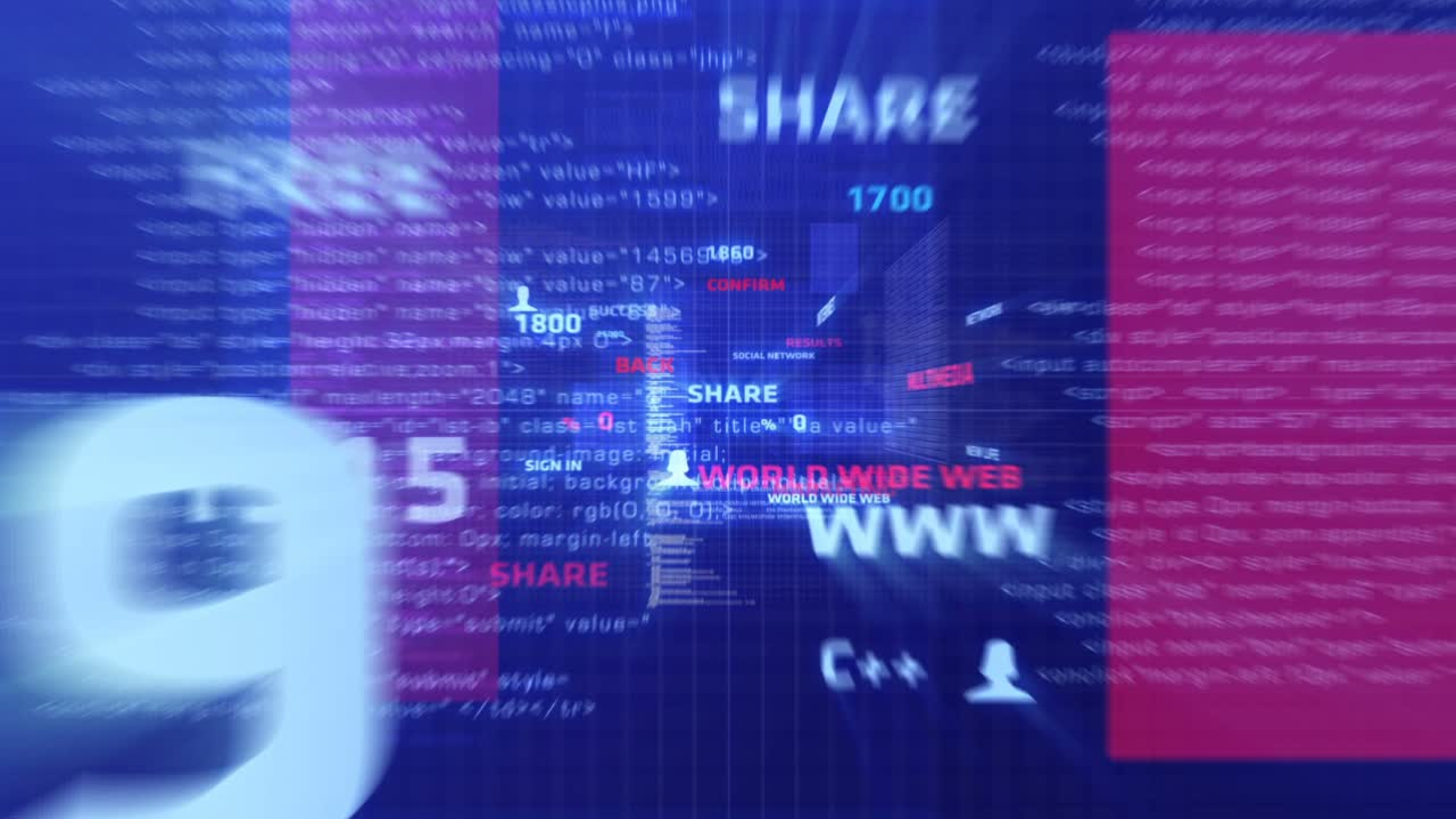


CAMPUS SHARE : étude de cas ÉCONOMIE du partage

The word "SHARE" is rendered in large, bold, blue 3D block letters. It has a slight shadow cast beneath it, giving it a three-dimensional appearance as if it's floating above a surface.



SHARE

1700

CONFIRM

BACK

SHARE

WORLD WIDE WEB

WORLD WIDE WEB

WWW

SHARE

C++



1800

SIGN IN



WORLD WIDE WEB

WORLD WIDE WEB

1860

RESULTS

SOCIAL NETWORK

ALL MEDIA

VIEW

1860

CONFIRM

BACK

SHARE

WORLD WIDE WEB

WORLD WIDE WEB

WWW

SHARE

C++



1800

SIGN IN



WORLD WIDE WEB

WORLD WIDE WEB

WWW

SHARE

C++



Un matin de printemps sur le campus de l'Université de Saint-Clair. Léa, étudiante en économie, et Ibrahima, étudiant en ingénierie, se rencontrèrent dans le hall principal.

Tous deux étaient en dernière année et ressentait la même tension : un mélange d'excitation et d'inquiétude face à l'avenir. Ce jour-là, une affiche attira leur attention : « Partageons pour grandir : conférence sur l'économie collaborative ». Intrigués, ils décidèrent d'y assister.



Le problème et la clientèle potentielle Dans l'amphithéâtre aux murs recouverts d'affiches colorées, un intervenant expliquait le principe de l'économie du partage, où l'accès prime sur la propriété, où l'usage a plus de valeur que l'accumulation. Léa réalisa alors quelque chose : sur le campus, des dizaines d'étudiants avaient du mal à accéder à certaines ressources coûteuses — des caméras professionnelles pour leurs projets audiovisuels, des instruments de musique, des outils de bricolage, voire des vélos.

Tous ces objets existent en nombre limité et finissent souvent par dormir sur une étagère, utilisés rarement, mais représentant un coût important pour les budgets serrés des étudiants.

SHARE

Les clients potentiels étaient là, devant leurs yeux : les étudiants eux-mêmes, parfois trop fauchés pour acheter, mais désireux d'expérimenter, de créer, de s'équiper ponctuellement. Le besoin était clair : faciliter l'accès aux ressources, diminuer le gaspillage, et encourager l'innovation. De plus, ces clients — les autres étudiants — partageaient des valeurs communes : solidarité, écologie, entraide.

La solution et la proposition de valeur Cette prise de conscience donna naissance à une idée : créer une plateforme de partage, baptisée «Campus Share». Imaginée comme un espace en ligne, elle permettrait aux membres de la communauté universitaire de proposer et de réserver des objets, de partager leurs compétences, et d'échanger des services. L'idée : réduire la barrière financière liée à la propriété, optimiser l'utilisation des ressources dormantes et créer un réseau de confiance.

À la différence d'une entreprise traditionnelle basée sur la vente ou la location pure et simple, Campus Share fonctionnerait sur le principe de l'accès contre une participation raisonnable. Plutôt que de vendre un bien, on le met à disposition. Plutôt que de tout posséder, on utilise ce qui existe déjà. Un étudiant en cinéma pourrait emprunter une caméra durant une semaine sans déboursier le prix fort, tandis qu'un autre, doué en réparation de vélos, pourrait troquer son service pour emprunter un micro cravate.

L'économie du partage versus l'économie classique



Dans l'économie classique, un individu accumule des biens qu'il possède en propre. L'accès aux ressources est limité par le capital initial qu'il faut investir pour acquérir, par exemple, une caméra ou un outil. Les transactions sont souvent monétaires, linéaires et orientées vers le profit à court terme.

L'économie du partage, telle que Campus Share l'envisage, met l'accent sur la mutualisation. Plutôt que de considérer la caméra comme un actif mort, l'économie collaborative la transforme en ressource vivante circulant dans la communauté. La valeur ne vient plus seulement de la propriété, mais de l'usage répété, du lien social créé et de la réduction du gaspillage.

La mise en place du projet et les péripéties Au début, les obstacles ne manquèrent pas : comment gérer la confiance entre les utilisateurs ? Comment assurer que l'objet rendu soit en bon état ? Léa et Ibrahima organisèrent des ateliers de co-construction avec d'autres étudiants. Ensemble, ils décidèrent de mettre en place un système de gouvernance participatif : chaque membre actif aurait une voix dans les décisions importantes, et des notes d'évaluation réciproque (peer-review) garantiraient la qualité des prêts.



Pour pallier la crainte de la dégradation du matériel, un système d'assurance participative serait mis en place, financé par une cotisation minimale de chaque utilisateur.

Ibrahima se chargea de développer la plateforme web. De son côté, Léa construisit le business model : une adhésion annuelle symbolique, permettant d'entretenir la plateforme, d'assurer les objets et de rémunérer minimalement l'équipe de gestion. Pas de gros profits, pas de dividendes exubérants : l'idée était de couvrir les coûts et d'investir le surplus dans l'amélioration du service, voire dans l'achat collectif de nouveaux objets particulièrement demandés.

Au fur et à mesure, la communauté grandissait. Certains membres proposaient leur matériel, d'autres offraient des cours particuliers ou des ateliers de formation en échange de points de partage. Les livres de cours, coûteux, pouvaient être prêtés sans que chacun ait à dépenser des fortunes dans des manuels neufs. Des étudiants sans moyens découvraient des instruments de musique qu'ils n'auraient jamais pu s'offrir, nourrissant leur passion artistique.

La différence profonde dans la gouvernance et le modèle économique Contrairement à une société capitaliste classique, qui cherche à maximiser le profit pour ses actionnaires, Campus Share mettait en avant un modèle de gouvernance communautaire. Les décisions stratégiques — comme l'ajout d'une nouvelle fonctionnalité ou l'organisation d'un partenariat avec le département de sociologie — se prenaient en concertation. Les membres pouvaient voter lors d'assemblées semestrielles.

Les bénéfices potentiels (réalisés grâce aux adhésions ou aux partenariats avec certaines entreprises éthiques) étaient réinvestis dans la plateforme, le développement d'une application mobile plus fluide, l'amélioration du système de sécurité, ou la création d'espaces physiques sur le campus pour le stockage partagé.

On était loin de la logique traditionnelle où le capital est investi par quelques-uns, qui détiennent ensuite la majorité du pouvoir décisionnel. Ici, l'implication et la confiance mutuelle fondaient une nouvelle forme de gouvernance. Chaque usager était à la fois un client, un fournisseur de ressources, un ambassadeur de la plateforme, et un « copropriétaire » moral du projet.

L'aboutissement et la morale de l'histoire Après quelques mois de tâtonnements, Campus Share devint un véritable écosystème. Les problèmes logistiques initiaux se résorbaient grâce à l'implication collective. La plateforme n'appartenait plus vraiment à Léa et Ibrahima seuls, elle était devenue un bien commun. On la citait en exemple dans les cours d'économie alternative, on en parlait dans les ateliers de développement durable. De nouveaux projets dérivés voyaient le jour : un système de co-cuisine, un atelier partagé pour réparer les ordinateurs, et même un service de tutorat solidaire utilisant les mêmes principes.

Léa et Ibrahima avaient montré qu'il était possible de créer de la valeur autrement, sans forcément passer par l'accumulation de capital ni l'extraction maximale de profits. Leur aventure prouvait aux étudiants qu'au-delà du simple consommateur, ils pouvaient être des acteurs d'un changement de paradigme économique. Ils avaient créé une entreprise pas comme les autres : une plateforme collective, où l'usage, l'entraide et la communauté avaient remplacé l'acquisition et le profit à outrance.

C'est ainsi qu'en partageant les ressources, la connaissance et la gouvernance, Campus Share offrit aux étudiants une nouvelle manière de produire et d'accéder à la valeur, marquant une rupture nette avec l'économie de la propriété et ouvrant la voie à un futur plus collaboratif et solidaire.

