déjà avoir l'ensemble de l'inscription qui soit faite en une fois.

RP: C'est donc tout à fait rentable de s'inscrire en tant qu'indépendant complémentaire. Imaginons même, on passe du seuil de 5000€ à celui de 8000€, cela reste quand même rentable malgré les cotisations à payer?

MG: De toute façon, le taux de taxation de la loi De Croo est plus avantageux. Maintenant, si on fait le calcul, un indépendant complémentaire qui gagne 10.000 euros/an. Il va avoir là-dessus 1400 ou 1500€ de cotisations sociales, il va avoir aussi ces frais, en tant que chef disons 5000€. Et vu qu'il a 5000€ de frais, il ne sera pas à 1500 de cotisations, mais plutôt à 800-900 euros et il lui reste un bénéfice de 4100€. Sur ceux-là, il va être taxé au taux d'imposition nominal sachant qu'il a une autre activité à côté, il va être taxé à environ 40 et des %. Donc finalement, il lui 3000 et des euros.

RP: Donc, cette somme, elle est majorée à ce qu'il gagné déjà à son autre boulot.

MG: Les cotisations sociales, non. Par contre, le précompte, oui. Celui-ci, en tant qu'indépendant, c'est le bénéfice qui est taxé. Donc vous prenez, tout votre CA moins tous vos frais et vos charges, là vous avez votre marge brute. Sur celle-ci, on fait le calcul des

cotisations sociales. Donc Marge brute moins cotisations sociales, cela égale votre bénéfice et sur votre bénéfice, vous êtes soumis au précompte professionnel classique.

RP: En tant qu'indépendant complémentaire, on est obligé d'avoir un statut d'employé?

MG: Il n'y a pas de complémentaire à indépendant, c'est la même chose en fait. C'est juste que si vous avez une autre activité, vous avez moins de cotisations. Mais c'est le même statut. En fait, vous pouvez être complémentaire à toute activité à au moins mi-temps (avoir un mi-temps, être soude ou retraité). C'est simplement cela qui vous permet d'avoir moins de cotisations sociales à payer. Vous pouvez être étudiant et indépendant complémentaire, retraité et indépendant complémentaire et employé et indépendant complémentaire.

MP : Certains de vos chefs sont-ils sous le « contrôle » de la Smart ?

MG : Certaines plateformes comme Deliveroo ont tout intérêt à passer par la Smart car ils paient à l'heure. Dans notre cas, c'est toutefois très compliqué de passer par cette coopérative*f*. En effet il s'agit de vente et on ne peut pas du tout fonctionner avec un taux horaire. De plus, passer par la Smart voudrait dire que nous employons nos chefs, or nous sommes un intermédiaire de vente et pas un employeur.

RP: avez-vous des pistes à explorer?

MG: Pour moi, c'est tout l'aspect frein à l'entrepreneuriat qui sera la difficulté de beaucoup de gens dans les années à venir pour se lancer. Au niveau piste d'avenir, c'est très important que le politique réfléchisse aux aspects qui vont arriver et qui sont le fait que la frontière entre indépendants et salariés va être de plus en plus maigre. On va être des travailleurs qui sont multiactivités et qui vont avoir plusieurs jobs en même temps. Cela va devenir logique dans le monde de demain pour deux raisons: premièrement, il n'y a pas de jobs salariés pour tout le monde. Par conséquent de plus en plus de gens vont devoir créer leurs activités. Deuxièmement, c'est que les gens recherchent plus de flexibilité dans la manière de gérer leurs vies. Au niveau de nos chefs, on voit qu'ils adorent cela parce que c'est eux qui choisissent leurs jours et qui organisent leurs vies comme ils en ont envie. Nous, on ne leur impose rien. C'est effectivement le prestataire qui travaille quand et comment il l'entend. Les plateformes permettent une liberté, une flexibilité supplémentaire aux gens qui sont grandissants et je crois que c'est l'une des raisons du succès des plateformes collaboratives aujourd'hui. C'est avant tout le succès des prestataires qui peuvent démarrer leurs activités et

qui ont toute cette flexibilité de faire ça. Au niveau politique, cela va sans doute créer des polémiques énormes. On n'est encore qu'au début, mais les syndicats sont évidemment contre le fait de diminuer le statut des salariés en tant que tel. Nous, on pousse pour et je crois que les tensions seront de plus en plus importantes à l'avenir, car toute création d'un nouveau modèle, ça crée beaucoup de frictions, c'est normal. Mais je suis persuadé que c'est pour un mieux pour les gens au final. Cela permet plus d'autonomie, moins de liens directs à un patron ou en tout cas, les personnes sont de plus en plus libres et les relations sont plus saines à partir du moment où la plateforme joue le jeu. Dans notre cas, on estime que les relations sont très saines puisque finalement, les chefs sont dépendants de nous d'une certaine manière pour avoir des clients. Et nous, on est également très fort dépendant d'eux, parce que sans chef, on n'a plus rien. La relation est saine parce qu'il y a une interdépendance certaine entre nous.

5) Philippe De Schutter, CEO d'Uber Eats, entretien réalisé le 18/05/2017

RP: Expliquez-nous l'historique de la société, sa place dans le marché, ainsi que les différents types d'Uber.

PDS : L'essentiel d'Uber se résume en une phrase : "Push a button get a ride". L'histoire a commencé avec Travis qui avait un problème pour se mouvoir à San Francisco. Lui et ses amis ont eu l'idée de créer Uber. Étant déjà des entrepreneurs, ils ont eu les liquidités pour se financer eux-mêmes.

Au moment du lancement, ce fut un succès de fou. Ils ne s'attendaient pas du tout à cela. Ce n'était pas du tout un but en soi. Mais voyant l'océan bleu se présenter à eux, ils ont saisi l'occasion. Ils ont d'abord testé à San Francisco. Ils se sont lancés vers d'autres grandes villes

des USA par la suite. La particularité d'Uber était que les clients pouvaient noter la qualité de service proposé par le chauffeur. Cela peut paraître anodin, mais dans des villes dangereuses comme Johannesburg, la sécurité du client est primordiale. Ce ranking permet donc au client de se sentir en sécurité.

RP : Quels sont les différents services de taxi que propose Uber en Belgique ?

PDS : Il y a eu Uber Pop qui fût supprimé. Désormais il n'existe plus que Uber X et Uber Black à Bruxelles. Uber X concerne un service de taxi standard tandis que Uber Black concerne un service de limousines. Au début, quand Uber s'est installé à Bruxelles, il n'y avait aucune législation qui réglementait ce type de service. Ce n'est qu'en 2015 qu'Uber Pop (service se rapprochant du covoiturage) fût interdit. Beaucoup de voitures ont été confisquées. C'est dû à cette interdiction d'Uber Pop qu'est né Uber X. Ce dernier est totalement réglementé et dont les chauffeurs sont indépendants.

RP : Pensez-vous qu'Uber X fait de la concurrence déloyale aux Taxis conventionnels ?

PDS : On leur fait de la concurrence "oui". Déloyale "non". Moi, je trouve que le modèle des taxis est un modèle pourri. Le modèle du taxi a commencé à une période où les licences ne coûtaient pas trop cher. Mais maintenant il y a un monopole voire un oligopole qui s'est formé, car à Bruxelles 3 personnes possèdent toutes les licences. C'est donc une pratique très mafieuse. Actuellement acheter une licence de taxi équivaut à acheter une maison. Logiquement les prix doivent être hauts, car ils sont détenus par un nombre de personnes très limité qui ont le pouvoir d'influencer les prix. Le prix des licences ne se situe pas au niveau du croisement de l'offre et de la demande. Ce modèle est donc pour moi "pourri" ! Fait-on de la concurrence déloyale à ce modèle ? Non ! Le but est vraiment de libéraliser le marché, briser cette pratique.

RP : Quel est le cadre légal, juridique autour d'Uber Eats ?

PDS : Uber Eats c'est le transport de nourriture. Le jour auquel on commence à livrer des fleurs ... ou des colis, là ça serait tout à fait autre chose. Il faut vraiment faire attention à que cela reste de la nourriture. Si cela reste ainsi nous tombons sous la taxation de De Croo. Tous les coursiers qui viennent, ils savent à l'avance qu'ils viennent pour gagner max 5000 euros.

RP : Vos chauffeurs ne sont pas des professionnels ?

PDS : Il y en a beaucoup. Et ça, c'est chouette. Pour la plupart des chauffeurs, il y a une grande diversité ethnique. Ce qui est vraiment chouette c'est que pour la plupart de ces personnes, elles sont inscrites au CPAS. Ils ne trouvent pas du boulot autre part. Ils ne sont pas diplômés. Leur éducation est très faible. Mais ils veulent faire quelque chose sans parvenir à trouver. Il y a des mecs gentils, d'autres un peu moins gentils, mais c'est pour cela que l'on a un renting de qualité afin de les isoler et de ne pas les reprendre. Ce sont principalement des gens issus du CPAS qui viennent travailler chez nous. Ils voient que cela fonctionne. Au final, ils gagnent trop pour être éligibles au CPAS. Donc ils arrêtent avec le CPAS et se mettent en indépendant, donc deviennent des professionnels.

RP : La plateforme UBER EATS est donc agréée par le gouvernement.

PDS : C'est une discussion que nous avons actuellement avec le gouvernement, mais je peux déjà dire qu'effectivement nous sommes agréés. Ils l'ont déjà confirmé.

RP : Comment percevez-vous cette taxe ? Quelque chose de positif ? Pensez-vous que le fait que la taxe soit à hauteur de 10 % rende l'activité légale ? Que le seuil soit de 500 euros annuels va augmenter le nombre de prestataires ? Avez-vous vu un impact ?

PDS : Oui très clairement. Beaucoup de coursiers, voyant qu'il n'y a que 10 % de taxes à payer, sont davantage enclins à pratiquer ce type d'économie. Pour ma part, je cherche toujours à avoir un équilibre offre/demande, mais parfois je ne peux pas décider si le coursier réalise réellement la course. Parfois il y a des déséquilibres. Donc le coursier ne gagne pas grand-chose. Mais parfois le coursier peut réellement gagner beaucoup.

Cette loi est vraiment très intéressante économiquement. Cela a du sens pour activer les personnes. J'ai autant de coursiers qui ont commencé ici parce qu'ils étaient au CPAS. Ils ne voulaient pas se bouger. Si j'allais les trouver en leur disant de créer leur statut d'indépendant, d'avoir un certificat de gestion, ils ne le feraient pas. Avec ce seuil, ils ont déjà goûté au travail et osent alors se lancer en temps qu'indépendants. Dès lors, je peux affirmer que j'embauche plus facilement avec ce régime favorable. Au CPAS, ils reçoivent 1200 ou 1400 euros par mois et n'ont donc pas d'incitant à se mettre en temps qu'indépendants. Par contre, une fois lancés grâce à la plateforme, ils réalisent qu'ils peuvent gagner beaucoup d'argent en étant indépendants et quittent donc le CPAS. J'ai par exemple quelques personnes qui ont gagné 2500 euros par mois et donc au bout de 2 mois, ils atteignent déjà le seuil de 500 euros. Ils ont donc le choix de se mettre en tant qu'indépendant ou d'arrêter de passer via la

plateforme sous peine de ne plus rentrer dans le système de taxation De Croo. Ce que je fais c'est qu'une fois proche du seuil de 5100 euros, je les contacte et je leur demande ce qu'ils veulent faire. S'ils dépassent le seuil d'un euro. C'est foutu. Car tu es requalifié et taxé sur le tout à un autre taux. Donc à eux de prendre une décision à ce moment-là.

RP : Que pensez-vous de tous les freins légaux précités afin de devenir indépendant une fois le seuil des 5000 euros dépassé ?

PDS : Je trouve qu'effectivement certains freins sont inutiles. Par contre, avec la loi De Croo, c'est un commencement qui peut pousser les gens à l'entrepreneuriat. Maintenant ce n'est pas tout. Il faut une suite. Il nous manque vraiment un statut avec une flexibilité d'entrée et de sortie qu'il y a aux USA et dans d'autres pays, car ici pour avoir le statut d'indépendant, demander un certificat de gestion, ça sert à quoi ? Je comprends qu'il faille l'avoir pour créer une société. Si la personne souhaite vraiment avoir un business et obtenir un emprunt des banques, investir, à ce moment-là c'est normal, mais en tant que simple indépendant, cela me semble exagéré. Car leur simple engagement personnel est limité. Effectivement, avec l'économie collaborative, la majorité de l'investissement a été fait au préalable via la plateforme. Car c'est la plateforme qui fournit le corps business et les clients. La plateforme offre la possibilité aux individus de les saisir.

RP : Si le prestataire de service dépasse le seuil de 5000 euros, vous les contactez et ils ont le choix. S'ils passent en tant que professionnels, on en a déjà débattu. Cependant ont-ils le droit de toujours passer uniquement par la plateforme sans être indépendants et d'être soumis à une taxation supérieure ?

PDS : La loi est toute neuve. Nous verrons comment le gouvernement va réglementer la chose. Il y a certains points à traiter. Par exemple la transgression de s'il va au-delà de 5000 euros. Si tu vas au-delà du seuil tu es automatiquement requalifié en tant qu'indépendant complémentaire. Cependant, pour être indépendant complémentaire, il faut un certificat de gestion. C'est pour cela que pour l'instant il y a encore une obscurité dans la loi. Du point de vue réglementation, ils seront poussés à créer une sorte de statut qui sera un suivi de la loi De Croo. Il faudrait donc une suite à la loi De Croo sans demander le certificat de gestion. Ce qu'ils ont fait pour l'instant, c'est créer une entrée dans ce statut, car tu deviens automatiquement indépendant complémentaire. Le problème réside dans le fait de tomber en tant qu'indépendant complémentaire ou non sans nécessairement avoir les certificats demandés. En clair, la question ouverte est : Une fois le seuil dépassé, est-ce que le

gouvernement va considérer l'individu comme étant indépendant complémentaire dans le sens d'être assujéti à une taxation d'indépendant ou le considérer comme indépendant complémentaire comme étant un titre même si cet individu n'a pas de n° TVA ou autre ?

Chez nous par exemple, tous les coursiers qui ont dépassé le seuil se sont enregistrés en tant qu'indépendants. Comme ce n'est toujours pas clair au niveau légal, je ne veux pas que les coursiers qui ne sont pas indépendants dépassent le seuil.

RP : Justement, ces personnes qui se lancent en tant qu'indépendants, n'avez-vous pas peur qu'ils vous fassent concurrence étant donné que c'est la même activité qu'ils exerçaient chez vous.

PDS : Non, et ce pour les raisons suivantes.

Premièrement, nous ne sommes pas un fournisseur logistique. Nous ne sommes qu'une Market Place. Nous mettons en contact des coursiers avec des restaurants et des clients. C'est uniquement ce que nous faisons. Nous disons juste aux restaurants, telle personne souhaite commander chez vous et puis on dit à un coursier tel resto souhaite tes services. Libre à lui de choisir s'il fait la course ou non. Libre à lui aussi de choisir s'il travaille uniquement pour uber Eats ou s'il travaille pour Deliveroo. Le choix ne nous regarde pas. Le principe d'une plateforme est de ne pas obliger les gens à réaliser une course ou un service, mais de leur proposer cela et libre à eux de le réaliser ou non. En tant que plateforme tu ne peux pas obliger un prestataire de service à porter une veste uber Eats ou un sac à nos couleurs. Sinon nous devenons un employeur et cela serait dès lors illégal. C'est pourquoi nous ne pouvons pas payer nos coursiers à l'heure. Nous avons des coursiers qui travaillent pour d'autres plateformes, d'autres sociétés comme Pizza Hot ou Sushi Shop. Mais cela m'est égal, car je ne suis pas leur employeur. Le but est d'avoir le plus de coursiers possible et donc leurs activités parallèles m'importent peu.

RP : Quel type de coursiers utilisez-vous ?

PDS : Je dirais 20 à 30 % d'étudiants, 20 % d'indépendants complémentaires et 50% de personnes sans emploi. Je leur conseille de ne pas travailler à temps plein chez nous, car je ne veux pas que des personnes nous voient comme un employeur et réclament un revenu mensuel.

RP : Vous avez parlé de 20% en complémentaire et 50 % sans emploi. Quelle est la différence entre ces deux profils ?

PDS : Les personnes en complémentaire sont par ex des doctorants, des sportifs ... J'ai par ex 2 hockeyeurs qui viennent le jour où ils n'ont pas de match ou d'entraînement. Nous avons aussi des avocats, des architectes ...

RP : Dès lors, ces personnes se mettent-elles en indépendants complémentaires ou font-elles en sorte de gagner moins de 5000 euros afin que ces revenus restent en "revenus divers" ?

PDS : Cela dépend des personnes. C'est leur choix. Prenons l'exemple du doctorant. Il a remarqué qu'il pouvait gagner beaucoup et c'est donc inscrit en tant qu'indépendant complémentaire.

RP : Justement à ce niveau, que pensez-vous d'une possible harmonisation du statut d'indépendant complémentaire avec celui de l'économie collaborative ?

PDS : Je pense que ça serait une très bonne chose parce que les gens sont très peu informés. Dès lors, il est très facile pour un individu qui travaille sur plusieurs plateformes différentes de dépasser le seuil des 5000 euros et donc de tomber sous un régime fiscal différent. Il est du ressort du prestataire de service de comptabiliser ses revenus afin de ne pas dépasser le seuil. Je pense que la loi est bien faite, car au-delà du seuil de 5000 euros, il pourrait y avoir une probable concurrence déloyale par rapport aux professionnels du secteur. D'autre part, c'est chouette, car tu pousses les gens à travailler. Quand je regarde mes coursiers, sur les 1000, 500 proviennent du CPAS. Et maintenant ils se lancent dans une activité professionnelle. Cette loi permet donc une certaine émancipation des individus par rapport au CPAS via ce travail. Elle permet également aux jeunes qui ne trouvent pas de boulot de ne pas terminer en étant une "racaille" de rue, mais de goûter au travail, et ce quand ils le souhaitent, car, encore une fois, les prestataires de service organisent leur journée comme ils le souhaitent.

RP : Comment le gouvernement saura-t-il quand une personne dépasse le seuil des 5000 euros ?

PDS : Si le prestataire de service est actif sur plusieurs plateformes, le fisc va devoir vérifier s'il ne le dépasse pas via leurs comptes en banque. En tant que plateforme agréée, nous devons communiquer certaines informations au fisc.

RP : Pensez-vous que l'État vérifie réellement cela si le prestataire de service travaille pour plusieurs plateformes ?

PDS : Honnêtement, je suis curieux. Étant donné qu'il y a un revenu à la source, à la fin de l'année, je donne à l'état 10% de ce que la personne a gagné chez nous. Maintenant si l'État va réellement additionner les montants reçus via les différentes plateformes. je ne sais pas.

RP : Quelle est la charge administrative d'un tel système chez vous ?

PDS : Cela se fait très facilement. Tout comme beaucoup d'autres plateformes, nous étions déjà en contact avec le gouvernement avant le lancement de la taxe. La loi a vraiment été élaborée conjointement avec les professionnels du secteur. Donc son implémentation fut des plus simples.

RP : Avez-vous ressenti un impact de cette taxe sur le nombre de chauffeurs ? Ne pensez-vous pas que le bouche-à-oreille d'un chauffeur à un autre disant que ce travail n'est taxé qu'à 10% pourrait augmenter l'attrait vers cette économie ?

PDS : Non. Je pense que c'est surtout indirectement. Ils diront plutôt à leurs connaissances qu'avant ils ne gagnaient rien et que maintenant ils gagnent de l'argent avec un boulot qui leur plaît et qui n'est pas taxé énormément. Le bouche-à-oreille fonctionne énormément, car la plupart des personnes qui travaillent chez nous sont entrées par une connaissance qui travaillait chez nous. La personne qui la renseigne lui dit qu'il gagne par ex. 15 euros nets de l'heure. Les personnes sont essentiellement intéressées par le net. Indirectement une faible taxation à hauteur de 10% joue effectivement sur le net qui importe le plus aux prestataires de service.

RP : Est-ce que vous avez été contacté par le cabinet De Croo pour la rédaction de la loi ?

PDS : Comme je l'ai dit précédemment, la loi a été élaborée main dans la main avec un petit groupe de conseil composé de professionnels du secteur. Uber Eats n'existant pas à ce moment, nous n'avions pas été contactés. Cependant, je faisais partie de ce groupe de conseil avec Take Easy.

RP : Pensez-vous alors que cette loi peut à terme réduire l'économie noire ?

PDS : Oui. Clairement. De plus avec la digitalisation du monde, l'économie noire va se réduire énormément, car imaginons que dans 5 ans nous n'ayons plus de billets ni de pièces et que tout se fasse via Smartphone ou autre, il serait dès alors difficile de payer en noir.

MP : Certains de vos chefs sont-ils sous le « contrôle » de la Smart ?

PDS : On n'accepte aucun coursier sous la SMart pour la simple raison qu'à mon analyse personnelle, un coursier ne répond pas aux exigences pour utiliser un régime intérim quelconque. Je travaille avec la SMart uniquement pour le photographe, qui eux bien, répondent à l'exigence, car ce sont des artisans/artistes.

6) Joost Verdiessen, CEO d'Uber Belgique, entretien réalisé le 23/05/17

RP : Pourriez-vous nous présenter Uber en Belgique ?

JV : Nous avons lancé en premier lieu UberPop en février 2014. C'était un modèle Peer to Peer, tout le monde pouvait s'inscrire pour s'inscrire comme chauffeur via notre plateforme.

Des gens faisaient cela surtout pour arrondir leurs fins de mois. C'était le chaos partout en Europe puisque le secteur du transport a été de plus en plus réglementé, pareil pour la Belgique. Les secteurs traditionnels ont réagi très négativement à ces nouvelles pratiques. Il y a eu une décision d'un tribunal bruxellois en septembre 2015 ; sous la législation actuelle, UberPop n'est pas légal. Alors, nous avons continué avec nos autres services comme UberX. Tous les chauffeurs sont professionnels et avec une licence. Ils ont besoin d'un numéro de TVA, d'une assurance spécifique. Pour compenser le prix de la licence, ils doivent faire beaucoup d'heures et de trajets pour la rembourser. En mai 2016, nous avons lancé UberBlack, qui est la version premium d'UberX. C'est un peu plus cher, mais le client est garanti d'une belle voiture.

RP: Avez-vous quelque relation avec le fisc?

JV: Pour toutes les courses à Bruxelles une facture (avec le numéro de TVA du chauffeur) est disponible pour l'utilisateur. Et tous les paiements sont effectués par carte bancaire et sont alors traçables. Non, pour le moment il n'y a pas d'échange direct entre le fisc belge et *Uber*.

MP : Est-ce que vous considérez Uber comme une entreprise issue de l'économie collaborative ?

JV : C'est plutôt une question pour les spécialistes. Cela dépend comment on la définit déjà. On parle d'une économie de plateforme, de la « sharing economy ». Mais il n'y a pas vraiment de définition. Il y a une différence entre UberPop qui était beaucoup plus économie du partage qu'UberX aujourd'hui. Mais ce n'est pas à moi de faire une distinction.

MP : Estimez-vous qu'UberPop pratique de la concurrence déloyale ?

JV : Je ne pense pas. Le tribunal ne nous a plus poursuivis.

RP : Maintenant que les chauffeurs Uber sont indépendants, estimez-vous qu'il n'est plus du tout question de parler de concurrence déloyale ?

JV : Oui.

RP : Pourquoi alors les taximen protestent-ils toujours ?

JV : Ils ont eu un monopole pendant des années. Le secteur du taxi était très protégé. Maintenant, de nouveaux acteurs entrent et ils n'en sont pas ravis. Ce que le secteur veut, c'est que les activités telles Uber soient interdites. Nous estimons que la concurrence déloyale parce que tous les chauffeurs ont aussi un numéro de TVA, obligé de payer des impôts, c'est peut-être quelque chose qui effraye les taximen que les plateformes rendent toutes les transactions très transparentes. Au niveau, des impôts, des charges, cotisations sociales, ils sont au même niveau.

RP : Quand on regarde l'application Heetch, pourquoi est-elle agréée alors qu'UberPop a été interdit ?

JV : C'est clairement une situation étrange. Le département finance du gouvernement fédéral a dit oui, Heetch remplit toutes les conditions fiscales pour la loi De Croo. Alors que le ministre bruxellois de la mobilité a dit que les opérations sont illégales. Smet a clairement dit que Heetch était la même chose qu'UberPop donc cela devrait être rendu illégal.

MP : Les autorités ont-elles demandé l'avis des différentes parties prenantes pour l'élaboration du plan ?

JV : Nous avons effectivement parlé avec le cabinet ainsi que les représentants du secteur des taxis. Mais je ne sais pas si toutes les autres parties ont été entendues. Taxi chauffeurs indépendants, exploitants, etc. Et je ne sais pas s'ils sont tous représentés.

RP : Vos chauffeurs sont donc des indépendants. Uber les encadre beaucoup en leur imposant des prix, en les pénalisant lorsqu'ils refusent une course. Ne serait-ce pas logique de les requalifier en employé ?

JV : Nous avons sondé les chauffeurs qui utilisent notre plateforme aux USA par exemple. Et si ceux-ci choisissent Uber, c'est pour la liberté. La flexibilité de travailler quand ils le veulent, pas d'heures maximum ou minimum. Ils sont leurs propres patrons. C'est uniquement possible s'ils sont indépendants. Ils seront beaucoup plus réglementés s'ils sont requalifiés en tant qu'employés. En 2015, l'ONSS a fait une étude et eux disent qu'au niveau de la réglementation Uber sont des indépendants.

MP : Pourquoi Uber a-t-il refusé l'agrément de la nouvelle loi De Croo ?

JV : Le régime favorable du ministre De Croo n'est pas applicable pour Uber. La loi dit clairement que cela doit être une activité occasionnelle. Or, nous sommes exclus de cette législation puisque nos chauffeurs ont un statut de professionnel.

RP : Uber, c'est une multinationale, pensez-vous que par rapport au système belge, vous ayez été stigmatisé.

JV : Être une multinationale, cela a toujours des désavantages et des inconvénients. C'est possible que certains regardent cela avec de la jalousie. D'un autre côté, être une multinationale, cela a des avantages au niveau des technologies que nous pourrons développer.

MP : Pensez-vous que c'est un conflit politique ?

JV : Pour moi, c'est une question de priorité. Posez la question au ministre.

MP : Vous en pensez quoi du Plan Taxi ?

JV : Il faut être nuancé. Sa note de principe est très ambitieuse. Il y a trois objectifs : améliorer la mobilité à Bruxelles. Il y a aussi d'autres mesures avec l'aménagement de nouvelles pistes cyclables, les investissements dans les transports en commun. Mais il a clairement indiqué le plan taxi avec la mise en place d'alternatives aux véhicules personnels. Une bonne initiative. Il a dit qu'il allait utiliser cette réforme pour renforcer le statut des chauffeurs. Les conducteurs de taxi ne sont pas toujours bien traités par les exploitants qui détiennent les licences. Ceux-ci ont beaucoup de pouvoirs sur les chauffeurs. Il veut changer le système pour donner plus de pouvoirs aux chauffeurs.

Il veut également le service pour les utilisateurs. Je pense que tout le monde est d'accord pour dire que ce sont des bons objectifs. Mais si vous regardez les détails, ça devient clair que ce qu'il propose est en contraste avec ses objectifs. Par exemple, si l'on veut vraiment mettre en place une alternative pour les véhicules particuliers, il faut réaliser que si quelqu'un vend son auto, il aura besoin de plus de transports en commun, plus de pistes cyclables, mais également plus de chauffeurs professionnels. Alors lorsqu'il parle d'un plafonnement du nombre de licences, cela n'a pas beaucoup de sens et cela va contre cet objectif. Il veut également de 1300 à 1800 le nombre de véhicules avec chauffeurs professionnels. À Stockholm ou à Amsterdam où il y a moins de citoyens possédant une auto et utilisant alors des options alternatives, ils sont à un niveau 3 à 4 fois plus élevé de véhicules professionnels. À

Bruxelles, ils présentent cela comme une augmentation de 500. Quand on regarde qu'il veut en fait intégrer le secteur de location avec chauffeurs dans le secteur des taxis, il y a déjà une centaine de véhicules qui doivent déjà rentrer dans ce cadre d'application (des 500). Ces 500, ce n'est donc pas une augmentation de l'offre. C'est plutôt une manière de faire rentrer les véhicules avec chauffeur. Ce n'est pas une réelle augmentation de l'offre puisqu'ils sont déjà en train de circuler dans les rues bruxelloises.

MP : Vous devez l'accueillir plutôt chaleureusement ce plan, non ?

JV : Ils parlent d'une réglementation des prix, ce qui va à l'encontre de l'objectif de service des chauffeurs plus accessible à la population. Ils parlent de beaucoup de contraintes à chaque niveau. Les objectifs semblent être positifs, mais lorsque l'on regarde les détails du plan, ce n'est pas vraiment le cas. Ce n'est pas très clair comment il va implémenter tout cela. Un prix minimum par km, pas trajets, par heure ? Plus ou pas que les tarifs standardisés d'aujourd'hui. Cela peut encore changer beaucoup. Il y a encore beaucoup à clarifier avant de dire si c'est bon ou pas.

RP : En ne prenant pas les éventuels changements, comment le plan taxi va impacter Uber Belgique ? Le plan sera-t-il positif pour Uber ?

JV : C'est une bonne chose de regarder les différents pays. Il y a beaucoup de systèmes qui pourraient fonctionner pour Uber en Belgique. En France ou à Londres, il y a une distinction entre le secteur des véhicules réservés en avance (par une application ou autre) et les vrais taxis qui font la maraude dans les rues. Aux Pays-Bas, il n'y a qu'un type de licence, mais là-bas, il n'y a pas un plafonnement du nombre de licences. À Stockholm, même chose pas de limite. Il n'y a pas d'autres pays en Europe où il y a un tarif minimum pour les services qui sont réservés à l'avance. Pour nous, nous trouvons étrange que le ministre a les bonnes intentions, mais il y a une trop grande différence entre les mesures proposées et ses ambitions.

RP : Maintenant, les chauffeurs vont devoir disposer d'une licence comme vous l'avez dit. Est-ce que vous avez peur que cela puisse réduire votre business à Bruxelles ?

JV : Les chauffeurs actuellement ont déjà une licence. Ce qui est moins clair, c'est comment ils vont obtenir cette nouvelle licence. Sur le principe que les chauffeurs aient besoin d'une licence, c'est déjà le cas aujourd'hui.

RP : Maintenant, la licence est sur la voiture. Avec le plan, le ministre a l'ambition de le faire passer sur le chauffeur.

JV : Oui. Ce que l'on a compris, c'est qu'il y aurait une phase de transition durant laquelle les licences de véhicules vont se transformer en licences chauffeurs. Pour, les taximen, c'est très clair, ils sont des chauffeurs professionnels. Pour les conducteurs de limousines, le ministre nous a dit que les chauffeurs qui ont une telle licence pourront rentrer dans ce système, mais ce n'est tellement clair comment les démarches fonctionneront. C'est de nouveau une chose qui n'est pas très claire et qui doit être détaillée dans le plan final.

RP : Tous les chauffeurs Uber ont une licence sur leurs voitures, c'est bien correct ?

JV : Oui ! c'est la loi qui l'oblige après la décision sur UberPop. Ce n'est pas une licence de taxi, c'est une licence de location de véhicule avec chauffeurs.

MP : Qu'attendez-vous pour la suite en ce qui concerne les réglementations ? À quoi vous attendez-vous de la part des autorités ?

JV : C'est difficile à dire. La prochaine étape, c'est la proposition d'un texte législatif dans lequel plus de détails devraient être présents. Cela dépend des phases de concertation. J'imagine que les demandes du secteur des taxis ne sont pas en ligne avec les nôtres.

MP : Quelles sont vos suggestions ?

JV : Avec le plafonnement, ce n'est pas suffisant pour le secteur des transports rémunérés à Bruxelles. Ce qui n'est pas bien ni pour la mobilité ni pour l'activité économique. Nous espérons que le ministre prendra cela en compte. Également au niveau des tarifications, on voudrait que ça soit plus libéralisé. Ce sont les 2 gros points.

RP: Vos travailleurs ont-ils des contrats avec la SMart?

JV: Comme expliqué tous les chauffeurs partenaires d'Uber ont une licence LVC, qui est une licence professionnelle qui demande un numéro d'entreprise. Il n'y pas d'intermédiaire (comme SMart) entre les chauffeurs partenaires et Uber.

7) Mathias Dobbels, chef de cabinet du ministre Smet, entretien réalisé le 06/06/17

RP : Quels sont les objectifs de ce plan taxi ?

MD : Il y a deux grands objectifs. D'abord, l'amélioration de la qualité des services des transports rémunérés. On constate qu'il y a une augmentation du nombre de plaintes chaque année autour des taxis. La perception des taxis sur Bruxelles n'est pas toujours très bonne du point de vue du public. Ensuite, l'amélioration de la position du chauffeur. Aussi bien ceux actifs dans le secteur de location de voitures avec chauffeur (uber) que les chauffeurs de taxi, car les chauffeurs non-salariés, qui n'ont pas de licence, font souvent l'objet d'une exploitation (statut et salaire). On travaille avec des faux contrats, etc. Ils sont soi-disant inscrits en tant que salariés, mais dans les faits, payent 130euros chaque jour pour la location d'une voiture. Dans le secteur des taxis, il y a beaucoup de faux salariés. Il faut remettre de l'ordre en s'assurant que la qualité du service ainsi que la position du chauffeur s'améliorent. C'est lié. On constate que ceux qui travaillent sous une forme d'exploitation refusent plus souvent les petites courses, ils font des détours, etc. Nous avec la réforme, on donne une licence personnelle aux chauffeurs. Du coup, ceux-ci ne sont plus liés à quelqu'un qui possède une licence et peut ainsi organiser son travail comme il l'entend, comme un indépendant ou dans une coopérative. Au moment où le chauffeur aura les fruits de son travail, nous estimerons que la qualité du service s'améliorera et qu'il n'y aura plus de refus de petites courses ni de modification.

RP : Par rapport au 1er l'objectif, pourquoi alors imposer un plafond à 1800 licences ? Quand on compare avec les autres villes en Europe, ce n'est pas beaucoup.

MD : Tout d'abord, c'est une question très sensible dans le secteur. Nous avons fait une enquête auprès de villes semblables à Bruxelles comme Stockholm ou Amsterdam où il n'y a pas de limite et aussi dans d'autres villes comme Glasgow ou Barcelone et là on a un taux très bas à Bruxelles en comparaison. On est effectivement à 1.3 véhicule par 1.000 habitants à Bruxelles alors que la moyenne européenne est autour de 4. Dans le plan de transition, on travaille toujours avec un nombre limité de 1800. Après cette phase de transition, le numerus clausus ne portera plus sur le nombre de véhicules, mais il portera plutôt sur le nombre de chauffeurs, c'est-à-dire 3.000 environ. Ils auront tous droit à une licence personnelle et le numerus clausus portera sur le nombre de chauffeurs et non plus sur le nombre de véhicules. Il augmentera ainsi et on se rapprochera de la moyenne européenne. Pourquoi garde-t-on une

limite ? Si on ne met pas de cap, le risque que la ville soit encore plus encombrée par des véhicules privés de location ou de taxis est assez élevé. On le voit à Londres. On veut éviter cela chez nous. On veut que le cap évolue selon la demande.

RP : Vous voulez que ce soit plus accessible à la population bruxelloise, mais vous pensez un prix minimum alors que la décision est de le rendre plus accessible ?

MD : Parce qu'il faut s'assurer qu'il y ait un revenu minimum pour les chauffeurs. Et pour éviter aussi qu'on ait un dumping social, mais aussi une plateforme pendant quelques semaines, travaille sous le prix afin de casser la concurrence. Nous, on veut une concurrence saine et que les petites plateformes aient leur chance aussi. Si on ne met pas de tarifs, on craint qu'un ou deux joueurs monopolisent le marché et capte tout.

RP : Pour Uber, les ambitions du plan sont bonnes, mais qu'il constatait une grosse différence entre ce qui était proposé et les faits.

MD : La position d'Uber est claire. Si vous posez un cap sur le nombre et si vous mettez des règles, ce n'est pas vraiment une ouverture de marché, mais cela risque plutôt de bloquer encore le marché. Ils estiment que Bruxelles peut accueillir beaucoup plus de voitures. Mais eux raisonnent comme une plateforme.

RP : Vous avez donc des interactions avec les professionnels du secteur ?

MD : Oui, on a des concertations officielles avec le comité consultatif taxi où tous les acteurs sont représentés. À part cela, on consulte avec d'autres personnes. Mais la position d'uber a été expliquée au Parlement, il y a eu une audition le mois passé dans la commission infrastructure du Parlement bruxellois et c'est là où Uber a exprimé sa position par rapport au plan.

RP : J'avais lu dans la presse que les taximen se plaignaient que le ministre n'avait pas respecté ses engagements qui consistaient à entretenir dans le temps des bonnes relations bilatérales.

MD : Il est vrai que pendant un an, on n'a pas eu de comité consultatif. Mais pourquoi ? On a eu en 2015, 5 ou 6 réunions sur le premier plan. On a pris en compte leurs commentaires et à la dernière réunion en 2015, il a été convenu que le plan serait adapté, mais qu'entre temps, il y aurait des groupes de travail sur quelques thèmes. Les trois thèmes étaient le stationnement

de taxi, les tarifs et la réforme de la formation des candidats chauffeurs. En septembre 2015, on a convoqué ces trois groupes de travail et le front commun des taxis a dit qu'ils voulaient voir le plan global adapté. Cela a pris plus d'un an et dès que le plan fut approuvé par le gouvernement, on a convoqué un comité consultatif. C'est eux qui ont refusé de s'asseoir autour de la table et de s'engager dans des groupes de travail. Notre porte était toujours ouverte et on les a d'ailleurs accueillis bilatéralement. C'est donc faux de dire qu'il n'y a pas eu de concertation entre nous.

RP : Vous trouvez cela normal que le plan taxi ne soit pas toujours bien reçu malgré votre apparente bonne volonté ?

MD : Il faut bien analyser qui dit quoi. Évidemment, certains exploitants qui ont plus qu'une licence et avec la personnalisation des licences, cela veut dire qu'à terme, ils vont perdre leurs licences et devoir transformer leurs entreprises. Là, ils sont contres. Ce qui ne sort jamais dans le débat public, c'est la raison pour laquelle on fait la réforme, c'est l'exploitation actuelle des chauffeurs salariés. Une autre chose qui est un véritable tabou, c'est le prix payé par licence par exploitant, qui dans le temps augmentait jusqu'à 100.000 euros, aujourd'hui autour des 50.000 euros. C'est un marché en majorité en noir où beaucoup d'exploitants ont payé en noir des licences. C'est le vrai nœud du problème. Quand on parle d'une ouverture du marché avec plus de concurrence, ça a un impact sur la valeur des licences et donc ça crée des tensions au sein du secteur.

RP : À propos des licences, j'ai cru comprendre que c'était uniquement quelques personnes qui détenaient toutes les licences. On parle beaucoup de concurrence déloyale avec Uber. Ne trouvez-vous que c'est également déloyal ce système ?

MD : C'est un peu plus mixte que cela quand même. Le cap actuel c'est 1300 taxis et on constate que la moitié des licences sont dans les mains des indépendants individuels. Il y a 660 indépendants avec une seule licence, ce sont des indépendants qui parfois embauchent une personne. Et les autres licences sont réparties entre 120 exploitants qui ont plus qu'une licence. Et dans ce groupe de 120 exploitants, une quinzaine qui a plus que 10 licences.

RP : Par rapport aux probables impacts économiques que le plan taxi va générer, qu'espérez-vous ?

MD : Ce que l'on estime, notre objectif c'est d'améliorer le statut et la situation du chauffeur. On veut que la plus-value aille au chauffeur et plus aux intermédiaires. Actuellement, on a deux joueurs qui prennent l'argent des chauffeurs, ce sont les exploitants (qui ont les licences) et les centrales téléphoniques qui font louer une radio pour 400€/mois. Avec notre plan qui donne beaucoup plus de protection au chauffeur, il aura plus de responsabilités, mais aussi plus de liberté pour réaliser ses choix, ce qui va diminuer les prix pour les chauffeurs. Ensuite, avec une réglementation sur les plateformes, on estime qu'il y aura beaucoup plus de concurrence entre les plateformes avec pour conséquence un secteur plus dynamique et moins statique qu'actuellement.

RP : Beaucoup de taximen font grève en avançant l'argument de la concurrence déloyale. On a posé cette question au dirigeant d'Uber Belgique et il nous a répondu, ce n'en était pas une. Selon lui, les taximen avaient le monopole et qu'avec l'apparition de nouveaux acteurs, cela ne leur convenait pas. Pour lui, pas de concurrence.

MD : L'objectif du plan est d'apporter une équité pour tout le monde et que la concurrence ne se joue plus entre-deux statuts différents comme c'est le cas actuellement. La plateforme *Uber* utilise le statut des voitures avec chauffeur et les taxis suivent les réglementations taxis. Il y a donc clairement une concurrence entre ces deux statuts. Nous, on veut mettre tout le monde dans le même cadre et donc qu'il y aura une concurrence plus juste pour tout le monde.

RP : UberPop a été interdit alors qu'Heetch est autorisé, comment cela se fait ?

MD : Le gouvernement fédéral est compétent pour les questions fiscales. Dès lors, la reconnaissance de licences porte sur le statut fiscal qui pourrait avoir un chauffeur dans une telle plateforme. Nous, on est compétent pour la législation du transport rémunéré de personne. Cela veut donc dire que si vous ne respectez pas la législation du transport rémunéré de personne, vous êtes illégal. Pour Heetch, c'est comme UberPop, ils ne respectent pas les règles de tarifs, de sécurité ou de licence. Donc pour nous, c'est illégal. On va les poursuivre et les contrôler. Tant que cela reste comme cela, Heetch ne peut pas marauder sur Bruxelles.

RP : Avec ce plan taxi, vous invitez des plateformes comme Heetch à rentrer dedans ?

MD : Oui. Ils veulent être actifs sur Bruxelles et ils doivent recevoir la permission du gouvernement bruxellois. Ils doivent donc avoir des chauffeurs licenciés, avec un salaire minimum, etc.

RP : Puisque la licence portera sur le chauffeur, les taximen auront une réelle indépendance et donc c'est les plateformes qui vont devoir se mettre d'accord avec les chauffeurs. Le but, c'est de donner le pouvoir aux conducteurs.

MD : Exact.

RP : Uber engage des chauffeurs indépendants. Mais il y a eu beaucoup de polémique par rapport au lien de subordination que l'entreprise impose sur « des indépendants ». Ne faudrait-il pas les requalifier ?

MD : C'est une bonne question, mais il ne faut pas oublier qu'à chaque fois qu'il y a eu un jugement à l'étranger sur le statut des chauffeurs uber, il faut analyser selon la législation du pays. Ici en Belgique, on a eu une analyse avec Bart Tommelein et lui avait conclu que les chauffeurs Uber étaient soit indépendants soit des indépendants complémentaires. Maintenant, il existe un risque qu'il soit plus dépendant d'une plateforme. Si on compare à l'heure d'aujourd'hui avec les secteurs actuels, on pourrait dire la même chose pour les centraux téléphoniques comme taxi bleu ou taxis verts. Est-ce que ces chauffeurs ne devraient pas être des salariés de ces deux sociétés ? Ce n'est pas le cas, car c'est prévu ainsi dans les statuts. Si on met des règles de non-exclusivité pour les chauffeurs, si on met des règles au niveau des plateformes qui doivent conclure des accords avec leurs chauffeurs au niveau des tarifs indiqués pour les clients même si au niveau des coûts qu'ils imputent aux chauffeurs (location d'une radio ou commission par course), les plateformes vont devoir conclure des accords avec leurs chauffeurs.

On va prévoir une plateforme régionale sur laquelle les chauffeurs, s'ils ne trouvent pas de partenaires sur le marché, il y a aura une plateforme cogérée par les chauffeurs qu'ils peuvent utiliser à chaque moment. Cela évite le lien fort des plateformes privées et des chauffeurs. Cela évite également les débats.

RP : Le Royaume-Uni a créé un statut mi indépendant mi-employé ("dependant contractor"), vous en pensez quoi ?

MD : Au niveau de la personnalisation de la licence, car les syndicats craignent que cela ait comme implication que tous les chauffeurs deviennent indépendants. Donc là, comme le plan est toujours en consultation, on va devoir regarder les exemples dans les autres pays pour s'assurer que le but de la réforme soit bien respecté et qu'on n'ait pas d'effet non souhaité avec ce changement de licence. Des exemples comme en Grande-Bretagne pourraient nous servir.

RP : Des pistes à nous conseiller ?

MD : Le débat se focalise trop souvent sur Uber, oui ou non. Pour moi, le vrai débat, comment peut-on organiser un tel secteur en évitant tous les problèmes que nous connaissons aujourd'hui, c'est-à-dire, une qualité des services pas bonne et des chauffeurs exploités. Pour moi, c'est la base. Uber, oui et non, c'est une question secondaire. S'ils s'adaptent, ils peuvent continuer à exister. C'est vraiment une question d'objectifs et de qualité de service pour faire cette réforme et c'est ce qu'il manque dans le débat.

8) Laurent Hublet, membre du cabinet du ministre De Croo, entretien réalisé le 13/06/2017

MP : Lorsqu'un particulier agit sur deux plateformes, comment le fisc sait que celui-ci ne le trompe pas en profitant du taux favorable deux fois ? Par exemple, imaginons un particulier travaillant sur Menu Next Door comme chef et sur ListMinut comme jardinier et qu'il plafonne ces gains à 5.099€ sur chacune de ces deux plateformes afin de rester dans le cadre favorable. Est-ce que le fisc vérifiera qu'aucune fraude n'est commise à ce niveau-là puisque les plateformes communiquent les ces données en fin d'année ?

LH : Ce n'est pas une question de se tromper ou pas. De toute façon, puisque les prestations sont mesurées par les plateformes puis remontées vers le fisc, tout est agrégé par le fisc donc nous savons différencier les revenus perçus par un prestataire sur toutes les plateformes pour lesquels il a travaillé. Le fisc est tout à fait capable de rassembler les différents revenus d'un prestataire sur plusieurs plateformes. C'est même très facile. Il y a un identifiant unique qui est le numéro de registre national qui permet d'identifier chaque prestataire. À partir de là, on sait relier tous ses revenus liés aux plateformes étant donné que toutes les plateformes agréées doivent fournir le numéro de registre national ainsi que ses gains. Tout cela est automatisé.

RP : Pourquoi l'entreprise Heetch est-elle agréée alors qu'Uber et son service UberPop sont quant à lui interdits alors que leur business est sensiblement identique ?

LH : Il faut bien garder en tête que pour des plateformes de l'économie collaborative, il y a trois éléments. L'aspect social, fiscal et réglementaire. Le cadre que nous avons mis en place au niveau fédéral traite de l'aspect social et fiscal. Du point de vue réglementaire, il s'agit du niveau régional. Le transport rémunéré de personnes est un secteur réglementé au niveau régional. Donc UberPop a été interdit par la région bruxelloise. Le fédéral règle uniquement le cadre social et fiscal. Nous ne pouvons pas dire à la région bruxelloise d'autoriser telle ou

telle plateforme. UberPop, s'ils avaient demandé à être agréés, nous l'aurions accepté, car ils répondent aux conditions sociales et fiscales.

MP : Quelles seront les pistes futures sur lesquelles vous allez travailler pour entourer l'économie collaborative ? Retirer certains freins à la profession tels que le diplôme de gestion pourrait être une idée par exemple ?

LH : Le système n'est effectif que depuis le mois de mars. Nous n'avons donc pas encore de réelles pistes futures actuellement. Il faudra d'abord attendre la fin de l'année et voir comment cela s'est passé. Cependant cette loi n'est que le début. Nous sommes d'ailleurs à l'écoute de nouvelles propositions. En attendant, nous espérons à terme supprimer l'obligation de compétence de gestion, des choses comme ça. La taxe est trop récente que pour se pencher là-dessus actuellement, mais clairement, c'est un objectif futur.

RP : Que pensez-vous des contrats à la demande et des "dependant contractor" qui ont vu le jour en Allemagne ?

LH : Dans la réflexion qu'on a eue en Belgique, on n'a pas souhaité rajouter de nouveau statut. On a un statut d'indépendant en Belgique qui est relativement large dans son applicabilité. On a volontairement refusé de rajouter un statut pour un souci de complexité. C'est pourquoi nous sommes ici dans un cadre où tant que c'est de l'occasionnel, il n'y a pas besoin d'un statut particulier, mais à partir du moment où ils deviennent des professionnels, il existe le statut d'indépendant (complémentaire) en personne physique ou en société. Le but de la taxe étant de favoriser à l'entrepreneuriat, nous avons pensé qu'un statut supplémentaire serait un frein à notre objectif.

RP : Le but de la loi est de lever un voile de clarté sur ce flou juridique concernant l'économie collaborative. Cependant, les revenus divers englobent toutes les activités diverses au travail principal. Peut-on dire avec certitude que toute personne qui ne déclarait pas ses revenus issus de l'économie collaborative via les revenus divers était fraudeuse ?

LH : Absolument, ils devaient les déclarer.

RP : Pourquoi la Belgique ou plus particulièrement Bruxelles ne scelle pas un accord avec Airbnb comme l'a fait Amsterdam ? Quel est l'avenir d'Airbnb au regard des nouvelles législations ?

LH : Concernant Airbnb, il y a eu une législation l'année passée qui permet de louer son logement à Bruxelles via Airbnb. La Région wallonne et Flamande ont adopté des législations beaucoup plus souples que Bruxelles.

RP : Airbnb pourrait donc se faire agréer et voir les 20% de ses revenus taxés avec la loi De Croo. Pourquoi ne le font-ils pas ?

LH : Il y a 48% du revenu qui est lié au revenu cadastral (donc qui est déjà taxé si l'habitant loue sa propre maison) et 32% qui provient du revenu mobilier, taxé au taux prévu par la loi (27% avec 50% de déduction pour frais forfaitaire). Airbnb choisi de ne pas se faire agréer par la réforme De Croo, car la politique du groupe est d'éviter au maximum de transmettre les informations fiscales des prestataires. Ils ont en effet tout intérêt à ce que les personnes qui louent leur maison paient le moins de taxe. Cela leur permet de trouver plus facilement des utilisateurs. En effet, Airbnb doit recruter les bons logements et si les locataires (personnes qui louent) paient un minimum de taxe, ils pourront les louer à un prix plus avantageux.

MP : Pourquoi au-dessus de 5.100, il n'y a plus de communication entre le fisc et les plateformes ?

LH: C'est faux, il y a une communication. C'est juste que dans ce cas-là, c'est un précompte. Le prélèvement a lieu puis il y a une régularisation. Les plateformes sont évidemment tenues de communiquer les revenus des prestataires même au-delà du seuil légal. De plus, une plateforme ne sait pas ce que le prestataire a gagné sur d'autres plateformes donc ils communiquent parfois 1000 euros, mais le prestataire en a gagné 6000 ailleurs. Il est donc au-dessus du seuil et on reçoit bel et bien cette communication. Et ce même si cette personne dépasse les 6000 euros sur une même plateforme.

Questions concernant la mise en application des conseils de la Commission européenne à la taxe De Croo.

RP : La Commission souhaite que les plateformes puissent être dans certains cas déchargées de responsabilité au niveau des informations sur les prestataires. Est-ce que la nouvelle taxe l'autorise ?

LH : Ce n'est pas tellement le cas. Quand nous regardons les conditions d'agrément, le cabinet De Croo est resté très général là dedans. Étant donné que la Belgique est première à faire ça, étant donné qu'on en est qu'au tout début, l'optique préférée était plutôt une sous-régulation à une surrégulation. Beaucoup de cette régulation a lieu sur les plateformes elles-mêmes. Quand on se penche sur les mécanismes de rating par exemple, ils sont beaucoup plus forts et efficaces qu'un inspecteur qui vient une fois l'année. Le gouvernement n'a pas directement traité cet aspect. La seule obligation au niveau de la plateforme est de transmettre l'information au fisc. Il s'agit du numéro de registre national de la personne ainsi que les montants prestés.

MP : Est-ce que la nouvelle législation encourage les plateformes à “combattre les contenus illicites en ligne et renforcer la confiance” ?

LH : Non. Ce n'est pas prévu dans le cadre de cette loi.

RP : “La Commission recommande aux différents pays membres de protéger les consommateurs contre des pratiques commerciales déloyales. Elle pointe l'importance de réaliser cette protection sans pour autant faire subir des contraintes démesurées aux prestataires particuliers qui agissent occasionnellement”. La loi De Croo le permet-elle ?

LH : Non pas réellement. La législation en Belgique est extrêmement favorable au consommateur de manière générale. Notre législation en termes de protection du consommateur est déjà particulièrement robuste. Notre analyse a donc été qu'il n'était pas nécessaire de renforcer cette protection, car le consommateur est déjà protégé via d'autres cadres légaux existants. Toute plateforme même agréée reste bien évidemment soumise au droit de la protection des consommateurs, au droit de la concurrence, etc.

MP : La Belgique perfectionne-t-elle l'efficacité et l'utilisation des plateformes en ligne afin d'accroître la confiance des utilisateurs en leur participation à cette économie ?

LH : Oui. C'est en effet la philosophie de la loi qui est passée.

RP : La Belgique mesure-t-elle l'adéquation de ses lois au niveau des emplois afin de repérer les différents besoins des indépendants et des travailleurs dans la sphère numérique ?

LH : C'est un certain défaut sur lequel nous travaillons, mais peut-être pas dans ce cadre-là. La question des compétences numériques est quelque chose sur lequel nous nous penchons de plus en plus.

RP : La Belgique fournit-elle aux différentes parties prenantes de l'économie du partage des directions sur l'applicabilité des lois au sein du pays ?

LH : Les autorités fiscales ont été pas mal en contact avec les plateformes et assez ouvert au dialogue. Je pense qu'il faille aller vers une administration qui comprend les nouveaux modèles d'affaires et qui est en dialogue avec les professionnels du métier. Le fait de faire une loi main dans la main avec les plateformes leur a permis d'être au courant des moindres détails de la loi. Dès lors, les prestataires peuvent leur poser des questions sur l'applicabilité de la loi, car ils sont à même de leur répondre. Au niveau des prestataires, l'État met en place toute une série d'informations disponibles en ligne, il existe des portails de l'administration qui donnent accès à cette information. Toute cette diffusion de l'information se fait aussi via les secrétariats sociaux. Ils jouent le rôle de point d'accès et d'explication au niveau des différentes législations applicables.

9) Échange de mails avec Gilles Vanden Burre, député écolo, le 01/05/2017

Notre Mail :

Bonjour Monsieur Vanden Burre,

Nous sommes deux étudiants à LSM et nous réalisons notre mémoire sous la tutelle de Monsieur Marcel Gérard. Notre thème se rapporte à la nouvelle taxation belge de l'économie collaborative et de ses impacts.

Je vous écris suite à votre article du 8 juin 2016 parût sur votre site. (<http://gillesvandenburre.be/2016/06/09/la-taxation-de-leconomie-collaborative-et-la-potentielle-discrimination-envers-les-independants-complementaires/>)

Je ne comprends pas votre conclusion, à savoir:

"Même si je comprends très bien la différence entre occasionnel et non occasionnel, le risque existe de créer différents statuts dans le non occasionnel. C'est à ce niveau que se situe le problème. Prenons le cas d'un indépendant qui, le matin, décide de devenir un cuisinier amateur via Menu Next Door et qui aura un revenu taxé à 10 %. Il est donc ici question d'une activité complémentaire à son travail à proprement parler qu'il n'exerce que le soir. Si plutôt que de cuisiner des plats de pâtes pour Menu Next Door, il tond la pelouse de son voisin, on peut considérer qu'il s'agit également d'une activité indépendante complémentaire classique qui fera l'objet d'une autre taxation que celle applicable à une activité d'indépendant complémentaire sur une plateforme d'économie collaborative. Le risque existe de créer des sous-catégories. Pourquoi ne proposez-vous pas que tous les indépendants complémentaires tombent sous le régime des 10 % comme vous le faites pour le collaboratif?"

En effet, je ne vois pas comment cela risque de créer des statuts différents dans le non occasionnel étant donné que si ça concerne le non occasionnel (donc >5000€ annuel), les revenus sont requalifiés en revenus professionnels au taux applicable. J'aurais pensé que ça pourrait créer cela pour les revenus occasionnels. S'il s'agit d'un revenu lié à sa profession, l'individu sera taxé à hauteur de 33%, mais si ce n'est pas lié à sa profession et qu'il passe par une plateforme collaborative, alors il se verra taxé à hauteur de 10%. Dès lors il en découle deux statuts différents pour des services collaboratifs semblables dans les revenus occasionnels, mais je ne vois pas comment on pourrait retrouver cela dans ceux non occasionnels.

Pourriez-vous m'expliquer l'erreur dans mon raisonnement ?

Réponse de Monsieur Vanden Burre :

Cher Monsieur,

Merci pour votre message et votre intérêt pour ce domaine neuf et passionnant concernant notre économie, et donc notre fiscalité, certainement pour les années à venir.

La différence "occasionnelle" >< "non-occasionnel" n'est pas très claire dans l'échange que j'ai eu en commission avec Alexander De Croo. Je me référais en fait au seuil actuel d'exonération pour indépendant complémentaire. En effet, pour les indépendants à titre complémentaire, des cotisations sont perçues si les revenus sont supérieurs à 1.439,41 euros par an (plancher instauré dans une optique de limitation des charges administratives. Il serait donc possible via le statut d'indépendant complémentaire de permettre des prestations de services via les plateformes électroniques en proposant une prise en compte à partir d'un seuil de 1.439€/ an. Comme la nouvelle loi crée un statut spécial jusqu'à 5.000 EUR/an, cela crée une sorte de discrimination pour ceux qui exercent une activité "classique" sur le côté. Soit on augmente leur exonération jusqu'à 5.000 EUR/an également, avec impact budgétaire conséquent, soit on réduit le plafond du nouveau statut pour les plateformes collaboratives. C'est le sens de l'interview que j'avais donné à La Libre à l'époque:

<http://www.lalibre.be/economie/digital/economie-collaborative-ne-baillons-pas-le-travail-5762c9cf35705701fd87ea9f>

À votre disposition si vous avez d'autres questions.

Cordialement,

Gilles VANDEN BURRE

Député Fédéral - Federaal volksvertegenwoordiger

10) Échange de mails avec Jef Wellens, Fiscaliste chez Wolters Kluwer durant le mois d'avril

Bonjour Monsieur Wellens,

Nous sommes deux étudiants à l'Université Catholique de Louvain et nous réalisons notre mémoire sous la tutelle de Monsieur Marcel Gérard. Notre thème se rapporte à la nouvelle taxation belge de l'économie collaborative et de ses impacts. Nous avons lu votre interview des plus intéressantes dans l'Echo et souhaitons vous poser quelques questions à ces propos.

Seriez-vous enclin à nous accorder une interview ?

Nous vous remercions d'avance pour votre participation,

Salutations distinguées,

Romain Panchout et Maxime Pirenne

Réponse:

Beste,

Bij gebrek aan tijd kan ik nu niet ingaan op uw vraag voor een interview.

Ik bezorg u in bijlage aangaande de materie wel mijn basisteksten (uit monKEY.be), die veel uitgebreider zijn dan wat u heeft kunnen lezen in het artikel van De Tijd/l'Echo.

Hopelijk kan u hiermee verder.

Groet,

Jef

Nouvel envoi de notre part

Dear Jef Wellens,

Thank you for your contribution.

However, in the article from l'ECHO (<http://www.lecho.be/monargent/impots/Comment-vos-revenus-occasionnels-sont-ils-taxes/9856702>), you spoke about the taxation and said about this: "Si vous gagnez 1 euro de plus, cela peut vous coûter 800 euros." I tried to understand how you could lose 800 euros but I didn't manage to get the same result. Here is my computation:

5.100€ per year are taxed by 10% -> 510€ tax

if your revenues are >5100 then you're taxed by 33% (revenus divers) Therefore:

5101€ by 33% -> 1683,33€ tax

=> $1683,33 - 510 = 1173,33$ € that could cost the person.

How did you reach 800€ ?

Thank you for to help me solving this question

Kind regards

Romain Panchout

Réponse

Romain,

It is explained in my article

Nouvel envoi de notre part

Dear,

Yes, I saw the computation in the article but anyway, the taxation rate is about 33% when the revenue is over 5.100€. (according to the Minister De Croo:

<http://www.decroo.belgium.be/fr/chambre-economie-collaborative>)

Why do you use $50\% \times 50\% \times 1.07$ (so 26,75%) and not 33% ?

I don't really get the computation ..

Thank you a lot for helping me,

Best regards,

Romain Panchout

Sa réponse :

no, you got it wrong.

above 5100 it is in principal professional income (the whole amount), except when you can prove/convince taxadministration that the conditions for professional income are not accomplished (= hard/difficult!). In that case the whole amount is qualified as deeleconomie-income (taxrate 20% withe 50% charge). So it is either 'max 50%' or '20%'.

Nouvel envoi de notre part

I finally got it! I was confused because of this article

<http://www.lecho.be/monargent/impots/Comment-vos-revenus-occasionnels-sont-ils-taxes/9856702> which is actually incorrect.

Thanks you a lot for your precious help.

Have a nice day,

Kind Regards,

Romain Panchout

Sa réponse

oui, ça, c'est complètement fautif, mais ce n'est pas moi qui ai dit ça.

bien à vous,

jef

11) Échange de mails avec Paul Belleflamme, économiste et professeur à l'Université de Marseille, avril 2017

Bonjour Monsieur Belleflamme,

Nous sommes deux étudiants à LSM et nous réalisons notre mémoire sous la tutelle de Monsieur Marcel Gérard. Notre thème se rapporte à la nouvelle taxation belge de l'économie collaborative et de ses impacts. Notre promoteur nous a vivement conseillé de vous contacter sur base de votre travail intitulé "Tax Incidence on Competing Two-Sided Platforms:

Lucky Break or Double Jeopardy". Seriez-vous disposé à répondre à nos questions à ces propos ?

Nous vous remercions d'avance pour votre participation,

Bien à vous,

Romain Panchout et Maxime Pirenne

Sa réponse :

Bonjour,

Comme vous le savez, je ne travaille plus à la LSM depuis le début de cette année. Il ne nous sera donc pas possible de nous rencontrer. Si vous m'adressez vos questions par écrit, je pourrai essayer d'y répondre.

Bien à vous,

Paul Belleflamme

Nouvel envoi de notre part

Bonjour Monsieur Belleflamme,

Nous nous doutions bien qu'il serait difficile de vous voir. Cependant, nous avons tout de même quelques questions cruciales pour la suite de notre mémoire. Notre but est d'analyser l'impact économique de la nouvelle taxe sur l'économie collaborative et son efficacité. Nous avons lu avec précision votre article "Tax Incidence on Competing Two-Sided Platforms: Lucky Break or Double Jeopardy" et nous estimons qu'il rentre en adéquation avec la partie pratique économique de notre mémoire. N'étant pas spécialisé en économie industrielle, il nous a cependant été difficile de comprendre certains modèles économiques que vous développez avec grande précision dans votre travail.

Dès lors, nous aurions les quelques questions suivantes à vous poser :

- Nous souhaitons appliquer la fiscalité à l'économie industrielle donc voir l'impact de la taxe sur l'équilibre économique, voir l'impact sur le coût marginal. Quelle formule pouvons-nous utiliser afin d'analyser cet impact causé par la nouvelle taxe?
- Votre essai montre les effets que les taxes peuvent générer sur les prix pratiqués et les profits réalisés par les plateformes de l'économie collaborative, mais nous n'avons pas eu la capacité de repérer la formule finale. Selon nous, il nous "suffirait" alors de modifier la taxe dans la formule et d'y additionner la partie de la population qui ne déclarait pas ses revenus et qui va, grâce à la taxe, être obligée de les déclarer. Pourriez-vous nous la présenter?
- Comment feriez-vous afin d'analyser l'efficacité économique de la taxe ?

J'espère que nos questions sont plus ou moins claires. Dans la négative, nous pourrions envisager un call ou autre, à votre convenance afin de clarifier les points en suspens.

Bien chaleureusement,

Romain Panchout & Maxime Pirenne

Sa réponse :

Bonjour Romain,

Comme vous avez pu le voir, le modèle que nous développons dans notre article est extrêmement stylisé. L'objectif est de mettre en évidence des effets, potentiellement contre-intuitifs, qui pourraient résulter de l'interaction entre plateformes. Comme cette interaction est rendue complexe par le fait que les plateformes servent d'intermédiaires entre deux groupes d'agents économiques, le modèle simplifie pas mal d'autres aspects, ce qui le rend, je pense, impropre à l'utilisation que vous voulez en faire (si je comprends bien, vous voulez chiffrer les impacts de la taxation). Je n'ai donc pas de « formule » à vous donner, que vous pourriez appliquer telle quelle. Ce que vous devez faire, c'est réfléchir à comment transposer au mieux les analyses traditionnelles des effets des taxes (que Marcel Gérard vous a probablement enseignées) au cas des plateformes à deux versants. Ce que nos travaux soulignent, c'est qu'il faut s'interroger sur les effets qu'une taxe imposée sur un côté du marché peut avoir sur le comportement des plateformes elles-mêmes et sur celui des agents de l'autre côté de la plateforme. Sur cette base, vous pouvez peut-être bâtir différents scénarios.

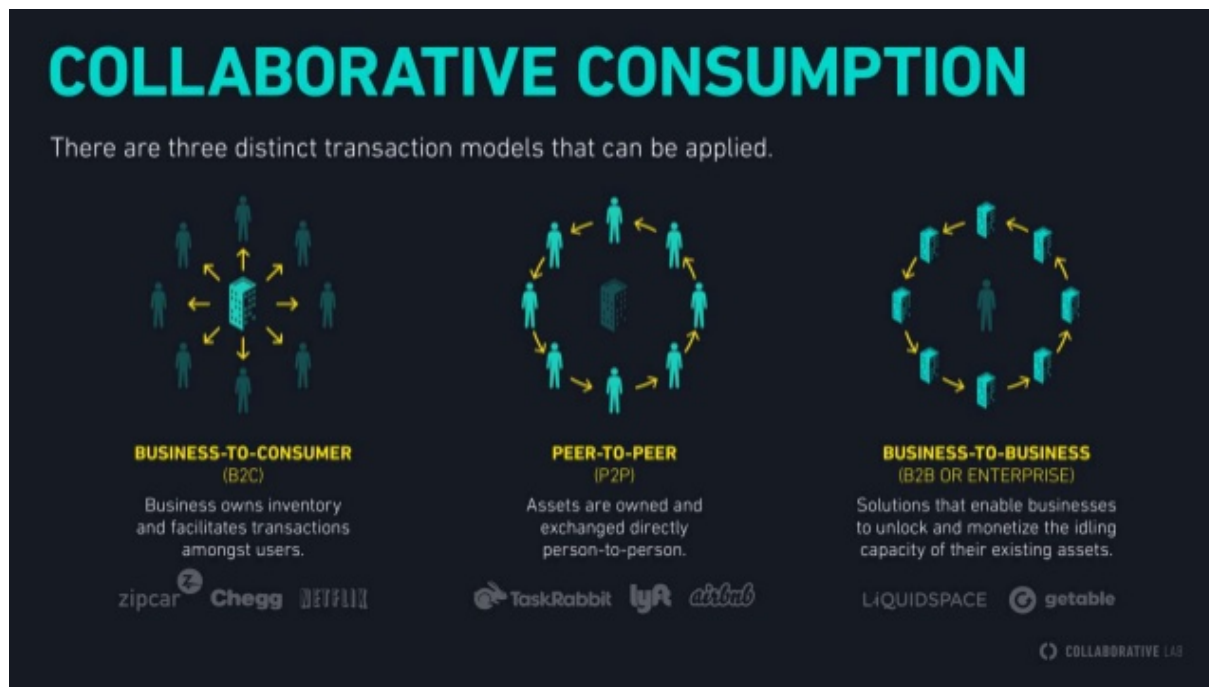
Dites-moi si ces réponses vous sont utiles et au besoin, nous fixerons une conversation par Skype.

Bien à vous,

Paul Belleflamme

3. Annexe II : Table des annexes

Annexe 1) les trois modèles de transaction selon R. Botsman :



Annexe 2) Les transactions générés par l'économie de pair à pair selon les cinq secteurs clés en Europe en 2015 :

Sector	Revenue 2015 (m)		Value 2015 (m)	
P2P Accommodation	€	1,150	€	15,100
P2P Transportation	€	1,650	€	5,100
On-demand household services	€	450	€	1,950
On-demand professional services	€	100	€	750
Collaborative Finance	€	250	€	5,200
Total	€	3,600	€	28,100

Source: PwC analysis. Note: Figures may not sum due to rounding.

Annexe 3) Chiffres donnant le degré de connaissance de la population de plusieurs pays au concept d'économie collaborative

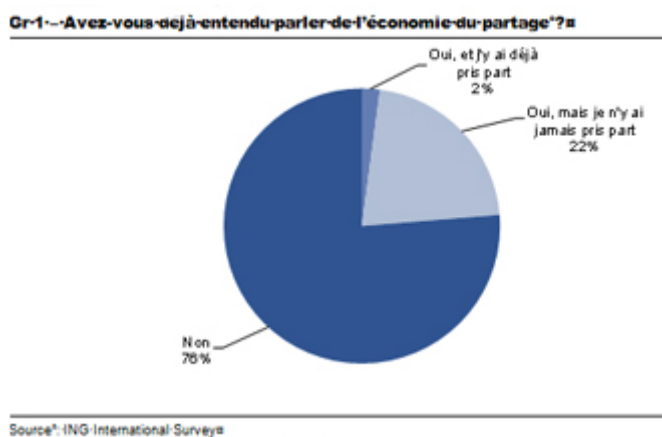
Have you ever heard of the sharing economy?

Percent who gave the below answers



Source : ING International Survey “The sharing Economy 2015”

Annexe 4) Graphique représentant le degré de connaissance de la population belge au concept d'économie collaborative



Annexe 5) Les effets des obstacles sur le potentiel de croissance d'économie collaborative

Table 7: Obstacle effects on sharing economy potential, percentage reductions

Obstacle	Shorter-term	Justification	Longer-term	Justification
Digital access and skills	55%	The average Member State share of the population without a smartphone in 2013.	Small (5%)	Over time we expect that the incentive created by the sharing economy to own a smartphone and increased penetration of the technology more broadly will mean those without access are uninterested for other reasons. This will therefore not be a barrier which is significantly binding.
Physical barriers	60%	Sectors not amenable to sharing due to transport costs were largely filtered early in this process, so this reflects the share of the EU population living outside predominantly urban areas (40.4 per cent live in predominantly urban areas according to the new Eurostat urban-rural typology).	24%	Over time we expect new and existing platforms to extend to intermediate areas (e.g. suburbs and small towns). Provision in rural areas could be material with changes in platform business models, but we have excluded them here (24.2 per cent live in predominantly rural areas according to the new Eurostat urban-rural typology).
Consumer preferences	Around half (50%)	We have already excluded sectors to reflect pure ownership preferences (e.g. for some categories of personal effects). Product scarcity risk is a significant barrier, however, and in the shorter-term there are a number of included sectors where a taste for diversity between consumers is significant (e.g. cars, where customization is common).	Material (30%)	Product scarcity risk is likely to remain significant, but will decline with a rise in the critical mass attained by platforms and improved management of demand peaks. The preference for customisation can be expected to decline over time in those assets where sharing economy penetration is greatest and increase in those sectors without sharing economy penetration (e.g. mobile phones and other personal effects).
Labour market obstacles	18%	This is based on assuming labour market obstacles are material (30%) for those Member States with unemployment ten per cent or greater in 2013 and small (5%) for those with unemployment under ten per cent in 2013. An average weighted by active population is then used.	18%	While there may be changes in the extent of labour market obstacles, particularly with a reduction in skills mismatches if workers respond to the incentives created by platforms growing particularly strongly in certain sectors, we do not assume any reduction here as some features of the labour markets concerned are quite fundamental.

Obstacle	Shorter-term	Justification	Longer-term	Justification
Trust	Material (30%)	72 per cent of people reported in a survey for PWC (2015) that they could see themselves being a sharing economy customer in the next two years. The same survey also found providers are already distributed across age groups, for example, and we therefore think there are no demographic limitations significant at this high level.	Small (5%)	We expect that this cause to avoid transactions will decline substantially over time, with a reasonable framework of property and contract rights, but likely remain significant for some types of sharing (particularly if there are high-profile bad experiences). The experience of e-commerce payments suggests that, in due course, confidence is likely to increase significantly.
Tax and other policy barriers	Material (30%)	Sectors subject to public provision have already been excluded in the nature of the data sets used to estimate the potential of the sharing economy. We believe tax policy will reduce the scale of the sharing economy, however, by deterring marginal transactions.	Material (30%)	While the impact of tax policy will decline over time, as the increased prevalence of B2C business models means that tax complexity is less of an obstacle, rates themselves might not change and compliance might rise, with the side effect of potentially deterring more activity.
Regulatory barriers	15-30%	We test two assumptions for the scale of the regulatory obstacle, 15 and 30 per cent.	15-30%	We test the same scenarios.

Annexe 6) Incidence d'une taxe sur la rémunération d'un facteur, offre peu élastique

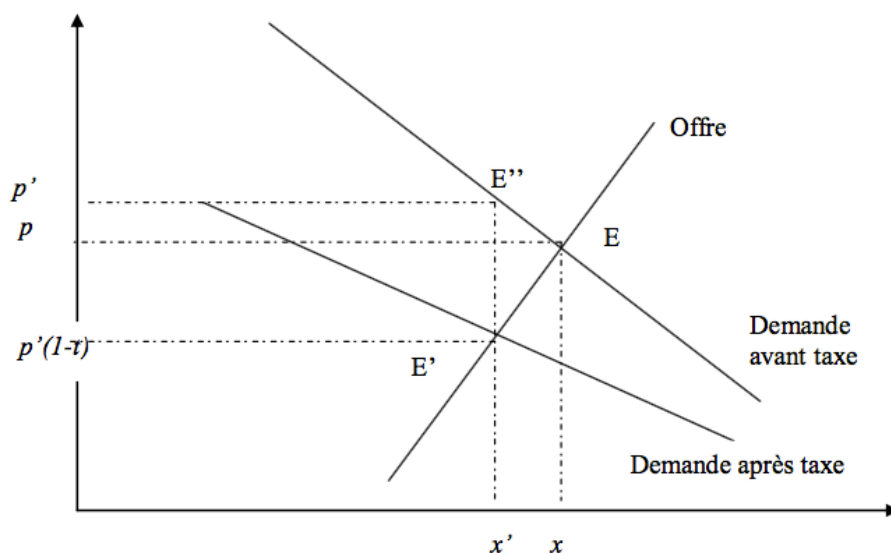


Figure 3 – Incidence d'une taxe sur la rémunération d'un facteur, offre peu élastique

Annexe 7) Modèle quantitatif : Double monopole, plateforme à deux faces

$$\text{Max } p[h(x)]h(x) - tp[h(x)]h(x) - w(x)x$$

$$\Rightarrow p(h(x))(1-t)h'_x + \frac{\partial p}{\partial y}h'_x(1-t)h(x) - w - \frac{\partial w}{\partial x}x = 0$$

$$\Rightarrow h'_x(1-t)\left[p + \frac{\partial p}{\partial y}y\right] - w - \frac{\partial w}{\partial x}x = 0$$

$$\Rightarrow h'_x(1-t)\frac{p}{w}\left[1 + \frac{\partial p}{\partial y}\frac{y}{p}\right] - \left[1 + \frac{\partial w}{\partial x}\frac{x}{w}\right] = 0$$

$$\Rightarrow h'_x = \frac{w}{p(1-t)} \frac{\left[1 + \frac{\partial w}{\partial x}\frac{x}{w}\right]}{\left[1 + \frac{\partial p}{\partial y}\frac{y}{p}\right]} = \frac{w}{p(1-t)} \frac{\left[1 + \frac{1}{E_{xw}}\right]}{\left[1 + \frac{1}{E_{yp}}\right]}$$

$$\Rightarrow x \propto \frac{p(1-t)}{w} \frac{\left[1 + \frac{1}{E_{yp}}\right]}{\left[1 + \frac{1}{E_{xw}}\right]}$$

