

## Deeleconomie: Hulp bij de positionering van kmo's

**Studies:** Eindrapport van de ANALYSE VAN DE IMPACT VAN NIEUWE TRENDS IN DE DEELECONOMIE OP DE BRUSSELSE KMO'S

*Studie besteld door de Kamer van de Middenstand*



## Inleiding

Dit document wil kleine en middelgrote ondernemingen helpen om hun businessmodel in vraag te stellen bij de opkomst van een aantal nieuwe praktijken gegroepeerd onder de benaming deeleconomie.

Het is het resultaat van een studie waarbij meer dan 40 personen en een twintigtal overheids- en privé-instellingen betrokken waren, zowel vertegenwoordigers van administraties en politieke kabinetten als de platforms die de deeleconomie in de regio mogelijk maken.

Het bevat ten eerste een analyse van de sterktes, zwaktes, oportunities en bedreigingen die deze nieuwe praktijken met zich meebrengen. Vervolgens worden een reeks aandachtspunten aangehaald bij de analyse van het geleverde product of de dienst. Deze kenmerken van het product worden min of meer blootgesteld en aan de dreigingen of kansen geboden door deze nieuwe praktijken. Ten slotte worden een aantal verschillende strategieën voorgesteld om de deeleconomie aan te pakken of te verspreiden.

Voor een meer diepgaande presentatie van de deeleconomie op zich werd het document met de titel "*Deeleconomie, uitgangspunt van een postarbeidsamenleving*" uitgewerkt. Dit is beschikbaar op aanvraag bij de Kamer van de Middenstand of bij de auteur van deze studie. Ook een samenvatting van de sterktes en zwaktes van de deeleconomie vanuit het standpunt van publieke actoren, platforms, leveranciers en consumenten, alsook een beschrijving van de verschillende operatoren in de deeleconomie, is beschikbaar op aanvraag bij dezelfde instanties.



Sterktes

Zwaktes

Opportunititeiten

Bedreigingen



# SWOT

AFHANKELIJK  
VAN DE  
INTERNE  
SITUATIE

## Sterkte

- Invloed op het concurrentievermogen
- Het genereren van welvaart
- Het genereren van banen
- verdeling van deze elementen
- Impact op milieu

## Zwakte

- Invloed op het concurrentievermogen
- Het genereren van welvaart
- Het genereren van banen
- verdeling van deze elementen
- Impact op milieu

AFHANKELIJK VAN  
DE EXTERNE  
SITUATIE

## Opportuniteit

- Invloed op het concurrentievermogen
- Het genereren van welvaart
- Het genereren van banen
- verdeling van deze elementen
- Impact op milieu

## Bedreiging

- Invloed op het concurrentievermogen
- Het genereren van welvaart
- Het genereren van banen
- verdeling van deze elementen
- Impact op milieu



## Kwalitatieve analyse

38 geïnterviewde mensen

22 verschillende betrokken partijen



# Troeven

Definitie: De troeven van een situatie zijn de gegevens die *buiten* de kmo's liggen en hun ontwikkeling kunnen vergemakkelijken maar waarop ze weinig of *geen invloed* hebben.



## Troeven

- Langs politieke kant is men "globaal gesproken" waakzaam rond het naleven van de heersende sociale normen en reglementeringen.
- De loonsamenleving heeft een solide basis in België
- De concentratie in Brussel is van die aard dat ze de deeleconomie gaat bevorderen omdat die sterk lokaal verankerd is en de middelen optimaliseert in stedelijke context.
- Brusselse werkgelegenheid is beperkt blootgesteld aan digitalisering
- Brussel is een microkosmos met twee culturen en een massale Europese vertegenwoordiging en dus een ideale testcase, een soort interessante living lab op zich
- Ondersteunende en begeleidende instellingen zijn actief in dit domein, hoewel ze nog niet altijd op elkaar zijn afgestemd.



# Zwaktes

Definitie: De zwaktes van een situatie zijn de gegevens die *buiten* de kmo's liggen en een negatieve invloed kunnen hebben op hun ontwikkeling maar waarop ze weinig of *geen invloed* hebben.





## Zwaktes

## Vanuit het standpunt van de kmo's

- Het disruptieve potentieel van bepaalde praktijken in de deeleconomie kan bepaalde actoren verplichten om te evolueren, **hun marges te verminderen**, of zichzelf opnieuw uit te vinden.
- **De optimalisering van bepaalde gebruiken** kan de vraag in sommige sectoren (autoverhuur, hotelsector...) tussen dit en drie jaar beperken.
- De groeiende markt van delocaliseerbare verplaatsbare virtuele taken kan **de vraag verminderen en zelfs doen verdwijnen naar een reeks dienstensectoren** (vertaling, leren op afstand...) Maar die elementen zijn eerder te wijten aan de digitalisering dan aan de deeleconomie op zich.



# Opportunities

Definitie: Kansen zijn gegevens *binnen* de kmo's die hun ontwikkeling kunnen *vergemakkelijken of verstevigen* en waarop ze *een invloed hebben*.



## De institutionele context gebruiken

- Een reeks **overheidsfondsen** steunen privé-initiatieven bij hun ontwikkeling, ofwel via onderzoek, ofwel via een investeringsondersteuning, ofwel via een intensieve begeleiding.

Die innovaties kunnen van sociale (projectoproep sociale economie), milieu- (projectoproep Be Circular) of technologische aard zijn.

**innoviris.brussels**   
empowering research

<http://www.innoviris.be/fr/soutien-financier-aux-organismes-de-recherche/programmes-bruxellois/anticipate-prospective-research>

[http://www.innoviris.be/fr/homepage\\_content/appels-a-projets/projets-rdi](http://www.innoviris.be/fr/homepage_content/appels-a-projets/projets-rdi)



BRUXELLES ÉCONOMIE ET EMPLOI  
SERVICE PUBLIC RÉGIONAL DE BRUXELLES

<http://bee.irisnet.be/fr/web/aee/appeel-projet-economie-sociale>



[http://www.circularprojects.brussels/?page\\_id=21&lang=fr](http://www.circularprojects.brussels/?page_id=21&lang=fr)

**finance**  
**.brussels**   
groupe srib

  
**impulse.brussels**   
never stop asking

  
**software.brussels**   
by impulse.brussels

PS: deze links dienen begin 2017 geraadpleegd te worden voor de meest up-to-date versies van deze programma's



## Opportunities

### **De nieuwe praktijken in de deeleconomie kunnen verwante activiteiten genereren waarop men kan inspelen**

Bv. Airbnb

- Een ecosysteem rond creëren:
  - lancering van start-up voor conciërgediensten
  - Bnbsiter...
- Onderzoek naar nieuwe markten: een extra aanbod voorstellen op plekken die een sterke concentratie aan Airbnb-logies hebben (Bv. een coworking-ruimte waar de hosts in Elsene naar verwijzen...)

### **De beperking van bepaalde initiële barrières kan de productiekosten voor kmo's beperken**

Bv. Look and Fin

Crowdfunding is bijzonder interessant voor kmo's. Bedragen van 80.000 € tot 500.000 € semi-kapitaal kunnen opgenomen worden en toegang bieden tot grotere bankleningen (van 160.000 € tot 1 M€). Die bovengrenzen zouden snel moeten evolueren naar boven toe. Dit dient uiteraard gebaseerd te zijn op een voldoende stevig businessmodel.



## Opportunities

### Explosie van ICT

Sinds 2007 blijft het aantal smartphones constant toenemen. In 2015 heeft meer dan één persoon op twee een smartphone met als algemeen totaal bijna 5 miljard in 2016.

- In België bedraagt het percentage internettoegang 83%. Het dekkingspercentage met smartphones is 58%.
- Die percentages zullen de komende jaren klaarblijkelijk nog stijgen om zich te conformeren aan vergelijkbare landen die gemiddeld 10% hoger scoren dan België. Belgen zijn vrij afwachtend als het gaat om internetpraktijken.
- Zo bedraagt het gebruikspercentage van e-commerce voor de drie voorbije maanden 42%. Dat percentage ligt een stuk onder vergelijkbare landen, zoals Nederland (59%), Luxemburg (63%) of Denemarken (67%). (Commission Staff Working Document, p°14.)
- => **de momenteel voelbare trends zullen sterker worden.**
- => **Start-ups zijn ook kmo's die best goed presteren.**



## Opportunities

### **Het onderling delen van materiaal**

- Bv. Peer By Groupe maakt het mogelijk om **bedrijfsnetwerken op te zetten** die hetzelfde soort werktuigen gebruiken en dit gemeenschappelijk beheren. Een koper investeert aanvankelijk en leent het materiaal vervolgens uit tegen vergoeding. Dat bezorgt de uitlener inkomsten of een rendement op de investering. En op die manier hoeft de afnemer zelf geen investering te doen.

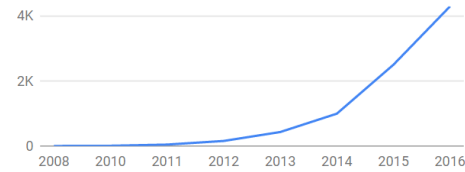
### **Nieuwe voorwerpen moeten duurzamer zijn**

- Dit type verhouding tot objecten zou de komende jaren moeten toenemen. Dat veronderstelt een reeks technologische ontwikkelingen:
  - Wetenschap over meer resistente materialen en ontwerpen
  - Ontwikkeling van gegevensreceptoren (boormachines die stofdeeltjes opvangen, maaimachines...)



# Bedreigingen

Definitie: De dreigingen van een situatie zijn de gegevens die *dicht bij of binnen* kmo's liggen en een negatieve invloed kunnen hebben op hun ontwikkeling maar waarop ze *wel een invloed* hebben.



## Bedreigingen

Bron: <https://www.airdna.co/city/be/brussel>

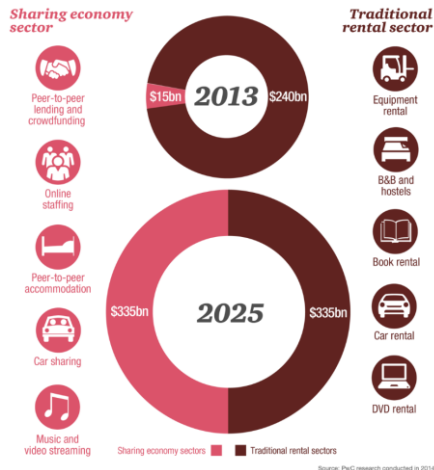
### Airbnb voor de hotelsector

- Econometrische wetenschappelijke artikels gepubliceerd over de reële impact van de aanwezigheid van Airbnb zijn nog vrij zeldzaam. ZERVAS, G. en PROSPERIO, D. hebben het experiment gevoerd op de markt van de stad Austin, hoofdstad van Texas (+- 900 000 inwoners). Ze benadrukken volgende elementen:

- De waargenomen prijsdaling schommelt rond 5,4% met sterke variaties afhankelijk van:
  - de periodes: de sterkste impact bij drukke periodes op de markt (evenement, toeristisch hoogseizoen... ) De "peak pricing power" van de sector vermindert zeer sterk in periodes waarbij er druk is op de markt.
  - de segmenten: goedkope hotels worden het meest getroffen, met 8 à 10 % vermindering in die segmenten.

In Austin verlaagt elke stijging met 10% van het Airbnb-aanbod de prijs van de hotelkamer met 0,37%.

Wat Airbnb onderscheidt van de andere concurrenten zijn de **marginale kosten dicht bij nul voor een extra kamer**. Het platform biedt verder een zeer ruim palet aan mogelijkheden. En ten slotte zijn ze vrij onafhankelijk van elke stedenbouwkundige reglementering.







## Bedreigingen

- **Dienstensectoren** kunnen sterk bedreigd worden door de concurrentie van werknemers met gelijkaardige of gelijkwaardige vaardigheden maar met veel minder protectionistische arbeidsregimes dan in België of de buurlanden. (Danger of Online Outsourcing)
- **Organisaties voor wagenverhuur** kunnen een significante impact op hun omzetcijfer vaststellen door « car sharing ».
- **Organismen waarvan het businessmodel gebaseerd is op bemiddeling** (bv. makelaars in vastgoedbedrijven) worden op min of meer korte termijn bedreigd. De boosdoener is het overbodig worden van de bemiddelingsfunctie door de deeleconomie. In de deeleconomie is het businessmodel immers gebaseerd op de vermindering van de marges van tussenpersonen. Dat is als het ware de brandstof van deze economie.



## Bedreigingen

### Het juridisch

**Operatoren in de deeleconomie baseren hun groei op rechtsvacuüms** die exploiteerbaar zijn via nieuwe technologieën.

- Bv. Uber werkt eerst zonder contractuele relatie door als platform op te treden, niet als werkgever. Dan baseert het zich op het directe karakter van het internet om de reservering vereist voor het VVB in één klik te interpreteren
- Airbnb raakt niet in het vaarwater van toerisme in die zin dat het kamers bij bewoners exploiteert.
- Look and Fin profiteert van het vermogen tot het verhandelen van een veelheid aan kleine leningen via een platform, een optie die niet gedekt werd bij het bepalen van de drempels van 100.000€ en nog weinig omkaderd is op juridisch vlak

De manier waarop de overheid deze werf voor juridische begrenzing aanpakt, varieert naargelang het begrip van het fenomeen. Sommigen vinden dat **technologische innovatie deze situatie niet noodzakelijk verandert**: dankzij technologie kan de gebruikelijke dynamiek van het zwartwerk bij lokale contacten gewoon uitgebreid worden en kunnen hier inkomsten uit gehaald worden via een belasting op een groot aantal transacties. Anderen zijn van oordeel dat **de aard zelf van deze activiteiten erdoor veranderd wordt**: de platforms zorgen ervoor dat het aanbod aan arbeidstijd en de vraag naar een dienst in realtime elkaar optimaal vinden.

Die twee perspectieven hebben hun implicaties inzake reglementering.



Welke  
strategieën?



# Een goede productdiagnose

Vooraleer een of andere strategie toe te passen, dient elke kmo na te denken over de aard van het product of de service die ze levert. Een traditionele chocolatier zal niet evenveel risico lopen als een bed & breakfast.

Wij stellen hierna een lijst voor met vragen die men zich moet stellen om te beoordelen in welke mate een strategie moet bepaald worden in het kader van de deeleconomie.



## Kenmerken van het product

**Een analyse maken van de levenscyclus van het product**

**Analyse van het gebruik van het product**

**Analyse van het risiconiveau voor de personen die te maken hebben met het delen ervan**

**Informatieasymmetrie** of transactiekosten verschaffen het product zijn sterkte of de reden van zijn juridische omkadering

*Een **zeer kwetsbaar** product kan moeilijk gedeeld worden.*

*Als het product **zeer weinig gebruikt wordt**, veel plaats in beslag neemt en duur is, bestaat er veel kans dat het interessant is om het te delen. Dat geldt bijvoorbeeld voor een auto in de stad, maar minder voor een auto op het platteland.*

*Als het gebruik van het product gevaren inhoudt voor de gebruiker, zal het invoeren van deelpraktijken complexer zijn, want de verzekeringen zullen zich veeleisender opstellen en mogelijk zaken verbieden.*

*Een rit met de taxi veronderstelt een onzekerheid over de prijs van de rit en de identiteit van de chauffeur en de passagier. Beide onzekerheden kunnen opgeheven worden via platforms. Ze stellen dus de noodzaak van een regelgeving in vraag en riskeren de traditionele taxi's rechtstreeks te beconcurreren.*



## Kenmerken van het product

### **Het segment identificeren waarin het product past**

De deeleconomie stelt vaak goedkopere prijzen voor omdat het gebruik van een goed geen exclusief gegeven meer is. Ze is dus gericht op mensen die geen toegang zouden krijgen tot het gebruik via de volledige eigendom. Vandaar dat ze ook een invloed heeft op de prijs van de goedkoopste segmenten van een product of een dienst.

*Bed & breakfasts ondervinden meer hinder van het concurrerende Airbnb dan vijfsterrenhotels.*

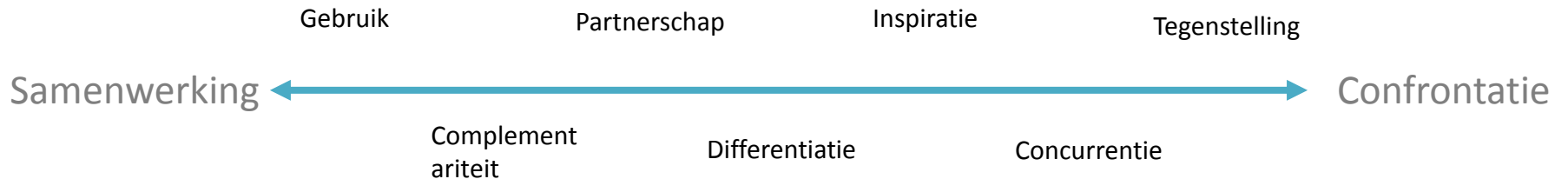


# Verschillende strategieën

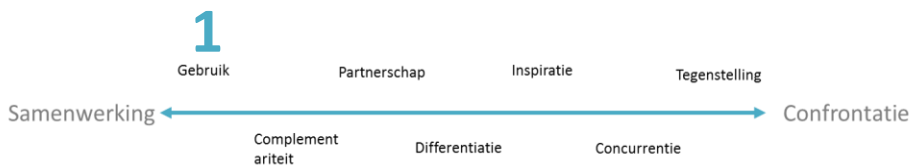


Er zijn een reeks strategieën mogelijk, gaande van het perspectief van een volledige samenwerking tot het perspectief van een confrontatie. Beide kunnen ook onderling gecombineerd worden. Ze kunnen dienen als springplank voor elkaar in een perspectief van veranderings- en transitiebeheer.

We leggen ze hierna uit en geven voorbeelden.







## Nieuwe mogelijkheden gebruiken

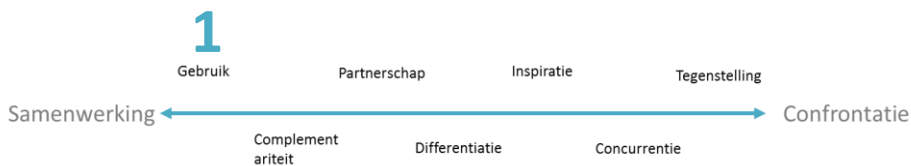
Bepaalde kmo's zullen de **positieve externaliteiten** van de deeleconomie gebruiken in hun eigen businessmodel, via hun kanalen:

- Zich baseren op de **gratis middelen** ter beschikking gesteld door alternatieve actoren om voor de eigen ontwikkeling te zorgen
- Een beroep doen op de kansen tot kostenbeperking mogelijk gemaakt door de tools van de deeleconomie via **gedeeld gebruik**
- Profiteren van de nieuwe middelen om **voorraden weg te werken** en **middelen te optimaliseren**.
- Een beroep doen op **Online Outsourcing**

*Nomade aventure dat zich baseert op Tripnco (particulieren met elkaar in contact brengen voor lokaal toerisme)\**

*Gebruik maken van Co-Stockage om de behoefte aan investeringen te verminderen  
Peer By gebruiken om over meer werknemers te kunnen beschikken of ondernemingen die een reeks werktuigen gemeenschappelijk gebruiken*

*Restauranthouders hebben enorm veel baat bij het verschijnen van operatoren als Deliveroo. Zij kunnen hun uitrusting en het personeel optimaliseren op kalme momenten in het restaurant. Zo worden de vaste kosten verdeeld over een veel grotere productie.*

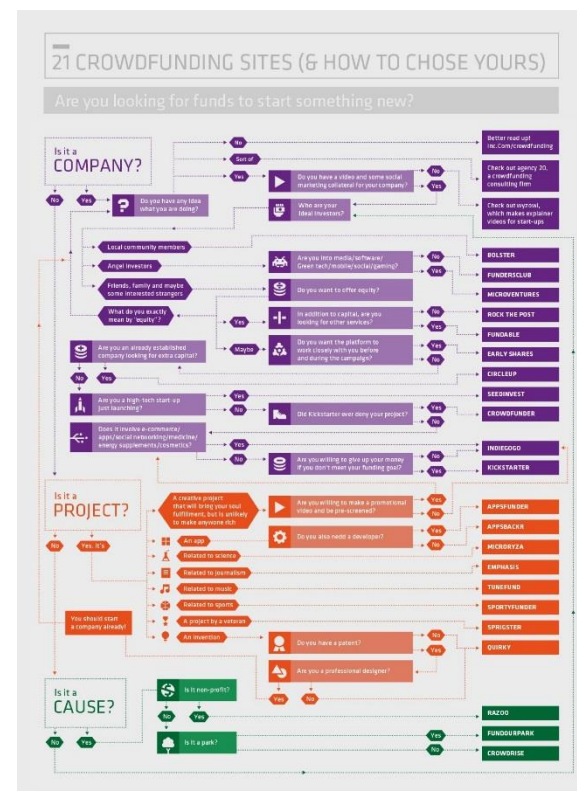


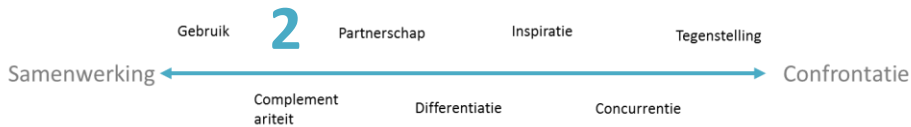
## Nieuwe mogelijkheden gebruiken

- Een beroep doen op mogelijkheden tot **nieuwe financieringswijzen**, de zogenaamde crowdfunding.
- Verschillende modellen worden voorgesteld, van een lening met meerdere geldschieters (crowd lending) tot het nemen van kapitaal (crowdfunding) met verscheidene mogelijke vergoedingsmechanismen (in natura, in dividenden of mits terugbetaling).

*Look and Fin: bedragen van 80.000 € tot 500.000 € semi-kapitaal kunnen opgenomen worden en toegang bieden tot grotere bankleningen (van 160.000 € tot 1 M€). Die bovengrenzen zouden snel moeten evolueren naar boven toe.*

*Hieronder een kaart met alternatieve financieringen en hun overeenstemming met het voorgestelde project*





## De nieuwe actoren versterken door het specifieke karakter van de traditionele sector

De kmo's kunnen het aanbod van de actoren in de deeleconomie verstevigen daar waar die zwakker staan.

**Het vertrouwen in de transactie opdrijven** is wat de actoren van de platforms het meest nodig hebben in dit stadium van hun ontwikkeling. Daaruit volgen deze behoeften:

- Ontwikkeling van **het verzekeringsaanbod voor objecten**
- Ontwikkeling van **het verzekeringsaanbod voor aanbieders**
- Ontwikkeling van **de beveiliging van transacties:**
  - identiteiten (certificeerders, kaartlezers, databeheerders...)

**Aanvullende offertes** naast die van de actoren kunnen georganiseerd worden.

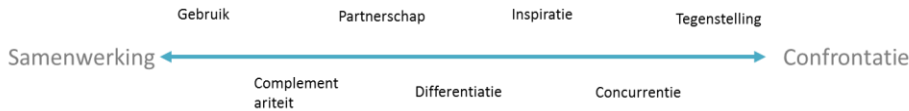
*Taxis Verts dat zich baseert op Commuty om de bestuurder bezig te houden bij een kalm moment.*

*Ardennes Prévoyance voor Caramigo, AG Insurance voor List Minute, Alkmeer voor Peerby ...*

*Momenteel een hiaat, dat nog dient ingevuld te worden.*

*De lokale tegenhangers uitwerken voor E-rated, Veridu... Weet dat deze optie vlot ingang zou kunnen krijgen in de Brusselse structuur, gezien de geprivilegieerde plek van actoren in beveiliging in de Brusselse economie.*

- *Ontwikkeling van een babysitsysteem voor de hosts van Airbnb: **Bv..** Bnb sitter*
- *Ontwikkeling van co-working waarnaar wordt verwezen door de hosts van Airbnb.*



## Partnerships ontwikkelen met de actoren

Met het oog op complementariteit is het interessant om **zich te positioneren om de "zwakten van de grid"** op te vangen en zo de uitbreiding van de deeleconomie te faciliteren.

Het is aangewezen om **een specifiek aanbod te ontwikkelen met** een speler in de deeleconomie.

Dat verschaft visibiliteit en doet een frisse wind waaien doorheen de onderneming én het levert inkomsten op.

Meer algemeen is het in de digitale economie relevant om na te denken **welke gegevens de onderneming kan genereren** en wie ervan kan profiteren.

***Hytcher** dat ondernemingen voorstelt dat particulieren hun goederen van het ene punt naar het andere vervoeren. **B-Post** neemt transacties op zich waarvoor geen aanbod is.*

*Huurland dat in zee gaat met Peerby. Zij stellen hun uitrusting voor wanneer niemand in de Peer By-gemeenschap over de uitrusting in kwestie beschikt.*

*Zo raakt Huurland de markt van de particulieren binnen. Ze verhuren 20% onder de marktprijs. Peerby houdt 10% van de transactie af. Er blijft ongeveer 10% winst over voor Huurland.*

*Bedrijven stellen aan de gemeentelijke wagenparken voor om de luchtkwaliteit te meten vanuit de voertuigen met een beperking van de uitstoot bij wijze van gamificatie.*



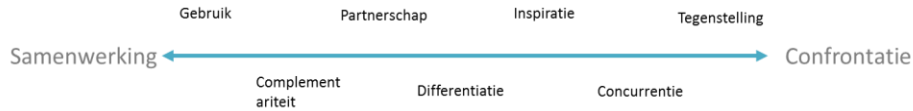
## Het verschil met het aanbod in de deeleconomie benadrukken

Sommige kmo's kunnen **het bijzondere karakter** van een traditioneel bedrijf en de voordelen van dit model in de verpakking zetten: vertrouwen opbouwen via reputatie, erkend professionalisme...

Het bedrijf kan ook vertrouwen op de waarden die het vertegenwoordigt tegenover opkomende modellen.

*Een hotel dat ervoor opteert om geen website te hebben.*

*Taxis Verts benadrukt het belang dat wordt gehecht aan de waarden van openbare dienstverlening: alle gevraagde ritten moeten uitgevoerd worden, zelfs wanneer ze weinig rendabel zijn, denk maar aan vervoer in of vanuit plekken die zeer ver van de centra gelegen zijn.*



## Zich inspireren op de deeleconomie

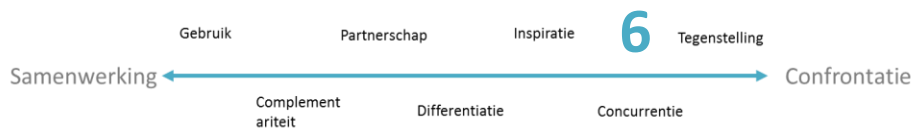
Ondernemingen kunnen een reeks innovaties overnemen die platforms hebben ingevoerd.

- De beperking van informatie-asymmetrie door reviews en ratings
- Werken op het imago van producten en de ervaring van consumenten

*De visibiliteit op zoekmotoren optimaliseren; consumenten aansporen om positieve diensten op het internet een score te geven, de "ervaring" van de consument optimaliseren.*

*Airbnb heeft de esthetiek van woonhotels en zelfs van hotelkamers beïnvloed (bv. Jam Hotel)*





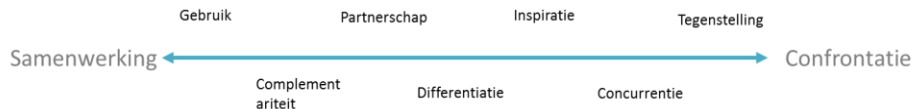
## Concurrentie bieden voor de platforms

Een alternatief bestaat erin om een eigen platform te creëren.

Dan is het wel de uitdaging om te gaan concurreren met de operatoren van de deeleconomie in hun sterkste domein.

*Sommige taxibedrijven lanceerden de app SPLYT, een platform waarbij verscheidene gebruikers een taxi kunnen delen.*

*Maar die app riskeert dan weer concurrentie te krijgen van Uber Pool, dat nog niet beschikbaar is in België maar wel verspreid raakt in de Verenigde Staten. Dat betekent dus rechtstreekse concurrentie voor Uber en zijn 300 ingenieurs met Brusselse middelen.*



## Weerstand bieden tegen de platforms

Het is ook mogelijk om frontaal in te gaan tegen de operatoren van de deeleconomie.

De **aanklacht van het rechtvacuüm** waarop de tegenstander in de deeleconomie rekent, is het meest betrouwbare wapen, gecombineerd met goed lobbywerk om de sterke media-aandacht voor bepaalde platforms kort te sluiten. Het aan de kaak stellen van het risico voor de consument, het risico voor de aanbieder, concurrentievervalsing voor de privésector of het eventuele inkomstenverlies voor de overheid.

Die argumenten riskeren wel te verzwakken op lange termijn. Enerzijds doen de operatoren van de deeleconomie er alles aan om de transacties op verzekeringsvlak te beveiligen. Anderzijds zijn ze geneigd zich te plooiën naar de regelgeving van toepassing op de operatoren, terwijl ze het gebruik van de middelen toch trachten te optimaliseren met transparantie van de gegevens. Die twee dimensies bieden hen een sterke positie om in de tegenaanval te gaan.

*Die techniek wordt toegepast door de Brusselse taxi's via een sterke druk op de overheid.*

*Oneerlijke concurrentie werd door Uber expliciet in zijn vestigingsstrategie geïntegreerd. De inzet bestond erin zich snel een plek toe te eigenen op de Brusselse markt. Dit gezegd zijnde, blijft de lege ruimte in de voertuigen massaal, een potentieel dat Uber of een concurrent binnenkort zeker op de een of andere manier zal aanboren. Op het vlak van de optimalisering van het gebruik van de koolstofbronnen en de ruimte, lijkt dit een aangewezen oplossing. De zege die aldus werd behaald op concurrentievlak gaat gedeeltelijk verloren op het vlak van efficiëntie. Maar dat was niet het eerste oogmerk van Uber.*

*List Minute stimuleert de "wet Decroo" en gaat overeenkomsten aan met Securex om dienstverleners die een beroep doen op hun platform en 5000 € bereiken, in 24u het zelfstandigenstatuut te bezorgen.*





# Bibliografie\*

\* Een versie met de bibliografische referenties in de tekst kan aangevraagd worden bij IDEA Consult. Ze werden weggelaten voor een vlottere lectuur.



## Bibliographie

BAECK P. and COLLINS L., *The UK Alternative Finance Industry Report 2014*, University of Cambridge, 2014

BARBEZIEUX P. and HERODY C., *Rapport au premier ministre sur l'économie collaborative*, Hôtel de Matignon, 2016

BODSMAN, R. & ROGERS, R., *What's mine is yours; How Collaborative Consumption is Changing the way we live*, Collins Publisher, London, 2010

CHAMBRE DES REPRESENTANTS DE BELGIQUE, *Projet de loi-programme*, Chambre, 3<sup>e</sup> session de la 54<sup>e</sup> législature, 2016

*Commission Staff Working Document*, Accompanying the document communication from the commission to the European parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions, Juin 2016.

*Commission Staff Working Document*, Accompanying the document, *UPGRADING THE SINGLE MARKET: MORE OPPORTUNITIES FOR PEOPLE AND BUSINESS*, 2015

COMO E. and MATHIS A., *Cooperative platforms in a European landscape: an exploratory study*, ISIRC Conference, Glasgow, 2016

D'ALIMONTE B., *Une sécu privée pour l'économie collaborative*, Le Soir, Belgique, 2016

DE GROEN W. and MASELLI I., *The Impact of the Collaborative Economy on the Labour Market*, European Union, Brussels, 2016

DE STEFANO, V., *The Rise of the "Just-in-time workforce": On-demand work, crowdwork and labour protection in the "Gig-economy"*, International Labour Organization, 2016.

DE WACHTER M., *Evolution récentes et perspectives du marché du travail*, Conseil supérieur de l'emploi, 2016



## Bibliographie

DECROP A., *PME et économie collaborative: problèmes et opportunités*, Université de Namur (CeRCLe), Bruxelles, 2016

DEMARY V. and ENGELS B., *Collaborative Business Models and Efficiency*, Cologne Institute for Economic Research, Cologne, 2016

DEMARY V. and ENGELS B., *Competition in the Sharing Economy*, Cologne Institute for Economic Research, Cologne, 2014

DIGITAL BELGIUM, *Be-Central Be Part Of Our Future, Today!*, 2016

*Economie numérique et marche du travail*, Conseil supérieur de l'emploi, 2016

EDELMAN B. and GERADIN D., *Efficiencies and regulatory shortcuts: how should we regulate companies like Airbnb and Uber?*, 2015

EUROPEAN PARLIAMENT, *Employment and skills aspects of the digital single market strategy*, 2015

OBSERVATOIRE ECONOMIE SOCIALE, *Etat des lieux de l'économie sociale en 2014*, 2014

FEDERAL TRADE COMMISSION, *A Call For Transparency And Accountability*, 2014

FRENKEN, K., *Smarter regulation for the sharing economy*, <https://www.theguardian.com/science/political-science/2015/may/20/smarter-regulation-for-the-sharing-economy>

FROMANT, E., *Rentabilité et compétitivité via l'économie de fonctionnalité : comment valider un projet ?* In *Environnement et Technique*, n°293, Février 2010.

GOUDIN P., *The Cost of Non-Europe in the sharing Economy*, EPRS, Brussels, 2016

GRACEFFA, S., *Refaire le monde du travail; une alternative à l'ubérisation de l'économie*, Ed. Pratiques Utopiques, Valence, 2016.



## Bibliographie

HAMONIC-GAUX A., *Comment fiscaliser l'économie collaborative*, Université de Rouen, Rouen, 2016

HELMCHEN T. and PENIN J., *Crowdsourcing: définition, enjeux, typologie*, 2011

IDEA CONSULT, *De vlaamse deeleconomie onderzocht*, 2016

IDEA CONSULT, GARTNER, KEA, *An Economic Analysis Of The Impact Of Some Online Intermediaries On The Distribution Of Copyright Protected Content – Smart*, Ecorys, 2016

ING (2016), *What's mine is yours – for a price. Rapid growth tipped for the sharing economy*

ING, *L'économie du partage a un potentiel de croissance élevé en Belgique*, Juillet 2015, <https://about.ing.be/A-propos-dING/Press-room/Press-article/Leconomie-du-partage-a-un-potentiel-de-croissance-eleve-en-Belgique.htm>

IRANI, L.; "Difference and Dependence among Digital Workers: The Case of Amazon Mechanical Turk", *South Atlantic Quarterly*, Vol. 114, No. 1, pp. 225-234, 2015.

KALENGA-MPALA R. and WAUTELET A., *La recherche et le développement à Bruxelles: qui finance ces activités et où sont-elles réalisées?*, Institut Bruxellois de Statistique et d'Analyse, 2016

KENNY M. and ZYSMAN J., *The next phase in the digital revolution platforms, abundant computing, growth and employment*, Berkeley University of California, BRIE & Authors, 2016

KENNY M. and ZYSMAN J., *The Rise of the Platform economy*, 2016

KOUTROUMPIS P. and LEIPONEN A., *The Unfulfilled potential of data marketplaces*, 2016

REGION NORD-PAS DE CALAIS, *La troisième révolution industrielle est en marche*, Nord-Pas de Calais, 2013



## Bibliographie

MCLAREN & AGYEMAN, *Sharing Cities, A Case for Truly Smart and Sustainable Cities*, MIT Press, Cambridge, 2015.

MINISTERE DE L'ECONOMIE, *Enjeux et perspectives de la consommation collaborative*, 2015

NICA E. and POTCOVARU A., *The social sustainability of the sharing economy*, University of Economic Studies, Bucharest, 2015

O'NEIL & YUANG, ZERVAS, G. and PROSPERIO, D., *The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry*, Boston, 2016.

PINET C. and MEUNIER L., *Alléger l'empreinte environnementale de la consommation des français en 2030*, Edition ADEME, Angers, 2015

PWC (2014) *The Sharing Economy, Sizing the revenue opportunity*, London.

PWC (2015) *The sharing economy*. Consumer Intelligence Series.

PWC (2016). *Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe*.

*Rentabilité et compétitivité via l'économie de fonctionnalité comment valider un projet ?*, Environnement & TECHNIQUE, 2010

REVON, S., *Airbnb : la mairie de Paris essaye de reprendre la main sur les locations touristiques « sauvages »*, Paris, 2016.

SAMENSTELLERS S. DECKMYN J. LEYSSENS P. STOUTHUYSEN J. VERHULST, *Nieuwe businessmodellen in de circulaire economie*, Product Dienst C, 2014

SCHOLZ T., *Platform cooperativism*, Rosa Luxemburg Stiftung New York Office, 2016

SLEE, T., *What's Yours is Mine; Against the Sharing Economy*, Berkeley, O/R Books, London New York, 2015.



## Bibliographie

COMMISSION EUROPÉENNE, *Synopsis Report On The Public Consultation On The Regulatory Environment For Platforms, Online Intermediaries And The Collaborative Economy*, Bruxelles

*THE FUTURE OF WORK: DIGITALISATION IN THE US LABOUR MARKET*, European Parliament, 2016

EUROPEAN UNION, *The sharing economy accessibility based business models for peer-to-peer markets*, 2013

VANLOQUEREN G., *Cinquante nuances de partage : le potentiel transformateur de l'économie collaborative*, 2014

VANLOQUEREN G., *Cinquante nuances de partage : sept enjeux pour l'économie collaborative de demain*, 2014

VAUGHAN R. and DAVERIO R., *Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe*, PwC, UK, 2016

*What is holding back the Digital Revolution*, Harvard Business Review, 2016

WOSSKOW D., *Unlocking the sharing economy - An independent review*, 2014

ZUIDGEEST L., *Effecten van sharing economy op de samenleving en op wonen*, Naaldwijk, 2014

