



POUR UNE VÉRITABLE ÉCONOMIE COLLABORATIVE

**Mémoire présenté par le Chantier de l'économie sociale
dans le cadre de la consultation publique du Groupe de
travail sur l'économie collaborative (GTEC)**

**Ministère de l'Économie, de la Science et de l'innovation
Gouvernement du Québec**

AVRIL 2018





Table des matières

Introduction	3
1. La montée de l'économie collaborative : analyse de quelques enjeux sociaux et économiques	4
Une occasion de trouver réponse à de nombreux enjeux incontournables	4
Quelques défis à relever.....	5
2. L'économie sociale : un outil de choix pour développer l'économie collaborative	10
3. Positionner le Québec comme chef de file d'une approche innovante	11
Conclusion	13





Introduction

Interpelé par les avancées majeures de l'économie collaborative, son impact et son potentiel sur le développement économique, social, environnemental et culturel du Québec, le Chantier de l'économie sociale souhaite apporter sa contribution aux consultations du Groupe de travail sur l'économie collaborative visant à moderniser et renforcer nos politiques publiques sur la question.

En effet, le développement de l'économie collaborative nous invite à réfléchir collectivement aux politiques publiques permettant de soutenir et d'encadrer efficacement cette forme d'activité économique qui entraîne des répercussions indéniables – positives mais aussi potentiellement négatives – sur la société. Des joueurs majeurs et d'autres pays disposent d'une avance considérable sur la question et insufflent déjà des tendances très fortes dans son développement. Néanmoins, le Québec a des forces qui lui sont propres, notamment une économie plurielle robuste incluant la présence importante d'entreprises collectives et un écosystème de soutien qui facilite l'innovation et la collaboration et favorise l'émergence de nouveaux projets, en particulier ceux issus des et gérés par les communautés. Sur cette base, nous pouvons nous donner les moyens et les stratégies pour construire et mettre en œuvre une vision qui nous démarquera.

À défaut de définition officielle unique, nous souscrivons à la compréhension générale de l'économie collaborative comme étant ce « qui correspond à un ensemble d'échanges qui privilégie la mutualisation temporaire de ressources ou la redistribution définitive de biens sans aucune compensation, avec une compensation financière ou avec un autre type de compensation »¹.

Sur cette base, force est de reconnaître que l'entrepreneuriat collectif et l'économie collaborative se rejoignent « naturellement ». Plus encore, l'entrepreneuriat collectif se présente comme une partie de la solution aux dérives potentielles de l'économie collaborative. En s'appuyant sur les forces de l'entrepreneuriat collectif, le Québec peut encore se positionner aux premiers rangs d'une vision innovante d'une économie véritablement collaborative.

¹ Extrait tiré du document de consultation.





1. La montée de l'économie collaborative : analyse de quelques enjeux sociaux et économiques

Une occasion de trouver réponse à de nombreux enjeux incontournables

La montée de l'économie collaborative est une réponse (offre) à la montée d'une demande de nouvelles façons de consommer des services. Pour certains acteurs, elle est aussi une réponse à des enjeux sociaux et économiques de notre époque, en s'appuyant notamment sur des moyens technologiques offrant de nouvelles possibilités d'échanges et de collaboration et qui permettent la construction de réponses adaptées à plusieurs questions.

Face aux **défis environnementaux**, l'économie de partage s'est traduite notamment par l'émergence des nouvelles façons de consommer et produire où des outils existants sont mis en commun, réduisant ainsi le besoin pour chaque ménage d'acheter des objets qui ne servent qu'une fraction du temps (et réduisant par la même l'impact environnemental de leur multiplication). Soulignons par exemple des initiatives comme Car2go, [la Remise](#) (bibliothèque d'outils) ou [Espace Fabrique](#) (lieu de production et de fabrication industrielle).

L'économie collaborative offre également la perspective de mieux valoriser des capacités excédentaires d'actifs dont les ménages ou institutions disposent déjà, ce qui accroît leur efficacité. AirBnB, [Cantine pour tous](#) (production de repas scolaires à partir des cuisines institutionnelles durant les heures où elles ne sont pas utilisées) ou [ZAP/une île sans fils](#) (réseau d'accès wifi partagé) constituent quelques exemples qui s'inscrivent dans cette perspective.

Sur le plan des **inégalités sociales et économiques**, l'économie collaborative offre également de nouveaux moyens pour des individus d'accéder à des revenus en réduisant les barrières à l'emploi et à l'entrepreneuriat, que celles-ci soient administratives (permis, diplômes) ou culturelles (résistance à l'embauche de nouveaux arrivants). Sous cet angle, elle offre de nouvelles façons de redistribuer les bénéfices de ces activités dans la mesure où la transaction est plus précisément mesurée ou modulable (durée, emplacement, alternative, etc.) et/ou elle réduit les besoins d'intermédiation entre l'offre et la demande de produits et services. Nous pensons ici à des exemples comme Uber ou les fermiers de famille². Par ailleurs, sous un autre angle, l'économie collaborative peut aussi permettre à des individus d'accroître leur consommation de biens et services dans une logique d'échange qui diffère de celle du marché (partage d'expériences et de compétences, échange de biens et services, etc.). E180, les groupes de parents sur Facebook, [Troc-tes-trucs](#) ou le réseau des [Accorderies](#) entrent dans cette catégorie.

Pour les entreprises, notamment les PME, les plateformes collaboratives peuvent également apporter des solutions pour favoriser leur **développement** en facilitant, par exemple, la mise sur pied de consortiums pour répondre à des appels d'offres excédant les capacités des entreprises membres sur une base individuelle, ou en offrant une infrastructure commune de services en ligne. À titre d'exemple, la nouvelle plateforme [Akcelos](#) permet à des entreprises d'économie sociale de faire connaître et d'offrir leurs produits et services. Pour sa part, [Commerce solidaire](#) offre aux entreprises collectives des services de regroupement d'achats et de commercialisation.

² Pour un exemple de réseau de fermier de familles, voir : <https://equiterre.org/fiche/fermiers-de-famille>





Il importe également de souligner que les nouvelles plateformes collaboratives peuvent aussi simplement améliorer la réponse à des besoins très diversifiés en facilitant l'identification et la liaison avec des ressources locales disponibles. Ce faisant, ces plateformes dénotent un potentiel important pour renforcer la **concertation** et l'**entraide**, voire pour générer de nouvelles façons de répondre à des besoins.

Finalement, on ne peut traiter des enjeux sociaux et économiques de l'économie collaborative sans aborder la question de la **culture**. À bien des égards, ces enjeux se déclinent sous l'angle de l'accessibilité, notamment parce que l'économie collaborative offre le potentiel de faciliter l'accès à des ressources ou aux consommateurs pour les créateurs (outils, technologies, financement, lieux de création, diffusion, données, etc.) et l'accès aux productions culturelles pour les utilisateurs (coûts, disponibilité, participation, etc.). Par le biais de plateformes technologiques ou non, l'économie collaborative offre aux acteurs culturels des occasions et des moyens de faciliter et de simplifier le lien entre l'offre et la demande. En facilitant les échanges entre des individus et des entreprises, l'économie collaborative renforce l'identification, le maillage et la croissance de la production d'acteurs culturels. Allant des plateformes de diffusion de musique bien connues (Google Play Music, Spotify et autres) à des initiatives moins visibles comme le [projet de mutualisation des données au Quartier des spectacles](#), en passant par des projets comme le [Biolab³](#) soutenu par la [Société des arts technologiques \(SAT\)](#) ou la [coopérative des Librairies indépendantes du Québec](#), l'économie collaborative dans le secteur de la culture illustre de manière éloquente le potentiel offert par la mutualisation de ressources, la collaboration d'acteurs diversifiés et la redéfinition du lien entre producteur et consommateur. Sur tous les plans, l'économie collaborative modifie à la fois la consommation de la culture et ses conditions de création, de production et de diffusion.

Dans le contexte québécois où la vitalité de la culture sur l'ensemble du territoire est fragile, le changement suscite de grands espoirs... et, inévitablement, quelques appréhensions. La montée de l'économie collaborative nous invite à revisiter nos solutions aux enjeux sociaux et économiques incontournables. Les perspectives qu'on y entrevoit sont favorables pour peu qu'on prenne la juste mesure des défis qui en découlent pour éviter ou encadrer des répercussions moins enviables.

Quelques défis à relever

De nombreuses initiatives déployées ici et ailleurs indiquent clairement que l'économie collaborative soulève des risques qui en appellent à un encadrement adéquat sur plusieurs plans, dont en matière de fiscalité des individus et des entreprises, de la cohésion sociale et du bien commun, des conditions de travail, de l'utilisation des données et de l'accès aux marchés.

L'évitement fiscal – Les pratiques de certaines entreprises collaboratives s'apparentant à de l'évitement fiscal soulèvent des risques importants quant à la captation des revenus de l'État, à leur redistribution et quant aux conditions de concurrence dans un marché incluant des entreprises plus traditionnelles. C'est le cas notamment de plusieurs entreprises étrangères ayant une position dominante dans différents secteurs. Par exemple, l'absence ou l'insuffisance

³ « Bibliolab est un projet qui vise à connecter entre elles les bibliothèques du réseau de la Ville de Montréal grâce à l'implantation d'un dispositif de téléprésence et d'immersion favorisant les interactions entre les usagers », <http://sat.qc.ca/fr/recherche/bibliolab> .





d'informations relatives aux transactions en ligne ou lorsque les transactions s'écartent d'un cadre marchand traditionnel, limite sinon même empêche la perception des taxes à la consommation de manière équivalente aux autres échanges marchands comparables. Dans le même ordre d'idées, le risque est réel que les revenus fiscaux liés aux profits des corporations étrangères échappent aux États lorsque ces entreprises ne se soumettent pas de leur plein gré aux cadres fiscaux de chacun des territoires dans lesquels se réalisent leurs opérations. En conséquence, l'État se voit privé de revenus qui pourraient autrement être investis pour soutenir le développement des entreprises locales, la formation de la main-d'œuvre, la recherche, ou tout simplement affectés au maintien du filet social. S'ensuit un cercle vicieux qui renforce la position dominante des entreprises fautive et l'affaiblissement des capacités d'actions gouvernementales. Dans ce contexte, l'État a la responsabilité absolue d'assurer l'application ou l'adaptation de son cadre fiscal pour assurer la présence d'un marché équitable pour tous les joueurs, pour renforcer ses capacités à soutenir une présence québécoise forte dans l'économie collaborative et nous donner collectivement les moyens d'identifier nos propres solutions en la matière.

L'accès au marché pour les nouvelles entreprises – Outre la question précédente qui contribue, de manière générale, à rendre plus difficile l'accès des nouvelles entreprises (et souvent de taille plus modeste) aux marchés émergents de l'économie collaborative, plusieurs autres enjeux s'ajoutent, indiquant spécifiquement des zones d'intervention possible de l'État. D'abord, le cadre réglementaire actuel, pensé en faveur du statu quo, limite l'entrée de nouveaux joueurs susceptible de l'améliorer (soit en répondant mieux aux demandes existantes ou en redistribuant mieux les retombées de cette activité). C'est le cas par exemple de la coopérative de plateforme Eva, actuellement limitée dans son développement par des politiques limitant les alternatives à Uber. On ne peut, non plus, ignorer que les coûts de programmation et de mise en marché de nouvelles plateformes sont extrêmement élevés en comparaison des coûts liés au déploiement vers de nouveaux marchés qui sont relativement bas. Il en résulte des difficultés de financement considérables pour le développement d'alternatives locales capables de concurrencer les initiatives déjà en place et pour qui l'implantation dans un nouveau territoire nécessite des investissements moindres. Dans un tel contexte, où le coût au démarrage d'initiatives locales est extrêmement élevé et le potentiel de succès réduit par la présence de joueurs dominants, il n'est donc pas étonnant que certaines entreprises étrangères se retrouvent de facto dans une position de quasi-monopole dans les marchés elles s'implantent. Plus encore, avec le temps, l'accumulation et la valorisation des données recueillies par ces plateformes génèrent de nouveaux revenus (qui excèdent de loin les coûts associés aux services offerts) et rendent toujours plus facile le développement de nouveaux services, qui viennent à leur tour renforcer leur avantage concurrentiel. Sur cette question comme sur la précédente, l'État a le devoir d'identifier et de mettre en œuvre les stratégies susceptibles d'interrompre ce cercle vicieux.

Croissance des iniquités sociales – Dans un autre ordre d'idées, l'économie collaborative soulève également des préoccupations liées aux inégalités sociales et économiques. À défaut d'orientations claires inscrites dans les politiques publiques, le risque est grand de renforcer des clivages déjà existants entre groupes sociaux plutôt que d'ouvrir vers une collaboration élargie au profit d'une plus grande cohésion sociale. Au regard des valeurs québécoises largement partagées





et de l'importance de favoriser la participation et la contribution de tous, il serait pour le moins dommageable que les initiatives collaboratives se limitent à soutenir les échanges entre individus partageant un capital social commun très spécifique.

Travail au noir – Sous plusieurs aspects, à défaut d'encadrement approprié, l'économie collaborative augmente la probabilité que se développe le travail au noir. Dans certains cas, l'offre de biens et de services est tout simplement réalisée en dehors du marché et indépendamment de toute forme de régulation ou de normalisation (les initiatives de troc par exemple). Dans d'autres cas, les activités sont réalisées sur des plateformes qui ne peuvent être ni analysées ni contrôlées par l'État, de sorte que le travail peut, en quelque sorte, devenir invisible (qu'il soit rémunéré ou non). Dans tous les cas, toutes formes de travail au noir, outre la réduction des revenus tirés de l'impôt sur le revenu, se traduit à la fois par une réduction sinon même la disparition des dispositifs de contrôle sur la qualité des produits ou des services offerts aux consommateurs et des mécanismes de réparation en cas de problème (pour le consommateur ou le travailleur). Les risques en matière de santé et de sécurité n'en sont que plus importants et la vulnérabilité des individus qui ne disposent plus de protection s'en trouve accrue. Sans oublier que le travail au noir dans le marché autrement régulé débouche inévitablement sur des conditions parfaitement inéquitables pour les entreprises respectueuses du cadre légal (dont les contraintes sont intégrées sur le plan organisationnel et financier dans le cadre de leurs opérations).

Conditions de travail – Dans bien des cas, l'économie collaborative entraîne une transformation importante des liens entre l'entreprise et le travailleur. Par exemple, le travailleur peut être défini comme étant dans une posture « entrepreneuriale » en dépit du fait que les termes du lien contractuel soient déterminés exclusivement par l'entreprise, ce qui s'apparente davantage à un lien d'emploi. Le cas échéant, ces « travailleurs-entrepreneurs » peuvent retirer de leur travail des revenus non seulement moins importants et moins stables mais se retrouver également dans des conditions de travail plus précaires, en deçà (ou en dehors) des contraintes imposées par les normes du travail. C'est le cas notamment dans le contexte où les marges de profit des activités proposées sur certaines plateformes subissent de fortes pressions vers le bas résultant de la concurrence d'une grande quantité d'offres similaires, sinon identiques, réunies au même endroit. Ce qui réduit d'autant plus la marge de manœuvre des "travailleurs-entrepreneurs" qui ne reçoivent alors aucun bénéfice social de l'entreprise tout en n'ayant pas davantage les moyens de se les offrir. Dans une période où on valorise l'entrepreneuriat plus que jamais, force est de reconnaître que les conditions ne sont pas encore en place pour que ceux-ci vivent correctement de leurs activités. Ceci sans oublier que du point de vue de l'entreprise, il en résulte également un désavantage compétitif important pour celles qui respectent les contraintes fixées par les cadres législatifs liés à l'organisation du travail.

Sous un autre angle, en transformant le lien entre la production du bien ou la prestation du service et sa consommation, l'économie collaborative met à mal la capacité du travailleur de s'approprier le résultat de son travail. Le secteur de la culture est un exemple patent de ce risque. Sur le plan financier, la monétisation des contenus culturels par le biais des plateformes collaboratives prive le créateur d'une partie importante des retombées de son œuvre, laquelle est accaparé par un intermédiaire qui, paradoxalement, simplifie le lien avec le consommateur. Sur un autre plan, et





au-delà des revenus, la nature même de certaines plateformes collaboratives, dont les plus importantes ont une portée mondiale, augmente le risque que le créateur se voit à toute fin pratique dépouillé de sa création lorsqu'il n'en contrôle plus la diffusion. Musique, cinéma, littérature, les domaines de la culture subissant les contrecoups de cette économie en transformation sont nombreux et exigent une transformation tout aussi importante des cadres supportant leur réalisation.

Accès à la technologie – Dans la mesure où les nouveaux outils et nouvelles technologies associés à l'économie collaborative ouvrent de nouvelles perspectives à ceux qui y accèdent, l'impact économique et social de la fracture numérique s'accroîtra si des solutions ne sont pas identifiées rapidement pour régler la question sur le plan territorial (notamment par l'accès à Internet haute vitesse partout) et individuel (par l'acquisition des compétences).

Utilisation des données – La question est cruciale. Au moment de produire ce mémoire, l'actualité se suffit à elle-même pour illustrer les risques inhérents associés à l'accumulation colossale d'informations provenant des utilisateurs des plateformes numériques. Bien qu'on ne puisse nier pour autant le potentiel inouï offert par l'utilisation de données au profit du bien commun, le scandale autour des dérives rendues possibles par l'utilisation des données accumulées par Facebook est tel qu'on ne peut passer outre les dangers qui nous guettent. Dans ce contexte, toute politique publique portant sur l'économie collaborative devra nécessairement encadrer l'extraction et l'utilisation de ce que plusieurs qualifient de nouvel « or noir », dont la valeur dépasse de loin celle des services offerts en ligne aux usagers individuels. Or l'utilisation de ces données et la distribution des profits de cette utilisation sont mal compris et peu ou pas contrôlés par les usagers et par le gouvernement (violations potentielles de vie privée, éthique, etc.) et constitue de fait une extraction de rente équivalente à une distorsion de marché et ne contribue en rien au développement économique ou social du Québec.

De l'avis du Chantier de l'économie sociale, le gouvernement fait face à peu d'options : 1) rester passif et laisser le marché dicter la suite des choses; 2) tenter de limiter la croissance d'initiatives ou d'impacts négatifs pour le Québec; 3) promouvoir le développement d'initiatives aptes à répondre aux besoins et aspirations des communautés d'ici. Sans aucun doute, le premier choix est à exclure puisque, à toute fin pratique, il s'agirait de laisser à d'autres le soin de choisir à notre place. Plutôt que d'en tirer un véritable profit, tant économique que social, nous serions à la traîne de stratégies que nous ne contrôlons pas. Les deuxième et troisième choix nous apparaissent par contre tout aussi nécessaires que complémentaires. Le potentiel offert par l'économie collaborative tout autant que les risques évoqués dans les pages précédentes justifient aisément que le gouvernement se dote d'une vision et de moyens conséquents pour assurer et encadrer son développement. Par ailleurs, bien qu'il ne soit pas trop tard, il demeure que le Québec affiche un certain retard sur la question pour lui assurer un positionnement avantageux dans une économie qui transcende les frontières. Pour ce faire, nous devons nous démarquer. C'est en s'appuyant notamment sur les forces de l'entrepreneuriat collectif, dont notre modèle est reconnu partout au monde, que le Québec pourra se positionner aux premiers rangs d'une vision innovante d'une économie véritablement collaborative.







2. L'économie sociale : un outil de choix pour développer l'économie collaborative

On entend par « économie sociale » l'ensemble des activités économiques d'entreprises ...

- dont l'activité économique est au service des besoins de leurs membres ou de la collectivité
- qui sont autonomes du gouvernement
- qui sont de propriétés collectives et gouvernées démocratiquement
- dont la redistribution des surplus est encadrée

Au Québec, **l'économie sociale c'est...**

- Au-delà de **7 000 entreprises** fournissant plus de **212 000 emplois**
- Une contribution sociale et économique essentielle dans une **grande variété de secteurs**: Culture, finance, technologies, médias, agroalimentaire, habitation, éducation, services, insertion, commerce de détails, etc.
- Un **chiffres d'affaire de plus de 40G\$**
- Un **taux de survie avantageux** après 10 ans: Collectif 45% > Privé 20%

L'importance et l'impact économique et social des entreprises collectives sont reconnus par la [Loi sur l'économie sociale](#) adoptée à l'unanimité par l'Assemblée nationale en 2013. Au-delà de la reconnaissance de la contribution des entreprises collectives au développement économique et social du Québec qui y est inscrite, cette loi-cadre engage également le gouvernement à promouvoir cette forme d'entrepreneuriat, à soutenir son développement et à assurer à ces entreprises un accès paritaire aux mesures et programmes gouvernementaux. Plus encore, la loi reconnaît implicitement les liens évidents, voire naturels entre l'économie sociale et l'économie collaborative : les entreprises d'économie sociale sont « issues de la mobilisation et de la volonté entrepreneuriale de *personnes qui se sont regroupées pour produire des biens et des services*, contribuant ainsi aux aspirations et au bien-être de leurs membres et de la collectivité ». Collaboration, mutualisation, partage des ressources, ... l'économie sociale est par définition collaborative.

Ceci dit, les entreprises collectives présentent des caractéristiques spécifiques favorisant à la fois l'atteinte des impacts positifs potentiels de l'économie collaborative et offrant des réponses aux écueils possibles.

- **Le contrôle collectif** des outils de production, de leur utilisation et des retombées assure qu'ils servent les intérêts locaux et bénéficient aux acteurs d'ici.
- **La collaboration inhérente** entre différents acteurs associés à l'entreprise (producteurs, travailleurs, usagers, membres de la communauté). À la différence de l'entreprise privée, l'entreprise collective consacre toujours des ressources (humaines et financières) pour entretenir la concertation et la collaboration.
- **L'ancrage territorial** des entreprises collectives font d'elles des parties prenantes du développement territorial. Puisqu'elles ne peuvent être délocalisées, elles mettent de





l'avant des pratiques respectueuses de leur milieu et de l'utilisation des ressources. Et puisqu'elles se développent comme une réponse aux besoins d'une communauté, elles desservent un territoire qui ne se délimite pas sur les seuls critères d'un rendement financiers. Autant de caractéristiques essentielles dans une perspective d'occupation et de vitalité de tout le territoire québécois.

- **La viabilité économique éprouvée** des entreprises collectives, avec un taux de survie après 10 ans de plus du double des entreprises privées (45% vs 20%), témoigne à la fois de leur pertinence et de l'efficacité des solutions développées et des modes de gestion sur lesquels elles appuient leur développement.
- **La présence d'un écosystème performant** (financement, recherche, commercialisation, formation, transfert, concertation, etc.) et reconnu et réseauté mondialement⁴ permet d'envisager des démarches de mobilisation, d'expérimentation et d'innovation très poussées et offre un potentiel de développement très important.

En raison des caractéristiques spécifiques des entreprises collectives et parce qu'elles s'appuient sur un écosystème d'organisations de soutien et d'accompagnement déjà reconnu sur la scène internationale et auprès des grandes instances mondiales de développement économique (OCDE, BIT, ONU, etc.), l'économie sociale constitue pour le Québec une occasion de se distinguer avantageusement dans le développement de l'économie véritablement collaborative.

3. Positionner le Québec comme chef de file d'une approche innovante

Tel que souligné précédemment, le Québec affiche un certain retard en matière d'économie collaborative. Considérant les avantages indéniables à se positionner parmi les premiers, il y a donc urgence d'agir afin de soutenir l'émergence de nouvelles initiatives qui pourront mieux servir les intérêts des consommateurs québécois, contribuer au bien-être collectif et multiplier les options disponibles à nos gouvernements. Pour arriver à se positionner sur la question, il importe d'identifier les outils, les stratégies et les politiques publiques qui sauront nous prémunir des risques et des problèmes constatés ici comme ailleurs dans la mise en œuvre de nombreuses expériences en la matière. Quelques conditions nous apparaissent stratégiques.

1. **Favoriser une économie collaborative équilibrée (notamment sur le plan de la concurrence)**
 - En soutenant la création d'entreprises locales et en favorisant celles qui proposent des activités au service du bien être des individus et des communautés sur l'ensemble des territoires

⁴ C'est notamment grâce au positionnement international de l'écosystème de soutien à l'économie sociale que le siège social de [C.I.T.I.E.S.](#), organisme de transfert des innovations territoriales en économie sociale et qui regroupe les praticiens, chercheurs et pouvoirs publics de Barcelone, Séoul, Bilbao et Montréal est basé à Montréal





- En soutenant la collaboration de partenaires locaux (plutôt que acteurs multinationaux) dans le cadre de projet d'expérimentation (par exemple, par le soutien à des projets pilotes innovants)
 - En octroyant un soutien équivalent à toutes les entreprises indépendamment de leur statut juridique (entreprise privée ou collective) et à tous les stades de développement (prédémarrage, démarrage, développement), incluant l'accès à du soutien financier et à des ressources spécialisées pour la R&D
- 2. Faire de l'accès et de la propriété des données une question fondamentale dans une perspective de transparence et pour soutenir le développement et l'amélioration de projets locaux**
- En considérant que toute transaction numérique génère des données qui ont une valeur, au-delà du coût exigé dans la transaction elle-même
 - En assurant que la gestion des surplus tirés de la valorisation des données et leur affectation soit démocratique et en faveur des usagers
 - En favorisant l'ouverture et le partage des données de manière à renforcer les capacités des gouvernements, des communautés et des individus
 - En exigeant l'engagement des entreprises à une transparence accrue et une accessibilité encadrée des données : cette garantie multiplie les possibilités de recherche, d'expérimentation et de développement de nouvelles innovations
- 3. S'appuyer sur les écosystèmes entrepreneuriaux existants au Québec et sur l'expertise dans plusieurs secteurs (notamment en intelligence artificielle)**
- En reconnaissant et en soutenant les écosystèmes de concertation, de réflexion et développement performant qui accompagnent toutes les formes d'entreprises (privées et collectives) et qui ont su produire au fil du temps des innovations sociales et technologiques majeurs pour le Québec.
 - En favorisant l'intégration des technologies numériques dans les actions sociales et, à l'inverse, en s'assurant que les développements technologiques intègrent des visées éthiquement et socialement acceptables; pour ce faire, il importe de favoriser des formes de concertation structurées rassemblant une large diversité de parties prenantes de la société (dont des entrepreneurs, des chercheurs, des travailleurs, des acteurs des milieux communautaire, syndicaux et autres représentants de la société civile, etc.), les innovateurs technologiques et les agents des écosystèmes capables d'appuyer le développement de modèles d'affaires innovants au service des communautés
 - En favorisant le développement de mesures gouvernementales qui tiennent compte des barrières à l'innovation identifiées par les organisations sur le terrain (ex : manque d'accès aux crédits d'impôts à la R&D)
 - En privilégiant les initiatives locales, régionales, nationales et internationales offrant un potentiel structurant pour l'économie québécoise (incubateurs, pôles d'innovation, coopératives d'activités et d'emploi (CAE)⁵, etc.)

⁵ Les coopératives d'activités et d'emploi sont des regroupements de travailleurs autonomes qui créent une structure de laquelle ils deviennent salariés afin de bénéficier de plus de droits sociaux et de mutualiser des ressources (accompagnement, comptabilité, etc.).





- 4. Appuyer le palier municipal afin qu'il soit en mesure de saisir (ou soutenir) les initiatives technologiques ou collaboratives émergentes dans une perspective de développement territorial innovant**
 - Par exemple, sur le plan de l'allocation des ressources financières ou de la valorisation des actifs sous-utilisés

- 5. Mettre en place des conditions favorables au développement de projets novateurs au service de l'intérêt collectif et des communautés**
 - En appuyant le développement ou l'adaptation d'outils de financement, de soutien financier direct, de fonds dédiés à des initiatives particulières, d'incitatifs fiscaux adéquats, de mesures ou de programmes gouvernementaux, de la réglementation, etc.
 - En s'inspirant de meilleures pratiques développées ailleurs, notamment par le biais de C.I.T.I.E.S.

- 6. Développer un cadre légal assurant l'encadrement des innovations technologiques ayant une incidence sociale en favorisant notamment une redistribution élargie des surplus**
 - Par exemple, dans des secteurs stratégiques des technologies numériques (accès à l'information, à la culture, etc.) ou de l'intelligence artificielle.

Conclusion

Sans être parfaitement exhaustive, cette liste de propositions nous apparaît à la fois comme des conditions de réussite d'une politique publique favorisant le développement d'une véritable économie collaborative au service de la collectivité et comme autant de facteurs qui permettraient de se démarquer ici comme ailleurs dans cette économie qui s'embarrasse de moins en moins de frontières et qui, en conséquence, laisse le choix entre établir un leadership fort et distinctif ou se ranger derrière des tendances déterminées à l'étranger. Déjà, dans plusieurs secteurs d'activités stratégiques pour le Québec, l'économie collaborative se développe à un rythme accéléré. Nous avons déjà évoqué le secteur de la culture. C'est également le cas dans des secteurs plus traditionnels comme le secteur alimentaire. Dans ces deux secteurs comme dans bien d'autres, des initiatives d'entrepreneuriat collectif se développent et se positionnent comme des innovations sociales répondant de manière novatrice aux enjeux soulevés dans le cadre de ce mémoire.

À titre d'interlocuteur privilégié du gouvernement en matière d'entrepreneuriat collectif, de lieu de construction de nombreuses innovations structurantes sur le plan économique (outils financiers, de commercialisation, de recherche, de formation, de transfert, etc.) et de carrefour reconnu où des acteurs d'une grande diversité se concertent et se mobilisent pour transformer l'économie du Québec, le Chantier de l'économie sociale est un partenaire de choix pour participer à la réflexion autour du développement de l'économie collaborative, contribuer à la mobilisation des acteurs et à la construction des innovations qui sauront nous démarquer. Assurément, en s'appuyant sur un réseau présent dans toutes les régions du Québec et dans une grande diversité de secteurs, le Chantier de l'économie sociale possède l'expertise pour qu'émerge au Québec une véritable économie collaborative collective.

