

La Missive de

Gestion attentive



N°68 – juin 2016 – A propos du travail et de son code

Édito : Egotismes et confusions

Plateformes et franchises : quel dialogue sur les frontières floues ?

Économie collaborative versus ubérisation, par Sophie Mignon, Roland Pérez, Élisabeth Walliser

Le Livre sacré

Édito : Egotismes et confusions

On aurait pu espérer une grande réforme du droit du travail *largo sensu* au début du quinquennat de François Hollande, mais les réformes sociétales ont apparemment épuisé la volonté réformatrice de l'exécutif qui a attendu l'année n-1 pour bâcler en ce domaine un texte qui ne satisfaisait personne. La version présentée au vote à l'Assemblée nationale, malgré ses imperfections, était devenue une base de discussion intéressante, avec de nombreux amendements intégrés. Les calculs électoralistes, les caricatures, les postures crispées de part et d'autre, en bref le peu de souci de l'intérêt général chez la plupart des acteurs, politiques et sociaux, ont conduit à une situation instable. On ne sait pas quel texte sera adopté en définitive ni surtout si ses dispositions passeront dans les faits, d'autant qu'une représentation nationale renouvelée en 2017 peut très bien revenir sur une loi qui sera peu ou pas mise en œuvre (on prend les paris sur la parution des décrets d'application ?).

Dans ce numéro 68 de La Missive, trois papiers : l'un sur deux sortes de travailleurs qui seraient impactés par le projet de loi, *i.e.* ceux qui travaillent avec une plateforme électronique de mise en relation et ceux des réseaux de franchise. Quand on parle plateforme de mise en relation, on pense à Uber mais la société californienne n'est pas la seule. Aussi trouvera-t-on, avant un petit billet d'humeur sur l'intangibilité du code du travail, un article consacré au sujet très sensible et pas stabilisé des connexions entre consommateurs et producteurs de biens et de services passant par mise en relation électronique. Trois universitaires, Roland Pérez, Sophie Mignon et Élisabeth Walliser nous font part des résultats de leur réflexion ; entre économie collaborative et hypermarchandisation, il existe toute une gamme de relations possibles, pour lesquelles il faudra bien trouver collectivement des régulations et de la protection sociale, tant en financement qu'en prestations.

Marie-Noëlle Auberger mna@gestion-attentive.com

(Achévé de rédiger le 24 juin 2016)



Plateformes et franchise : quel dialogue sur les frontières floues ?

La loi Travail, ou plus exactement le « projet de loi visant à instituer de nouvelles libertés et de nouvelles protections pour les entreprises et les actif-ve-s », mal préparé, mal assumé, mal géré, transformé de fond en comble sans grande cohérence, contient, au-delà de l'article 2 à propos duquel les partenaires sociaux et les politiques s'écharpent et l'opinion publique s'enflamme dans la plus grande confusion, quelques dispositions qui ne font pas l'ouverture des journaux télévisés mais méritent d'être regardées de près. Il s'agit notamment des articles 27bis et 29bisA du projet de loi tel que voté par l'Assemblée nationale par la voie du 49-3.

Quel que soit le sort de la loi, les questions que soulèvent ces articles, à savoir la situation des « travailleurs utilisant les plateformes de mise en relation par voie électronique » et celle des salariés des réseaux de franchise, resteront posées.

Les plateformes informatiques

L'article 27bis de la loi crée un titre IV dans la septième partie du code du travail. La septième partie, c'est celle des « Dispositions particulières à certaines professions et activités », dont il est coutume de dire qu'il s'agit d'un inventaire à la Prévert. Ces professions et activités sont les suivantes: journalistes professionnels, professions du spectacle, de la publicité et de la mode (livre Ier) ; concierges et employés d'immeubles à usage d'habitation, employés de maison et services à la personne (livre II) ; voyageurs, représentants ou placiers, gérants de succursales et entrepreneurs salariés associés d'une coopérative d'activité et d'emploi (livre III) ; travailleurs à domicile (livre IV). Non pas profession spécifique mais mode d'exercice particulier, le portage salarial se trouve pour sa part en compagnie du contrat de travail temporaire et des « autres contrats de mise à disposition » dans le Titre V du livre II de la première partie « les relations individuelles de travail ».

C'est dans le livre III de la septième partie que prendrait place un Titre IV, « Travailleurs utilisant une plateforme de mise en relation par voie électronique », le raton-laveur du poète. Que dit ce projet de Titre IV ? « Lorsque la plateforme détermine les caractéristiques de la prestation de service fournie ou du bien vendu et fixe son prix, elle a, à l'égard des travailleurs concernés, une responsabilité sociale qui s'exerce dans les conditions prévues au présent chapitre ».

Responsabilité sociale ?

On peut s'étonner de l'emploi de l'expression « responsabilité sociale » puisque telle que définie ici, elle consiste à prendre en charge un certain nombre de cotisations que le travailleur aurait pris de manière volontaire (accident du travail, formation professionnelle, validation des acquis de l'expérience), tout cela si le chiffre d'affaires réalisé par le travailleur est supérieur à un montant qui sera fixé par décret.

Les travailleurs auront le droit de grève (« refus concerté de fournir leurs services en vue de défendre leurs revendications professionnelles »), « sauf abus », (lequel n'est pas défini et constituerait un beau nid à contentieux) et le droit de constitution d'une organisation syndicale. Rien de plus sur le dialogue social.

Mais – *in cauda venenum* – « Le respect des dispositions du présent titre n'est pas de nature à établir l'existence d'un lien de subordination entre la plateforme et le travailleur recourant à ses services »

Cette disposition provoque l'ire de la gauche de la gauche, Gérard Filoche expliquant qu' « *il s'agit de pousser des millions de travailleurs dans des activités non salariées, au bon gré de contrats commerciaux. Comme les VTC, ils pourront travailler 20 heures par jour, 120 heures par semaine, sans cotisations sociales, ni contrat de travail.* »

Le Sénat a pour sa part supprimé cet article dont il considère les dispositions comme « à la fois prématurées et inabouties » avec des arguments assez solides. Le premier – et le plus faible – argument est celui de l’interférence de la loi dans le contentieux qui oppose l’URSSAF et l’ACOSS à Uber.

La haute assemblée pose aussi la question de la définition du chiffre d’affaires qui rend le dispositif « très aléatoire ». En effet, « *S’agira-t-il d’un montant absolu ou d’un pourcentage réalisé par le travailleur indépendant par rapport à son chiffre d’affaires total ? S’il est trop haut, de nombreux travailleurs occasionnels ne pourront pas bénéficier de la responsabilité sociale de ces plateformes. S’il est trop faible, il ne peut être exclu qu’un même travailleur puisse remplir les conditions de chiffre d’affaires auprès de plusieurs plateformes* ». Enfin, après avoir noté que le droit de grève et d’adhésion syndicale s’applique à tout travailleur, salarié ou pas, le Sénat s’étonne que dans la « responsabilité sociale des plateformes » seuls sont inclus les garantes « *accident du travail, formation professionnelle-VAE, droit de grève et d’action syndicale alors que d’autres auraient pu être retenus (règles en matière de sécurité au travail, revenu minimum ou même le droit à la déconnexion nouvellement consacré par le présent projet de loi)* »

Il y a plateforme et plateforme

On peut noter que l’article en question ne s’intéresse qu’à une partie des plateformes de mise en relation par voie électronique, celles qui « détermine[nt] les caractéristiques de la prestation de service fournie ou du bien vendu et fixe[nt] son prix ». Car il y a des plateformes qui n’interviennent pas dans la détermination des prix, ne jouant qu’un rôle de mise en relation.

Diverses plateformes organisent des locations de biens, des services ou un mélange des deux : voiture à louer entre particuliers, covoiturage, échange de domicile, location d’appartement, et tous les « jobs » tels qu’événementiel, petit bricolage, web et création, service à la personne, cours et formation, rédaction et traduction, service administratif, photographie, peinture, chef à domicile, bricolage, traduction, coaching sportif, babysitting, jardinage, déménagement, caméraman pour un mariage, rédacteur pour un discours, clown pour un goûter d’anniversaire, transport, livraison de courses...

Une plateforme soutenue par un assureur de premier rang, un magasin de bricolage et un certain nombre d’organes de presse s’adresse ainsi à deux types de « jobber », aux *freelances* et autoentrepreneurs d’une part (« augmentez votre CA en répondant aux nombreux appels d’offres présents sur Fxx ») et d’autre part aux particuliers (« mettez vos compétences au service de la communauté Fxx et arrondissez ainsi vos fins de mois. Nous vous accompagnons dans vos démarches. »). Il est précisé « Pas besoin de statuts, démarches simplifiées, gagnez jusqu’à 23000 € ». La Plateforme ne fait que de la mise en contact, moyennant 13% du chiffre d’affaires si la prestation est exécutée. Un certain nombre de prestations de service sont interdites, de refaire une charpente à abattre un mur porteur, en passant pas ramoner une cheminée ou déboucher des gouttières ; on comprend que les promoteurs de la plateforme ne veulent pas nuire aux artisans, ni prendre des risques sur la sécurité. Un « centre d’aide » permet de « tout savoir sur les déclarations », du client comme du « jobber », et ainsi d’être en règle avec la loi.

Ne pourrait-on imaginer une instance de dialogue légère au sein de ces plateformes ?

L’instance de dialogue des réseaux de franchise

C’est dans le livre III (Les institutions représentatives du personnel) de la deuxième partie du code du travail (Les relations collectives de travail) que viendrait s’ajouter un titre XII « Instance de dialogue du réseau de franchise ».

La franchise est un accord commercial et juridique par lequel le franchiseur fournit au franchisé, moyennant rémunération, une marque, un savoir-faire et une assistance. Le franchisé peut avoir lui-même des salariés. Les réseaux de franchise, seraient près de trois mille en France où ils

représentent cinquante milliards de chiffre d'affaires et soixante mille points de vente, employant trois cent cinquante mille salariés.

Le droit de la franchise se situe dans les frontières floues des différents domaines du Droit. Dans ces dernières décennies, un certain nombre de franchisés ont demandé, généralement après un dépôt de bilan, la requalification de leur contrat commercial en contrat de travail. La Cour de cassation considère que le franchisé doit être considéré comme un salarié si et seulement si il n'a aucune latitude dans le déploiement de son activité ; il y a alors lien de subordination et requalification. Il n'est pas inutile d'avoir cette jurisprudence à l'esprit pour apprécier l'article 29bisA du projet de loi. Car on a bien du dominant et des dominés.

Selon le projet, lorsqu'un réseau de franchise comporte au moins cinquante salariés parmi les franchisés, et sur demande d'une entreprise du réseau ou d'une organisation syndicale, le franchiseur a la charge de la mise en place d'une instance de dialogue. Celle-ci comprend « des représentants des salariés élus, un représentant des franchisés, assisté éventuellement d'un collaborateur ayant voix consultative, et est présidée par un représentant du franchiseur, assisté éventuellement d'un collaborateur qui a voix consultative » ainsi qu'un ou des salariés élus au sein du franchiseur. Les élus bénéficient d'heures de délégation et garanties habituelles pour les élus du personnel. L'instance est informée sur l'activité et de la santé économique et financière du réseau, des emplois disponibles, mais il n'est nulle part prévue qu'elle soit consultée. Des activités sociales et culturelles peuvent être mises en place et gérées par l'instance et les entreprises du réseau peuvent lui attribuer un budget mais rien n'est obligatoire en la matière.

Tuer la franchise ou développer les entreprises ?

La CFDT est pour cet article, la CGPME et les avocats patronaux sont contre. Un énarque, ancien permanent du Medef qu'il a quitté ostensiblement, fondateur d'un « cabinet spécialisé dans l'innovation sociale » considère que la loi Travail veut « *tuer les franchisés* » en obligeant les réseaux à créer « *une sorte de comité d'entreprise de derrière les fagots* », car « *en établissant de fait un lien de dialogue social entre le franchiseur et les salariés des franchisés, la loi Travail tue la souplesse du dispositif existant.* », elle tue (décidément) « *la flexibilité du système en imposant des normes communes à tous les franchisés, alors que le système permet précisément des différenciations concurrentielles* », ce dont on peut raisonnablement douter. Les trois quarts des franchisés sont d'anciens salariés, explique-t-il, la franchise est un moyen d'ascension sociale, il ne faut donc pas discuter entre acteurs du secteur. Quand le dialogue entre acteurs est considéré comme pervers en soi...

La fédération des Services de la CFDT est pour cette instance de dialogue « *sur le modèle d'un comité d'entreprise allégé* », quitte à quelques modifications, comme le passage du seuil de 50 à 300, et affirme que « *l'amélioration de la situation des salariés ne peut que contribuer au développement des entreprises* » ; pour elle, « *ce sera aux partenaires sociaux, patronats comme syndicats, de tirer profit de ces nouvelles mesures pour mettre en œuvre un dialogue social constructif et de qualité.* »

Un aspect de ce projet d'article semble minoré par les uns et des autres : la présence des franchisés dans l'instance. Indépendants juridiquement mais dépendants économiquement, n'auraient-ils pas tout intérêt à recevoir de l'information sur la vie du réseau, dont dépend aussi leur emploi ?

La commission des affaires sociales du Sénat a entendu ceux pour qui concertation n'est pas raison et a supprimé l'article 29 bis A, estimant que celui-ci « *entraîne en contradiction frontale avec le principe même de la franchise.* »

Dans un cas comme dans l'autre, la représentation nationale s'honorerait en améliorant le texte plutôt qu'en le supprimant.

MNA



Économie collaborative versus ubérisation

Roland Pérez, Professeur émérite des Universités, nous a fait l'amitié de nous autoriser à diffuser ce texte écrit en collaboration avec Sophie Mignon et Élisabeth Walliser, professeurs des Universités, respectivement à Montpellier et à Nice.

À partir de « faits stylisés », les trois universitaires ont élaboré une échelle DECMA sur laquelle ils placent différentes modalités de services, ici le transport en voiture particulière mais le logement temporaire en appartement ou le bricolage pourraient tout autant servir d'exemple.

*Les auteurs déclinent la célèbre devise des mousquetaires d'Alexandre Dumas, "Un pour tous, Tous pour un", « l'économie du don" c'est "un pour tous": X donne aux autres (un véritable don n'a pas de contrepartie explicite, le contre don restant au niveau moral; autrement on risque de tomber dans le troc) ; l'ubérisation c'est un peu "tous pour un": les utilisateurs d'une plate-forme numérique enrichissent le propriétaire de la dite plate-forme, ce qui explique les valorisations mirobolantes (Uber vaut plus que la General Motors) ; l'économie collaborative, c'est Dumas dans les deux sens; elle a des traits de l'un et l'autre, mais se distingue à la fois du don et de l'ubérisation ». *Ils ne manquent pas d'ajouter* : « Dans cette perspective, les questions de répartition des droits, de gouvernance et de régulation sont majeures. »*

La présente note de réflexion/proposition est issue d'une discussion entre proches, comme les périodes de fin d'année le permettent en favorisant les échanges sur le monde actuel et son évolution future. A ce tournant des années 2015-2016, la question de l'ère numérique a ainsi été évoquée ; si les participants étaient unanimes pour constater sa montée en puissance au cours de la présente décennie, ils se sont divisés sur ses conséquences, plus précisément sur la signification de ses manifestations :

- pour certains, la révolution numérique offre, comme le prévoyaient des futurologues comme Jérémy Rifkin, des opportunités pour une transformation de l'économie vers des formes moins marchandes, ainsi celles proposées par l'économie dite collaborative.
- pour d'autres, elle est bien source de mutations des modèles économiques actuels et des systèmes d'échanges, mais allant au contraire dans le sens d'une hyper-marchandisation comme le phénomène dit de « ubérisation » l'exprime.

Les participants à cette « disputation » (toute pacifique...) ont tenté de conforter leurs positions respectives en prenant divers exemples concrets, pris dans les domaines liés à des actes de la vie quotidienne : transport, logement, nourriture, santé, éducation et culture, etc.

Nous sommes arrivés à la conclusion que les deux propositions avaient leur part de vérité et qu'elles représentaient des degrés distincts dans une variété de situations évoluant avec le temps et les caractéristiques institutionnelles et culturelles des sociétés concernées.

In fine, il est apparu possible de proposer une typologie permettant de distinguer différents degrés allant du don à l'hyper-marchandisation, sorte de grille ou d'échelle (montante ou descendante selon le point de vue où on se place...).

C'est cette grille que nous proposons à la discussion, en présentant, au préalable, l'un des domaines sur lesquels ont porté le débat, celui du transport de personnes, correspondant justement au cas générique d'Uber.

Petites histoires de transport de personnes par véhicule avec chauffeur

Données : Plusieurs familles habitent dans un lieu A, leurs enfants vont scolarisés dans un lieu B, distant de plusieurs km, non desservi par un bus de ramassage scolaire. La question se pose de l'accompagnement des enfants de A à B (allers et retours quotidiens)

Présentation des différents scénarios :

Scénario 1: Mme X, avec sa voiture personnelle, amène tous les jours son enfant le matin à l'école, et va le chercher en fin d'après-midi. Sa voisine, Mme Y, ne peut le faire (n'ayant pas de voiture ou n'étant pas libre aux heures souhaitables) ; son enfant doit aller à pied (ou en vélo...). Prise de compassion pour l'enfant de Mme Y, Mme X propose de le prendre dans sa voiture avec son propre enfant. Mme Y lui en est très reconnaissante.

Scénario 2 : Mme Y a pu se procurer une voiture et se libérer partiellement ; elle propose un accord à Mme X : le matin, c'est une des deux qui amènera les deux enfants à l'école avec sa voiture et, en fin d'après-midi, c'est l'autre qui les ramènera avec la sienne.

Scénario 3 : Mme Y n'a pas pu disposer d'une voiture (ou du temps disponible), mais comme elle ne souhaite pas que Mme X supporte seule et indéfiniment la charge de cette opération, elle lui propose de participer aux frais occasionnés. Elles se mettent d'accord pour une participation *a minima*, i.e. le partage des frais variables (essence, péage éventuel...)

Scénario 4 : la situation se prolongeant, les deux voisines modifient leur accord initial ; c'est toujours Mme X qui assure, avec sa voiture, le transport des deux enfants, mais Mme Y participera aux charges occasionnées sur une base plus large, incluant l'assurance, l'entretien annuel et l'amortissement du véhicule. (Elles peuvent se baser, pour cela, sur les grilles fiscales donnant les coûts de revient des différents types de véhicules par km parcouru)

Scénario 5 : un nouveau problème se pose : Mme X n'a plus de voiture (ou n'a plus la disponibilité pour effectuer ces transports). Comme Mme Y est dans le même cas, elles s'adressent conjointement à un voisin, monsieur Z (retraité ou demandeur d'emploi), qui n'a pas d'enfants à amener à l'école, mais qui, en revanche, dispose à la fois d'une voiture et de temps libre. Les deux mères de familles lui proposent, évidemment, de le rembourser de ses frais, calculés au coût complet (y compris amortissement du véhicule) auquel elles ajoutent une « indemnité compensatoire » pour tenir compte du temps passé avec ces deux aller-retour quotidiens et les contraintes y afférentes.

Scénario 6°: Le système mis au point entre Mmes X, Y et Mr Z connaît un plein succès. D'autres familles recourent à Mr Z pour d'autres courses. Ce dernier se plaît dans cette nouvelle activité qui à la fois l'occupe et lui permet un complément (plus ou moins substantiel) de revenu. Pour conforter et officialiser cette activité, il prend le statut d'auto-entrepreneur et/ou crée une EURL. Il devient ainsi un professionnel du transport de personnes, Mmes X et Y devenant de simples clientes (au demeurant privilégiées compte tenu de l'ancienneté de leurs relations).

Scénario 7°: Ces derniers temps, Mr Z connaît une baisse sensible de son activité, ce qui l'étonne un peu car le niveau global d'activité dans sa région ne lui paraît pas avoir fléchi. En se renseignant, il s'aperçoit que d'autres personnes que lui se sont mises sur le marché des VTC (véhicules de transports avec chauffeur), par l'intermédiaire de la nouvelle plate-forme numérique Uber. Il semble même que Mme X (ou Y) se serait laissée tenter pour un déplacement récent...

Analyse et typologie : les 7 degrés, du don à l'hyper-marchandisation

Les « petites histoires » brièvement présentées ci-dessus sont ce qu'il est convenu d'appeler des « faits stylisés », i.e. des présentations issues de l'observation de la réalité, sans aller jusqu'à en reproduire chaque détail, mais en donnant la caractéristique la plus significative, eu égard à la question étudiée. Chaque lecteur pourra, sans problème, situer les différents scénarios exposés par rapport à sa propre expérience et ainsi les compléter.

Nous avons pris un exemple classique de transport d'enfants entre domicile et école ou collège. Dans le même domaine du transport de personnes, nous aurions pu prendre, le cas, également fréquent, lié à une dissociation entre domicile et lieu de travail.

D'autres domaines d'application pourraient être étudiés d'une manière comparable, dans les différents registres de la vie courante : hébergement, nourriture... Chacun pourra, s'il le souhaite, dresser ses propres scénarios et compléter ainsi celui qui a été présenté.

Analyse. Il est clair que les différents scénarios rappelés ci-dessus n'ont pas le même statut en termes socio-économiques :

A) Les scénarios de type 1 ne relèvent pas, à l'évidence, de l'échange marchand, mais de **l'économie du don**. Proposer à l'enfant de votre voisin de prendre place dans votre voiture, - comme, accueillir chez soi un ami de passage ou donner de la nourriture aux Restos du cœur...- sont des gestes effectués dans un esprit altruiste, sans esprit mercantile et sans support monétaire. Certes, on sait que le « don » appelle très généralement un « contre-don », les deux éléments se complétant dans des rituels socialement codifiés (cf Mauss, Dumézil...) ; mais ces échanges socialisés et étalés dans le temps ne constituent pas directement un échange marchand singularisé et monétarisé

B) Les scénarios de type 2, 3 et 4 relèvent de ce qui est communément dénommé **économie collaborative**. Ils représentent cependant des situations dont la diversité va au-delà de la simple nuance :

- les scénarios de type 2 relèvent - selon nous - d'une forme intermédiaire ; ils se rapprochent de la catégorie précédente (scénario 1) dans la mesure ils ne sont pas monétarisés et restent exprimés en termes d'actions réciproques (échanges de transport, ou de logements, de repas...). Ils ne relèvent cependant plus de l'approche en termes de don/contre-don, dans la mesure où ces échanges, bien que non monétaires, sont clairement identifiés et spécifiés dans leur réalisation.

- Les scénarios de type 3 et 4 se distinguent à la fois des précédents (scénarios 1 et 2) dans la mesure où ils commencent à être (plus ou moins) monétarisés et aussi des suivants (scénarios 5-6-7) dans la mesure où ils ne prennent pas en compte la valorisation du travail effectué par les acteurs concernés, lesquels ne sont pas rémunérés. Ces deux catégories de cas ne diffèrent que par l'étendue de la partie monétarisée, laquelle, selon qu'elle concerne, ici seulement les coûts variables, là l'ensemble des coûts hors travail (y compris l'amortissement des biens durables utilisés), appelle un positionnement différent des différentes parties participant à ces activités collaboratives.

C) Enfin, les scénarios de type 5, 6 et 7 relèvent clairement de **l'économie marchande**, avec, là également, des spécificités inhérentes à chaque catégorie étudiée :

- les scénarios de type 6 sont les plus nets ; ils appartiennent sans conteste à l'économie marchande. Quels que soient leur statut (auto-entrepreneur, EURL, SARL ou SA...), des personnes qui offrent des produits - biens ou services (ici un transport, là un logement ou un repas...) à des clients » et qui vivent - plus ou moins aisément - de la vente de ces produits, correspondent à la situation classique d'acteurs d'une économie que nous qualifierons d'économie marchande « standard ».

- les scénarios de type 5 sont légèrement infléchis par rapport aux précédents, selon l'importance de ces « indemnités compensatoires » accordés aux acteurs concernés (ici le transporteur, là le logeur ou le cuisinier...). Si elles sont élevées, elles correspondent à une rémunération du travail accompli (que celui-ci soit déclaré ou non) ; si elles sont faibles, elles relèvent partiellement (pour la différence par rapport au coût du travail) de l'économie collaborative, voire de l'économie de don. Nous qualifierons les cas de ce type d'économie marchande « grise » pour marquer ces nuances (et parce que maintes situations de ce type relèvent de statuts « non officiels » - notamment vis-à-vis du fisc - à l'inverse de ceux des acteurs de l'économie marchande standard)

- les scénarios de type 7 reflètent, au contraire, des situations accentuées par rapport au cas standard. Elles sont totalement marchandisées, au sens que la fonction principale des plates-formes numériques qui se sont créées à l'image d'Uber, a pour objet, non pas de fabriquer le produit lui-même mais de créer le marché concernant ce produit, sans se soucier *a priori*, ni de ses conditions de production /utilisation, ni du statut des acteurs concernés et des contraintes institutionnelles (réglementation, fiscalité...), ni *a fortiori* des conséquences directes ou indirectes (externalités) générées par ces activités d'échanges.

