

LES DOSSIERS DE LA DREES

DIRECTION DE LA RECHERCHE, DES ÉTUDES, DE L'ÉVALUATION ET DES STATISTIQUES

Décembre 2018 /// N°31

Formes d'économie collaborative et protection sociale

Actes du séminaire de recherche
de la DREES et de la DARES

Coordination :
Laura Nirello (DREES)

Remerciements pour leur
contribution au séminaire :
les intervenants des quatre
séances,
la MiRe (DREES) et la MAR
(DARES)

La DREES et la DARES ont conduit entre septembre 2017 et mars 2018 un séminaire de recherche sur les formes d'économie collaborative et la protection sociale.

L'objectif de ce séminaire était de faire un état des lieux des connaissances relatives aux effets des formes de l'économie collaborative sur les modalités d'emploi, les conditions de travail et la protection sociale, pour les développer. Ce séminaire a regroupé autour de cette question des chercheurs, des experts des administrations centrales, des organismes de Sécurité sociale, des collectivités locales et des acteurs de terrain. Il a permis de faire émerger des pistes de recherche pour construire un appel à projets de recherche en sciences humaines et sociales.

Ce dossier rassemble les notes de cadrage, les *verbatim* des contributions des intervenants ainsi que les synthèses des échanges avec la salle pour chacune des quatre séances : 1) Périmètre et enjeux de l'économie collaborative, 2) Les frontières entre activité, travail et emploi, 3) La perception de la protection sociale par les travailleurs de l'économie collaborative, 4) Quels enjeux et transformations de la protection sociale ?



SOMMAIRE

LES DOSSIERS DE LA DREES

Formes d'économie collaborative et protection sociale

Actes du séminaire de recherche de la DREES et de la DARES

Décembre 2018 /// N°31

Avant-propos	6
<i>Jean-Marc Aubert, directeur de la DREES</i>	6
Synthèse	8
<i>Laura Nirello (DREES)</i>	8
Introduction générale	9
<i>Laura Nirello (DREES)</i>	9
Périmètre et enjeux de l'économie collaborative	11
Cadrage de la séance	11
<i>Laura Nirello (DREES)</i>	11
L'économie collaborative : essai de compréhension et enjeux épistémologiques	23
<i>David Vallat (Triangle, Université de Lyon 1)</i>	23
L'économie collaborative : un champ émergent et hétérogène	29
<i>David Massé (i3-SES, Télécom Paris Tech)</i>	29
L'économie des plateformes : enjeux pour la croissance, le travail, l'emploi et les pouvoirs publics	35
<i>Olivia Montel (DARES)</i>	35

SOMMAIRE

LES DOSSIERS DE LA DREES

L'ubérisation des emplois	40
<i>Jean-Pierre Chauchard (Université de Nantes)</i>	40
Synthèse des débats	45
Les frontières entre activité, travail et emploi	47
Cadrage de la séance	47
<i>Laura Nirello (DREES)</i>	47
<i>Marie Ruault (DARES)</i>	47
Introduction	54
<i>Maud Simonet (CNRS ; IDHES, Université Paris-Nanterre)</i>	54
« Faites de votre passion un métier » : La question des frontières du travail à l'épreuve des usages différenciés de la plateforme Etsy	58
<i>Anne Jourdain (IRISSO, Université Paris-Dauphine)</i>	58
Les frontières entre activité, travail et emploi : le cas des « bricoleurs »	64
<i>Marie-Anne Dujarier (LCSP, Université Paris-Diderot ; LISE)</i>	64
Le rôle de l'économie collaborative dans le développement de nouvelles formes d'emploi	71
<i>Philippe Askénazy (CNRS ; ENS ; Centre Maurice Halbwachs)</i>	71
Lulu dans ma rue	76
<i>Aude Costa de Beauregard (Lulu dans ma rue)</i>	76
Le Synpell. La protection sociale par la coopération	82
<i>Baptiste Larvol-Simon (Libre informatique, Syndicat professionnel des éditeurs de logiciels libres)</i>	82
Qualifier, monétiser, automatiser : digital labor et valeur sur les plateformes numériques	88
<i>Antonio Casilli (Télécom Paris Tech)</i>	88
Synthèse des débats	95

SOMMAIRE

LES DOSSIERS DE LA DREES

La perception de la protection sociale par les travailleurs de l'économie collaborative	99
Cadrage de la séance	99
<i>Laura Nirello (DREES)</i>	99
Introduction	105
<i>Jean-Luc Outin (DREES)</i>	105
La perception du système de protection sociale en France. Des concordances entre indépendants et salariés aux clivages au sein de la catégorie des indépendants.	107
<i>Adrien Papuchon (DREES)</i>	107
Caractéristiques et opinions des travailleurs indépendants	113
<i>Emmanuel Gigon (Caisse nationale déléguée pour la Sécurité sociale des travailleurs indépendants)</i>	113
Statuts et protection sociale des travailleurs des plates-formes. Les cas des auto-entrepreneurs et des chauffeurs de transports de personnes	119
<i>Sarah Abdelnour (IRISSO, Université Paris-Dauphine)</i>	119
<i>Sophie Bernard (IRISSO, Université Paris-Dauphine)</i>	119
Les entraves à la régulation des activités dans l'économie de plateforme : étude de cas des coursiers à vélo de la coopérative SMart	126
<i>Sarah Ledant, chargée de projet, SMart</i>	126
<i>Marc Zune (GIRSEF, Université Catholique de Louvain)</i>	126
Synthèse des débats	130
Quels enjeux et transformations de la protection sociale ?	133
Cadrage de la séance	133
<i>Laura Nirello (DREES)</i>	133
Le droit social à l'épreuve de l'ubérisation	139
<i>Joseph Dirringer (IODE, Université de Rennes 1 ; GR-PACT)</i>	139

SOMMAIRE

LES DOSSIERS DE LA DREES

Diverses voies de détachement des travailleurs de leur(s) entreprise(s)	144
<i>Sylvie Célérier (CLERSE, Université de Lille 1)</i>	144
Les plateformes collaboratives et la protection sociale	153
<i>Nicolas Amar (Igas)</i>	153
Apports de la recherche-action par et sur les coopératives	158
<i>Noémie de Grenier (Coopaname ; Manucoop)</i>	158
<i>Thomas Lamarche (LADYSS, Université Paris-Diderot ; Manucoop)</i>	158
Synthèse des débats	167
Conclusion	171
<i>Laura Nirello (DREES)</i>	171
Glossaire	173

Avant-propos

Jean-Marc Aubert, directeur de la DREES

Ce dossier présente les contributions à un séminaire organisé par la Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (DREES) du ministère des Solidarités et de la Santé et la Direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques (DARES), intitulé « Formes d'économie collaborative et protection sociale », qui s'est déroulé en quatre séances du 19 septembre 2017 au 20 mars 2018. L'économie collaborative, dont le contour sémantique est encore incertain, constitue un sujet d'intérêt pour les pouvoirs publics. Si l'importance que prendra cette économie à l'avenir est, à ce stade, difficile à appréhender, la cohérence des réglementations sociales, fiscales et sectorielles avec ces nouveaux modes de production se pose déjà.

Le séminaire dont ce dossier constitue les actes s'est focalisé sur les enjeux en termes de modalités d'emploi, de conditions de travail et de protection sociale des travailleurs collaboratifs. Le choix a par ailleurs été fait de ne pas discuter uniquement des plateformes numériques collaboratives, en plein essor, mais aussi d'autres types d'activités comme la production de logiciels libres, les espaces de travail partagés, les coopératives d'activité et d'emploi, etc.

Depuis 2015, de nombreux rapports publics ont été écrits sur ces questions, notamment par l'Inspection générale des affaires sociales (Igas), le Haut Conseil du financement de la protection sociale (HCFiPS) ou encore le Conseil national du numérique (CNNum). L'ensemble de ces rapports souligne le manque d'adaptation de la législation actuelle. Pour le législateur, une tension permanente existe entre la volonté d'encadrer ces plateformes, sans limiter leur expansion économique ni leur potentiel en termes de création d'emplois. La protection sociale des travailleurs collaboratifs constitue un enjeu majeur pour le ministère du Travail et le ministère des Solidarités et de la Santé. Le degré nécessaire de refondation de notre droit social et de notre système de protection sociale face aux différentes catégories d'activité (salariés, artisans, freelances, auto-entrepreneurs, formes hybrides entre salariés et indépendants, etc.) est ainsi interrogé. Les plateformes sont elles-mêmes en tension, entre la fidélisation de leurs contributeurs par l'offre d'une protection sociale minimale et le risque de requalification salariale. Quelques lois visant à encadrer et réguler cette nouvelle économie ont été promulguées. La loi du 29 décembre 2016 relative à la régulation, à la responsabilisation et à la simplification dans le secteur du transport public particulier de personnes (dite loi « Grandguillaume ») a réformé les conditions pour devenir chauffeur dans le secteur des voitures de transport avec chauffeur (VTC). La loi du 8 août 2016 relative au travail, à la modernisation du dialogue social et à la sécurisation des parcours professionnels a, quant à elle, créé une responsabilité sociale, notamment en matière d'accidents du travail, des plateformes qui déterminent les caractéristiques du service fourni ou du bien vendu et en fixent le prix.

Les rapports publics précités soulignent également tous la nécessité de conduire des travaux de recherche sur les questions sociales liées à l'essor de l'économie collaborative. L'objectif du séminaire a ainsi été de faire émerger des besoins de connaissances à partir d'une démarche de concertation avec l'ensemble des acteurs concernés (chercheurs, experts d'administrations, acteurs de terrain). La présence continue d'une soixantaine de participants a permis une grande richesse des échanges et la construction de questions de recherche pertinentes. Les interventions et les discussions du séminaire ont souligné la grande diversité des formes de l'économie collaborative et la faible connaissance des modèles économiques la sous-tendant. La difficulté des systèmes statistiques existant à évaluer et décrire l'économie collaborative a été rappelée à plusieurs reprises. Les données produites par la statistique publique ne permettent, en effet, pas encore de saisir parfaitement l'activité économique collaborative et le volume de son emploi. Pour y pallier, les types d'activité et les profils des travailleurs peuvent sans doute être approchés en partie par les données générées à partir des activités des utilisateurs sur les plateformes numériques.

Les participants du séminaire ont également souligné que la variété des formes d'économie collaborative s'accompagne d'une multiplicité des usages par les travailleurs, se combinant avec une diversité des statuts. Ces formes d'activité se situent alors dans une zone grise entre le salariat et l'indépendance, marquée par un brouillage des frontières entre activité, travail et emploi. Dans ce contexte, les besoins en protection sociale sont divers et dépendent à la fois du statut, mais aussi du parcours professionnel antérieur et de la situation personnelle du travailleur. Les interventions ont également montré la manière dont les questions posées par l'économie collaborative s'inscrivent dans les évolutions récentes du système de protection sociale, notamment sur la question de la portabilité des droits et sur sa progressive universalisation.

De nombreux thèmes sont encore à explorer sur les thématiques du travail, de l'emploi et de la protection sociale des travailleurs de l'économie collaborative. De ce fait, un appel à projets de recherche a été lancé communément par la DREES et la DARES en mai 2018 dans la continuité de ce séminaire.

Synthèse

Laura Nirello (DREES)

Les contributions du séminaire ont permis de mettre en lumière les premiers effets de l'essor de l'économie collaborative sur les modalités d'emploi et la protection sociale des travailleurs. Elles ont montré comment ces évolutions s'inscrivent dans des mutations bien plus profondes et anciennes du marché du travail et du système de protection sociale.

Si l'économie collaborative a fait l'objet de différents rapports publics et occupe de manière importante l'espace médiatique, il apparaît qu'il est toujours très difficile d'appréhender ce phénomène. Sa dénomination a d'ailleurs été plusieurs fois questionnée par les participants. Lors de la première séance, il a également été rappelé la diversité des pratiques et des formes de cette économie, laissant entrevoir des évolutions plurielles du modèle économique et organisationnel par rapport au modèle traditionnel. Les enjeux sur la propriété et la répartition de la valeur entre les différents acteurs ont enfin été discutés.

La deuxième séance s'est intéressée plus particulièrement à l'activité, au travail et à l'emploi, et a analysé la diversité des usages de l'économie collaborative par les travailleurs qu'il soit salariés, auto-entrepreneurs, indépendants, amateurs ou encore bénévoles. Plusieurs frontières deviennent poreuses : celles entre les amateurs et les professionnels, mais aussi entre le travail et le non-travail ou entre le salariat et l'indépendance avec la situation de « travail indépendant économiquement dépendant ». Cependant, les formes d'emploi proposées par l'économie collaborative ne constituent pas une exception par rapport aux formes particulières d'emploi (contrats courts, temporaires, portage salarial, pluriactivité, etc.) apparues dès les années 2000 avec la recherche d'une plus grande flexibilité du marché du travail.

Les deux séances suivantes se sont centrées sur la protection sociale. La troisième séance a traité des attentes et des perceptions des travailleurs collaboratifs. Les interventions ont porté sur l'ensemble des indépendants notamment au travers de la question de la recherche d'autonomie et son articulation avec la protection sociale collective. Il est apparu aussi que leur rapport à la protection sociale dépend de leur trajectoire professionnelle et personnelle. Enfin, la dernière séance s'est intéressée aux pistes de transformation du système de protection sociale. L'économie collaborative s'inscrit dans une évolution longue de l'histoire de la protection sociale marquée par la déconnexion progressive entre protection sociale et activité professionnelle. Cette dernière séance a soulevé de nombreux enjeux de recherche

Introduction générale

Laura Nirello (DREES)

De nouvelles pratiques de consommation, de production ou encore de financement se développent de façon rapide, en s'appuyant très souvent sur des plateformes Internet pour la mise en relations des clients, des fournisseurs et des prestataires. Ces nouvelles façons de vendre et d'échanger des biens et des services sont habituellement regroupées sous le terme d'économie collaborative, même si ce concept et son périmètre sont discutés. Vaste et hétérogène, elle concerne un nombre important de secteurs d'activité : l'hébergement (location d'appartements entre particuliers), le transport (véhicule avec chauffeur), l'agriculture (achats groupés directement auprès des producteurs), le crédit (financement participatif), etc. Dans ce séminaire, une vision large a été retenue pour traiter de l'ensemble des formes d'économie collaborative. Ainsi, l'intérêt s'est porté principalement sur les activités passant par l'intermédiation par les plateformes numériques, le champ a été ouvert à d'autres types d'organisation des échanges et du travail (production de logiciels libres, pratiques de dons, espaces de travail partagés, coopératives d'activité et d'emploi, etc.).

Le développement de l'économie collaborative a de nombreuses conséquences sur la croissance, le niveau de l'emploi, la concurrence avec l'économie plus traditionnelle et la fiscalité. Le séminaire a pour objectif de s'intéresser principalement aux impacts sur l'emploi, le travail et la protection sociale. En effet, l'économie collaborative modifie les conditions du travail, les rémunérations et les formes d'emploi des personnes qui y contribuent, de par la grande hétérogénéité de leurs statuts (salariés, indépendants, free-lances, micro-travailleurs, bénévoles, etc.). Elle brouille ainsi les frontières entre les statuts d'activité (professionnelle, commerciale, bénévole, gratuite) et interroge les droits et les règles de la protection sociale qui s'appliquent à ces travailleurs.

Le séminaire s'est déroulé sur quatre séances. La première, « Périmètres et enjeux de l'économie collaborative », de visée générale, a porté sur les caractéristiques des différentes formes d'économie collaborative afin de discuter de son périmètre et des enjeux qu'elle soulève pour les pouvoirs publics, en particulier sur les questions d'emploi et de protection sociale.

La deuxième séance, « Les frontières entre activité, travail et emploi », a traité de l'hétérogénéité des formes d'emploi et de travail qui se sont multipliées avec la montée de l'économie collaborative. Elle questionne plus particulièrement les frontières entre amateur et professionnel ou encore entre salarié et indépendant.

La troisième séance, « La perception de la protection sociale par les travailleurs de l'économie collaborative », a eu pour objet l'analyse des attentes exprimées et des représentations individuelles mais aussi des mouvements collectifs, afin de comprendre les formes de solidarité et les mécanismes de protection sociale mis en avant par les travailleurs.

La quatrième séance, « Quels enjeux et pistes de transformations de la protection sociale ? », s'est intéressée non pas au point de vue des acteurs mais aux mutations du système de protection sociale. Elle a eu pour objectif d'étudier les conséquences de l'économie collaborative sur le système de couverture sociale, en s'intéressant aux principes sous-jacents (assistance, assurance, prévoyance, etc.), aux mécanismes mis en place (type de prélèvements, niveau et nature des prestations), mais aussi aux acteurs concernés (État, organismes de Sécurité sociale, partenaires sociaux, collectivités locales, entreprises, etc.).

Périmètre et enjeux de l'économie collaborative

Séance 1 • 19 septembre 2017

Cadrage de la séance

Laura Nirello (DREES)

L'économie collaborative connaît un développement exponentiel. Les richesses créées par cette économie pourraient représenter, au niveau mondial, 335 milliards de dollars d'ici 2025 contre 15 milliards en 2014 (PWC, 2015). Selon une étude du Pôle interministériel de prospective et d'anticipation des mutations économiques (Pipame), 89 % des Français ont en 2013 déjà réalisé au moins un acte de consommation collaborative. Cette économie soulève un certain nombre de questions en particulier sur les promesses de croissance économique, d'évolution sociétale et d'impact environnemental, qu'elle peut tenir.

Ce questionnement autour des promesses révèle une ambiguïté forte de l'économie collaborative. D'un côté, elle est présentée comme un nouveau modèle économique diffusant des valeurs de partage, de solidarité, vue par ses défenseurs comme une nouvelle forme de capitalisme, plus respectueuse de l'environnement et de l'autonomie personnelle. Elle est alors associée à l'économie sociale et solidaire, l'économie du partage, l'économie de pair à pair, etc. De l'autre, elle est perçue par ses détracteurs comme une forme exacerbée de capitalisme, n'étant qu'une nouvelle manière d'étendre la marchandisation des activités humaines et de subordonner le travail productif. Dans ce contexte, sont évoqués les termes d'ubérisation¹, de *gig economy*, d'économie à la demande, ou encore de *jobbing*.

Ce paradoxe souligne le manque de connaissance et de définition de ce champ en permanente mutation. La pluralité des termes mobilisés révèle la diversité de cette économie où sont regroupées des plateformes lucratives comme Airbnb, mais aussi des formes traditionnelles de coopération comme les systèmes d'échanges locaux (SEL). Afin, de pouvoir au mieux caractériser cette économie, nous traiterons dans le séminaire des « formes d'économie collaborative » (Vallat, 2015). En discutant les définitions et le périmètre de cette économie, cette première séance interrogera les formes et valeurs de l'économie collaborative. Elle permettra également de souligner les enjeux que l'économie collaborative pose pour les pouvoirs publics en particulier sur les questions d'emploi et de protection sociale.

¹ En référence à la plateforme Uber.

Animée par François-Xavier Devetter (Clersé, IMT Lille-Douai), la séance a alterné présentations et échanges selon l'ordre suivant :

- David Vallat (Triangle, Université de Lyon 1) : Enjeux épistémologiques de l'économie collaborative.
- David Massé (i3-SES, Télécom Paris Tech) : L'économie collaborative : un champ émergent.
- Olivia Montel (DARES) : L'économie collaborative : enjeux pour la croissance, le travail, l'emploi et les pouvoirs publics.
- Jean-Pierre Chauchard (Université de Nantes) : L'apparition de nouvelles formes d'emploi : l'exemple de l'ubérisation.

Quelle définition et quel périmètre de l'économie collaborative ?

Il n'existe pas de consensus sur la définition de l'économie collaborative. Au-delà de sa diversité et du nombre de secteurs d'activité concernés, l'appartenance à cette économie est revendiquée par de nombreux acteurs. De fait, des enjeux normatifs importants se mêlent à ceux de périmètre et de définition (Lambrecht, 2016, p.7) : « Ce flou conceptuel trouve sans doute son origine dans la triple interaction entre discours militant, discours commercial et discours des observateurs à propos de ces pratiques. »

Définir l'économie collaborative par ses principes

Le terme d'économie collaborative a été popularisé en 2011 (Bostman et Rogers, 2011). C'est un système économique permettant la mise en relation directe des offreurs et des demandeurs, en contournant les institutions centralisées (Bostman, 2013). Elle se fonde sur l'échange, le partage, la location de biens et de services, mais aussi de compétences et de temps, privilégiant l'usage sur la propriété. Elle se définit aussi par le caractère interchangeable des producteurs et des consommateurs, une plus grande transparence des échanges et le développement de communautés et de réseaux. Ce modèle implique des changements dans la manière de produire, de consommer, de financer et d'apprendre, et comprend quatre volets :

- *La consommation.* Entendue au sens large, elle désigne l'accès à des ressources sans passer par la propriété. Elle concerne les pratiques de dons, de trocs, de partage, mais aussi les services à la personne entre particuliers. Elle est souvent associée à l'économie du partage notamment dans la littérature anglo-saxonne, où le terme *sharing economy* prédomine. Cependant, la consommation collaborative (à l'instar des autres pans de l'économie collaborative) peut s'effectuer sur des bases lucratives contrairement à l'économie du partage où les biens ou services sont échangés de manière gratuite ou via un remboursement des frais (exemple du covoiturage) (Bostman, 2013).
- *La production.* Elle repose sur la création d'un bien collectif dont l'accès est partagé comme les logiciels libres. Plus généralement, elle est constituée de la production de biens via des réseaux collaboratifs. On peut y intégrer, par exemple, les ateliers de fabrication numérique qui créent de nouveaux espaces de travail collaboratif où certains outils sont partagés, comme les imprimantes 3D.

- *Le financement.* Il regroupe les financements alternatifs au circuit bancaire, reposant directement sur les particuliers (financement participatif ou finance solidaire).
- *L'éducation.* Elle concerne le développement de sources de connaissances collaboratives (encyclopédie libre).

Valeurs et fondements théoriques de l'économie collaborative

L'économie collaborative repose, selon ses défenseurs, sur des pratiques différentes mais qui ont en commun de remettre en cause le système économique et social dominant qu'est le capitalisme (Rifkin, 2014). En effet, si les modalités collaboratives d'échange ont principalement été développées grâce aux innovations technologiques, elles prennent place dans un contexte de crise et de mutations qui a conduit à une réduction du pouvoir d'achat des ménages, à la montée du chômage et à la prise de conscience du risque d'épuisement des ressources. La recherche d'une production plus économe, avec plus d'autonomie et de coopération a incité à la création de solutions alternatives de consommation et de production. Ces nouvelles pratiques reflètent une série d'évolutions sociétales : prise de conscience environnementale, optimisation de l'usage des biens, défiance envers les institutions et volonté de créer des communautés dans le cadre de relations plus horizontales, etc.

L'économie collaborative trouve ainsi son origine dans des revendications diverses que l'on perçoit dans la multiplicité des références théoriques qui lui sont associées. L'économie collaborative est liée à l'économie du don (dans une logique de renforcement du lien social), mais aussi à celle de la fonctionnalité (passage de la logique de propriété à celle d'usage) (Massé et al., 2015). Elle se situe enfin dans ce que les auteurs appellent la « mouvance du libre »². L'économie collaborative trouverait son origine dans la contre-culture libertaire américaine et le mouvement des hackers (Lallement, 2015).

À l'avenir, l'économie collaborative pourrait conduire à une mutation profonde du modèle économique. La mise en place de plateformes et le développement des nouvelles technologies conduit à un changement d'échelle des pratiques et permet de mettre en relation un plus grand nombre d'offreurs et de demandeurs. Le développement des pratiques collaboratives ainsi que la recherche de productivité toujours plus importante des entreprises capitalistes conduiraient à l'ère du « coût marginal zéro » (Rifkin, 2014). La production d'une unité de bien supplémentaire serait alors quasiment nulle et pourrait être réalisée par le plus grand nombre, avec par exemple les imprimantes 3D. Cela conduirait à un nouveau système d'organisation fondé sur la gestion partagée des biens. L'économie collaborative entrerait alors directement en concurrence avec des entreprises traditionnelles, via une gestion décentralisée des communs par des collectifs d'acteurs (Coriat, 2015). Dans ce cadre, devrait être notamment repensée une organisation plus horizontale du travail. Le « coopérativisme de plateformes » (Scholz, 2016) en serait une des formes possibles, puisque la plateforme deviendrait la propriété de l'ensemble des parties prenantes. Dans cette optique, l'économie collaborative se positionnerait comme une sorte de « troisième voie » entre l'État et le marché (Vallat, 2015).

² Cela fait référence ici principalement aux logiciels libres et à leur accès libre et gratuit ; mais plus généralement, c'est aussi la possibilité d'accéder à des nouvelles compétences et à des ressources matérielles (exemple des ateliers de fabrication numérique).

➤ Encadré 1 • Questions à discuter

- > Comment définir l'économie collaborative ? Quels critères communs à l'ensemble des pratiques ? Quelles sont les valeurs revendiquées par les acteurs ?
- > Quels sont les fondements théoriques de l'économie collaborative ? Quels liens entre l'économie collaborative et des formes plus traditionnelles d'échanges coopératifs ?
- > Quelle est l'ampleur des transformations en termes de production et de consommation ? L'économie collaborative propose-t-elle un nouveau modèle économique reposant sur une remise en cause de la propriété et une nouvelle manière de partager la valeur ajoutée ?
- > De manière plus générale, comment penser l'économie collaborative aux travers des sciences sociales ?

La diversité des modèles productifs et des valeurs véhiculées par les formes d'économie collaborative dans la pratique

Au-delà des valeurs qu'elle revendique, l'économie collaborative se développe grâce à l'essor de diverses plateformes numériques, qu'elles soient lucratives ou non.

Économie collaborative et économie de plateformes

Les plateformes reposent sur un algorithme assurant une répartition optimale des biens et des services pour la satisfaction du plus grand nombre. Elles ont souvent un rôle de tiers de confiance, via notamment le système de notation et les procédures d'avis permettant d'évaluer la prestation des travailleurs ou les biens et services. Elles peuvent également proposer le paiement en ligne sécurisé ou des assurances. Ces plateformes se revendiquent de l'économie collaborative. Elles reposent en effet sur des échanges entre particuliers, le fonctionnement en communautés (notamment via les systèmes d'évaluation), ou encore sur les principes de partage d'actifs sous-utilisés (location de logements, par exemple).

Cependant, certaines plateformes imposent à leurs fournisseurs des modalités de service standardisées (tenue obligatoire pour les coursiers à vélo ou détermination de la durée pour effectuer un service lors de livraison de repas par exemple), et fixent le tarif, ce dernier devenant alors « un élément clé de l'intensité du contrôle » des travailleurs (Amar et Viossat, 2016, p.23). La plateforme redeviendrait un intermédiaire classique lors des échanges (Lambrecht, 2016). Les plateformes sont par ailleurs souvent associées à l'économie de la demande, qui consiste pour les entreprises à répondre aux demandes des consommateurs de manière instantanée grâce aux nouvelles technologies. D'autres termes émergent pour qualifier le travail dans ce type d'économie, comme *gig economy* (l'économie des petits boulots) ou *jobbing* (mise en relation de particuliers pour l'accomplissement de petits travaux). Si ces termes sont récents, ils renvoient à des réalités du travail et de l'emploi qui existaient avant le développement du salariat industriel au XIX^{ème} siècle (travail à domicile dans le textile par exemple).

Dans ce contexte, certaines plateformes font l'objet d'une attention médiatique, consacrée par l'apparition du terme « ubérisation » et son entrée dans le dictionnaire Larousse en 2017. L'ubérisation y est définie comme une « remise en cause du modèle économique d'une entreprise ou d'un secteur d'activité par l'arrivée d'un nouvel acteur proposant les mêmes services à des prix moindres ». Ainsi, l'ubérisation désigne à la fois une forme de concurrence déloyale face aux entreprises classiques et une modification des modes de

production des services et de coordination qui ont une incidence directe sur le salariat des entreprises de l'économie traditionnelle et sur les travailleurs de l'économie collaborative.

Des typologies pour caractériser les formes d'économie collaborative

Devant la diversité des formes d'économie collaborative, des chercheurs et des acteurs de terrain ont proposé plusieurs typologies. Certains auteurs font le choix de distinguer l'économie de plateformes de l'économie collaborative (Bostman, 2013). D'autres, au contraire, proposent de séparer les composantes de l'économie collaborative selon deux axes (Schor, 2014) : d'une part, son caractère lucratif ou non, d'autre part, le fait qu'il s'agit d'un échange de pair à pair ou bien entre une entreprise et un particulier.

Parmi les typologies les plus précises développées en France, celle réalisée par le rapport Terrasse, en 2016, distingue les acteurs de l'économie du partage (échanges entre particuliers de biens et de services à partir d'un actif déjà existant), les services à la demande (mise en relation d'un consommateur et d'un professionnel par une plateforme pour un service qu'elle définit) et les places de marché (mise en relation de particuliers et de professionnels pour la vente de biens). La typologie du Pipame, en 2015 classe les organisations selon les secteurs d'activité. L'Inspection générale des affaires sociales (Igas) (Amar et Viossat, 2016) ne retient dans sa typologie que les plateformes d'emploi, car ce sont les organisations qui posent le plus de questions à la puissance publique, que ce soit sur la concurrence avec l'économie traditionnelle ou sur la protection sociale des travailleurs (encadré 2). Le Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie (Credoc) retient tous les échanges de pair à pair, c'est-à-dire les échanges entre particuliers (Daudey et Hoibian, 2014). La vision de l'économie collaborative est plus large puisqu'elle intègre dès lors aussi des formes plus traditionnelles d'économie collaborative qui ne reposent pas sur des plateformes numériques (par exemple, les monnaies complémentaires ou l'habitat participatif). Le Credoc le justifie en montrant qu'internet n'est qu'« un paramètre technique du paradigme collaboratif » et non « un élément de sa définition » (Daudey et Hoibian, 2014, p.37).

➤ Encadré 2 • Deux exemples de typologie

➤ Typologie proposée par l'Inspection générale des affaires sociales (Amar et Viossat, 2016)

Pour l'Igas, les plateformes numériques « peuvent être définies comme des services électroniques jouant une fonction d'intermédiaire dans l'accès à des informations, à des contenus, des services ou des biens » (Amar et Viossat, 2016, p.12). Parmi ces plateformes, l'Igas considère les seules plateformes collaboratives dédiées aux échanges de biens et de services mis à disposition par des contributeurs, particuliers ou professionnels (ce qui exclut, par exemple, les moteurs de recherche), et parmi elles, elle ne retient que les plateformes d'emploi. Ces dernières regroupent les plateformes qui concentrent le nombre le plus important de travailleurs collaboratifs. Le choix est ainsi fait d'exclure la production de connaissance ou le financement participatif. En prenant comme élément discriminant l'échelle (locale ou mondiale) et la matérialisation plus ou moins importante des échanges, l'Igas propose sept types de plateformes :

- Les **plateformes de partage** : mutualisation de l'usage d'un actif (Blablacar, Vizeat, Drivy) ;
- Les **opérateurs de services organisés** : services standardisés (Airbnb, Uber, Deliveroo) ;
- Les **plateformes de *jobbing*** : services à domicile (Supermano, Stootie) ;
- Les **coopératives électroniques** : modes de production et de distribution collaboratifs (La Ruche qui dit oui) ;
- Les **places de marché** : (re)vente de biens physiques (Le Bon Coin, Price Minister) ;

- >> Le **micro-travail** : au niveau international, mise en relation pour la réalisation de micro-tâches dématérialisées (Amazon Mechanical Turk, Foule Factory) ;
- >> Les **plateformes de freelance** : appariement de l'offre et de la demande pour des services de haute valeur ajoutée (Hopwork, Freelancer).

> **Typologie proposée par le Credoc (Daudey et Hobian, 2014)**

Le Credoc prend en compte tous les pans de l'économie collaborative, même ceux en dehors des plateformes, comme les pratiques associatives (Daudey et Hoibian, 2014). Il ne retient que les pratiques entre pairs (par exemple, les plateformes de freelance). La typologie est établie selon deux aspects : la nature du bien (matériel/immatériel, neuf/occasion, payant/gratuit) et le degré de collaboration. La typologie comporte sept catégories :

- >> L'achat et la vente de biens neufs entre particuliers (La Ruche qui dit oui, Etsy) ;
- >> L'achat et la vente de biens d'occasion entre particuliers (Amazon, Ebay) ;
- >> L'achat et la vente de services entre particuliers (Youpijob, Zilok) ;
- >> Le partage et le don de biens et de services (Couchsurfing, donnons.org) ;
- >> Le partage d'informations avec d'autres utilisateurs (Facebook, Youtube) ;
- >> La construction d'un projet commun avec un grand nombre d'utilisateurs (Wikipédia, imprimantes 3D, logiciels libres) ;
- >> La construction d'un projet commun avec un nombre restreint de personnes (habitat participatif, crèches familiales, associations pour le maintien de l'agriculture paysanne).

➤ **Encadré 3 • Questions à discuter**

- > Quel est le décalage entre les discours et les réalités économiques des modèles productifs des plateformes dites collaboratives ?
- > Quel est le modèle de production des services dans le cadre des plateformes ? Quelles sont les formes de coordination mises en place par les plateformes face à une externalisation et à une segmentation de la production auprès d'une multitude de producteurs ?
- > L'économie collaborative propose-t-elle de nouvelles formes d'organisation du travail plus démocratiques et plus libres ou au contraire est-elle une forme nouvelle de marchandisation du travail conduisant à la dégradation de l'emploi et de la relation de travail ? Comment qualifier l'ubérisation du travail ?
- > Pour analyser les enjeux en termes de travail et de protection sociale, quel périmètre donner à l'économie collaborative pour une analyse pertinente ? Faut-il prendre en compte toutes les formes d'économie collaborative ?

Les pouvoirs publics face aux questions sociales, financières, fiscales posées par l'économie collaborative

Les pouvoirs publics doivent répondre aux questions sociales, juridiques et financières soulevées par l'économie collaborative et les plateformes numériques. Face à des conflits d'ampleur et des pratiques s'affranchissant des réglementations, par exemple dans le domaine des transports (interdiction de services réalisés par des chauffeurs non professionnels) ou de l'hébergement (paiement des taxes de séjour dans le cadre de la location de logements entre particuliers), plusieurs rapports publics ont été récemment publiés sur la question de l'économie collaborative et plus généralement sur l'incidence du numérique sur le travail (tableau 1)

Ces rapports partent tous du même constat : l'économie collaborative est en pleine expansion mais son fonctionnement reste mal connu. Mesurer l'activité économique de ce

secteur et son incidence future sur l'emploi est problématique. Il est difficile de savoir si cette activité est marginale ou a des conséquences importantes. Néanmoins, « on ne peut pas exclure que l'économie des plateformes ne devienne majeure dans la prochaine décennie » (Askénazy, 2016, p.49).

Malgré la promulgation récente de lois³, l'ensemble des rapports souligne le manque d'adaptation de la législation existante au développement des pratiques collaboratives et des plateformes. Ils préconisent à la fois d'encadrer l'économie collaborative, pour qu'elle ne devienne pas une zone de « non-droit », tout en la laissant se développer.

Les aspects fiscaux font aussi partie des enjeux abordés, à travers la perte de recettes pour l'État via une moindre déclaration des revenus des particuliers ou un moindre paiement des cotisations et contributions sociales. Sont en jeu la possibilité d'un développement de la concurrence déloyale avec les secteurs d'activité traditionnels ainsi que celle du non-respect des obligations sociales : affiliation à un régime de Sécurité sociale, respect de certaines normes, etc. Se pose également, dans le cadre de la concurrence, la question du respect des réglementations sectorielles : normes d'hygiène, qualifications professionnelles, etc.

Créatrice de richesses, l'économie collaborative pose de nombreux défis à la protection sociale. D'un côté, elle permettrait de créer de l'activité, d'augmenter les revenus des ménages et d'inclure des personnes éloignées de l'emploi. De l'autre, elle est critiquée en raison de l'augmentation de la flexibilité, de la progressive dégradation de la qualité de l'emploi et du travail qu'elle engendrerait (Montel, 2016). Plusieurs rapports mettent l'accent sur le rôle de la plateforme dans le cadre d'une relation triangulaire (consommateur, contributeur, plateforme), ce qui pose la question, dans les faits, de la subordination économique et du développement des « travailleurs indépendants économiquement dépendants ». Ces travailleurs possèdent toutes les caractéristiques des indépendants (pas de contrat de travail, possession de leur outil du travail, choix de leur temps de travail, etc.), mais dépendent économiquement d'une seule plateforme (qui impose les prix, un système d'évaluation via les notations, etc.). Dès lors sont posées la question de la frontière entre salariat et indépendance, celle de la multiplication des statuts ou encore celle du degré de protection sociale associé (Chauchard, 2016). En relation avec la fiscalité, est soulevé également l'enjeu du travail dissimulé (Conseil national de l'information statistique (CNIS), 2017) ou encore de la frontière entre amateurs et professionnels.

Les préconisations formulées sont multiples. Certains rapports proposent des réformes à la marge du système comme, par exemple, une amélioration de la couverture des indépendants qui se rapprocherait de celle des salariés, un élargissement du statut d'auto-entrepreneur ou un soutien des plateformes pour le développement de la protection sociale de leurs travailleurs (rapports du HCFIPS et de l'Igas, tableau 1). Certaines pistes suggèrent le rattachement des droits à la personne et non au statut, notamment dans le

³ Parmi ces lois, la loi du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques qui exige une obligation d'information des plateformes aux utilisateurs ; la loi du 8 août 2016 relative au travail, à la modernisation du dialogue sociale et à la sécurisation des parcours professionnels qui crée une responsabilité sociale des plateformes ; la loi de financement de la Sécurité sociale pour 2017, qui fixe un seuil pour les revenus imposables ; les lois concernant le secteur des transports (lois Thévenoud et Grandguillaume).

cadre du compte personnel d'activité (rapport Terrasse). D'autres proposent une redéfinition de la relation salariale qui prendrait en compte, au-delà des aspects de subordination juridique, des éléments de dépendance économique comme la fixation des prix par la plateforme ou l'imposition des modalités de réalisation des prestations (rapport Mettling). Enfin, la rémunération des contributeurs, notamment via l'expérimentation d'un revenu universel de base fait partie des pistes de réflexion (rapport du Conseil national du numérique).

➤ Encadré 4 • Questions à discuter

- > Quels sont les défis que l'économie collaborative pose, plus particulièrement en termes à la politique industrielle ?
- > Comment mesurer la valeur ajoutée de l'économie collaborative ? Quels sont les impacts sur le volume de l'emploi de l'économie collaborative et plus généralement du numérique ?
- > Quels sont les enjeux en termes d'emploi et de protection sociale ?

➤ Tableau 1 • Rapports récents sur l'économie collaborative et sur l'incidence du numérique sur le travail (ordre chronologique)

Nom de l'organisme, titre, date	Principal thème et enjeux pour les politiques publiques abordées	Préconisations clés
<p>Pôle interministériel de prospective et d'anticipation des mutations économiques Enjeux et perspectives de la consommation collaborative juin 2015</p>	<p>Consommation collaborative - État des lieux de la consommation collaborative par secteur d'activité et profil des consommateurs ; - Mise en avant des freins et leviers.</p>	<p>- Valoriser la consommation collaborative ; - Protéger les particuliers.</p>
<p>Bruno Mettling (à l'attention du ministre du Travail) Transformation numérique et vie au travail septembre 2015</p>	<p>Conditions du travail et organisation du travail - Analyse du télétravail et de l'incidence du numérique sur la qualité de vie au travail ; - Développement des formes d'emploi hors salariat, porosité salariat/indépendance ; - Réflexion autour de la subordination comme critère du contrat de travail.</p>	<p>- Mettre en place un droit à la déconnexion ; - Obliger les plateformes à informer les contributeurs sur leurs droits et leurs cotisations ; - Mettre en place une protection sociale où les droits sont attachés à la personne et non au statut ; - Définir le salariat avec des critères économiques plus que juridiques (autonomie, décision de la rémunération, etc.).</p>
<p>Commission des finances du Sénat L'économie collaborative : propositions pour une fiscalité simple, juste et efficace septembre 2015</p>	<p>Fiscalité - Faible déclaration des revenus des particuliers ; - Existence de « faux particuliers ».</p>	<p>- Mettre en place un système de déclaration automatique des revenus avec l'aide des plateformes ; - Instaurer une franchise fiscale de 5 000 euros.</p>
<p>Conseil d'analyse économique Économie numérique octobre 2015</p>	<p>Numérique et économie - Incidence du numérique sur la concurrence : concentration des marchés ; - Incidence du numérique sur l'emploi : automatisation, polarisation, augmentation du travail indépendant et de la pluriactivité.</p>	<p>- Généraliser et pérenniser le statut d'auto-entrepreneur en facilitant le passage à d'autres activités ; - Créer d'un dispositif d'épargne micro-entrepreneuriale.</p>
<p>Conseil national de la consommation Avis du conseil national de la consommation sur les plateformes numériques collaboratives janvier 2016</p>	<p>Droit des consommateurs - Travaux sur l'obligation d'information des plateformes (élaboration du décret de l'article 134 de loi « croissance et activité » du 4 août 2015).</p>	<p>- Obliger les plateformes à donner de l'information sur le statut de l'offreur, le prix, les obligations fiscales, les modalités d'assurances, les procédures de classement et de référencement.</p>
<p>Conseil national du numérique Travail, emploi, numérique : les nouvelles trajectoires janvier 2016</p>	<p>Numérique et emploi - Incidence du numérique sur le volume d'emploi ; - Développement du travail du consommateur, question de la décorrélation entre revenus et travail et entre protection (droits) et travail (statut d'emploi).</p>	<p>- Repenser le statut des travailleurs indépendants économiquement dépendant ; - Créer un droit individuel à la contribution dans le compte personnel d'activité (CPA) ; - Encadrer les plateformes et soutenir le coopérativisme de plateformes ; - Développer des outils pour tester le revenu de base.</p>

<p>Pascal Terrasse (à l'attention du Premier ministre) Rapport au premier ministre sur l'économie collaborative février 2016</p>	<p>Rapport général sur l'économie collaborative - Protection des consommateurs ; - Contributions publiques des plateformes et charges fiscales et sociales ; - Protection sociale des travailleurs : travail dissimulé, contournement du statut de salarié, pluriactivité.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Clarifier la distinction revenus et partage de frais ainsi que la notion d'activité professionnelle ; - Faire converger la protection sociale des indépendants et des salariés ; - Mobiliser le CPA pour une portabilité des droits.
<p>Inspection générale des affaires sociales Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale mai 2016</p>	<p>Rapport général sur l'économie collaborative - Description de l'économie collaborative et tentative de mesure ; - Manque de connaissance du phénomène par les administrations fiscales et sociales ; - Incidence sur l'emploi, le travail (relation triangulaire, multiplication des statuts, enjeux sur les parcours professionnels et représentations collectives) ; - Incidence sur la protection sociale.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer les droits des travailleurs collaboratifs ; - Mettre en place une franchise fiscale ; - Rééquilibrer les pouvoirs entre les travailleurs et les plateformes (création d'une plateforme de notations des plateformes) ; - Instaurer un statut de micro-entrepreneur collaboratif ; - Créer un droit optionnel de rattachement au régime général ; - Faire des plateformes un tiers de confiance en autorisant par exemple la cotisation des plateformes pour accidents du travail ; - Mettre en place caisse digitale.
<p>Haut conseil du financement de la protection sociale Rapport sur la protection sociale des non-salariés et son financement octobre 2016</p>	<p>Protection sociale - Analyse de la protection sociale des non-salariés : en particulier, les nouveaux indépendants ; - Économie collaborative : quels risques de requalification ? Quelle frontière entre professionnel et amateur ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Simplifier les frontières entre activités professionnelles et non-professionnelles (mise en place d'un seuil de revenu avec affiliation au régime des indépendants) ; - Améliorer les droits sociaux des indépendants (question de la couverture chômage).
<p>Conseil économique, social et environnemental La coproduction à l'heure du numérique : risques et opportunités pour le consommateur, le rice et l'emploi octobre 2016</p>	<p>Organisation de la production et répartition des activités - Frontières floues entre consommateur et producteur dans le cadre de la co-production ; - Enjeux autour des données des consommateurs et de leur utilisation ; - Possible distorsion de concurrence et destruction de l'emploi.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sécuriser la contribution du consommateur ; - Développer la formation professionnelle, déclaration automatique des revenus ; - Favoriser le « coopérativisme de plateformes ».
<p>Commission des finances du Sénat L'adaptation de la fiscalité à l'économie collaborative mars 2017</p>	<p>Fiscalité - Promouvoir une fiscalité qui permet le développement de cette économie en évitant la concurrence déloyale.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Instaurer un abattement forfaitaire de 3 000 euros sur l'ensemble des revenus perçus sur les plateformes.

Références bibliographiques

Amar, N., Viossat, L-C. (2016, mai). [Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale](#). Igas, rapport n°2015-121R.

Askénazy, P. (2016). L'emploi face au changement technologique. *Idées économiques et sociales*, 3 (185), 45-51.

Botsman, R., Rogers, R. (2011). *What is mine is yours. The rise of collaborative consumption*. London, UK : Collins.

Botsman, R. (2013, novembre). [The sharing economy lacks a shared definition?](#) *Fast company*.

Chauchard, J-P. (2016). Qu'est-ce qu'un travailleur indépendant ? *Droit social*, 11, 947-56.

Colin, N., Landier, A., Mohnen, P. et Perrot, A. (2015, octobre). [Économie numérique](#). *Note du Conseil d'analyse économique*, n°26.

Commission des finances du Sénat (2015, septembre). [L'économie collaborative : propositions pour une fiscalité simple, juste et efficace](#). *Rapport d'information*, n° 690.

Commission des finances du Sénat (2017, mars). [L'adaptation de la fiscalité à l'économie collaborative](#). *Rapport d'information*, n° 481.

Conseil national de la consommation (2016, juillet). [Avis du conseil national de la consommation du 28 janvier 2016 sur les plateformes numériques collaboratives](#). Paris.

Conseil national du Numérique (2016, janvier). [Travail, emploi, numérique : les nouvelles trajectoires](#). Paris.

CNIS (2017). [Rapport du groupe de travail sur « La mesure du travail dissimulé et ses impacts pour les finances publiques »](#). Paris.

Coriat, B. (dir.). (2015). *Le retour des communs. La crise de l'idéologie propriétaire*. Paris, France : Les liens qui libèrent.

Daudey, E., Hoibian, S. (2014). [La société collaborative. Mythe et réalité](#). Credoc, *Cahiers de recherche*, 313.

Derobert, M., (2016, octobre). [La coproduction à l'heure du numérique : risques et opportunités pour le consommateur.rice et l'emploi : mandature 2015-2020](#). *Les avis du CESE*.

HCFiPS (2016, octobre). [Rapport sur la protection sociale des non-salariés et son financement](#).

Lallement, M. (2015). *L'âge du faire. Hacking, travail, anarchie*. Paris, France : Éditions du Seuil.

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

Massé, D., Borel, S., Demailly, D. (2015, juillet). [Comprendre l'économie collaborative et ses promesses à travers ses fondements théoriques](#). IDDRI, *Working Paper*, 5.

Mettling, B. (2015, septembre). *Transformation numérique et vie au travail*. Paris.

Montel, O. (2016, sept-oct). [L'économie collaborative, entre promesses de flexibilité et recul des droits sociaux](#). *La Documentation française*. *Cahiers français*, 394, 66-71.

Pôle interministériel de prospective et d'anticipation des mutations économiques. (2015, juin). *Enjeux et perspectives de la consommation collaborative*. Ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique, rapport final.

PricewaterhouseCoopers (2015, mai). [The Sharing economy](#). Consumer intelligence series.

Rifkin, J. (2014). *La nouvelle société du coût marginal zéro : l'internet des objets, l'émergence des communaux collaboratifs et l'éclipse du capitalisme*. Paris, France : Les liens qui libèrent.

Scholz, T. (2016). *Platform cooperativism. Challenging the corporate sharing economy*. New York, Rosa Luxemburg Stiftung.

Schor, J. (2014, octobre). [Debating the sharing economy](#). *Great transition initiative*.

Terrasse, P. (2016, février). [Rapport au Premier ministre sur l'économie collaborative](#). Hôtel de Matignon

Vallat, D. (2015). [Une alternative au dualisme État-marché : l'économie collaborative, questions pratiques et épistémologiques](#). *Working paper Triangle*, 01(12/15).

L'économie collaborative : essai de compréhension et enjeux épistémologiques

David Vallat (Triangle, Université de Lyon 1)

Je vous propose d'évoquer un essai de compréhension de l'économie collaborative et les questionnements épistémologiques que cet essai de compréhension a suscités. Pour aller directement au but, je précise que mon propos consiste à affirmer que l'économie collaborative est un phénomène à agir plutôt qu'un phénomène à observer. Plus précisément, lorsque nous nous posons la question de ce qu'est l'économie collaborative, nous sommes confrontés à une grande diversité de pratiques et d'organisations. Dans cette situation, nous sommes tentés, d'une manière assez classique liée à notre culture cartésienne, de produire des classifications. Je vais essayer de vous proposer une autre approche de l'économie collaborative, fondée sur la notion de complexification. Il s'agit de complexifier pour mieux comprendre. Nous pouvons partir de l'idée que l'économie collaborative est une sorte d'objet frontière au tracé très flou, ce qui nous permet de trouver un consensus sur un certain nombre d'aspects, notamment sur le périmètre de l'objet, qui est particulièrement difficile à apprécier. Plutôt que de produire du classement, je vous propose de mettre en avant quelques principes structurants.

Un monde « hyperconnecté » ...

Je ferais référence à deux balises. Les travaux de Manuel Castells (2000) sur la société en réseau constituent une première balise. D'autre part, les travaux de Jeremy Rifkin (2014) sur la nouvelle société du coût marginal zéro représentent une seconde balise.

Les travaux de Manuel Castells sont relativement anciens. Ce chercheur s'est proposé d'analyser l'émergence d'internet et plus particulièrement celle du Web depuis le milieu des années 90 et de réfléchir à l'impact de ce phénomène. Deux aspects me paraissent assez éclairants pour comprendre l'économie collaborative. Les deux aspects sont ceux qu'il a appelé le *net* et le *self*. En ce qui concerne le *net*, la caractéristique d'Internet est le fait de constituer un réseau, construit de manière horizontale en raison de son histoire. Cette construction repose sur une logique non hiérarchique. S'agissant du *self*, Internet donne la possibilité à chacun de s'affirmer et de devenir « producteur de quelque chose ». Cette double grille de lecture englobe l'horizontalité des relations et le changement de paradigme depuis le statut de consommateur vers celui de producteur. Elle permet de fournir un certain nombre d'éléments de compréhension du phénomène. Ceux-ci se renforcent à la lecture de l'ouvrage de Jeremy Rifkin. Son analyse de la dimension collaborative est directement liée aux ruptures technologiques introduites par la mise en place d'Internet et notamment du Web 2.0, dans lequel les individus sont des producteurs de contenus. Nous n'avons pas pris la pleine mesure de cette mutation. En effet, cet univers numérique, qui n'est pas un univers sensible, est complètement nouveau. Il interroge notre ontologie, notre rapport au réel. Dans cet univers, la collaboration est rendue extrêmement aisée et devient facilitée, naturelle. Elle devient une sorte de norme. L'auteur américain Don Tapscott considère même Internet comme une « arme de

collaboration massive ». Je souhaite que vous gardiez cette idée en tête pour comprendre ce qu'est l'économie collaborative.

Les lectures polanyienne et braudelienne de l'économie

Je vous propose maintenant de délaissier la question de la rupture ontologique suscitée par la création de ce nouvel univers, qui n'est pas un univers sensible comme peut l'être la table sur laquelle je m'appuie, et sur ses impacts sur notre compréhension de l'émergence de nouvelles formes d'échanges et de production. Nous allons maintenant aborder des outils de compréhension traditionnels de l'économie. Pour comprendre l'économie collaborative, je fais référence aux travaux de Karl Polanyi, dont la lecture de l'économie est toujours pertinente. Celle-ci consiste à distinguer deux sens. La première forme concerne l'économie considérée dans son sens formel puisqu'il s'agit de mettre en relation les moyens et les fins. Cette forme d'économie s'intéresse à l'efficacité (confrontation des résultats obtenus aux moyens mis en œuvre). L'objectif consiste à maximiser les résultats et à minimiser les moyens. La deuxième forme d'économie est prise dans son sens substantif. Ici, l'économie est un outil au service d'un projet de société et de la réalisation des conditions d'existence matérielle de l'Homme. L'économie est considérée du point de vue de l'efficacité. Les résultats obtenus sont confrontés aux objectifs.

La deuxième lecture de l'économie est celle de Fernand Braudel, qui elle aussi reste toujours d'actualité. Cette lecture consiste à considérer l'économie comme plurielle. Elle comporte trois étages : un rez-de-chaussée, un premier étage et un deuxième étage. Le premier étage correspond à l'économie de marché. Il se caractérise par la concurrence, la transparence des transactions. Il pourrait correspondre à un monde de petites et moyennes entreprises (PME). L'étage supérieur (2^e étage) est celui du capitalisme, des entreprises transnationales et des Gafa (Google, Apple, Facebook, Amazon). Elle se caractérise par l'opacité des échanges. Par exemple, il s'agit de faire en sorte d'optimiser ses ressources fiscales. Enfin, le rez-de-chaussée est l'étage de la civilisation matérielle, de l'économie domestique, de l'économie informelle. Celle-ci se caractérise par des échanges fondés sur la réciprocité et le don. Cet étage pourrait correspondre aux très petites entreprises, aux autoentrepreneurs et aux ménages.

Les économies collaboratives

À partir de ces deux grilles de lecture, je vous propose de construire une représentation des économies collaboratives selon deux axes (schéma 1).

➤ Schéma 1 • Les économies collaboratives



L'axe vertical tente de prendre en considération les retombées locales des entreprises. L'axe horizontal observe la manière dont les ressources sont utilisées, qu'elles soient complètement privatisées ou plus ou moins gérées en commun.

Des entreprises comme Ebay ou Google peuvent être positionnées assez facilement dans le quadrant nord-ouest. Elles font partie des entreprises dont les retombées locales sont loin d'être directes et dont les ressources sont plutôt privatisées. D'autres sociétés, comme Uber et AirBnB, nous incitent à nous poser des questions puisqu'elles génèrent des retombées locales et des ressources privatisées. Un chauffeur d'Uber ou un particulier qui propose la location de son appartement sur AirBnB font rentrer des ressources au sein des circuits locaux. En tout cas, ces ressources sont privatisées.

Dans le quadrant nord-est, on trouve les activités d'organisations telles que Wikipédia, Linux ou OpenStreetMap qui ne produisent pas de retombées locales directes, mais qui organisent une gestion des ressources en commun. Il s'agit d'une autre forme d'économie collaborative.

L'économie du pair à pair en constitue une troisième forme, présente dans le quadrant sud-est. Il s'agit des relations d'échanges distribués, tels qu'ils ont été conceptualisés par Michel Bauwens. Jeremy Rifkin fait également une large part aux communs. Cette question fait l'un des intérêts de son ouvrage, au-delà de la question du coût marginal zéro. Nous nous intéressons ici à l'économie sociale et solidaire, aux *fab lab* et aux monnaies complémentaires locales, qui font tous partie de ce quadrant-là. Les ressources sont gérées en commun et les retombées locales sont relativement directes. Enfin, on retrouve un

dernier quadrant (sud-ouest) avec des entreprises comme La Ruche qui dit Oui, Blablacar ou les maker spaces qui génèrent des retombées locales, mais dont les ressources générées sont plutôt appropriées et privatisées.

Je vous propose maintenant d'aborder à nouveau la question du sens formel ou du sens substantif de l'économie, abordée dans les travaux de Karl Polanyi. Dans le premier cas (en haut à gauche), l'économie fonctionne pour elle-même, en circuit fermé, ce qui correspond à un sens formel de l'économie. Dans les deux quadrants à droite, l'économie, prise dans son sens substantif, est au service d'un projet qui dépasse le simple fait de réaliser des gains, même s'il n'est pas incompatible avec ce but. Enfin, le dernier quadrant (sud-ouest) associe le sens substantif et le sens formel de l'économie. En effet, le projet n'est pas uniquement économique. Il peut s'agir d'un projet de société ou d'un projet portant sur le fonctionnement d'un collectif, assorti d'une logique de retombées locales.

Nous devons tenter de qualifier ces quatre quadrants. Les formes organisationnelles dominantes dans le quadrant nord-ouest correspondent à l'économie des plateformes. Dans les autres quadrants (en particulier ceux de droite), la forme organisationnelle est celle des communautés. Cette idée est sous-tendue par la notion d'obligations réciproques. Enfin, le quadrant hybride (sud-ouest) allie la notion de communauté avec le fonctionnement des plateformes.

Si je reprends la classification de Fernand Braudel, le quadrant nord-ouest correspond au capitalisme classique. Wikipédia et les autres initiatives de ce type (quadrant nord-est) relèvent des communs de la connaissance. L'objectif consiste à produire de la connaissance en commun et à valoriser la diffusion de la connaissance produite en évitant les appropriations privées de cette connaissance. Le quadrant sud est pourrait correspondre, en référence à l'économie pure et parfaite de Walras, à l'économie collaborative pure et parfaite, respectant les canons de l'économie collaborative, la logique de ressources en commun, le fonctionnement sous la forme d'une communauté et la recherche de retombées locales. Enfin, le dernier quadrant (sud-ouest) correspond à l'économie de marché décrite par Fernand Braudel, qui associe retombées locales et privatisation des ressources. Il convient également de préciser que, dans le modèle de Fernand Braudel, le rez-de-chaussée correspond au quadrant de l'économie collaborative, à l'exception de la dimension de communs de la connaissance puisqu'il est ici question de don et de réciprocité.

Être + faire = communauté de praxis

Je souhaite maintenant évoquer la logique de l'être et du faire, qui est fondamentale dans l'économie collaborative. Le « faire » est l'idée qui émerge de la dimension « tous producteurs », liée au fonctionnement d'Internet. Il s'agit du fameux *self* décrit par Manuel Castells. Sur Internet, chacun est potentiellement producteur. L'être s'exprime dans l'idée que le fait de produire et d'être acteur vient modifier qui nous sommes. Le verbe « avoir » devient ici secondaire. Le numérique permet de produire cette conjonction entre l'être et le faire. En ce qui concerne l'être, la culture liée à Internet est celle du libre ou de *l'open*, en fonction des approches. Il s'agit d'inventer des formes de propriété nouvelles et les distinguer des formes de propriété traditionnelles. Nous évoluons par exemple du

copyright au *copyleft*. Ce changement des formes de propriété, également à l'œuvre dans l'*open access*, crée de nouvelles façons d'être. En effet, la configuration de l'outil modifie la manière dont l'individu se perçoit et perçoit le monde. L'être évolue. La sociologue Gabriella Coleman (2012) a travaillé auprès de *hackers* et a tenté de définir ce que peut être cette culture, directement liée à l'usage d'Internet. Elle met l'accent sur la conjonction d'éléments qui peuvent sembler paradoxaux, celle de pratiques ou de fonctionnements individualistes avec le besoin de rentrer en coopération. Celui-ci est lié au fait que la difficulté des tâches à accomplir nécessite précisément cette coopération. Cet univers associe donc la notion de culture méritocratique et individualiste et le besoin de travailler en commun en définissant des règles en commun.

Par ailleurs, l'idée de l'être débouche sur l'idée de faire et de produire sur le Web. Potentiellement, n'importe qui peut devenir producteur de contenus sur Internet, y compris les jeunes filles qui proposent des cours de maquillage en vidéo, suivis par des dizaines de milliers d'internautes. De jeunes enfants produisent des émissions portant sur leurs jeux vidéo. Celles-ci sont également suivies par un très large public. Or cette idée de produire est une idée de transformation. Le rapport au monde n'est plus le même. En devenant producteurs, les individus « font » le monde et deviennent des « bricoleurs » au sens de Claude Lévi-Strauss. Ces personnes n'attendent pas que toutes les conditions soient optimisées pour se lancer dans la réalisation de quelque chose. Ces personnes commencent par expérimenter en faisant feu de tout bois et en ayant recours à une sorte d'intelligence pratique, ce que Claude Lévi-Strauss résume en évoquant le « paradoxe du néolithique », période dans laquelle il n'y avait pas de scientifiques mais qui a produit de nombreuses inventions. Cette intelligence du bricoleur est directement liée à l'usage d'Internet et se manifeste dans un grand nombre d'initiatives ou chez un grand nombre de personnes qui évoluent dans le cadre de structures de l'économie collaborative.

Nous en arrivons finalement à une sorte de réponse à l'équation « être plus faire », qui débouche sur des communautés de praxis, au sens aristotélicien du terme. Autrement dit, la liberté d'agir se suffit à elle-même. Mon bonheur ne provient pas de ce que je vais produire ou de mon objectif de production, mais de la capacité à pouvoir produire, d'être acteur de la création de quelque chose. Il n'y a pas de différence entre ce que je suis et ce que je fais. Dans ce processus, la production physique est très secondaire. Ces communautés sont focalisées sur la praxis. Elles peuvent être symbolisées par une fourche (*fork*). Lorsqu'une expérimentation n'est pas efficace, il faut trouver une voie détournée et rechercher une alternative (l'autre branche de la fourche). Cette démarche relève de celle du bricoleur. L'idée de « faire en commun », qui est à l'œuvre dans les *Fab Lab* et chez les *makers*, illustre cette culture très largement héritée d'Internet, qui suppose un esprit d'autonomie, de liberté et de responsabilité. Celle-ci met en avant l'organisation en commun, comme nous l'avons vu au travers de l'exemple de Wikipédia. Les communs sont très liés évidemment aux travaux d'Elinor Ostrom, qui s'est vu décerner le prix Nobel de l'économie. La recherche d'une façon de faire optimale est ici remplacée par l'expérimentation de plusieurs façons de faire. En effet, il n'existe pas un moyen unique de réussir, y compris dans la manière dont on s'organise.

Enjeux pour la recherche

Pour les chercheurs, cet univers porte des enjeux extrêmement intéressants. Internet suscite une rupture ontologique. Ce monde numérique existe, même si nous ne pouvons pas le toucher. Il pose la question de l'épistémologie permettant de comprendre ce monde, et plus généralement les individus impliqués dans l'action, le « faire ». Il pose également la question des méthodes utilisées pour comprendre ces pratiques. À titre d'exemple, la réflexion sur les approches macroéconomiques ne peut pas suffire. Ces approches doivent partir des pratiques, dans la lignée des travaux de Pierre Bourdieu. Il faut donc s'attacher aux pratiques, car elles sont toutes variables, toutes différentes et toutes uniques. Il est impossible d'avoir une vision moyenne de ces pratiques ou de ces acteurs. Les chercheurs doivent s'intéresser également à la connaissance comme un commun : sa production, sa diffusion et sa gestion. Pour les chercheurs, il y a aussi cette difficulté de se cantonner à la fameuse neutralité axiologique wéberienne. Derrière ces enjeux, se pose la question de la place du chercheur dans la cité. Est-il un acteur qui observe en pensant qu'il est neutre ou construit-il « quelque chose » en même temps que les bricoleurs qu'il étudie ? Ces questions sont révélées par cette dimension numérique, qui n'est pas présente dans toutes les structures de l'économie collaborative, mais qui influence la manière de penser. Cette influence irradie toutes les structures de l'économie collaborative, en tout cas celles qui sont axées sur les communs, et pose la question de la place du chercheur dans la cité.

Références bibliographiques

Castells, M. (2000). *The Rise of The Network Society: The Information Age: Economy, Society and Culture*. Wiley.

Coleman, E.G. (2012). *Coding Freedom: The Ethics and Aesthetics of Hacking*. Princeton University Press.

Lévi-Strauss, C. (2014). *La pensée sauvage*. Plon.

Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press.

Rifkin, J. (2014). *The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*. St. Martin's Press.

Vallat, D. (2016, juin). *Que peut-on apprendre des tiers-lieux 2.0 ?* Communication présentée à la XXVI^e conférence de l'AIMS (Association internationale de management stratégique), Lyon, France. <halshs-01512929>

L'économie collaborative : un champ émergent et hétérogène

David Massé (i3-SES, Télécom Paris Tech)

Je propose de vous présenter les réflexions issues du projet de recherche PICO (Pionniers du collaboratif), financé par le Ministère de l'Écologie du Développement durable et consacré aux pionniers de l'économie collaborative, il a été mis en œuvre avec la collaboration de plusieurs institutions telles que ESCP Europe, l'Institut du développement durable et des relations internationales (IDDRI), l'Université Paris-Sud, l'Université Paris-Dauphine, OuiShare et Zéro Waste France. Cette étude s'intéresse aux initiatives de l'économie collaborative qui permettent d'échanger des biens matériels. À travers ce terrain d'étude, nous avons souhaité évaluer l'impact social et environnemental de ces initiatives. Plusieurs rapports sont sortis et ont été mis en ligne sur le site de l'IDDRI suite à cette étude⁴. Sur la base de ces recherches, je vous propose aujourd'hui d'essayer de mieux comprendre cette notion d'économie collaborative.

Un flou empirique et conceptuel

Actuellement, l'économie collaborative est encore entourée d'un flou conceptuel. Ce flou est renforcé par les nombreuses définitions reprises dans les médias, par exemple, selon des journalistes des Inrockuptibles, l'économie collaborative est un « grand fourre-tout qui voit se côtoyer des jeunes pousses du Web aux dents longues, des entreprises qui valent des millions en Bourse et des néo-babas aux ambitions autant politiques que sociales » (Turcan, Sudry-le-Dû, 2015). Au final, l'économie collaborative peut être assimilée à un concept « ombrelle », au sens de Hirsch et Levin (1999). Ce terme est utilisé par commodité alors que le concept recoupe un grand nombre de concepts voisins (économie de la fonctionnalité, du pair à pair, de la demande, de l'accès ...) sans totalement les recouvrir. Nous avons donc procédé à un exercice de définition au travers des derniers articles publiés sur ce thème. Nul ne s'accorde sur une définition de l'économie collaborative. Certaines définitions sont très larges tandis que d'autres définitions sont très restreintes. Actuellement, le monde académique est animé par des affrontements autour des partisans d'une définition restreinte à l'économie des plateformes collaboratives et les partisans d'une définition plus large, englobant par exemple des espaces physiques partagés (Co-working, FabLab, Hackerspace...). À ceci s'ajoute une autre tension qui anime et qui polarise les analyses. D'un côté, on retrouve des définitions centrées autour des initiatives portées par des ambitions sociales et environnementales et d'un autre par des logiques de profit. Si cette question vous intéresse, je vous invite à consulter le tableau qui suit (tableau 1).

⁴ PICO - Liste des publications : www.iddri.org/Themes/Nouvelle-Prosperite/PICO-Pionniers-du-Collaboratif-Publications.

➤ Tableau 1 • Exemples de définitions de l'économie collaborative

Examples of narrow definitions	Definition
Benkler (2004)	Refers to "sharing goods" as "a class of resources or goods that are amenable to being shared within social sharing systems rather than allocated through markets" (p.356). Social sharing also constitutes an "alternative modality of production" (p.330) based on gifting and free participation among "weakly connected participants" (p.332-334).
Belk (2014)	Distinguishes "true" vs. "pseudo-sharing". "Sharing is an alternative to the private ownership that is emphasized in both marketplace exchange and gift-giving" (p.10). Pseudo-sharing is a "phenomenon whereby commodity exchange and potential exploitation of consumer co-creators present themselves in the guise of sharing" (p.7) or "business relationship masquerading as communal sharing" (p.11).
Cockayne (2016)	"The on-demand or 'sharing' economy is a term that describes digital platforms that connect consumers to a service or commodity through the use of a mobile application or website" (p.73).
Eckhardt and Bardhi (2016)	"The access economy, [...] also known as the sharing, or peer-to-peer, economy, [...] provides temporary access to consumption resources for a fee or for free without a transfer of ownership" (p.210).
Frenken and Schor (2017)	Define the sharing economy as "consumers granting each other temporary access to underutilized physical assets ('idle capacity'), possibly for money" (p.2-3, in press).
Stephany (2015)	"The sharing economy is the value in taking underutilized assets and making them accessible online to a community, leading to a reduced need for ownership of those assets" (p.9).
Examples of broad definitions	Definition
Habibi et al. (2016)	"[We] suggest a sharing-exchange continuum that helps distinguish the degree to which actual sharing is being offered" (p.115).
Lessig (2009)	Defines the hybrid economy as "either a commercial entity that aims to leverage value from a sharing economy, or it is a sharing economy that builds upon a commercial entity to a better support its sharing aims" (p.177).
Munoz and Cohen (2017)	"A socio-economic system enabling an intermediated set of exchanges of goods and services between individuals and organizations which aim to increase efficiency and optimization of sub-utilized resources in society", (n.p., forthcoming).
Schor (2014)	"Sharing economy activities fall into four broad categories: recirculation of goods, increased utilization of durable assets, exchange of services, and sharing of productive assets" (p.2).
Botsman (2013)	"An economic model based on sharing underutilized assets from spaces to skills to stuff for monetary or non-monetary benefits", (n.p., online article).

Source > Acquier, A., Carbone V., et Massé, D. (2016, juillet). *Framing the sharing economy – a business model perspective*. Communication présentée au 32nd Egos Colloquim, Naples. Tableau cité dans Acquier, A., Daudigeos, T. and Pinkse, J. (2017, décembre). Promises and paradoxes of the sharing economy: An organizing framework. *Technological Forecasting and Social Change*, 125, 1-10.

Je vous propose maintenant de considérer deux axes d'analyse que nous avons développés avec mes collègues Aurélien Acquier et Valentina Carbone, Professeurs à ESCP Europe. Le premier s'intéresse aux fondements théoriques qui irriguent le champ et le second aux modèles d'affaires de cette économie.

Fondements théoriques du champ de l'économie collaborative

Le premier axe concerne les fondements théoriques de l'économie collaborative. Dans le cadre du projet de recherche PICO, nous avons rencontré une quarantaine d'entrepreneurs

de l'économie collaborative et nous avons été particulièrement marqués par leur réflexivité et le niveau de théorisation de leurs initiatives. Lors des entretiens, les entrepreneurs faisaient souvent référence à certains auteurs (ou des idées issues de ces auteurs) pour expliquer et justifier leurs démarches. Ceci nous a amenés à identifier quatre grands courants théoriques qui irriguent l'économie collaborative. Ce ne sont pas les seuls, mais ces courants ont émergé de notre analyse du cas des initiatives centrées autour des biens matériels (location, revente, prêt et don d'objets).

Le courant de l'économie de la fonctionnalité est souvent mentionné pour signifier le passage de la propriété à l'usage, comme le montrent les travaux de Jeremy Rifkin sur l'économie de l'accès. Ce courant s'illustre dans le cadre de l'économie collaborative par l'exemple de la perceuse. Il n'est pas forcément intéressant pour un individu de posséder cet outil, surtout pour les personnes qui résident dans de petits appartements. En revanche, il peut être intéressant d'avoir un accès rapide à cet outil. Un certain nombre d'initiatives collaboratives mettent en avant ce type d'exemple en disant : pourquoi avez-vous besoin de posséder ces objets alors qu'il suffit d'y avoir accès ?

Le deuxième courant de pensée est le courant des « communs », qui fait notamment référence aux travaux d'Elinor Ostrom, qui ne sont d'ailleurs pas les seuls sur cette question. Dans l'économie collaborative, ce courant se traduit par la volonté de mettre en place une gouvernance décentralisée et partagée, destinée à favoriser la création collective. Wikipédia est un exemple d'initiative qui illustre ces mécanismes de gouvernance. Cependant, il convient de souligner que toutes les initiatives collaboratives ne font pas l'objet d'une gouvernance décentralisée.

Le troisième courant est celui de l'économie du don. Un certain nombre d'initiatives mettent en avant l'importance du lien social dans leur démarche. La plateforme Peuplade, par exemple, propose de mettre en relation les habitants d'un même quartier, dans une logique sociétale. Ce courant « social » irrigue une large partie des promesses issues de l'économie collaborative.

Enfin, le quatrième courant « libertarien » de la contre-culture américaine infère l'idée que cette économie est souvent sous-tendue par la volonté de mener une lutte politique contre les rentes et la régulation des grandes entreprises bureaucratiques. Les discours mobilisés par des acteurs comme Uber témoignent de l'importance de cette rhétorique pour justifier les activités de l'entreprise. Cette volonté politique est importante, mais il n'empêche que les plateformes relevant de ce courant génèrent au final une autre forme de rente, une rente d'intermédiation. Cette idée est mise en exergue dans les travaux de Fred Turner. Ce chercheur a illustré ce courant de façon très pertinente en étudiant la vie de Stewart Brand, qui fut tour à tour hippie dans les années 70 en Californie, puis le créateur du *Whole Earth Catalog*, une publication étonnante, étant à la fois une sorte de catalogue référençant des objets pour hippie et un instrument de vulgarisation scientifique. Ultérieurement, Stewart Brand se lança dans la création d'une entreprise de conseil destinée à infuser les idées de cette contre-culture dans les entreprises californiennes. Enfin, il est devenu une sorte de gourou néo-libéral au sein de la Silicon Valley. Fred Turner prend ainsi la vie de ce personnage pour nous éclairer sur l'idéologie qui est à l'œuvre dans la contre-culture

américaine. Celle-ci est fortement présente au sein de plateformes comme Uber, censée lutter contre les rentes des grandes entreprises établies comme les compagnies de taxis.

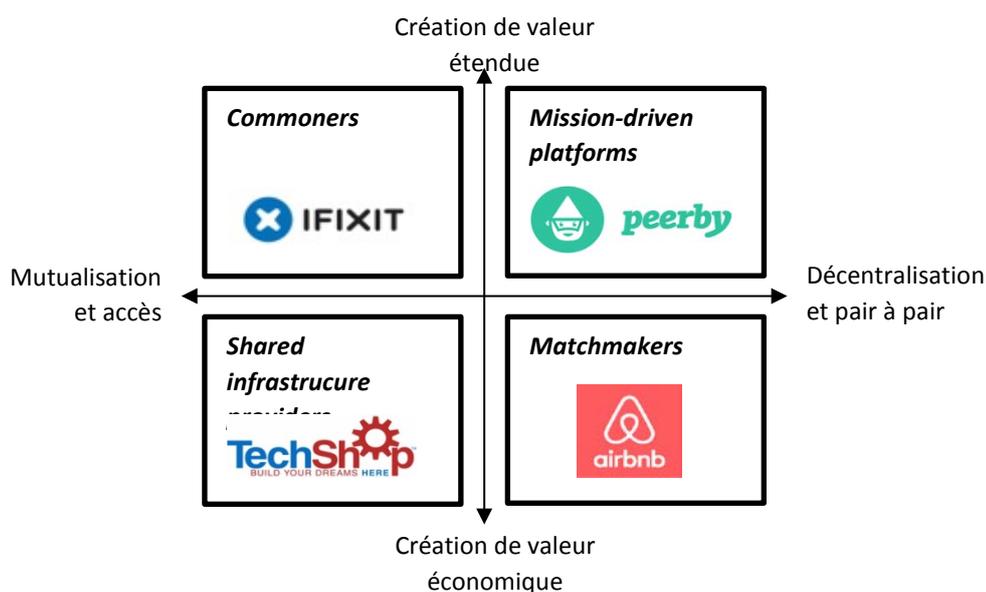
Les mondes de l'économie collaborative : une approche par les modèles économiques

Je vous propose maintenant une approche par les *business model* de l'économie collaborative. Celle-ci est traversée par deux grandes tensions que je vais vous présenter.

Nous avons mobilisé une approche configurationnelle. Au travers des interviews que nous avons réalisées, nous avons fait émerger une typologie à partir des *business model* avec deux dimensions principales, la création de valeur et la capture de la valeur. La création de valeur pose la question de la valeur promise par une initiative. Celle-ci peut être d'ordre social, environnemental ou tout simplement économique (les promesses peuvent être multiples). Pour sa part, la notion de capture de la valeur fait référence aux modalités de monétisation de l'initiative, pour transformer une partie de la valeur en profit. Ces dimensions ne sont imperméables et il existe un continuum entre les deux notions.

Il ressort de cette analyse une matrice composée de quatre cases que nous allons illustrer par des exemples d'initiatives (schéma 1).

➤ Schéma 1 • Une typologie des *business model* de l'économie collaborative



Source > Acquier, A., Carbone V., et Massé, D. (2016, juillet). *Framing the sharing economy – a business model perspective*. Communication présentée au 32nd Egos Colloquium, Naples.

La première a été nommée *mission-driven platforms* et elle se compose des plateformes physiques ou en ligne qui se proposent de mettre en relation des personnes entre elles (pair à pair) et ce au service d'une mission sociétale. À titre d'exemple, les *Repair Cafés* permettent la rencontre dans un lieu physique de personnes qui ont un objet à réparer tels qu'un grille-pain et d'autres qui souhaitent les réparer. Cet exemple illustre une offre d'intermédiation entre pairs sur une plateforme qui est cette fois-ci physique. Autre exemple, la plateforme néerlandaise Peerby qui s'est spécialisée dans le prêt d'objets entre

particuliers. Celle-ci rencontre un grand succès aux Pays-Bas. Ainsi, un particulier disposant d'une perceuse peut la mettre à disposition gratuitement par le biais de la plateforme. Ces deux initiatives sont sous-tendues par des valeurs sociétales ou environnementales comme la lutte contre l'obsolescence programmée ou la surconsommation.

Le deuxième type d'initiative est celui des *matchmakers*. On y trouve des plateformes classiques telles qu'Uber ou Airbnb dont l'objectif principal est de faire du profit. Elles sont également dans une logique de *peer to peer*, c'est-à-dire d'intermédiation entre individus.

Pour leur part, les *shared infrastructure providers* valorisent la notion de mutualisation et d'accès libre, dans une logique de *pool to peer*. Donc ce n'est pas une logique de *peer to peer*, on met les choses dans un *pool* et elles se retrouvent en libre accès pour une communauté. Des plateformes comme Autolib, Zipcar ou Techshop représentent de bons exemples de cette catégorie. Dans un autre domaine d'activités, l'initiative Techshop, propose des machines en libre accès, dans une logique *for profit*.

Enfin, les *commoners* s'inscrivent dans une même logique de l'accès à des objets au sein d'un *pool*, mais dans une logique *non-profit*.

Il est intéressant d'étudier la dynamique de croissance de ces initiatives. Il y a des trajectoires de croissance et une initiative peut passer d'une case à une autre. L'exemple de la plateforme Blablacar illustre l'évolution d'un modèle de *mission-driven platforms* vers une logique de *matchmakers*. Certains modèles peuvent aussi être hybrides. Par exemple, La Ruche qui dit Oui propose une mise en relation (sur une plateforme en ligne) de consommateurs et de petits producteurs dans un rayon de 250 kilomètres. On a ici une initiative qui est née dans l'intention de lutter contre la grande distribution, mais qui se réfère néanmoins à un modèle *for profit* et qui permet à l'entreprise de se développer de manière importante et rapide.

Je vous propose maintenant d'évoquer les implications de ces différentes tendances pour les pouvoirs publics. Chaque catégorie est confrontée à des contraintes propres. Par exemple dans les cases du haut de la matrice (*commoners* et *mission-driven platforms*), certaines organisations expriment des promesses sociales et environnementales très fortes, mais elles sont confrontées à des difficultés de croissance. Elles manquent d'un modèle de revenus viable à long terme et elles ont donc besoin du soutien des pouvoirs publics pour se développer. Le cadran situé en bas à gauche du tableau (*shared infrastructure providers*) concerne des initiatives proches des logiques de l'économie de la fonctionnalité, comme Vélib'. Leur développement nécessite un capital très important ainsi que des liens de collaboration entre acteurs publics et privés. Ces initiatives ont donc besoin de penser ce type de collaboration, pas forcément au niveau financement, mais au moins pour communiquer sur l'initiative auprès des utilisateurs. Enfin, la catégorie des *matchmakers* concerne des initiatives tirées par des impératifs de marché et qui, dans certains cas, peuvent avoir des impacts environnementaux et sociétaux importants. Ces initiatives connaissent un développement relativement important et sont une source de controverses. Il se pose la question de leur régulation par les pouvoirs publics.

Ces quatre cadrans peuvent aussi inspirer des entreprises plus traditionnelles afin de s'emparer des différentes logiques collaboratives. Par exemple, en France, l'entreprise

Techshop s'est associée à Leroy Merlin pour créer les Ateliers Leroy Merlin, s'inspirant du modèle des *shared infrastructure providers*. Un autre exemple est celui de l'initiative Trocathlon, lancée par le Groupe Décathlon dans les années 1990. Elle consiste à proposer aux sportifs de vendre leurs équipements au sein d'un dépôt-vente implanté sous un chapiteau, situé sur le parking du magasin. Dernièrement, l'entreprise a décidé de numériser cette initiative. Celle-ci s'inscrit dans la démarche commerciale de l'entreprise, elle améliore le service à ses clients en tenant compte des cycles de vie des produits et en proposant aux sportifs une « seconde vie » pour leurs équipements (à travers la possibilité de revente).

Il existe aujourd'hui une multitude d'exemples de ce type dans les entreprises traditionnelles. Cela montre que le développement de ces logiques collaboratives ne se restreint pas aux startups du champ, mais que l'on peut observer une forme de déversement dans un grand nombre de secteurs de l'économie

Références bibliographiques

Acquier, A., Carbone V., et Massé, D. (2017, juillet). Á quoi pensent les institutions ? Theorisation et institutionnalisation du champ de l'économie collaborative. *Revue française de gestion*, 265, 25-50.

Acquier, A., Carbone V., et Massé, D. (2016). L'économie collaborative : fondements théoriques et agenda de recherche. *PICO Working paper*.

Acquier, A., Carbone V., et Massé, D. (2017). L'économie collaborative, source d'innovation sociétale ? Dans Decrop D. (dir.). *La consommation collaborative : enjeux et défis de la nouvelle société du partage*. Paris : De Boeck Supérieur.

Acquier, A., Carbone V., et Massé, D. (2016). Les mondes de l'économie collaborative : une approche par les modèles économiques. *PICO Working paper*.

Borel, S., Demailly, D., Massé, D. (2016). Les fondements théoriques de l'économie collaborative. *Rapport Moral sur l'Argent dans le Monde*, Association d'économie financière, 20, 1-15.

Turcan, M. et Sudry-le-Dû, C. (2015, juin). La share economy : vers un nouveau modèle de société ? *Les Inrocks*.

L'économie des plateformes : enjeux pour la croissance, le travail, l'emploi et les pouvoirs publics

Olivia Montel (DARES)

Je souhaite tout d'abord souligner que l'économie collaborative fait clairement partie de notre quotidien. Les commandes sur la plateforme Uber, les départs en vacances en covoiturage et la livraison de repas par Deliveroo sont désormais banalisés. Pourtant, les économistes éprouvent encore des difficultés à appréhender ce phénomène. En effet, il n'existe aucune définition officielle et consensuelle de l'économie collaborative. Nous avons l'intuition que des éléments rapprochent ces entreprises, mais nous sommes interpellés par leur diversité. En effet, l'économie collaborative englobe des secteurs d'activités marchandes et non marchandes et véhicule des valeurs très différentes. Elle est synonyme de modes de production alternatifs fondés sur la coopération et le partage, mais elle est également synonyme d'une marchandisation exacerbée des relations sociales et de travail précarisé. L'économie collaborative est d'ailleurs désignée par de nombreux termes, l'économie du partage, l'économie du *peer to peer*, mais aussi l'ubérisation.

Cependant, bien que l'économie collaborative soit un objet flou, son essor soulève des enjeux de politiques publiques bien identifiés. D'un côté, elle peut offrir des opportunités en matière de croissance et d'emplois. Les pouvoirs publics expriment donc la préoccupation de ne pas étouffer dans l'œuf ce qui pourrait être une nouvelle économie. De l'autre côté, des inquiétudes s'expriment au sujet de la problématique de la qualité du travail et de l'emploi. Des craintes sont formulées au sujet du contournement des règles et de la concurrence déloyale exercée par ces entreprises vis-à-vis des firmes traditionnelles.

Le modèle économique des plateformes de biens et services marchands

Je vous propose donc d'étudier plus précisément ces enjeux et de caractériser *a minima* le modèle économique des plateformes. Tout d'abord, il convient de distinguer au sein de l'économie collaborative deux segments tout à fait différents : l'économie du partage et les plateformes de biens et services marchands. Cette distinction correspond dans le schéma de David Vallat aux ressources gérées en commun et aux ressources privatisées.

L'économie du partage repose sur le partage de la production d'actifs dans des relations de pair à pair. La confiance et l'égalité des statuts entre les personnes appartenant à la communauté, la coopération, les motivations non marchandes y représentent des valeurs essentielles. Wikipédia et les logiciels libres se situent au cœur de l'économie du partage. Quant aux plateformes de biens et services marchands, celles-ci se sont inspirées de l'économie du partage, mais elles fonctionnent selon un autre mode. Ces structures productives marchandes organisent la production de biens et de services de manière triangulaire entre des producteurs indépendants et des consommateurs. Elles jouent un rôle de tiers entre ces acteurs et interfèrent par le biais des transactions dans cette relation de pair à pair. Dans les plateformes de biens et services marchands, le système de notation n'appartient plus aux membres de la communauté. Il est entièrement défini, géré et

contrôlé par la plateforme. La notion d'égalité des statuts des personnes appartenant à la communauté disparaît.

Les plateformes de biens et services marchands sont celles qui soulèvent les enjeux de politique publique les plus importants. La comparaison fictive entre leur modèle économique et l'idéal type de la firme permet de repérer trois caractéristiques majeures.

Tout d'abord, elles fonctionnent selon un modèle d'externalisation très poussée de la production des risques associés auprès d'une multitude de producteurs indépendants. De façon schématique, il est possible d'affirmer que le rôle de la firme est ici réduit à son noyau dur, qui consiste à organiser et coordonner la production. La production au sens strict des biens et services est externalisée auprès d'une multitude d'indépendants. Par conséquent, ces structures se caractérisent par l'externalisation et la fragmentation du capital. L'entreprise propriétaire d'un parc de logements et de voitures laisse place à une multitude de producteurs disposant d'un logement et d'une voiture et exerçant leur activité de manière indépendante et non sous la forme du salariat. Par ailleurs, ce sont les technologies numériques qui permettent cette organisation à grande échelle. Enfin, les producteurs sont souvent des particuliers.

Ces caractéristiques ne sont pas véritablement nouvelles. Dans les années 1990, les technologies de l'information et de la communication ont modifié l'arbitrage entre « faire » et « faire faire ». Nous avons déjà été témoins d'un grand mouvement d'externalisation. La grande firme intégrée a évolué vers la firme en réseau. De même, le rôle d'intermédiaire joué par les bourses, les agences de voyages ou l'agence nationale pour l'emploi n'est pas nouveau. Au contraire, il est même très ancien. Même le rôle de tiers intervenant dans la production qui caractérise les plateformes était déjà consubstantiel au modèle des marques et des franchises. Le modèle des plateformes démultiplie des dynamiques à l'œuvre depuis les années 1990. Il ne repose pas sur une dynamique nouvelle.

Ce modèle économique a plusieurs conséquences en matière de croissance et d'emploi. Il est porteur d'enjeux de régulation publique. Ainsi, l'externalisation de la production et des risques auprès des indépendants crée un nouveau partage des risques économiques, ce qui peut permettre des gains de productivité. Toutefois, la substitution de nouveaux indépendants au salariat suscite des inquiétudes. L'existence de nombreux travailleurs indépendants plus précaires crée un rapport de force favorable aux plateformes. Les technologies numériques abolissent les distances entre les producteurs, les consommateurs d'un côté et le tiers organisateur de l'autre côté. Elles permettent cette organisation à très grande échelle. Les producteurs peuvent être des particuliers, ce qui rend perméable la frontière entre ces acteurs et les professionnels d'un secteur.

Quels impacts sur la croissance ?

Les impacts quantitatifs de ce phénomène sur la croissance restent mal mesurés. En effet, les bases de la comptabilité nationale ne permettent pas d'isoler les plateformes au sein de tel ou tel secteur. L'interprétation des chiffres d'affaires est difficile. Elle se heurte notamment aux pratiques d'optimisation fiscale internationales des plateformes. Certains économistes ont tenté d'approcher ce phénomène par l'optique du travail, puisque ce modèle économique entraîne théoriquement une augmentation du travail indépendant et

de la pluriactivité. Cependant, aucune tendance nette du travail indépendant ou de la pluriactivité ne peut être mise en relation avec l'essor de l'économie des plateformes. Les enquêtes directes constituent la meilleure approche du phénomène, notamment celle réalisée aux États-Unis par l'économiste Alan Krueger, ou encore les études de JP Morgan Chase. Selon ces études, ce phénomène est significatif, mais encore marginal. Aux États-Unis, 0,5 % à 1 % de la population active serait concerné. En France, l'enquête effectuée par l'Igas, en collaboration avec l'agence centrale des organismes de sécurité sociale (Acos) et l'Insee aboutit à des résultats similaires. Une étude européenne supervisée par des universitaires britanniques estime en revanche le taux de travailleurs occasionnels dans une fourchette de 10 à 15 %, contre 5 % de travailleurs réguliers, ce qui représente un ordre de grandeur significativement supérieur. Cependant, il est difficile de comparer ces enquêtes dont le champ, la période de référence et les méthodes utilisées sont très variables. Enfin, le prisme retenu dans ces enquêtes peut être le travail ou les rémunérations.

Que pouvons-nous attendre de l'économie des plateformes ? Parmi les trois principaux vecteurs de croissance, la hausse de la rentabilité du capital et les gains de pouvoir d'achat sont liés à la mobilisation à des fins productives des équipements des particuliers. Ces équipements sont massivement sous-utilisés : ainsi, 31 millions de véhicules sont utilisés en moyenne durant seulement 8 % du temps. La meilleure utilisation de ces équipements sur une plus longue durée permet d'augmenter la rentabilité du capital et de générer des gains de pouvoir d'achat liés à la baisse des coûts. Ces gains peuvent eux-mêmes être reportés sur la demande et la production de nouveaux biens et services. Toutefois, le principal vecteur de croissance est l'amélioration du fonctionnement des marchés, atomisés par une multiplicité de producteurs et de consommateurs. L'économie collaborative rend la fiction de la concurrence parfaite presque réelle. L'externalisation et la fragmentation du capital réduisent certaines barrières à l'entrée. Si ce modèle se généralisait, le capital ne serait plus détenu par de grandes firmes. Il serait externalisé auprès de producteurs indépendants. Le modèle des plateformes peut également permettre de réduire les asymétries d'information. Le système de notation peut permettre de construire la confiance entre les nombreux acteurs et de répondre aux redoutables asymétries d'information sur la qualité des biens. Certains économistes estiment même que le modèle des plateformes pourrait constituer une alternative à la réglementation publique plus efficace pour lutter contre les défaillances du marché.

Toutefois, ces observations doivent être assorties d'un certain nombre de limites. L'existence de rendements croissants sur le marché des plateformes doit être prise en compte. Par ailleurs, ce sont les plateformes qui maîtrisent le système de notation et celui-ci ne reflète pas forcément de manière satisfaisante la qualité des biens et services, ce qui crée de nouveaux problèmes d'information.

Quels impacts sur le travail ?

En ce qui concerne les impacts du développement des plateformes sur le travail, certaines inquiétudes s'expriment au sujet du risque de dégradation de la qualité de l'emploi. D'un côté, cette nouvelle économie peut permettre de diversifier les caractéristiques des emplois, qui peuvent mieux répondre à l'offre de travail. De l'autre côté, l'ubérisation fait

craindre la substitution aux salariés d'indépendants précaires, placés dans une situation de dépendance économique. La généralisation de ce modèle pourrait entraîner le développement d'anciennes formes d'emploi indépendant et précaire que l'institutionnalisation du salariat avait justement restreintes. Il pourrait s'agir d'un retour en arrière vers le travail à la tâche. Or, ces travailleurs ne disposent pas d'avantages identiques à ceux des indépendants en termes de capital alors qu'ils assument les risques liés à la rémunération variable et à l'engagement du maigre capital dont ils disposent. De surcroît, ils ne bénéficient pas d'une protection identique à celle des salariés. Ils se trouvent dépendants vis-à-vis des plateformes, d'autant plus que le marché de ces dernières est caractérisé par des rendements croissants. Ils n'ont donc pas forcément le choix d'aller d'une plateforme à l'autre. Notamment, ils ne sont pas protégés contre la rupture de la relation de travail si leur notation est jugée insuffisante, alors que celle-ci ne reflète qu'imparfaitement la qualité du service. Par ailleurs, leur activité n'est pas exercée dans des structures productives classiques. Ils échappent donc à l'application des normes réglementaires en matière de santé, de sécurité au travail et de risques psychosociaux. Ce problème n'est pas nouveau et se posait déjà dans le secteur des services à la personne, mais il est particulièrement aigu pour les travailleurs des plateformes. Le microtravail concentre tous ces risques. Les tâches très parcellisées sont faiblement rémunérées et s'exercent hors des structures productives traditionnelles. Elles échappent à tout contrôle.

Néanmoins, cette économie des plateformes est peut-être porteuse d'un certain nombre d'opportunités. Selon les économistes Alan Krueger et Jonathan Hall, elle peut créer des emplois plus diversifiés et mieux adaptés à l'offre de travail. Leur enquête sur la plateforme Uber fait ressortir que les chauffeurs n'ont pas fait ce choix par contrainte. Ils cumulent souvent cette activité d'appoint avec un emploi principal et bénéficient d'une certaine flexibilité qui leur permet de mieux concilier leur vie personnelle et leur vie professionnelle. Entre un emploi classique et un emploi de ce type, ils affirment souvent préférer le second. Enfin, les études de la Banque mondiale et du Bureau international du travail (BIT) montrent que les plateformes de micro-travail et de free-lances offrent des opportunités à des personnes exclues du marché du travail en raison de caractéristiques géographiques, familiales ou psychologiques.

Enjeux de régulation publique

L'analyse des impacts sur la croissance et l'emploi fait ressortir un brouillage des frontières entre les particuliers et les professionnels. Elle montre également un effacement des limites entre l'économie marchande et non marchande. Il n'est pas évident de différencier le partage de frais (modèle du covoiturage) d'une activité marchande. Or les obligations fiscales et sociales sont bien différentes dans les deux cas. En outre, les travailleurs indépendants sont placés dans une situation de dépendance vis-à-vis des plateformes, d'autant plus que celles-ci disposent d'un pouvoir de marché. Enfin, le travail sur les plateformes soulève des enjeux en termes de conditions de travail et de protection sociale. Le développement des plateformes pose avec une acuité renforcée les questions relatives aux activités d'appoint : comment adapter la protection sociale à la pluriactivité et à la discontinuité des carrières ? Comment assurer la formation professionnelle des travailleurs ? La reconnaissance et la transférabilité des compétences d'une plateforme à

l'autre ? En matière de politiques publiques, ces problématiques se traduisent par deux questions principales.

Premièrement, faut-il créer un statut particulier pour les travailleurs des plateformes afin de résoudre le problème de leur dépendance économique vis-à-vis des plateformes et de la gestion de leur protection sociale ? Les chercheurs américains Seth Harris et Alan Krueger proposent ainsi la création d'un statut spécifique. Celui-ci permettrait à ces travailleurs de conserver un statut d'indépendant tout en bénéficiant de droits protecteurs, comme le droit d'association ou la mise en place éventuelle d'une assurance chômage en cas de rupture abusive de la relation de travail. En France, les conclusions émises dans les rapports Terrasse et Igas sont défavorables à la mise en place d'un statut particulier. Ceux-ci pointent le fait qu'un certain nombre de moyens permettent déjà de faire face à ces problèmes. En outre, la réflexion sur la protection sociale, la formation professionnelle et les compétences des travailleurs indépendants, en situation de pluriactivité ou aux carrières discontinues est engagée depuis plus d'une décennie et a débouché sur un mouvement d'universalisation de la protection sociale. La création d'un nouveau statut irait donc dans le sens opposé à cette dynamique.

Deuxièmement, comment réglementer les activités d'appoint ? Il s'agit de gérer le problème de la concurrence vis-à-vis des acteurs traditionnels des secteurs concernés et la question du manque à gagner des finances publiques sans décourager l'essor de ces activités. Si les obligations réglementaires sont trop strictes vis-à-vis de ces petites activités d'appoint, leur développement pourrait être freiné. L'identification de compromis réglementaires est donc nécessaire.

Références bibliographiques

Amar, N., Viossat, L-C. (2016, mai). [*Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale*](#). Igas, rapport n°2015-121R.

Farell, D., Greig, F. (2016, mars). *The Online Platform Economy: What is the Growth Trajectory ?* JP Morgan Chase & Co. Institute.

Farell, D., Greig, F. (2016, février). *Paycheks, Paydays and the Online Platform Economy*. JP Morgan, Chase & Co. Institute.

Hall, J., Krueger, A. (2015, janvier). *An Analysis of Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States*.

Harris, S. D., Krueger, A. B. (2015, décembre). A proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The 'Independent Worker'. *Working Paper*, The Hamilton project.

Huws, U., Joyce, S. (2016, février). *Crowd Work in Europe*. Fondation for European Progressive Studies/University of Herfordshire/Europa Global Union.

Montel, O. (2017). L'économie des plateformes : enjeux pour la croissance, le travail, l'emploi et les politiques publiques. DARES, *Documents d'études*, 213.

Terrasse, P. (2016, février). *Rapport au Premier ministre sur l'économie collaborative*. Hôtel de Matignon.À

L'ubérisation des emplois

Jean-Pierre Chauchard (Université de Nantes)

J'ai été amené à m'intéresser aux problèmes nés de l'ubérisation des emplois dans le cadre d'un colloque organisé en 2016 et dont les actes viennent d'être édités. À cette occasion, j'ai adopté un angle d'attaque bien particulier puisque je devais situer ce phénomène de l'ubérisation dans le contexte de l'apparition des « nouvelles formes d'emploi ». J'en suis arrivé à penser qu'il ne s'agit pas d'une nouvelle forme d'emploi mais plutôt d'un phénomène économique dont la puissance de généralisation paraît très grande, les questions d'emploi ne pouvant cependant rester à l'écart.

L'ubérisation des emplois, dernier stade de l'essor des « zones grises »

Le phénomène de l'ubérisation des emplois constitue le dernier exemple de la montée en puissance des « zones grises », c'est-à-dire ces zones comprises entre le travail salarié et le travail indépendant. Le point de départ en est relativement ancien. L'apparition des législations sociales en France (1898 et les accidents du travail, surtout 1928-1930 et les assurances sociales) ont conduit à la distinction binaire entre le travailleur salarié (qui travaille pour autrui) et le travailleur indépendant (qui travaille pour son propre compte), avec cette particularité que la définition première est celle du salarié, la définition de l'indépendant n'étant que résiduelle : « qui n'est pas salarié est indépendant ». Opposition en noir et blanc qui vaut encore aujourd'hui.

La raison en est qu'à l'origine, ces législations ne s'appliquaient qu'aux seuls salariés. Il faudra attendre 1945-1946 et la création de la Sécurité sociale pour que les travailleurs indépendants aient ultérieurement leurs propres régimes, sans doute protecteurs mais moins que ceux des salariés, d'où de nombreux contentieux judiciaires qui ont façonné la définition juridique du travailleur salarié. En l'absence d'une définition juridique générale du salarié, c'est la jurisprudence de la Cour de cassation qui a constitué la référence doctrinale car il lui revient de dire le droit en cas de contentieux.

Chacun sait aujourd'hui que le lien de subordination caractérise la situation du salarié, même si ce critère ne suffit pas à lui seul. Il faut aussi pouvoir démontrer qu'il existe une prestation de travail et une rémunération. Toutefois, cette opposition binaire entre les salariés et les indépendants a été démantelée par l'apparition progressive de situations intermédiaires dont certaines ont été prises en compte par la loi. Certaines professions et certaines activités ont fait l'objet de dispositions spécifiques dans le Code du travail, autrement dit par volonté de la loi. Sans le dire expressément, le législateur a tenu compte de la situation de dépendance économique de certaines catégories professionnelles que les juristes appellent parfois « parasubordonnés » ou « travailleurs économiquement dépendants ».

En effet, tantôt leur relation contractuelle est supposée être une relation de travail salarié, la plupart du temps par le jeu d'une présomption de contrat de travail. Quelques exemples : sans l'intervention du législateur, le travailleur à domicile devrait être un sous-traitant indépendant ; il en va de même pour le VRP (voyageur, représentant et placier), qui

devrait être un mandataire ; le journaliste devrait être un auteur ; l'artiste du spectacle ou le mannequin devraient être des prestataires de services indépendants. Or la loi considère tous ces travailleurs comme des salariés.

Tantôt la loi assimile certaines personnes à des salariés. Tel est notamment le cas des gérants des succursales de magasins d'alimentation, qui devraient être considérés comme des indépendants. Ceux-ci bénéficient donc de l'application partielle des dispositions du Code du travail.

Dans la même veine, les travailleurs portés exerçant des activités dans le cadre du portage salarial sont légalement considérés comme des salariés, bien que ce mode d'activité soit exercé dans les conditions du travail indépendant. À l'issue de longues péripéties juridiques, ce problème a été réglé par l'édition d'une ordonnance en 2015 et par la loi Travail en 2016 (loi « El Khomri »). Il convient d'observer que cette énumération hétérogène ne permet cependant pas de définir juridiquement la notion de dépendance économique.

D'autres situations intermédiaires sont apparues au fil du temps, dans le contexte du développement de nouveaux besoins sociaux, des mutations de pans entiers de la main-d'œuvre accompagnée de l'extériorisation de l'emploi.

C'est le cas des professions libérales non régulées, c'est-à-dire sans certification des aptitudes ou sans codes de déontologies : peut-on considérer que le créateur de mots croisés exerce une activité et qu'il est titulaire d'un emploi, d'un travail ? De quelle catégorie relève-t-il ? Est-il rémunéré ? En effet, il n'a pas à démontrer l'appartenance à un ordre professionnel ou la possession de tel ou tel diplôme valorisant sa bonne connaissance de la langue française. En revanche, il doit démontrer qu'il exerce une activité régulière.

Cette question se pose également pour les *coachs* ou les thérapeutes, pour toutes les professions de conseil, dont l'activité peut être ou non régulière. La Caisse interprofessionnelle de prévoyance et d'assurance vieillesse dont ils relèvent, comprend environ 300 métiers, professions ou activités qui sont intermédiaires. Ces professions pourraient relever aussi bien du salariat que des professions indépendantes.

Enfin, l'emploi ubérisé constitue le dernier stade de cette évolution. Le chauffeur de taxi peut être un artisan, le salarié d'une compagnie de taxis, le locataire d'un véhicule à moins d'être un travailleur ubérisé ayant recours à une plateforme de services. Quatre possibilités s'offrent donc à ce chauffeur de taxi.

En revanche, la question consistant à se demander s'il est ou non un autoentrepreneur relève d'un autre champ. En effet, l'auto-entrepreneuriat désigne un régime fiscal et social allégé, et non une forme juridique. Un chauffeur de taxi Uber peut être ou non autoentrepreneur.

Ainsi, il y a donc eu apparition continue d'un certain nombre d'activités exercées dans des conditions telles qu'il est malaisé de les rattacher au salariat ou à l'indépendance car elles se situent dans les zones frontalières que sont les « zones grises ». Or, l'opposition binaire, bien qu'ébranlée, est toujours d'actualité.

Les plateformes d'emploi et leurs incidences sur les zones grises

Un certain nombre de travailleurs, notamment ceux des plateformes, s'insèrent dans ces zones grises. Pour diverses raisons, ils sont difficilement rattachables à l'une de ces deux catégories. On retiendra uniquement ici les plateformes d'emploi.

Le Conseil National du Numérique considère l'ensemble des plateformes comme des « services électroniques jouant une fonction d'intermédiaire dans l'accès à des informations, à des contenus ou encore à des services ou à des biens, le plus souvent édités ou fournis par des tiers ». Quant au Code général des impôts, il fournit une définition légale des plateformes. Selon la loi de finances pour 2016, les plateformes sont « des entreprises qui, quel que soit leur lieu d'établissement, mettent en relation à distance par voie électronique des personnes en vue de la vente d'un bien, de la fourniture d'un service ou de l'échange ou du partage d'un bien ou d'un service ». Enfin, la loi d'octobre 2016 pour une République numérique considère les travailleurs des plateformes comme « des personnes physiques ou morales, qui sont soumises à un principe de loyauté ».

Alors que la Cour de Justice de l'Union Européenne vient de qualifier Uber de « service dans le domaine des transports » (20 décembre 2017), ce qui autorise les États membres à réglementer les conditions de prestation de tels services, les plateformes se présentent généralement comme des intermédiaires, elles ne sont pas de simples portails sur Internet.

Leur existence juridique est désormais reconnue par la loi puisqu'il existe une définition légale des plateformes, relative à leur fonction de mise en relation par voie électronique. Toutefois, qu'il s'agisse de l'économie collaborative, de l'économie du partage et de l'économie à la demande, les plateformes électroniques en sont le dénominateur commun. Ainsi, l'Igas a distingué sept types de plateformes d'emploi, dont le plus célèbre exemple est celui de la plateforme Uber.

Il existe un certain nombre de plateformes dont on a pu dire (Barbara Gomes) qu'elles faisaient office de marchés du travail où l'on vient chercher de l'ouvrage, telles des « places de grève numérique à but lucratif », en référence au Moyen Âge et à la place parisienne du Châtelet. En France, il existerait 250 à 300 plateformes collaboratives et 106 plateformes d'emploi. Leur existence pose la question de la nature de la relation de travail ou d'activité qui se noue entre ces structures intermédiaires vis-à-vis des clients et le prestataire, parfois appelé contributeur.

Pour rappel, les plateformes entretiennent une relation de type triangulaire avec le client et le prestataire. Elles peuvent même devenir de véritables prestataires vis-à-vis des consommateurs lorsque, au-delà d'une simple mise en relation entre un prestataire et un client, elles facturent directement la prestation tout en assumant la responsabilité de ces mêmes prestations. Elles peuvent donc se comporter comme de véritables employeurs. Ainsi, la plateforme Uber assure une direction des chauffeurs, elle fixe elle-même la rémunération des chauffeurs et assure un contrôle des véhicules. Est-elle l'employeur des chauffeurs VTC ?

Il se peut également que les plateformes élaborent des règles financières de façon à inciter les travailleurs numériques à travailler toujours plus pour elles. De leur côté, ces mêmes

travailleurs collaboratifs ou de plateformes ne sont pas toujours en mesure de négocier le prix de leurs prestations, ni toujours en situation de fixer librement les conditions dans lesquelles ils entendent exercer leur prestation. Ils sont peu ou prou en situation de dépendance.

En sens contraire, les chauffeurs supportent souvent le risque économique lié à leur activité, en particulier, quand ils sont propriétaires de leur véhicule. Supporter le risque de l'entreprise caractérise le travailleur non salarié.

Quelles relations juridiques entre la plateforme et le travailleur collaboratif ?

Ces travailleurs sont-ils des travailleurs économiquement dépendants ? Cette question suppose de définir les relations juridiques nouées entre la plateforme et le travailleur collaboratif. Je m'en tiendrai ici à quelques hypothèses.

Les formes d'emploi repérées chez les travailleurs collaboratifs, selon le type de plateforme considéré, comprennent à la fois l'emploi salarié en contrat à durée indéterminée (CDI), même si ces situations sont rares ; le travail à la tâche relevant du système de l'économie à la demande et des formes atypiques d'emploi salarié telles les différentes sortes de contrat à durée déterminée (CDD) ou les formes atypiques de travail indépendant. Il existe peu de correspondances entre les activités d'un médecin libéral ayant une clientèle importante et celles d'un travailleur collaboratif n'ayant parfois qu'un seul client. Il s'agit toujours de travail indépendant mais exercé sous différentes formes. C'est pourquoi la qualification juridique de ces différentes activités est indispensable.

Sur le plan fiscal, cet enjeu est essentiel puisque la nature et le montant des revenus commandent le régime fiscal. Par ailleurs, les droits sociaux restent encore principalement attachés à la nature professionnelle de l'activité ou du travail concerné. En France, l'organisation de la Sécurité sociale repose sur les régimes d'appartenance. Les individus relèvent de tel ou tel régime en fonction de leur activité.

La recherche de la nature juridique des liens entre les plateformes et les travailleurs collaboratifs peut s'appuyer sur la distinction binaire précédemment évoquée. Juridiquement, celle-ci se révèle utile en raison de sa plasticité, même si elle ne correspond plus à la réalité en raison du développement de situations intermédiaires.

Selon le type de plateforme, et chaque cas est différent, le client peut être considéré comme l'employeur du contributeur, qui est alors son salarié, ou comme son donneur d'ordres si le prestataire est un travailleur indépendant. Ainsi, les personnes ayant recours à une plateforme de covoiturage peuvent être considérées comme des clients. En revanche, l'angle de qualification change si celles-ci sont considérées comme des passagers. En cas de difficultés, la question se plaide. C'est par l'exemple de HEETCH qui a perdu son procès et qui n'a pas été reconnu comme entreprise de covoiturage.

Le travailleur du numérique recherche des contrats par le biais d'une plateforme électronique. Il répond aux propositions offertes. En apparence, il s'agit d'une mise en relation, comparable à une mise à disposition dans le cadre du travail intérimaire. On fait un parallèle ici entre la mise en relation et la mise à disposition. Les entreprises d'intérim mettent un salarié intérimaire à la disposition d'un utilisateur. Il s'agit d'un contrat

commercial et non d'un contrat de travail. Dans le cas de la mise en relation par les plateformes, s'agit-il d'un contrat ? Ce contrat est-t-il de nature civile ou commerciale ? S'agit-il d'un contrat de travail ou d'une prestation de services ?

Quoiqu'il en soit, le contrat de travail ne peut pas être écarté. La législation sur le contrat de travail est en effet d'ordre public et s'impose impérativement à ce titre. On dit alors que la qualification de contrat de travail est indisponible, c'est-à-dire que les parties en présence ne peuvent en disposer. En cas de procès, il reviendra au juge de trancher.

Si on ne peut écarter le contrat de travail par principe, différents contrats civils ou commerciaux sont néanmoins susceptibles d'être sollicités sous l'appellation de contrat de collaboration ou d'un contrat de prestations de services. Ce sont des formules juridiques qui comprennent aussi bien le mandat, le courtage, le contrat de mise à disposition voire le portage salarial.

La loi El Khomri (2016) a pris le parti d'ébaucher la mise en place d'un régime spécifique aux travailleurs numériques. Lorsqu'ils recourent à des plateformes, la loi les qualifie de travailleurs indépendants. Ce régime spécifique leur accorde quelques droits, encore limités (formation continue, ersatz de droit de grève par exemple). La plateforme assume à leur égard une responsabilité sociale. Mais si l'on sait ce qu'est la responsabilité pénale, civile ou administrative, la responsabilité sociale est encore dans les limbes.

Néanmoins, la plateforme a des obligations, même si celles-ci restent secondaires (prise en charge de la cotisation couvrant le risque d'accident du travail). Outre cette protection réduite, la qualification légale de travailleurs indépendants les exclut en principe de l'application du droit du travail et vise également à faire obstacle à une éventuelle requalification puisqu'un régime spécifique leur est désormais applicable.

En conclusion, cette requalification des contrats de collaboration ou de prestations de services en contrat de travail paraît pouvoir uniquement reposer sur une innovation jurisprudentielle (la Cour de cassation en a donné des preuves dans le passé) ou sur une réforme législative reconnaissant la notion de la dépendance économique, laquelle est matière à discussions.

Références bibliographiques

Chauchard, J-P., Hardy-Dubernet A-C. (dir.). (2003). *La subordination dans le travail*. Cahier Travail et Emploi, La Documentation Française.

Chauchard, J-P. (2009, novembre). Les avatars du travail indépendant. *Droit social*, 11, 1065-1075.

Chauchard, J-P. (2016). Qu'est-ce qu'un travailleur indépendant ? *Droit social*, 11, 947-56.

Chauchard, J-P. (2017). L'apparition de nouvelles formes d'emploi : l'exemple de l'ubérisation. Dans M. Borgetto, A-S. Ginon, F. Guiomard, D. Piveteau D. (dir.). *Travail et protection sociale - De nouvelles articulations ?* Collection Grands Colloques, LGDJ.

Fabre, A. (2018), Les travailleurs des plateformes sont-ils des salariés ? *Droit social*, 6, 547-558

Synthèse des débats

Première partie des échanges suite aux interventions de David Vallat et de David Massé

Une première série de questions a traité des réflexions théoriques qui permettraient de mieux appréhender l'économie collaborative. Tout d'abord, il a été suggéré d'établir un lien entre l'analyse théorique de l'économie collaborative et la crise du modèle de croissance économique, reflétant l'épuisement de l'économie marchande, ou encore le phénomène de démarchandisation. Les non-marchandises désignent des biens qui ne peuvent pas être valorisés par les mécanismes habituels de la confrontation entre l'offre et la demande sur le marché (biens environnementaux, relations sociales, services fondés sur l'usage partagé de certains biens matériels par exemple). Il s'agit alors de s'intéresser au type de biens produits et à leur valorisation. David Vallat précise que si cette analyse est pertinente, il semble aussi intéressant de se pencher sur les récits et les pratiques et d'analyser la diversité des usages dans l'économie collaborative afin de mieux la comprendre.

D'autres interventions sont revenues sur l'usage qui pouvait être fait des approches Braudelienne et Polanyienne de l'économie en insistant tout particulièrement sur le lien entre l'économie domestique et les pratiques actuelles de l'économie collaborative. Cependant, il a été souligné que le « rez-de-chaussée » de Braudel (celui de l'économie domestique et de l'économie informelle), correspondant à un travail mené hors de l'entreprise au 19^e siècle, est très différent de la situation actuelle des travailleurs de l'économie collaborative où la production se fait à l'échelle internationale et non plus locale.

Les débats ont ensuite porté sur le travail et l'emploi. Il est nécessaire notamment d'aborder l'enjeu du contrôle que les contributeurs à l'économie collaborative exercent les uns vis-à-vis des autres à travers par exemple les systèmes de notation. Une autre intervention a souligné la nécessité d'intégrer les différentes formes de travail au sein même des typologies (activité principale ou non par exemple). David Massé a abondé dans le même sens tout en insistant sur l'impact de l'économie collaborative par rapport à une remise en cause éventuelle du salariat et ce dans une perspective historique.

Ces premières réflexions ont conduit à une discussion sur la productivité des services et la captation de la valeur. En effet, l'économie collaborative ouvre à des réflexions plus générales sur la manière de mesurer la productivité et de rémunérer la production de savoirs et d'échanges de services. Un des moyens d'objectivation du service semble être la notation des clients, réfléchir à d'autres outils alternatifs a également été évoqué. Cette recherche de mesure de la productivité s'accompagne dans le cadre des plateformes d'une volonté de baisser le coût du travail. Il a ainsi été suggéré de remettre l'évolution de l'économie collaborative dans un contexte plus général de l'évolution du capitalisme. L'ubérisation serait la traduction d'une logique d'exploitation capitaliste poussée à l'extrême et dont l'objectif consisterait à réduire au maximum les coûts de production et notamment ceux du travail. Le risque est réel pour les travailleurs posant alors la problématique de la régulation de certaines activités collaboratives par les pouvoirs publics.

Deuxième partie des échanges suite aux interventions d'Olivia Montel et de Jean-Pierre Chauchard

Les débats sur la seconde partie des interventions se sont principalement concentrés sur deux aspects : celui du rôle d'intermédiation de la plateforme et sur leur fonction employeur. Sur le premier point, la discussion s'est concentrée sur les plateformes de services à la personne questionnant alors l'existence de données informatives ainsi que le rôle d'intermédiation de ces plateformes. Olivia Montel a rappelé qu'il n'y avait pas de données sur ces plateformes particulières. Elle précise l'intérêt de bien distinguer les plateformes qui permettent l'échange de compétences où l'intermédiation est importante, d'autres structures qui consistent simplement en la mise en ligne de petites annonces sur Internet, qui sont juste là pour pallier le manque d'information. Les recherches sur l'économie de plateformes se concentrent surtout sur les structures qui jouent un rôle durable de tiers et interviennent de différente manière dans la production des biens ou des services.

Le second aspect a plutôt traité de la fonction employeur et la manière dont cette fonction peut-être explicitée d'un point de vue juridique. D'autres remarques ont abordé les questions de définition. Par exemple, le terme plateforme renvoie à l'outil numérique, est-il adapté pour des plateformes qui ont un réel rôle d'employeur ? De la même manière, le terme même de plateformes d'emploi peut être remis en cause alors même que les travailleurs n'ont pas de statut. Il a ainsi été suggéré de mobiliser l'expression plateformes de travail. Jean-Pierre Chauchard a précisé plusieurs éléments. Sur le plan juridique, l'employeur est la personne qui exerce cette autorité et c'est aussi l'autre partie prenante du contrat de travail. Selon le droit du travail, l'entreprise ne détient pas la personnalité morale. C'est la société qui la détient. On reconnaît l'employeur car il est tenu à un certain nombre d'obligations, notamment la fourniture du travail et le règlement du salaire. Il dispose d'attributs de pouvoir pour exercer son autorité. La subordination du salarié exprime en effet une relation de pouvoir d'une personne privée à l'encontre d'une autre personne privée.

Les frontières entre activité, travail et emploi

Séance 2 • 15 novembre 2017

Cadrage de la séance

Laura Nirello (DREES)
Marie Ruault (DARES)

La première séance du séminaire a souligné la diversité des formes d'économie collaborative, ce terme regroupant des modes de faire, de travailler et d'employer très divers. À travers des usages et des pratiques multiples, l'économie collaborative recompose les formes d'activité, de travail et d'emploi. Celles-ci interrogent alors les frontières et les marqueurs qui permettent de qualifier chacun de ces termes (voir les définitions dans l'encadré 1), allant jusqu'à questionner la distinction entre travail et non-travail.

➤ Encadré 1 • Définitions activité, travail et emploi

La distinction entre emploi et travail a notamment été précisée par Margaret Maruani et Emmanuelle Reynaud (2004, p.4) qui les définissent de la manière suivante :

- *L'emploi* est « l'ensemble des modalités d'accès et de retrait du marché du travail ainsi que la traduction de l'activité laborieuse en termes de statuts sociaux ».
- *Le travail* est « l'activité de production de biens et de services, et l'ensemble des conditions d'exercice de cette activité ».

La distinction entre activité et travail est complexe. Jean-Marie Harribey (1998, p.29) propose une définition de l'activité qui inclue le travail mais qui ne la réduit pas au taux d'activité au sens économique :

- *L'activité* : « manière d'utiliser son temps de vie. Ce peut être, effectuer un travail productif, mais aussi accomplir des tâches domestiques, lire, écrire, chanter, jouer, discuter, intervenir socialement et politiquement, parler avec ses enfants, aimer, dormir, ou même ne rien faire du tout les yeux éveillés. C'est la notion la plus générale et globale qui n'implique pas de jugement sur sa nature puisqu'elle comprend aussi bien les tâches de production, les tâches domestiques, que les loisirs et les actes de sociabilité. La notion dépasse donc bien sûr celle d'emploi salarié mais aussi la notion d'activité économique au sens habituel du terme quand on parle de la population dite active. »
- *Le travail* : « activité poursuivie dans le but de produire des biens et services à usage domestique ou non domestique, cette dernière catégorie correspondant à l'activité économique telle qu'elle est entendue lorsqu'il est question de la population active. »

Ces premières pistes de définition permettent d'ouvrir la discussion sur leurs frontières dans l'économie collaborative.

Cette séance avait pour objectif de partir des pratiques et des usages au sein de l'économie collaborative pour décrire la pluralité des situations et des points de vue non pas tant pour catégoriser que pour comprendre où et comment se situent les changements. Plus particulièrement, l'objectif était de comprendre dans quelle mesure l'économie collaborative participe au brouillage entre travail, activité et emploi. Cela a permis de s'intéresser aux formes de travail et d'emploi qui se sont développées et d'aborder plus précisément la question de la protection sociale des « travailleurs » de l'économie collaborative.

Animée par **Maud Simonet** (directrice de recherche au CNRS, directrice de l'IDHES, Université Paris Nanterre), la séance a alterné présentations de travaux, de points de vue et d'expériences, et échanges, qui se sont déroulés en trois temps :

- **Marie-Anne Dujarier** (LCSP, Université Paris-Diderot ; LISE) et **Anne Jourdain** (IRISSO, Université Paris-Dauphine) ont traité chacune de la diversité des pratiques des travailleurs collaboratifs et de la manière dont celles-ci brouillent les frontières entre amateurs et professionnels et entre travail et non-travail.

- Les interventions de **Philippe Askénazy** (CNRS ; ENS ; Centre Maurice Halbwachs) et d'**Aude Costa de Beauregard** (Lulu dans ma rue) ont analysé le rôle de l'économie collaborative dans le développement de nouvelles formes d'emploi, en particulier dans l'augmentation de la porosité entre les différents statuts.

- Enfin, les présentations de **Antonio Casilli** (Telecom Paris Tech ; Centre Edgar Morin, EHESS) et de **Baptiste Larvol-Simon** (Libre informatique, Syndicat professionnel des éditeurs de logiciels libres) étaient centrées sur la question du travail gratuit, de la création de valeur comme bien commun et des formes de rémunération de ces activités.

La diversité des usages et des rapports à l'activité, au travail et à l'emploi des travailleurs de l'économie collaborative

L'économie collaborative fait appel à un nombre important de travailleurs qu'ils soient salariés, auto-entrepreneurs, indépendants, mais aussi amateurs ou encore bénévoles. Certaines plateformes situent leur activité dans le cadre du bénévolat (ex : Welp, site d'entraide gratuite entre particuliers) quand d'autres font référence directement au registre de l'emploi (ex : Needhelp, plateforme de *jobbing* où des particuliers proposent des services contre rémunération). Dans certains cas, sur une même plateforme peuvent se rencontrer des amateurs et des professionnels aux statuts divers (par exemple, Le bon coin). Dans ce contexte, Marie-Anne Dujarier (2016) souligne l'importance de l'analyse des « usages sociaux du numérique ». L'étude des différentes pratiques permet alors de saisir les différents rapports à l'activité, au travail et à l'emploi.

La diversité des profils est renforcée sur les plateformes numériques par la facilité pour n'importe qui ayant accès à internet de proposer des services ou vendre des biens. Les rapports à l'activité et à l'emploi sont transformés. Des activités qui n'étaient pas perçues auparavant comme un travail ou un emploi le deviennent progressivement (faire des bijoux, proposer des recettes de cuisine, etc.). Cela renvoie à des travaux sociologiques féministes plus anciens sur la reconnaissance du travail domestique et du travail invisible

ou encore à des travaux plus récents sur le travail bénévole (Simonet, 2010). Sidonie Naulin et Anne Jourdain (2017) ont travaillé plus particulièrement sur les domaines de l'art, de la culture et des loisirs. L'apparition de plateformes de ventes de créations personnelles comme Etsy ou la possibilité pour des particuliers de cuisiner chez d'autres particuliers, a conduit à une marchandisation d'activités qui relevaient auparavant du registre du loisir ou du travail domestique. Cela questionne alors la distinction entre travail et hors travail, mais aussi celle entre amateurs et professionnels qui se retrouvent sur les mêmes plateformes (c'est par exemple le cas de Supermano qui propose des services de bricolage). Les pouvoirs publics ont tenté de délimiter le moment où une activité devient une activité professionnelle (fréquence, rémunération). En effet, se jouent des enjeux fiscaux, de concurrence (c'est par exemple ce qui a conduit à la suppression d'UberPop mettant en concurrence des particuliers avec des chauffeurs professionnels) mais aussi de droit des consommateurs et de reconnaissance des qualifications.

➤ Encadré 2 • Questions à discuter

- > Qui sont les travailleurs collaboratifs, leur profil et leur rapport au travail et à l'emploi ? Quels usages font-ils des plateformes auxquelles ils contribuent ?
- > Le continuum entre activité, travail et emploi est-il remis en cause à l'aune des pratiques ?
- > Quels sont les éléments qui caractérisent la frontière entre les amateurs et les professionnels ? Dans ce contexte, quelle reconnaissance des qualifications ? Quels parcours peuvent mener vers une professionnalisation des travailleurs ?
- > Quels sont les rapports entre travail et non-travail ? Quelle frontière entre le travail rémunéré et le bénévolat dans l'économie collaborative ?
- > En quoi la question du « travail prescrit » (le travail tel qu'il est défini) et du « travail réel » (le travail qui est réellement fait) est-elle renouvelée ?

La diversité des formes de travail et d'emploi dans l'économie collaborative

Les usages et les motivations des travailleurs collaboratifs sont ainsi très divers, c'est aussi le cas des statuts dans lesquels ils exercent leur activité.

Les évolutions décrites dans le cadre de l'économie collaborative sont en réalité inscrites dans des transformations plus anciennes du marché du travail et des modèles d'organisation répondant à une plus grande flexibilité. Le salariat semble être déstabilisé à la fois par la précarisation progressive des formes d'emplois (temps partiel, type de contrats, multi-employeurs, etc.) et par le développement d'autres formes d'activité (franchise, sous-traitance, portage salarial, intermittence, indépendance). De nombreux rapports se sont intéressés à ces questions (Conseil d'orientation pour l'emploi (COE), 2014, Gazier, Picart, Minni, 2016, Eurofound, 2015, Prouet et Jolly, 2016). D'autres travaux dont ceux de l'European Trade Union Institute (Etui), traitent plus précisément de l'impact de l'économie numérique sur l'emploi et le travail (Degryse, 2016, Valenduc et Vendramin, 2016, Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2016). Cela conduit progressivement à une déconnexion entre l'emploi et le travail. En plus de ces évolutions à la marge du salariat, l'emploi non-salarié augmente depuis le début des

années 2000 alors même qu'il avait tendance à diminuer (Omalek, Rioux, 2015). En France, cette évolution est notamment favorisée par la création du statut d'auto-entrepreneur dans le cadre d'une lutte contre le chômage.

Dans ce contexte, il est difficile de connaître le poids de l'économie collaborative dans cette transformation et en particulier dans le développement de l'indépendance (Askénazy, 2016). Quelques travaux aux États-Unis et en France ont essayé de quantifier les emplois sur les plateformes collaboratives (Pipame, 2015, Igas, 2016, Hall et Kruger, 2015; Huws, et Joyce, 2016 ; Farrell et Greig, 2016). Les périmètres étant divers et les statistiques ne permettant pas d'isoler ce type d'activité, une mesure du travail dans l'économie collaborative est très difficile (Montel, 2017). La question reste cependant en suspens sur la contribution de l'économie collaborative au développement de formes d'emploi « marginales » brouillant les frontières entre travail et emploi.

Au-delà d'une évaluation quantitative, l'économie collaborative participe au brouillage entre le salariat et l'indépendance. Ce phénomène existe plus particulièrement depuis la fin des années 1990, ce que soulignent Sophie Bernard et Marnix Dressen (2015) qui précisent la nécessité de « penser la porosité des statuts d'emploi ». Émerge alors le risque du développement de « faux indépendants » ou de « faux salariés ». L'économie collaborative s'inscrit dans le développement d'une montée en puissance de « zones grises » entre les deux statuts dû à l'érosion du salariat, au développement du travail indépendant et à la création de dispositifs hybrides dont les deux plus récents sont les coopératives d'activité et d'emploi et le portage salarial (Chauchard, 2017). En effet, les tenants de l'économie collaborative mettent en avant l'idée d'un travail émancipateur s'affranchissant du salariat, permettant ainsi le choix des horaires et une meilleure conciliation vie privée et vie professionnelle, mais aussi la valorisation d'une passion ou encore la mise en partage, en commun. C'est notamment ce que révèlent deux enquêtes menées aux États-Unis et France sur la plateforme Uber (Hall et Krueger, 2016 ; Landier, Szomoru et Thesmar, 2016). Elles montrent que les chauffeurs sont motivés principalement par une meilleure conciliation entre vie privée et vie professionnelle. Dans le cas français, une partie d'entre eux étant auparavant au chômage, l'article conclut au bienfait de ce type d'activité pour créer de l'emploi et pour tester la capacité à devenir entrepreneur des chauffeurs. Cependant, on peut s'interroger sur la liberté du choix du statut dans un contexte de chômage massif. La séance 3 du séminaire a pour objet d'aborder les perceptions des travailleurs collaboratifs par rapport à leur statut notamment.

À l'opposé de cette vision de travail émancipateur, des critiques émergent sur les conditions de travail dans l'économie collaborative : « Les enjeux en termes de conditions de travail sont radicaux : les plateformes développent actuellement un marché de l'emploi parallèle ultra-flexible, une forme a-contractuelle de l'emploi » (Degryse, 2016, p.37). Le travail sur les plateformes peut-être aussi perçu comme une nouvelle forme de travail à la tâche où la rémunération dépend de la production réalisée (Gauron, 2017). Les problématiques autour du contrôle, de la mesure de la productivité et du déplacement de la subordination sont importantes. Il y a un passage progressif d'une subordination juridique (avec une protection assurée par le droit) à une subordination économique (où c'est le marché qui assure à travers la flexibilité les transitions entre les différents statuts). La frontière entre salariat et indépendance est encore une fois questionnée au travers des

« travailleurs indépendants économiquement dépendants », en particulier pour les organisations qui imposent des services et des prestations standardisées (voir séance 1 du séminaire). Le changement de type de subordination pose également la question du mode de gestion des risques pour les travailleurs de l'économie collaborative.

➤ Encadré 3 • Questions à discuter

- Quel est le rôle de l'économie collaborative dans l'émergence de nouvelles formes d'emploi séparant progressivement le travail et l'emploi ?
- Y a-t-il un nouveau modèle d'organisation productive qui déstabiliserait le salariat au profit du développement de l'indépendance ? Quelles zones grises se (re)créent autour de ces pratiques ? Quel(s) statut(s) pour les travailleurs collaboratifs ?
- Comment s'articulent les dimensions « émancipation » et « précarisation » des emplois proposés ? L'emploi perdrait-il sa capacité à protéger mais conserverait sa fonction d'identité et d'intégration au niveau individuel ?
- Quel rôle peut jouer l'économie collaborative dans la création d'emplois en particulier pour les plus éloignés du marché du travail ? Assiste-t-on à des formes de remise au travail assorties de risques accrus pour les travailleurs ?
- Quelles sont les conséquences du passage progressif d'une subordination juridique à une subordination économique ? Quels sont les impacts sur la protection sociale et le partage des risques ?

Le digital labor : remise en cause des frontières du travail avec le non-travail et l'emploi

En s'intéressant plus particulièrement aux activités numériques, émerge un questionnement autour de la définition même du travail et de ce qui est appelé le « digital labor ». Cette notion théorisée par Trébor Scholz (2012) réunit des activités très différentes. Selon Antonio Casilli et Dominique Cardon (2015, p.13), dans une acception très large, le « digital labor » rassemble « les activités numériques quotidiennes des usagers de plateformes sociales, d'objets connectés ou d'applications mobiles ». En fait, elle met en exergue toutes les activités numériques qui ne sont pas réalisées dans le cadre d'un travail, questionnant alors la définition même du travail puisque ces activités créent de la valeur et du profit. On retrouve ainsi entre autres l'activité des micro-travailleurs, la valorisation des données personnelles des utilisateurs, l'exploitation de contenus créés par des amateurs (vidéos, commentaires, etc.) mais aussi le travail bénévole de développeurs de logiciels libres, de créateurs de vidéos, etc.

Le digital labor conduit à une division du travail nouvelle et une externalisation poussée à l'extrême de la production que ce soit dans le cadre du micro-travail (où il y a une automatisation et une dématérialisation de micro-tâches : ranger des musiques dans des playlists, télécharger des vidéos, etc.) ou dans le travail du consommateur (idée du consommateur-producteur qui est mobilisé dans l'activité de production). La question du travail du consommateur (Dujarier, 2008) existe en dehors des plateformes numériques, l'idée ici est le report progressif de la production vers l'utilisateur final (par exemple, émettre une carte d'embarquement soi-même, poster un avis après l'utilisation d'un service). Dans le cadre de l'économie collaborative, ce phénomène est renforcé puisqu'est valorisée la co-production, on assiste alors à « l'émergence de nouvelles modalités de

production estompant la barrière producteurs-utilisateurs » (Convert, Horn, Zune, 2011, p.32).

Ainsi, la définition même du travail est remise en cause. Un exemple intéressant est celui de producteurs de « biens communs numériques », dans la création de logiciels libres. En effet, se pose la question de la captation de la valeur de la production puisqu'il n'y a pas de rémunération. Cette décorrélation entre revenus et travail remet en cause les frontières même du travail. Sébastien Broca (2013) en travaillant sur les producteurs de logiciels libres a bien montré l'enjeu de la rémunération des contributeurs tout en préservant leur autonomie. Émerge alors une réflexion sur une protection sociale dont l'affiliation ne se base pas que sur le travail salarié, aspect qui est traité dans la séance 4 du séminaire.

➤ Encadré 4 • Questions à discuter

- Quels sont les contours du *digital labor* et en quoi questionne-t-il la frontière entre travail et non-travail ?
- Quelles formes de division du travail émergent au travers de l'économie collaborative ?
- Comment rémunérer et valoriser l'ensemble du travail réalisé qu'il soit volontaire ou non ?
- Comment l'activité des producteurs de biens communs soulève des enjeux importants pour leur protection sociale et pour leur rémunération ?

Références bibliographiques

Amar, N., Viossat, L-C. (2016, mai). [Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale](#). Igas, rapport n°2015-121R.

Askénazy, P. (2016). L'emploi face au changement technologique. *Idées économiques et sociales*, 3 (185), 45-51.

Bernard, S., Dressen, M. (2014). Penser la porosité des statuts d'emploi. *La nouvelle revue du travail*, 5.

Broca, S. (2013). *Utopie du logiciel libre. Du bricolage informatique à la réinvention sociale*. Le Passager clandestin.

Cardon, D., Casilli, A. (2015). *Qu'est-ce que le digital labor ?* Éditions de l'INA.

Chauchard, J-P. (2017). L'apparition de nouvelles formes d'emploi : l'exemple de l'ubérisation. Dans M. Borgetto, A-S. Ginon, F. Guiomard, D. Piveteau D (dir.). *Travail et protection sociale - De nouvelles articulations ?* Collection Grands Colloques, LGDJ.

COE (2014, avril). [L'évolution des formes d'emploi](#).

Gazier, B., Picart, C., Minni, C. (2016). [La diversité des formes d'emploi](#). CNIS. Paris.

Convert, B., Horn, F., Zune, M. (2011). Pour une socio-économie du numérique. *Revue française de socio-économie*, 8, 31-38.

Degryse, C. (2016). Les impacts sociaux de la digitalisation de l'économie. *ETUI working papers ?* 2016.02.

Dujarier, M-A. (2008). *Le travail du consommateur*. Paris : La Découverte.

- Dujarier, M-A. (2016). [Digital Labor, travail du consommateur, quels usages sociaux du numérique ?](#) *INA Global*, La revue des industries créatives et des médias.
- Eurofound (2015). [New forms of employment](#). Research report.
- Farell, D., Greig, F. (2016, février). *Paycheks, Paydays and the Online Platform Economy*. JP Morgan , Chase & Co. Institute.
- Gauron, A. (2017, juillet). [Plateformes : le savant couplage entre innovation et rente](#). *Metis*.
- Hall, J., Krueger, A. (2016). An analysis of labor market for Uber's Driver-Partners in the United States. *NBER Working papers*, 22843.
- Harribey, J-M. (1998). Travail, emploi, activité : essai de clarification de quelques concepts. *Economies et Sociétés*, Série « Économie du travail », A.B., 20, 5-59.
- Huws, U. et Joyce, S. (2016). *Size of the UK's "Gig Economy" revealed for the first time*. FEPR/University of Herdfordshire/Europa Global Union.
- Jolly, C., Prouet, E. (coord.). (2016, mars). [L'avenir du travail : quelles redéfinitions de l'emploi, des statuts et des protections ?](#) *Document de travail*, 2016.04, France Stratégie.
- Jourdain, A., Naulin, S. (2017, janvier). *La marchandisation de loisirs féminisés : une forme de revalorisation ? Analyse à partir des cas des artisanes d'art et des blogueuses culinaires*. Communication présentée au colloque sexe et genre de la culture : production médiation et consommation, Lyon.
- Landier, A., Szomoru, D., Thesmar, D. (2016). Travailler sur une plateforme internet : une analyse des chauffeurs utilisant Uber France. *Working paper*.
- Maruani, M. et Reynaud, E. (2004). *Sociologie de l'emploi*. (4^eéd.). La Découverte, Coll. Repères, Paris.
- Montel, O. (2017). L'économie des plateformes : enjeux pour la croissance, le travail, l'emploi et les politiques publiques. *DARES, Documents d'études*, 213.
- OCDE (2016). [New forms of work in the digital economy](#). *OECD digital economy papers*, 260.
- Omalek, L., et Rioux, L. (2015). Panorama de l'emploi et des revenus des non-salariés. INSEE Références, *Emploi et revenus des indépendants*, Édition 2015.
- Pipame (2015, juin). *Enjeux et perspectives de la consommation collaborative*. Ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique, rapport final.
- Simonet, M. (2010). *Le travail bénévole : engagement citoyen ou travail gratuit ?* La Dispute, Paris.
- Scholz, T. (dir). (2012). *Digital labor. The Internet as Playground and Factory*. New York, Routledge.
- Valenduc, G., Vendramin, P. (2016). Le travail dans l'économie digitale : continuités et ruptures. *ETUI Working papers*, 2016.03.

Introduction

Maud Simonet (CNRS ; IDHES, Université Paris-Nanterre)

À la fin des années 1990, les *community leaders* d'AOL, c'est-à-dire les modérateurs bénévoles de *l'online service*, lancent une *class action*, une action en nom collectif, contre AOL pour faire requalifier leur activité bénévole en emploi. En avril 2011, toujours aux États-Unis, des blogueurs du *Huffington Post* vont eux aussi lancer une *class action* contre Arianna Huffington et Kenneth Lerer, les fondateurs du journal, qui viennent de vendre le *Huffington Post* à AOL pour 315 millions de dollars. Les plaignants, qui sont là aussi les contributeurs du journal, vont demander que leur soit rétrocédée une partie du profit généré par la vente du journal afin de rémunérer leur contribution qu'ils estiment à 105 millions de dollars.

L'issue de ces deux procès sera différente. Les *community leaders* d'AOL vont gagner et réussir à faire reconnaître que leur activité, que l'entreprise considérait comme une activité bénévole, relevait juridiquement du statut de l'emploi. Ils seront donc requalifiés en « employees ». Les blogueurs du *Huffington Post* vont quant à eux perdre leur action en nom collectif et échouer à faire reconnaître que leur contribution au journal en ligne méritait une rémunération autre que la visibilité, *l'exposure* – c'est le terme utilisé par le *Huffington Post* – qu'on leur avait promise.

À un premier niveau et malgré leur issue différente, l'on peut voir dans ces deux exemples des illustrations du brouillage des frontières entre activité, travail et emploi – je vous rappelle que c'est le thème de notre séance – qui serait opéré par le travail sur Internet et les plateformes. Ces deux exemples sont d'ailleurs souvent mobilisés comme tels dans la littérature sur les plateformes.

Pourquoi parler de brouillage ? Dans le cas des *community leaders* d'AOL, on voit comment ce qui est présenté comme une activité de bénévolat par AOL ressemble tout de même à du travail selon les bénévoles du point de vue des horaires, des formations qu'ils doivent suivre et des comptes qu'ils doivent rendre et elle finira par être juridiquement reconnue comme de l'emploi.

Dans le second cas, les choses sont plus complexes. Ce brouillage n'apparaît pas seulement objectif. On pourrait dire qu'il apparaît aussi sur un plan subjectif, car les frontières entre activité, travail et emploi ne semblent pas uniquement différentes pour le *Huffington Post* d'une part et les blogueurs de l'autre. Elles semblent également s'être déplacées dans le temps pour les blogueurs avec la prise de conscience du profit que crée l'entreprise. On pourrait dire en un sens que la contribution au blog qui pouvait apparaître pour eux comme un mélange d'engagement militant et d'investissement professionnel pour l'avenir devient avec la visibilisation du profit – et quel profit avec 315 millions de dollars ! – du travail gratuit. On perçoit déjà avec ce second exemple combien il est difficile de penser ces trois sphères – activité, travail et emploi – comme ayant des frontières stables et définies une fois pour toutes.

Dès lors, je voudrais lancer quelques balises pour mémoire, sur le fait que ces frontières sont loin d'être stables.

L'analyse du travail domestique telle qu'elle a été proposée par les féministes il y a déjà plus de quarante ans a largement mis en question cette frontière entre les activités hors travail et les activités de travail. Il n'y a pas besoin d'Internet pour savoir comment, au nom de l'amour, on peut exercer des activités que l'on ne pense pas comme du travail, comme faire à manger à sa famille, donner un bain ou lire une histoire à ses enfants. Pourtant, elles participent à toute une économie politique, capitaliste pour les unes, les féministes marxistes, patriarcale pour les autres, les féministes radicales. Ce sont des activités qui produisent de la valeur, qui sont appropriées par les patrons pour les premières et par la classe des hommes pour les secondes.

Une autre approche et un autre univers de référence sont les nombreux travaux consacrés depuis les années 1970-1980, par le sociologue canadien Robert Stebbins, aux frontières entre amateur et professionnel dans différents univers, que ce soit artistique, sportif ou scientifique. Robert Stebbins (1979) a travaillé sur les magiciens, les musiciens, la *stand-up comedy*, le football, le base-ball, les astronomes, les archéologues. Il a élaboré tout un programme de recherche depuis quarante ans sur ces questions⁵.

Ces travaux ont mis en lumière combien les critères de différenciation entre l'amateur et le professionnel, les marges entre le loisir et le travail variaient fortement d'un monde social à l'autre, d'un monde du travail à l'autre. En réalité, nous dit Stebbins, cette frontière est un continuum dessiné par un spectre de critères. S'il fallait vraiment, si nous étions obligés pour les besoins de la pensée de poser une frontière, celle-ci devrait alors séparer le loisir occasionnel d'un côté et ce qu'il appelle : « le loisir sérieux et l'activité professionnelle » de l'autre. En somme, s'il fallait définir une frontière, ce ne serait pas là où on la met communément qu'il faudrait la poser selon Stebbins.

Les frontières entre activité, travail et emploi varient donc en fonction de la manière dont on les regarde et avec quelles jumelles. Christine Delphy (2015, p.100) disait à propos du travail domestique : « Aborder le rôle des femmes d'un point de vue économique, c'est voir le travail ménager comme un travail et réciproquement, voir le travail ménager comme un travail, c'est prendre un angle économique. » Elle ajoutait que cela ne signifie pas que ce soit la seule façon d'aborder ce fait. Lorsqu'on l'aborde d'un autre point de vue : « le travail ménager n'est plus du travail, et il ne l'était pas avant le mouvement des femmes : c'est un violon d'Ingres, une création, une preuve d'amour, un trait de caractère, bref, tout et n'importe quoi sauf du travail. »

Elles varient donc en fonction du regard que l'on porte, d'un monde à l'autre, comme nous le dit Stebbins, mais aussi d'un individu à l'autre. Pour certains de ces blogueurs du *Huffington Post*, cette activité de poster sur des blogs était sans doute avant tout une activité de loisir et de militantisme, une activité qu'ils considéraient comme non professionnelle là où, pour d'autres, elle s'inscrivait clairement d'emblée dans un passage obligé pour leur carrière, un travail gratuit, investi pour l'avenir, ce *hope labor* ou ce

⁵ Pour une présentation de son travail en français, Chevalier, Simonet (2012)

sacrificial labor que des sociologues ont théorisé pour les industries médiatiques, créatives, artistiques, là aussi avant et en dehors d'Internet et des plateformes.

Tout cela pour dire qu'on est là plus qu'on ne le croit face à des questions qui ont déjà été posées et débattues par la sociologie. Pour un sociologue du travail, l'idée selon laquelle les plateformes viendraient brouiller les frontières entre activité et travail peut sembler un peu agaçante, puisque cette question a déjà été abordée et elle l'est toujours dans d'autres espaces avec des problématiques largement débattues. Ce que je suis en train de dire de manière rapide et un peu provocatrice ne plaide pas non plus pour un relativisme absolu. Je plaide plutôt pour une dénaturalisation, un désencastrement de cette question, pour une cumulativité de ces approches et donc une comparabilité de ces sujets dans différents espaces avec et sans plateformes, avec et sans Internet.

Finalement, la question que nous ne résoudrons pas ici, mais qui pourrait constituer un guide pour notre discussion, est à mon avis de réfléchir collectivement et de chercher à identifier ce qu'il pourrait y avoir de spécifique et de singulier à ce brouillage des frontières et des statuts opéré par les plateformes. Est-ce que cela ne relève finalement que d'une spécificité ou d'une singularité de forme ? La technologie par exemple permet ce mode opératoire particulier qu'est la plateforme. Il y a l'échelle. On passe du local ou du national au global ou à l'international. Il y a le degré. On serait face à une exacerbation de cette démultiplication des statuts qui voit coexister dans la même activité des personnes payées, des personnes non payées, des amateurs, des bénévoles, des professionnels, etc. Pourquoi est-ce que je dis : « exacerbation » ? Il suffit d'aller lire le beau livre de Romain Pudal (2016) sur les pompiers pour voir que 80 % de nos pompiers en France sont aujourd'hui des volontaires à côté de militaires, eux-mêmes à côté de fonctionnaires non militaires. De même, si vous passez les portes d'une école publique aujourd'hui à Paris pendant le temps de l'aménagement des rythmes éducatifs, vous verrez qu'il y a dans une salle une activité de rythmes éducatifs menée par un parent bénévole, dans la salle à côté un animateur municipal qui peut être statutaire, vacataire ou contractuel. Dans une autre, il y a une institutrice payée par la ville, mais à un tout autre tarif. Dans une autre encore, vous trouverez un animateur associatif, là aussi payé à un autre tarif. Puis, il y a également une ATSEM (agent territorial spécialisé des écoles maternelles) si c'est en maternelle, qui n'est quant à elle pas payée pour faire ce travail et cette activité supplémentaire (Lebon, Simonet, 2017, a, b). On n'a pas la technologie des plateformes, mais ces questions se posent aussi dans des services publics qui peuvent avoir l'air beaucoup moins « modernes ».

Est-ce que cette singularité résiderait par ailleurs dans la synthèse de plusieurs tendances lourdes, de plusieurs tendances de fond que l'on observe sur le marché du travail ou dans les services publics et qui seraient finalement captées et synthétisées par ce travail sur les plateformes ? Enfin, une troisième possibilité de réponse – et ces réponses ne sont à mon avis pas exclusives – est qu'il y aurait des processus spécifiques de brouillage des frontières qui seraient engendrés par certaines plateformes. Si oui, lesquelles ? Voilà un peu les questions qui peuvent peut-être guider la discussion.

Références bibliographiques

Delphy, C. (2015). *Pour une théorie générale de l'exploitation des différentes formes d'extorsion de travail aujourd'hui*. Syllepse.

Chevalier, V., Simonet, M. (2012). Au-delà des frontières : les 'carrières invisibles' de Kaplan Daniels et le 'loisir sérieux' de Stebbins. Dans R. Bercot, S. Divay, C.Gadéa. *Les groupes professionnels en tension. Frontières, tournants, régulations*. Octarès, « Le travail en débats », Toulouse.

Lebon, F., Simonet, M. (2017). « Des petites heures par-ci par-là » Quand la réforme des rythmes scolaires réorganise le temps des professionnels de l'éducation. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 2017/5 (220), 4-25.

Lebon, F., Simonet, M. (2017). La Réforme des rythmes scolaires ou quand les associations font la loi et (dé)font le travail dans les services publics. *Revue française d'administration publique*, 2017/3 (163), 575-586

Pudal, R. (2016). *Retour de flammes. Les pompiers, des héros fatigués ?* La Découverte.

Stebbins, R. (1979). *Amateurs. On the Margin between Work and Leisure*. Sage Publications, Beverly Hills (Californie).

« Faites de votre passion un métier » : La question des frontières du travail à l'épreuve des usages différenciés de la plateforme Etsy

Anne Jourdain (IRISSO, Université Paris-Dauphine)

Je vais vous parler d'une plateforme qui s'appelle : « Etsy ». C'est une plateforme de vente en ligne de produits faits main. Cette recherche que je mène depuis un an s'inscrit dans le cadre d'un projet collectif ANR (agence nationale de la recherche) que nous conduisons actuellement avec Sarah Abdelnour qui le coordonne. Ce projet ANR est intitulé : « CAPLA » pour capitalisme de plateforme et a pour titre exact : « Fragmentation du travail, marchandisation du "travail à-côté" : le capitalisme de plateforme et ses impacts sociaux ». Dans le cadre de ce projet collectif, nous sommes une dizaine de sociologues et de juristes à enquêter sur divers types de plateformes : Uber, Deliveroo, Foulefactory, La Ruche qui dit oui, La Belle Assiette et Etsy, dont je vais vous parler aujourd'hui.

Comme je le disais, Etsy est une plateforme de vente en ligne d'objets faits main. Elle a été créée en 2005 aux États-Unis et a été ouverte en France en 2012. Elle rassemble aujourd'hui 1,8 million de vendeurs et 29,7 millions d'acheteurs. C'est donc une plateforme importante. Son modèle économique est le suivant. Chaque vendeur sur Etsy paie 17 centimes d'euro par objet affiché dans sa boutique en ligne et reçoit 3,5 % de commission sur les ventes réalisées.

Dans les différents rapports que l'entreprise produit sur son site Internet et sur son blog, Etsy a tendance à valoriser l'emploi indépendant. Il existe effectivement un blog associé au site Internet. Le credo de la plateforme, le message qui est souvent affiché est : « Faites de votre passion un métier. » Sur la plateforme et sur le blog, on voit également de nombreuses références au *do it yourself*, à l'art, à l'artisanat, à la création, mais aussi à la figure de l'entrepreneur qui est extrêmement valorisée par divers moyens. L'idée est qu'Etsy encouragerait chaque individu ayant une passion dans le domaine de la création de bijoux, de vêtements, de meubles à s'installer à son compte pour tenter de vivre de sa passion. Sur le blog d'Etsy notamment, on trouve cette rubrique qui s'intitule : « Vendeurs à la une ». Chaque mois, des portraits de vendeurs Etsy qui ont particulièrement réussi ou qui parviennent en tout cas à gagner leur vie grâce à la plateforme y sont mis en valeur.

En réalité, comme vous le verrez, il y a différents usages de la plateforme et ceux qui parviennent à gagner leur vie grâce à la plateforme sont tout de même extrêmement minoritaires. Cela pose la question des frontières qui nous intéresse aujourd'hui et plus particulièrement en l'occurrence la question des frontières entre amateur et professionnel ou entre travail et loisir qui est une question classique, déjà traitée en sociologie, notamment en sociologie de l'art et de la culture. À partir de cette littérature, j'ai retenu quatre critères pour étudier la question des frontières du travail. Le premier est un critère classique. C'est celui du revenu tiré de l'activité, de son ampleur en particulier. Le second critère est celui du statut d'emploi ou son absence. Le troisième critère est la dénomination indigène de l'activité, c'est-à-dire la manière dont les vendeurs et vendeuses d'Etsy qualifient eux-mêmes leur activité. Est-ce qu'ils parlent de loisir, de travail, de métier ?

Enfin, le quatrième critère est la place de l'activité en termes d'espace et de temps dans la vie des individus étudiés.

Ce qui m'intéresse de manière générale dans ce projet de recherche sur Etsy est le sens social donné à la marchandisation d'objets faits main. Ce que je vais essayer de montrer dans le cadre de cette présentation est que des usages différenciés d'Etsy traduisent des rapports différenciés à la marchandisation et à l'activité.

S'agissant de la méthodologie que j'emploie, il y a en toile de fond de ce travail sur Etsy la thèse de sociologie que j'ai réalisée sur les artisans d'art professionnels en France et que j'ai soutenue en 2012. Elle me permet d'avoir des points de comparaison avec les vendeurs Etsy que j'étudie aujourd'hui. J'ai rencontré quinze vendeurs et vendeuses d'Etsy et trois salariés de l'entreprise Etsy France. J'ai fait des observations lors d'expositions Etsy à Paris. Puis, j'ai collecté récemment des données quantitatives issues du *web scraping* d'Etsy. J'ai fait cela avec des informaticiens qui sont parvenus à extraire les données de la plateforme Etsy pour récupérer des données statistiques sur les 14 415 boutiques françaises existantes sur la plateforme. Cette analyse sur les données quantitatives est en cours tout comme le reste de cette recherche.

Je vous propose de vous exposer rapidement quelques chiffres afin d'essayer de saisir la diversité des usages d'Etsy, puis de vous présenter une typologie pour mieux maîtriser cette diversité et, enfin, de croiser les chiffres, les types et les critères pour penser les frontières du travail sur Etsy⁶.

Des chiffres pour saisir la diversité des usages d'Etsy

Commençons par les chiffres sur le profil sociodémographique général des vendeurs et des vendeuses d'Etsy. Ce sont plutôt des vendeuses. En effet, 88 % des boutiques françaises sont tenues par des femmes. C'est donc un univers extrêmement féminin. Par ailleurs, ce sont surtout des jeunes. Enfin, ce sont plus spécifiquement des membres des classes moyennes et supérieures.

À présent, en ce qui concerne les inégalités d'accès et d'usage de la plateforme, seuls 6 % des vendeurs et vendeuses réalisent 80 % du total des ventes de la plateforme. Par ailleurs, 65 % des vendeurs et vendeuses ont réalisé moins de dix ventes sur la plateforme. La majorité des vendeurs et vendeuses a donc un usage relativement lâche de la plateforme.

Pour répondre à la question du nombre d'emplois indépendants que permettrait de créer la plateforme Etsy, j'ai essayé de reconstituer une sorte de chiffre d'affaires mensuel pour les 14 415 boutiques que j'ai étudiées dans mes données quantitatives. La moyenne se situe à 92 euros, la médiane étant à 10 euros. Ce sont donc des chiffres d'affaires très peu élevés. Ce que l'on peut mettre en évidence par ailleurs est que seul 1 % des vendeurs et vendeuses Etsy réalise un chiffre d'affaires mensuel supérieur au Smic mensuel brut. On peut donc estimer que seul 1 % des vendeurs et vendeuses parviendrait à gagner sa vie grâce à la plateforme.

⁶ Plusieurs aspects de notre étude sur Etsy sont développés dans Jourdain (2018).

Des types pour saisir la diversité des usages d'Etsy

Pour mieux saisir la diversité des usages sur Etsy, j'aimerais maintenant vous présenter une typologie que j'ai constituée en trois pôles, essentiellement pour l'instant à partir de mes données qualitatives.

Les amateurs

Le premier pôle est celui des amateurs. J'ai féminisé le mot, car il s'agit majoritairement de femmes. Pour aborder rapidement ce pôle ici, je vais le présenter à travers un exemple, celui de Marjorie, qui a réalisé cinq ventes sur Etsy depuis 2015. Elle détient la boutique Marjorie Couture. Elle a 25 ans. Elle est mariée à un ingénieur en informatique. Elle a un enfant et vit en banlieue parisienne. Elle a fait des études de psychologie pendant cinq ans et elle est aujourd'hui salariée d'un institut de sondage. Elle n'a aujourd'hui pas de statut professionnel pour son activité de couture de vêtements pour femmes et pour bébés qu'elle vend sur Etsy. Lorsque je lui demande en entretien : « Ce n'est pas votre ambition d'en faire quelque chose de professionnel ? », elle me répond : « Je n'en sais rien, quelque part je me dis que j'aimerais trop aller me mettre au vert quelque part et faire ça toute la journée. D'un autre côté, je pense qu'intellectuellement je tournerai en rond au bout d'un moment. »

Pour monter un peu en généralité en ce qui concerne ce pôle des amateurs, ce que l'on peut dire est qu'Etsy représente pour elles ce que l'on peut qualifier de « loisir sérieux » en reprenant l'expression de Robert Stebbins. C'est un loisir, mais qui engage tout de même l'individu en matière de temps et d'argent plus qu'un simple passe-temps une fois par semaine. Le sens de la marchandisation pour les amateurs est essentiellement de valoriser leur activité auprès de leur entourage familial et amical. Etsy est une vitrine que l'on peut montrer à ses amis ou à sa famille. Dans une moindre mesure, l'idée est aussi de financer l'activité grâce à l'argent perçu qui est utilisé pour acheter du tissu par exemple dans le cas de Marjorie. Les amateurs réalisent les chiffres d'affaires mensuels les plus faibles.

Les aspirantes professionnelles

J'ai qualifié le deuxième pôle d'« aspirantes professionnelles ». C'est un pôle un peu plus professionnalisé. Vous avez ici l'exemple de Karine qui détient la boutique Unicité et qui a réalisé 468 ventes sur Etsy depuis 2015. Karine a 38 ans. Elle est célibataire, sans enfants. Elle vit à Paris. Elle a fait des études de commerce pendant cinq ans et elle était précédemment directrice d'une galerie d'art avant de décider de se reconvertir à la céramique. Elle a aujourd'hui le statut d'autoentrepreneur pour exercer son activité. Elle réalise donc des ventes sur Etsy, mais aussi dans diverses expositions artisanales lors desquelles elle vend ses vases et ses bijoux en porcelaine.

Parallèlement, elle est également freelance dans son précédent champ professionnel, c'est-à-dire dans le domaine de l'organisation de l'art, pour pouvoir gagner sa vie. Elle me dit en entretien en parlant de son activité de freelance : « Ce n'est pas mon ambition, à terme je veux vraiment essayer de vivre de la céramique même si pour l'instant ce n'est pas le cas, mais ça me permet d'avoir un peu de rentrées d'argent ».

Pour les aspirantes professionnelles comme Karine, Etsy représente un circuit de commercialisation parmi d'autres. L'idée de la marchandisation est vraiment ici de gagner sa vie à travers la professionnalisation d'une activité qui relève de ce que l'on peut appeler : « une passion ». Les chiffres d'affaires mensuels sont en l'occurrence plus élevés que ceux des amateurs, mais on n'est toujours pas sur les 1 % déjà mentionnées, qui parviennent à gagner leur vie exclusivement grâce à la plateforme.

Les vendeuses à succès

Ces 1 % se situent dans le troisième pôle, que je vais vous présenter maintenant. J'ai intitulé ce pôle « vendeuses à succès ». Je vais vous parler du cas de Céline qui détient la boutique Doories et qui a réalisé 2 712 ventes sur Etsy depuis 2013. Elle a 23 ans. Elle est célibataire, sans enfants et vit à Paris. Elle a fait des études de sciences politiques et de marketing pendant cinq ans. Elle est salariée et a le statut d'autoentrepreneur pour son activité de création de tee-shirts.

Cette activité consiste à réaliser le graphisme des tee-shirts. En revanche, ce n'est pas elle qui confectionne, ni même qui applique les dessins ou les graphiques sur les tee-shirts. Elle externalise la production dans un atelier de sérigraphie. Elle m'en parle très librement en entretien et me dit : « À l'atelier, ils sont deux, on s'entend très bien, je les aime beaucoup. Ils font un travail super. Je leur envoie chaque semaine ma liste de t-shirts à faire et ils me les envoient au bureau. Ensuite, je les renvoie aux clients. (...) On a noué une relation, je suis très satisfaite de leur travail et de leurs tarifs. » Pour les designers comme Céline, Etsy représente véritablement une activité entrepreneuriale qui a pour objectif la réalisation d'un profit économique.

Ainsi, on s'aperçoit qu'Etsy offre un emploi rémunérateur essentiellement pour celles qui ne fabriquent pas elles-mêmes. Pour les amateurs, Etsy joue un rôle plus social qu'économique. Pour les aspirantes professionnelles, Etsy ne constitue pas une source de revenus suffisante. Seules les vendeuses à succès et – je n'en ai pas parlé jusqu'à présent – les revendeuses d'objets vintages gagnent leur vie sur Etsy. Etsy fournit donc finalement un emploi indépendant uniquement à des vendeuses qui se situent à la limite de l'éthique promue par la plateforme, c'est-à-dire le *do it yourself*, l'artisanat, etc.

Croiser chiffres, types et critères pour penser les frontières du travail sur Etsy

Je termine sur un tableau (tableau 1) qui croise les chiffres, les types et les critères pour penser les frontières du travail sur Etsy. Je reprends, pour simplifier, les trois cas de Marjorie, Karine et Céline et quatre critères pour penser les frontières du travail. En matière de revenus, les différences sont flagrantes entre les trois cas. En ce qui concerne le statut professionnel, il y a l'absence de statut professionnel dans le cas de Marjorie, alors que Karine et Céline sont autoentrepreneuses.

➤ Tableau 1 • Trois Types, Quatre critères

	Amateurs (Marjorie)	Aspirantes professionnelles (Karine)	Vendeuses à succès (Céline)
Revenus (chiffre d'affaires mensuel Etsy)	7 euros	677 euros	1391 euros
Statut professionnel	Non	Oui	Oui
Dénomination de l'activité	« des loisirs mais un peu plus »	« Céramiste » « Créatrice »	« Entrepreneur créatif »
Place de l'activité :			
Activité manuelle			
- espace	Habitation personnelle	Atelier loué	/
- temps	Soirs, week-ends, congé parental	8 heures par jour	/
Activité sur internet			
- espace	Habitation et lieu de travail	Habitation personnelle	Partout
- temps	Quelques heures par semaine	2 heures par jour	« Tout le temps »

Ce qui m'intéresse le plus dans le cadre de ce tableau est la dénomination de l'activité, qui est différente dans les trois cas. C'est ce que je retire de l'entretien que j'ai réalisé avec ces trois personnes. Pour Marjorie, son activité de couture est une activité de : « loisirs, mais un peu plus », comme elle le dit en entretien. Karine utilise des qualificatifs professionnels. Ce sont ceux de « céramiste » et de « créatrice ». Céline recourt quant à elle au terme « entrepreneur créatif ».

On s'aperçoit aussi que la place de l'activité est également différente dans les trois cas. Nous y reviendrons peut-être dans d'autres communications, mais j'ai distingué activité manuelle et activité sur Internet. Sur la plateforme Etsy, l'activité demandée n'est pas uniquement la confection. C'est aussi tout le travail qui consiste notamment à bien taguer ses produits et à diffuser l'information d'un nouveau produit sur les réseaux sociaux, c'est-à-dire sur Facebook, Instagram, Pinterest, etc. Tout cela prend du temps et ce temps est différent selon les trois cas.

Marjorie travaille essentiellement dans son salon avec sa machine à coudre les soirs, les week-ends et durant son congé parental. Pour l'activité sur Internet, elle travaille à la fois chez elle et durant ses pauses déjeuner au travail à raison de quelques heures par semaine. Pour Karine, l'investissement est un peu plus important. Elle travaille dans un atelier qu'elle loue à raison de huit heures par jour et elle fait plutôt l'activité sur Internet chez elle à raison de deux heures par jour. Enfin, Céline ne confectionne pas. Il n'y a donc pas d'activité manuelle. En revanche, elle me dit qu'elle est partout et tout le temps sur

Internet à gérer sa boutique et à regarder les tendances en matière de création via son Smartphone ou son ordinateur.

Conclusion

Ce que j'observe en matière de différences fondamentales entre les artisans d'art que j'ai étudiés dans le cadre de ma thèse avant 2012 et les vendeurs et vendeuses sur Etsy est que ces derniers se prennent beaucoup au jeu du travail sur Internet, beaucoup plus que les artisans et artisanes d'art que j'ai interrogés. Pour ceux-ci, l'idée de l'aboutissement du travail était de finaliser un objet, alors que pour les vendeurs et vendeuses sur Etsy, l'aboutissement du travail est bien sûr de finaliser l'objet, mais aussi de le prendre en photo et de le mettre en ligne sur la plateforme.

Références bibliographiques

Flichy, P. (2017). *Les nouvelles frontières du travail à l'ère numérique*. Paris, Seuil.

Jourdain, A. (2018 à paraître). « Faites de votre passion un métier » : Etsy, une plateforme d'émancipation féminine ? *Nouvelle Revue du Travail*.

Moulin, R., Passeron, J-C., Pasquier, D., Porto-Vasquez F. (1985). *Les Artistes. Essai de morphologie sociale*. Paris, La documentation française.

Stebbins, R. (2007). *Serious Leisure: a perspective for our time*. New Jersey, Transaction Publishers.

Weber, F., Lamy, Y. (1999). Amateurs et professionnels. *Genèses*, 36, 2-5.

Les frontières entre activité, travail et emploi : le cas des « bricoleurs »

Marie-Anne Dujarier (LCSP, Université Paris-Diderot ; LISE)

Je vais traiter ici de la question des frontières entre activité, travail et emploi à partir d'une étude de cas : les plateformes de « bricoleurs ». Trois remarques préalables.

À propos des plateformes d'échanges de tâches ou de travail, il existe à ce jour une abondante littérature grise, qui a précédé la littérature scientifique : livres écrits par des « gourous », des technophiles enthousiastes de l'économie collaborative — qui sont d'ailleurs parfois revenus de leurs premières intuitions — et des rapports d'instituts internationaux (World Bank, OCDE, Union européenne, États, syndicats, *think tanks*). Dans mon approche, ces écrits ont le statut de documents empiriques ; ils nous informent des discours tenus par les divers acteurs à un moment donné.

La littérature scientifique, elle, a comme caractéristique d'être pluridisciplinaire, et surtout anglo-saxonne. Nous observons que nous, chercheurs, sommes tous confrontés à une difficulté pour bien nommer les choses. En effet, cette nouvelle configuration sociale s'accompagne d'une invention sémantique prolifique et incertaine (« plateforme », « collaboratif », « *jobbing* » ...) à l'égard de laquelle il me semble important de prendre des distances, afin de les considérer sociologiquement comme des catégories sociales de pensée. Un chantier est ouvert devant nous pour construire des concepts sociologiques capables d'équiper nos recherches sur ces sujets.

Enfin, les généralités sur la soi-disant « économie collaborative » comme « l'ubérisation », peinent à rendre compte de la diversité des usages sociaux mobilisant la *technologie* numérique de « plateforme », qui permet, en temps réel, et à l'échelle mondiale, de mettre en regard des offres et des demandes. Il me semble nécessaire de revenir à des études de cas, à des monographies, afin d'éviter d'amalgamer trop rapidement Uber avec Wikipédia ou Etsy avec Amazon Mechanical Turk, par exemple. Aussi, ma méthode est-elle centrée sur l'étude d'un secteur spécifique. Elle entend contribuer à la connaissance des pratiques dans leur diversité, et à permettre la comparaison.

Après avoir problématisé la notion de « travail » et rappelé la diversité des modèles économiques des « plateformes », nous montrons les spécificités de l'activité réalisée sur des sites de bricolage à but lucratif sur cinq variables, pour conclure sur les enjeux sociaux et institutionnels à la qualifier, ou non, de « travail ».

Qu'est-ce que le « travail » ?

Dans le champ des recherches sur les pratiques numériques, nous observons actuellement une opposition entre deux courants principaux, à propos du « travail ». Le premier, qui se retrouve sous la bannière du « digital labour », considère que n'importe quelle activité déployée sur internet, si elle féconde le capital (des propriétaires du site), peut être désignée comme du « travail », quand bien même, du point de vue indigène, elle ne serait pas vécue ainsi. Il s'agit là de la définition marxiste du travail. Le second prend plutôt le

point de vue wébérien, attentif au sens qu'a l'activité pour celui qui la mène : est-ce du « travail » ou non pour lui ? Je propose une troisième voie, durkheimienne, pour penser cette question du travail sur les plateformes. Elle consiste à prendre le mot « travail » en tant que catégorie de pensée, et renonce donc à essayer de trouver une définition universelle du travail (Dujarier, 2018 a et b). Le « travail » est une catégorie de pensée au sens qu'en donne Émile Durkheim dans l'introduction des *Formes élémentaires de la vie religieuse* (1912) : une construction sociale, contingente, qui exprime un état de la société, tout en encadrant fermement la manière d'y penser.

Il me semble que le mot « travail » est mobilisé aujourd'hui dans notre société capitaliste salariale pour désigner deux choses différentes. Le premier usage social du mot désigne le fait de « faire quelque chose », plutôt utile, et qui demande parfois des efforts. Il s'agit ici d'une approche anthropologique du travail. Elle a une dimension universelle qui permet de dire sans se tromper, que « de tout temps, les hommes et les femmes ont travaillé », et que dans ce « faire » là, sont en jeu des processus de subjectivation et de socialisation tout à fait majeurs. Mais il existe simultanément un autre usage social du mot « travail », institutionnel, cette fois. Serait du « travail » ce que nos institutions désignent comme tel. Nous sommes ici dans une définition contingente et historique. Or dans la société française, depuis un demi-siècle, le « travail » est, en ce sens, régulièrement confondu avec l'« emploi ». Nous l'entendons dans des expressions courantes telles que : « Je cherche du travail » ou : « Il n'y a plus de travail ». De même, le droit, le ministère, les statistiques dites « du travail » sont en fait centrés sur l'emploi. Les usages sociaux contemporains du mot « travail » lui confèrent donc deux significations différentes, qui peuvent donner lieu à des malentendus majeurs : l'une anthropologique (*l'activité*) et l'autre, institutionnelle (*l'emploi*, plutôt salarié dans les normes actuelles).

Sociologiquement, il est intéressant de repérer les usages sociaux du mot « travail », et de saisir le rapport entre ces deux significations. En outre, la définition anthropologique nous invite à expliciter nos théories de l'action et de l'activité (« ce que c'est que faire ») ; la définition institutionnelle, elle, nous amène à être attentifs aux batailles qui se jouent à la frontière de la désignation de pratiques comme du « travail » (Hély, 2011).

Le fait que du travail au sens anthropologique ne soit pas considéré comme du travail au sens historique n'est pas nouveau. Ce hiatus, fort bien souligné par les féministes matérialistes à partir des années 1970, à propos des tâches domestiques, est réinterrogé à nouveaux frais notamment par l'activité déployée par l'intermédiaire des plateformes. Quel est l'encadrement social et institutionnel de l'activité déployée *via* les plateformes aujourd'hui ? Comment le travail au sens anthropologique est-il encadré par le travail au sens institutionnel, et comment leurs tensions peuvent-elles jouer ?

L'activité sur les plateformes numériques est-elle du travail ? Le point de vue indigène.

Rappelons que les plateformes permettent l'échange : A/ de symboles (des écrits, images...), B/de biens matériels, C/ de services ou D/ de tâches. Autrement dit, elles permettent d'échanger de l'activité (travail au sens anthropologique) ou son résultat, le plus souvent en dehors de l'emploi salarié (travail au sens institutionnel). Les configurations sociales sont très diverses empiriquement. Afin de faire un premier classement, nous

pouvons nous demander à qui appartient le capital de la plateforme, d'une part et si les échanges sont marchands ou non, d'autre part (Dujarier, 2016) (Schéma 1).

➤ Schéma 1 • Formes typiques : symboles, biens, services, tâches

	Echanges marchands	Echanges non marchands
Plateforme à but lucratif	A. Fotolia B. LBC, E bay, AirBnB, Drivy C. Supermano, Uber D. AMT, Peopleperhour	A. Google, Facebook, Youtube B. Guest to Guest, couchsurfing C. Blablacar D. YakaSaider, U-Exchange
Plateforme à but non lucratif	A. MOOC payants d'universités B. Louez solidaire, Mairie Paris C. Lulu dans la Rue D. Pôle emploi.fr	A. Wikipedia, logiciels libres B. Plateformes associatives de troc C. Bitcoin D. La banque de temps

Les échanges se font donc soit sur des plateformes marchandes à but lucratif, soit sur des plateformes marchandes à but non lucratif, soit sur des plateformes non marchandes à but lucratif ou encore sur des plateformes non marchandes à but non lucratif. Les modèles économiques comme les problématiques relatives au « travail », à l'activité et à l'emploi sont distincts dans ces quatre cas. Le « sentiment » indigène de travailler notamment, n'est pas le même, si l'on écoute les offreurs.

Dans le premier cas, à savoir les échanges marchands à but lucratif (Uber, Airbnb ou Amazon Mechanical Turk, par exemple), les offreurs de symboles, biens, services et tâches ont le sentiment de « travailler », au sens anthropologique comme institutionnel, fragilisant donc au passage l'association du « travail » avec l'emploi salarié. Ce n'est pas le cas des échanges non marchands sur des plateformes à but lucratif (réseaux sociaux, BlaBlaCar, Google...). Ici, ils se vivent moins comme des travailleurs que comme des utilisateurs de la plateforme. Ils sont éventuellement inquiets, lorsqu'ils apprennent que leurs traces numériques sont revendues et peuvent servir à enrichir les actionnaires de plateformes. Ils peuvent parfois revendiquer d'être rémunérés ou indemnisés d'une façon ou d'une autre, tentant alors de faire bouger la frontière institutionnelle du mot « travail ». Ils rappellent qu'il est possible de faire un travail « heureux » au sens anthropologique (i. e. une activité), tout en « travaillant » au sens marxien du terme. Les échanges marchands avec des intermédiaires à but non lucratif (associations ou l'État, principalement) ne procurent pas non plus le sentiment indigène de travailler mais plutôt d'être un client, usager ou bénéficiaire. Quant aux échanges non marchands avec des intermédiaires à but non lucratif, les utilisateurs de cette plateforme du côté de l'offre n'ont surtout pas envie que l'on dise qu'ils travaillent, car ils font généralement cette activité *pour* échapper au travail tel qu'il est institutionnalisé aujourd'hui dans la société marchande, salariale et capitaliste, et quand bien même leur activité ressemblerait à celles de « travailleurs ».

Les plateformes numériques marchandes à but lucratif orchestrent des activités productives hors emploi

Le cas que je vous propose d'ausculter maintenant se situe parmi ceux des échanges marchands avec des intermédiaires ayant un but lucratif. La littérature scientifique à ce sujet nous informe que ces pratiques sont apparues suite à la crise de 2008. Loin d'être « disruptives » sociologiquement, elles prolongent des faits sociaux identifiés depuis les années 1980 et 1990 (Huws, 2016) à savoir : l'externalisation des coûts et des risques sur le travailleur, la croissance de la précarité, l'idéologie de l'entrepreneuriat de soi, le flux tendu, l'individualisation du travail, la baisse des rémunérations au profit du capital, la dépendance économique des indépendants. Le consommateur y est en outre une sorte de contremaître qui prescrit, contrôle et évalue l'activité (Dujarier, 2008).

Les recherches indiquent également que ces plateformes externalisent la gestion du capital et du travail sur le travailleur. Il s'agirait d'un retour au tâcheronnat, au *domestic system* pré-salarial (Acquier, 2017) avec une mise en concurrence étendue des travailleurs, notamment dans une nouvelle division internationale des tâches immatérielles. Ces échanges se déroulent massivement hors des trois grandes institutions qui organisent la solidarité en France, à savoir la Sécurité sociale, la fiscalité et les professions.

La question centrale qui anime le champ social aujourd'hui est de savoir si cette activité productive à valeur d'usage et d'échange, doit être qualifiée de « travail », au sens institutionnel et dans quelle mesure elle pourrait modifier la pratique et les institutions.

Étude de cas : plateformes marchandes à but lucratif de « bricolage »

Présentons à grands traits le cas que nous mobilisons pour penser les questions de travail, activité et emploi et leurs frontières. Les plateformes de bricolage, en France, comptent une vingtaine d'entreprises⁷ : le secteur est encore dispersé, contrairement à d'autres dans lesquels dominent des oligopoles ou même des monopoles. Le bricolage est une modalité du service à la personne. Les plateformes mettent en relation des clients et des offreurs équipés d'outils, prêts à réaliser une tâche sur un territoire. Si vous voulez accrocher un tableau ou une tringle à rideaux, repeindre une pièce ou refaire des joints, ces sites proposent de publier votre demande. S'affichent alors rapidement des bricoleurs supposément compétents et à proximité de chez vous. Ils vous proposent un tarif, soit à la tâche, soit à l'heure, pour venir chez vous réaliser ces tâches.

Le « bricolage » est explicitement en dehors du champ de la professionnalisation. Néanmoins, il y a un brouillage très fort, car de nombreux professionnels viennent sur ces plateformes, d'une part, et certains bricoleurs se déclarent professionnels et sont labellisés ainsi par les plateformes, sur des critères variables (statut, diplômes, ancienneté...), d'autre part. Les frontières entre amateurs et professionnels sont incertaines et labiles. Le terme « professionnel » sert d'argument de vente et de tarification, avant tout.

La rémunération est négociée de manière tripartite. Le site donne des indications et des barèmes, mais c'est *in fine* le client et le bricoleur qui s'accordent : ici, la plateforme ne fixe

⁷ Ce chiffre varie selon que l'on inclue ou pas les sites de « petites annonces », et ceux qui disent être « professionnels » (et donc a priori distinct du « bricolage » ou des petits « coups de main » entre voisins).

donc pas le prix de la tâche de manière unilatérale. Il existe deux principaux formats de rémunération de la plateforme : une commission sur chaque affaire ou un abonnement payé par l'offreur de services.

Pour les sites, les bricoleurs sont avant tout des clients à qui ils vendent un service : celui de les mettre en relation avec des nouveaux clients. Ce sont donc des fournisseurs de clients. C'est aussi ainsi que nombre de bricoleurs les perçoivent et les utilisent. Les conditions générales d'utilisation (C.G.U.) stipulent d'ailleurs bien que leur relation est cadrée par des règles commerciales. Sur toutes ces plateformes, les clients sont invités et incités à noter les bricoleurs. Le plus souvent, le client est également noté par le bricoleur. Cette notation bilatérale vise à construire la confiance sur ce marché.

Peut-on comparer ce cas à d'autres, tels Uber, Deliveroo ou Etsy ? S'agit-il du même « travail » ?

Pas « d'ubérisation » uniforme mais des combinaisons de cinq variables

Cinq principales variables permettent de caractériser le « travail » sur ces plateformes : l'activité, sa localisation, la fixation du prix, le droit de refuser une tâche et l'investissement. Le bricolage offre une combinaison singulière. L'activité, tout d'abord, peut connaître des niveaux de *taylorisation* plus ou moins grands. Chez les bricoleurs, contrairement à d'autres activités comme Uber ou AMT, les tâches résistent à une taylorisation poussée, tant le déroulement de la prestation dépend de variables locales en partie imprévisibles ou indescriptibles de manière exhaustive. Si les plateformes tentent plus ou moins de standardiser les tâches, elles n'y arrivent que partiellement. Ne serait-ce que pour fixer une vis, son type et sa taille, le genre et la qualité du mur, l'emplacement du trou, le poids qu'il s'agit de supporter, etc., ont chaque fois des accords singuliers entre clients et bricoleurs.

Le niveau de (dé) localisation est très variable selon la matérialité même du service ou du travail. Dans le cas du bricolage, la distance à parcourir pour se rendre chez un client se compte en temps et en argent : c'est une dimension structurante de l'activité et du marché. Et contrairement à des plateformes d'échanges de tâches immatérielles, la « délocalisation » du bricolage est restreinte géographiquement. Ceci réduit le niveau de mise en concurrence entre offreurs.

Il est également important de savoir qui fixe le prix, s'il y a un devis et si ce devis engage ou pas. Dans le cas du bricolage, et contrairement à des plateformes de type Uber, le prix est négocié. La latitude donnée au bricoleur dans sa fixation dépend de la manière dont la plateforme cadre l'élaboration du devis, mais aussi de la concurrence subodorée (sachant que les offreurs ne voient pas la concurrence réelle sur chaque tâche).

De même, la possibilité de refuser une tâche sans être sanctionné (« déconnecté ») est plus ou moins importante selon les sites. Sur certaines plateformes, ce refus n'a aucune incidence. Sur d'autres, elle peut, en cas de répétition, amener à déclasser le bricoleur dans l'affichage des pages, mais ils ne seront pas exclus de la plateforme. D'autres plateformes excluent les bricoleurs qui, à plusieurs reprises, acceptent la tâche mais ne l'honorent finalement pas. En somme, dans ce secteur où les entreprises sont nombreuses, nous

observons une relative souplesse par rapport à d'autres secteurs sur ce critère sensible pour les offreurs... mais aussi pour les juristes qui peuvent y voir une « subordination ».

Le niveau d'investissement matériel (et dans les assurances), est également très différent d'un cas à l'autre. Elle détermine, notamment s'il y a endettement, si l'activité peut être occasionnelle ou non. On voit chez Etsy comme pour les bricoleurs que le capital ou l'outillage est relativement faible (par rapport à AirBnB, ou Uber) quoique non négligeable (supérieur à Amazon Mechanical Turk) surtout si une automobile est nécessaire. Les bricoleurs utilisent leurs outils « privés », mais les plus engagés le complètent par des investissements plus ou moins importants selon leur projet et leur positionnement concurrentiel (des outils spécifiques leur donnant accès à des tâches plus rémunératrices, par exemple). Le niveau de capitalisation de l'activité est donc une variable importante du rapport à l'activité, en qualité comme en volume, dans ce secteur comme dans les autres.

Nous voyons donc qu'il est indispensable de raisonner au cas par cas, par type de marché et d'activités au moment de parler des évolutions du travail. De même, la sociologie des offreurs est très spécifique.

Sociologie des offreurs

La sociologie des bricoleurs se présente comme un inverse de celle des offreurs sur Etsy. Il s'agit très majoritairement d'hommes de classe populaire et de toutes nationalités. La majorité a un niveau CAP-BEP (certificat d'aptitude professionnelle - brevet d'études professionnelles). Ils sont massivement en quête de revenus complémentaires. Ils ont des trajectoires migratoires variées. Certains parlent français, d'autres pas. Il y aurait même des travailleurs européens, détachés, qui arrivent le matin par des fourgonnettes, porte Maillot, pour faire des tâches via ces plateformes. Ils sont de tous âges, de l'étudiant au retraité. Ils habitent plutôt en banlieue, voire en grande banlieue et ils viennent servir des classes moyennes et hautes, plutôt urbaines, mais aussi des clients plus modestes, également intéressés par les bas tarifs.

La sociologie des bricoleurs ressemble à celle de l'autoentrepreneuriat, tel que l'a décrit Sarah Abdelnour (2017) : des personnes qui cherchent à augmenter leur pouvoir d'achat ou à compléter leurs revenus, tout en étant « tout contre » le salariat, par leur trajectoire ou leurs soutiens familiaux. Cependant, ils ne sont pas tous autoentrepreneurs. Nous croisons une grande variété de statuts et de situations : des fonctionnaires et des salariés, notamment à temps partiel, qui font cette activité, à côté de leur emploi. Il y a un certain nombre d'apprentis, des intérimaires, des intermittents, des saisonniers, des autoentrepreneurs, des indépendants, des allocataires de prestations (Revenu de solidarité active (RSA), chômage, retraités, boursiers), des personnes sans ressources et des sans-papiers.

L'échange monétaire peut être salarial (chèques emploi service), sous forme d'honoraires avec facture ou sans facture, ou encore de liquide (marché informel, alors, le plus souvent). En outre, les revenus sont extrêmement variables. Ils vont de 10 euros à 2 000 euros, d'après un croisement de sources. Nous pouvons donc là aussi difficilement faire des généralités.

S'agit-il d'un « travail » ?

S'il n'y a pas de doute qu'il s'agit d'un travail au sens anthropologique (bricoler, c'est bien « faire », et même peut-être l'archétype de ce « faire » humain), sa qualification institutionnelle comme « travail » hors salariat, reste ambiguë. Son avenir dépend d'un rapport social. Trois scénarii se dessinent.

Dans l'hypothèse où elle serait qualifiée de « travail » au sens institutionnel, il faudrait alors la rattacher aux institutions éponymes (appliquer le « code du travail » et donc la protection sociale associée aux travailleurs, la compter dans le PIB, l'intégrer dans les politiques publiques du travail, de la santé, de la formation au travail, etc.), ce qui impliquerait de changer la pratique sociale et son coût ; ou bien il faudrait transformer nos institutions afin de l'y intégrer (sans la modifier). Si le rapport social amène à dire que ce n'est pas du travail, et si cette pratique sociale prenait de l'ampleur, il nous faudrait alors reconnaître que pointe ici, sans qu'il soit possible de prédire fermement son ampleur, peut-être, une nouvelle institution, parallèlement à celle du travail salarié. L'enjeu de ces trois scénarii est majeur puisqu'il concerne le vaste secteur des « services à la personne ».

Références bibliographiques

Références citées

Abdelnour, S. (2017). *Moi, petite entreprise : les auto-entrepreneurs, de l'utopie à la réalité*. PUF.

Acquier, A. (2017). Retour vers le futur ? Le capitalisme de plate-forme ou le retour du « domestic system ». *Libellio d'Aegis*, 13 (1), 87-100.

Durkheim, E. (1912). *Les formes élémentaires de la vie religieuse*. Paris : PUF, Quadrige.

Hely, M. (2011). Frontières. In A. Bevort, M. Lallement, A. Jobert et A. Mias (dir.). *Dictionnaire du travail*. (p.333-339), Paris : PUF.

Huws, U. (2016). New forms of platform employment. Dans W. Wobbe, E. Bova, C. Dragomirescu-Gaina, (Ed.). *The Digital Economy And The Single Market Employment Prospects And Working Conditions In Europe*. (p.65-81), FPSE.

Références bibliographiques de M.-A. Dujarier sur ou autour de ce sujet

Dujarier, M-A. (2018 a). Droit du travail ou droit du salariat ? Numéro spécial de *Droit Social*, Avenir du droit du travail et proposition de Code du GR-PACT, 3, 242-245

Dujarier, M-A. (2018 b). Qu'est-ce que le travail ? Dans P. Musso, A. Supiot (dir.) *Qu'est-ce qu'un régime de travail réellement humain ?* Éditions Hermann.

Dujarier, M-A. (2016). [Digital Labor, travail du consommateur, quels usages sociaux du numérique ?](#) *INA Global*, La revue des industries créatives et des médias.

Dujarier, M-A. (2016). The three sociological types of consumer work. *Journal of Consumer Culture*, 16 (2), 1-17.

Dujarier, M-A. (2015). The activity of the consumer : strengthening, transforming or contesting capitalism? *The Sociological Quarterly*, 56 (3), 460-471.

Dujarier, M-A. (2008). *Le travail du consommateur*. Paris : La Découverte.

Le rôle de l'économie collaborative dans le développement de nouvelles formes d'emploi

Philippe Askénazy (CNRS ; ENS ; Centre Maurice Halbwachs)

Je suis économiste, intervenant après deux sociologues, mais pas du tout en contradiction. On m'a demandé de m'exprimer en tant que tel. Je vais ainsi me concentrer davantage sur l'une des cases évoquées précédemment, à savoir le marchand-marchand, c'est-à-dire à la fois des travailleurs intermédiés par les plateformes qui y trouvent une source de revenus et des plateformes à but lucratif. C'est la configuration qui intéresse plus particulièrement les économistes car la plus massive à ce jour.

Personnellement, je n'avais pas initialement dans mon agenda de recherche posé la question des plateformes et des travailleurs des plateformes. J'y ai été forcé en quelque sorte pour trois aspects qui sont pratiquement des questions éthiques.

Premièrement, des chiffres pouvaient être lancés dans les débats et pouvaient même être repris par des universitaires non spécialistes du sujet. Il en ressortait par exemple qu'un tiers des Américains serait des *freelances* et que ce serait la fin du salariat outre-Atlantique. On faisait circuler des chiffres qui ne signifient quelque chose que parce qu'on les reprend dans le discours public. La prudence et la précision commencent heureusement à progresser.

Le second élément est de prétendre qu'il y a une vraie nouveauté des débats. Reprenons un article d'Olivier Marchand de la DARES datant d'il y a vingt ans exactement et publié dans *Économie et statistique*. Il écrivait : « La multiplication des statuts, le développement de la précarité et du chômage tendent à fragiliser la condition salariale au point que certains auteurs annoncent d'ores et déjà la fin du salariat. » Il est intéressant de relire cet article aujourd'hui.

Le troisième point, qui est peut-être le plus important du point de vue éthique, est qu'en annonçant qu'il va y avoir quelque chose de nouveau, on en vient très souvent à la prescription. C'est d'ailleurs peut-être plutôt un trait des économistes que des sociologues. Or c'est extrêmement glissant dans le sens où, sur le sujet des statuts, les changements de droit ont un effet performatif absolument considérable.

Pourquoi l'Italie est-elle au sein de l'OCDE le pays qui a la plus forte proportion de travailleurs indépendants, avec tous les problèmes de protection sociale associés ? À peu près un tiers de l'emploi est exercé sous le statut d'indépendant. C'est parce qu'il existe un statut de parasubordonné depuis plusieurs décennies. Une part très importante des indépendants italiens qui seraient aujourd'hui qualifiés de salariés en France a ce statut de parasubordonné. Ce n'est pas parce que l'Italie avait anticipé l'économie des plateformes et la *gig economy* dès les années 1980 !

Par ailleurs, ce n'est certes pas exactement la même chose que la *gig economy* mais lorsque l'on regarde la catégorie complète d'emplois indépendants, elle est plutôt

historiquement en déclin dans l'OCDE, hormis dans les pays qui ont mis en œuvre des statuts d'autoentrepreneurs. Ce sont essentiellement la France et les Pays-Bas. On retrouve à nouveau la performativité des choix publics. Si vous dites que tel type de statut va se développer et qu'il faut donc le mettre en œuvre d'un point de vue législatif, il risque effectivement de se développer. Il faut donc faire attention. Je pense que l'on doit en rester aujourd'hui à essayer plutôt de comprendre ce qui est à l'œuvre et en saisir la nature, la complexité avant d'aller vers une problématique d'éventuelle prescription.

Je vous ai cité Olivier Marchand, mais nous aurions pu remonter dans le temps. Tous les dix ou vingt ans, on annonce une grande transformation. Toutefois, c'est peut-être plus le cas qu'auparavant. Rappelons Tupperware des années 1980 avec les fameuses visiteuses Tupperware. Il y avait des articles évoquant une transformation profonde du commerce qui allait devenir totalement tupperwarisé. On allait en finir avec les magasins physiques. Des personnes allaient organiser des réunions et on vendrait tout et n'importe quoi. Cela n'a finalement pas eu lieu. Les phénomènes en jeu aujourd'hui sont plus significatifs. Nous le voyons au quotidien, ne serait-ce que dans la transformation du transport individuel de passagers dans les grandes villes.

Reste que l'on a des difficultés à mesurer, notamment parce que les enquêtes ne sont pas adaptées. Il y a donc un énorme travail méthodologique à effectuer et il faudra regarder ce qui est tenté à l'étranger. Par exemple, le *Bureau of labor statistics* aux États-Unis a lancé une enquête spécifique « test » au mois de mai, dont les résultats ne sont pas encore disponibles, pour essayer d'avoir des mesures.

Lorsque l'on essaie tout de même de rassembler les informations dont nous disposons aujourd'hui, il y a de premiers éléments de typologie de travailleurs liés aux plateformes. En premier lieu, les travailleurs au sein des plateformes elles-mêmes. En l'occurrence, c'est de la banalité. Ce sont des entreprises dans lesquelles il y a des entrepreneurs souvent ultradiplômés effectivement – cela se voit dans la plupart des pays – qui, vingt ans auparavant, auraient fait autre chose en matière d'entrepreneuriat. Puis, en ce qui concerne leurs salariés eux-mêmes, on va retrouver le même type de populations dans toute entreprise d'un secteur dit « innovant ». Certaines sont spécialisées dans le *high-tech*. Il y a aussi beaucoup de juristes par exemple. Là où il y a peut-être une vraie transformation ou en tout cas des éléments intéressants, c'est sur les travailleurs dont l'activité est intermédiée par ces plateformes. Les plateformes sont une activité biface. C'est de l'intermédiation avec d'un côté des clients et de l'autre des fournisseurs de biens ou de services. Lorsqu'on essaie de rassembler, il y a quatre catégories, sans vouloir donner de poids à chacune d'elles.

La première catégorie est celle que l'on pourrait qualifier : « des discriminés » sur les marchés primaires et secondaires du travail. On trouve des populations, soit qui ont des difficultés pour créer leur propre entreprise parce qu'elles n'obtiennent pas de financement – il y a par exemple une discrimination ethnique très marquée et une discrimination de quartier –, soit qui sont discriminées sur le marché salarial. Il n'est pas très étonnant que l'on trouve dans certaines activités, notamment celle de chauffeur, des populations qui sont très largement discriminées. On le voit « physiquement » à défaut de

disposer de statistiques ethniques. C'est là aussi un phénomène classique, mais qui prend peut-être une autre ampleur. On essaie de s'en sortir en allant vers ce type de dimensions.

Le deuxième point est qu'il semblerait qu'une part importante de ces travailleurs cherche à échapper à la subordination physique : « À travers la plateforme, je n'ai plus de subordination avec un chef au-dessus de moi. J'ai le sentiment de gérer mon travail. » Je pense que cet aspect est assez cohérent avec les enquêtes sur les conditions de travail par exemple qui montrent que le contrôle sur les lieux de travail a fortement augmenté durant les dernières décennies. On veut donc échapper à cette situation de forte subordination, de pression au travail. Vous avez deux choix. Vous avez le choix de sortir du marché du travail ou de trouver d'autres franges. On observe les deux aux États-Unis. Il y a massivement ce que l'on appelle : « les *missing workers* », une chute du taux de participation sur le marché du travail et, en même temps, une montée des personnes qui cherchent à travers cette *gig economy* à échapper à la subordination.

Le troisième niveau comprend ceux qui ont des revenus insuffisants. Du fait d'une stagnation, voire d'un déclin des revenus de l'activité de salarié ou d'indépendant classique, on cherche des compléments de revenus. On va par exemple trouver des populations qui doivent travailler à temps partiel en raison de problèmes de santé et qui vont chercher à compléter leurs revenus en espérant pouvoir mener ces deux types d'activités.

Puis, je ne suis pas spécialiste de ce point, mais il y a ceux qui travaillent pour une reconnaissance. Cela inclut en partie des femmes isolées, au foyer. Il peut être intéressant de rapprocher cela avec la littérature sur les femmes d'expatriés. Il me semble que c'est le même type de dynamique. On retrouve notamment des femmes qualifiées qui cherchent cette reconnaissance. Toutefois cette catégorie est probablement numériquement assez faible et l'essentiel est donc plutôt constitué des discriminés, des personnes qui veulent échapper à la subordination et de celles qui sont à la recherche de revenus complémentaires.

Lorsque vous prenez tout cela ensemble, ce qui est intéressant dans cette *gig economy* des plateformes est qu'elle révèle les dysfonctionnements du marché du travail, à savoir des discriminations, des rémunérations basses et une subordination devenue insupportable pour certaines populations. C'est donc un révélateur. La question à se poser ensuite est de savoir si ce sont des solutions à ces difficultés. Je pense que l'on a à travailler sur cette question. Ce n'est pas du tout évident. La subordination physique est remplacée par une subordination technologique. Si nous reprenons l'exemple des chauffeurs, certains réclament le statut de salarié parce qu'ils se rendent compte que la subordination technologique est similaire, voire pire d'une certaine manière que la subordination physique.

En ce qui concerne le complément de revenus, on arrive plus ou moins dans les débuts d'enquêtes à évaluer ce que peuvent être les revenus bruts, mais on n'a pas les informations sur les revenus nets. Par exemple, lorsque vous habitez en province, pour aller faire du bricolage, vous devez prendre votre voiture. C'est ainsi extrêmement coûteux. Ce sont des éléments qui sont invisibles, qui ne sont pas calculés par les micro-

entrepreneurs. Il est donc difficile d'avoir une idée sur le fait de savoir s'il y a finalement un véritable complément de revenus significatif.

Pour ceux qui sont discriminés, on ne sait pas s'ils vont avoir une meilleure trajectoire à travers ces types d'emplois sur le moyen et long terme que dans une situation dans laquelle ils sont effectivement discriminés, mais ils arrivent parfois à obtenir un travail salarié. Et quid de leur protection sociale ou de leur santé sur le long terme. Vous pouvez par exemple exercer une activité indépendante dans le cadre de laquelle vous travaillez 60 heures par semaine. Dans dix ou vingt ans, n'y aura-t-il pas des problèmes de santé très importants chez ces populations ?

Renversons la problématique : puisque cela révèle des dysfonctionnements du marché du travail, ne faudrait-il pas plutôt avoir une réflexion sur ce point, sur les raisons pour lesquelles il y a des discriminations ou des revenus insuffisants ?

Ensuite, il y a un point sur lequel essaie de se concentrer une partie des économistes qui ne sont pas côté travail, mais plutôt côté IO, c'est-à-dire *industrial organization*. C'est de savoir s'il y a véritablement une nouveauté. Il y a en quelque sorte des éléments de mirage. On serait dans un monde fantastique de start-ups. Le second point est l'aspect de biface. On serait devant un nouveau *business model* de l'intermédiation avec ces deux types de marchés et on pourrait ajouter la dimension de l'accès à un marché mondial.

Pourquoi est-ce que je parle de mirage par rapport au monde des start-ups ? Théoriquement, il y a des effets réseau énormes, des effets de réputation considérables. Il y a de plus un droit de propriété important sur l'intangible, par exemple sur les algorithmes. Il y a également une problématique de risque juridique. Lorsque vous mettez tous ces éléments bout à bout, cela devrait normalement se traduire, non par une multiplicité de petits acteurs, mais par une domination de très gros acteurs et de très grosses plateformes. Nous serions actuellement dans une situation de transition dans laquelle le nettoyage de ces multiples acteurs ne s'est pas encore opéré.

Si vous pensez aux Gafa, avant l'éclatement de la bulle Internet en 1999, il y avait aussi une très grande multiplicité d'acteurs. Il y a eu un éclatement, un nettoyage et finalement des géants. Une répétition de cette mécanique n'est pas à exclure. Il y a de plus l'effet de la crise économique, non pas du côté des travailleurs, mais du côté des financeurs. L'abondance de liquidités fait qu'il y a aujourd'hui une très faible sélectivité dans les investissements. Vous pouvez lever des fonds relativement facilement. Vous projetez un slide et des banquiers ou des investisseurs peuvent vous donner des millions (ce qui n'est pas contradictoire avec la présence de discriminations). Au final, tout cela risque d'éclater et il restera très peu d'acteurs. C'est une inquiétude quant à la prochaine crise qui aurait lieu.

Je terminerai sur la question de savoir s'il y a une vraie nouveauté ou pas sur les aspects de biface et de mondialisation. Je travaille sur ce sujet avec Claude Didry, qui est un sociologue qui s'intéresse notamment à l'histoire du salariat, et avec Jérôme Pouyet, qui est actuellement à l'ESSEC et qui est spécialiste de l'IO. Nous étudions ensemble le travail au XIX^e siècle et nous avons plutôt tendance à trouver dès le XIX^e siècle des séries d'équivalents et beaucoup d'éléments de ressemblance avec ce que sont les plateformes,

c'est-à-dire à la fois du biface, l'accès de productions à des marchés mondiaux, la question de l'artisanat telle que nous avons pu la voir avec Etsy, etc. Or le salariat est né de cette configuration. Il peut être né du fait de mouvements de travailleurs, mais aussi en réponse à des inefficiences productives. Le salariat pourrait être plus efficace. Nous travaillons donc sur ces deux options qui sont assez différentes et potentiellement complémentaires.

Paradoxalement, la conclusion que l'on pourrait tirer est que tout cela n'est pas l'annonce d'une disparition de ce que pouvait être le salariat du XX^e siècle, mais potentiellement le début de son renouvellement.

Lulu dans ma rue

Aude Costa de Beauregard (Lulu dans ma rue)

Avant d'essayer de vous apporter un éclairage sur la question posée, je vais vous parler de Lulu pour que vous sachiez où je me situe. Par rapport à ce que vous disiez sur les plateformes, nous essayons d'être une solution, [et pas seulement le symptôme d'un marché du travail qui ne fonctionne pas bien] avec beaucoup d'humilité. Nous avons fait des choix différents, que ce soit dans les algorithmes, les implantations physiques, la mise en relation, la proximité ou l'accompagnement social et professionnel, pour essayer de nous inscrire dans une dynamique différente.

Remettre de l'humain dans le quotidien et créer de l'activité à l'échelle locale

L'histoire de Lulu commence dans l'insertion. Lulu a été fondé par Charles-Édouard Vincent qui a également été à l'origine d'Emmaüs Défi il y a une dizaine d'années. Emmaüs Défi visait à donner du travail à des personnes qui sont à la rue et à commencer par le travail pour engager une démarche de réinsertion sociale. Charles-Édouard Vincent s'est très vite rendu compte de plusieurs choses et d'abord que le travail salarié ne convenait pas pour certaines personnes, notamment en insertion et y compris à la sortie du parcours d'insertion. Recommencer à travailler immédiatement avec un contrat de 24 heures en insertion était difficile. C'est pourquoi le dispositif « premières heures » a été mis en place. Revenir dans le cadre très rigide de l'entreprise était aussi compliqué pour certaines personnes sortant d'Emmaüs Défi. Environ une personne sur deux parmi celles qui avaient effectué un travail de remobilisation vers l'emploi se retrouvait sans rien à la sortie d'Emmaüs Défi. Pourtant, elles avaient des compétences.

Cela faisait donc des années qu'il se disait : Que fait-on de ces compétences ? Pourquoi ces personnes seraient-elles condamnées à l'inactivité ? Par ailleurs, comment engage-t-on réellement la société autour de cette cause ? En effet, les chantiers d'insertion sont des lieux relativement clos. Il n'y a que des personnes en insertion et les chantiers sont parfois loin du domicile de ces personnes. La question était donc de savoir comment les remettre au cœur de leurs quartiers et la problématique de Lulu était de s'interroger sur la manière d'engager tout le monde, dans le quartier, autour de la question de l'insertion.

Il y avait également la question du lien. Comment peut-on à travers cette activité recréer du lien dans les villes ? J'y reviendrai, mais nous sommes pour l'instant implantés uniquement à Paris et tous les Lulus habitent à Paris. Ils ne viennent pas de banlieue pour changer des ampoules. L'idée est bien la proximité. Le premier critère de proposition d'une prestation est d'ailleurs la proximité géographique. Ce que nous disons chez Lulu est que l'on peut venir changer une ampoule, mais on peut aussi changer la journée de la personne si on vient le faire avec le sourire et si on prend le temps d'échanger avec cette personne qui ne parlera peut-être qu'à vous dans la journée.

C'est donc le rêve de Lulu que nous essayons modestement de faire vivre au quotidien. Nous avons fait une expérimentation qui a commencé en 2014. Puis, nous avons généralisé à partir de l'année 2015 avec un partenariat avec la mairie de Paris et la labellisation

La France s'engage. Nous étions au début une association, mais pour pouvoir nous développer au sein de Paris, nous avons besoin de fonds. Comme vous le verrez, il y a une grosse infrastructure, y compris physique. Nous avons donc opté pour le statut d'entreprise sociale et solidaire et nous avons des règles de partage de la valeur qui vont même au-delà de ce statut. Les investisseurs ont effectivement accepté que, s'ils réalisaient une plus-value, la moitié aille aux Lulus et que, s'ils avaient des dividendes, 30 % soient versés aux Lulus. Ces formes-là n'existent pas vraiment, mais nous avons essayé de créer une entreprise dans laquelle la plateforme n'aspire pas toute la valeur créée, mais que cette valeur retourne aux travailleurs indépendants. Cela reste néanmoins théorique pour le moment, puisque nous sommes loin de générer des plus-values et des dividendes.

Une conciergerie de quartier, comment ça marche ?

Les personnes viennent nous voir et nous font part de leurs demandes, par exemple : « J'ai besoin d'une personne pour poser ma tringle à rideaux, pour arroser mes plantes ou pour nourrir mes papillons. » Ils nous téléphonent ou vont sur Internet et nous avons également fait le choix d'avoir une infrastructure physique. Nous avons donc des kiosques dans Paris. Ce sont de vieux kiosques à journaux qui étaient fermés et que nous reprenons. C'est donc un choix. Nous ne sommes ainsi pas accessibles uniquement aux personnes équipées numériquement. Puis, c'est aussi au cœur de notre projet social.

Nous collectons donc toutes ces demandes. Puis, nous les proposons à des Lulus. Ce sont des personnes du quartier qui ont les compétences pour réaliser ces services. Je reviendrai sur leur statut et qui ils sont, mais comme nous en avons beaucoup parlé, je dirai sur un mot sur la manière dont les propositions de prestations sont faites aux Lulus. À l'origine de Lulu, la proposition se faisait uniquement manuellement. Concrètement, c'étaient le concierge qui trouvait des Lulus et leur écrivaient. Aujourd'hui, nous gérons plus de 150 demandes par jour. Nous sommes donc effectivement assistés d'un algorithme. Il y a néanmoins encore une part humaine importante qui intervient et cet algorithme est transparent. Il est basé sur l'adresse géographique, la compétence de la personne et nous avons un élément sur le nombre de propositions qu'elle a déjà en attente pour essayer de faire en sorte qu'il y ait une équité entre les Lulus quant à la répartition de l'activité. Nous avons également fait le choix de référencer un nombre de Lulus en fonction de la demande. Certaines plateformes, que je ne citerai pas, ont à peu près le même nombre de demandes que nous par jour et elles ont 300 000 jobbers en France. Nous, nous en avons 280. Ce ne sont donc pas du tout les mêmes opportunités en termes de revenus.

Quels sont les services proposés ?

Le premier service demandé est l'aide au bricolage. Le deuxième concerne les prestations de ménage. Ensuite, c'est l'assistance informatique, arroser les plantes, remplacer la nourrice lorsqu'elle est absente, apporter des courses à des personnes âgées. Le principe est de faire ce que les autres ne font pas. Par exemple, nous ne sommes pas artisans. Nous n'allons donc pas faire de travaux nécessitant une garantie décennale. En matière de ménage, nous faisons énormément de tâches ponctuelles, ce que beaucoup d'acteurs du ménage ne font pas. Ces derniers recherchent effectivement plutôt des prestations qui s'inscrivent dans la durée, car c'est plus rentable. Il y a également la manutention.

Je vous livre une petite anecdote par rapport au brouillage des pistes et au mélange des genres. Nous avons eu beaucoup de débats en interne sur ce que l'on appelle : « la visite de courtoisie », car cela nous est demandé. Nous avons décidé de ne pas le faire et de ne pas vendre le fait d'aller rendre visite à une personne. Si nous nous déplaçons, c'est parce qu'il y a quelque chose à faire. C'est donc bien du petit service, et pas uniquement de la visite. C'est ce que l'on appelle la visite coup de main.

Quelques chiffres clés

Nous gérons environ 150 demandes de Parisiens par jour. Il y a près de 280 Lulus actifs. Nous sommes 45 collaborateurs avec des statuts variés. Il y a des salariés, mais aussi des personnes en service civique ou en insertion dans l'équipe. Nous intervenons uniquement à Paris. Nous avons quatre kiosques physiques, trois corners et une jolie Lulu mobile. C'est un vieux TUB Citroën que nous avons relooké et qui nous permet d'être présents dans les quartiers dans lesquels nous n'avons pas de kiosque.

Qui sont les lulus ?

Nos Lulus sont au nombre de 280. Il y a une variété de profils qui fait écho à ce que l'on a pu dire. Ils ont entre 18 et 75 ans. Certains Lulus sont très diplômés. D'autres ne le sont pas. Les statuts sont extrêmement variés. Il y a des étudiants, des retraités, des salariés à temps plein et à temps partiel, des demandeurs d'emploi, des personnes issues de chantiers d'insertion. Comme je vous le disais, nous avons créé Lulu dans une démarche d'insertion. Aujourd'hui, 40 % des Lulus sont des personnes qui étaient très éloignées de l'emploi, c'est-à-dire en inactivité complète, bénéficiaires du RSA ou demandeuses d'emploi depuis plus d'un an.

C'est un choix qui passe opérationnellement par plusieurs choses. Nous travaillons beaucoup avec Pôle emploi sur l'orientation des profils. Puis, nous avons surtout mis en place pour les Lulus qui en ont besoin un accompagnement socioprofessionnel, à la fois pour l'accès au statut de micro-entrepreneur – qui est simple, mais complexe pour certaines personnes – et vers l'emploi. Nous avons véritablement assumé le fait que Lulu pouvait être un tremplin, c'est-à-dire une remise en activité, une source de revenus, mais aussi d'estime de soi et de relations avec les clients, et un vecteur de retour vers un emploi plus durable. Nous les accompagnons donc dans leur projet professionnel pour l'après-Lulu, notamment par le biais de formations et d'ateliers.

Lulu dans ma rue : entre activité professionnelle et engagement dans le quartier

Nous assumons le fait de brouiller les frontières. C'est en tout cas au cœur du projet de Lulu.

En tant que plateforme, nous avons des exigences de qualité de service. Nous sommes donc clairement dans le registre professionnel. Nous assumons donc le fait que c'est du travail, même si c'est du travail indépendant. Il y a notamment un système d'évaluation avec les clients. Nous avons fait le choix de ne pas le rendre public, ni de l'utiliser dans l'algorithme, mais il existe. Puis, nous faisons des retours à nos Lulus sur les besoins d'évolution et d'amélioration.

Le registre professionnel est donc assumé vis-à-vis des Lulus, mais notre idée est aussi d'être un projet qui va au-delà de l'activité économique et nous voulons nous engager ensemble, avec les Lulus pour le quartier et pour la communauté des Lulus. C'est ce que nous leur disons dès qu'ils se renseignent sur Lulu. Cela passe par des choses très concrètes. Il y a une animation forte de la communauté avec des systèmes d'entraide, de partage de compétences. Il y a des tuteurs. Nous faisons également des ateliers, sur les produits ménagers faits maison par exemple. Nous avons aussi noué un partenariat avec Les Petits Frères des pauvres pour nous mobiliser dans le quartier pour les personnes âgées isolées, puisque nous sommes très liés sur ces questions de lien social. Par exemple, le 1^{er} octobre, nous avons, l'équipe Lulu, distribué des fleurs aux personnes âgées devant nos kiosques.

Nous assumons donc le fait d'avoir un projet qui brouille les frontières. Le fait de savoir qu'on est là pour s'engager pour le quartier fait que l'on va faire son travail différemment, dans un cadre beaucoup plus valorisant et avec une grande fierté. Inversement, le fait d'avoir une base économique apporte aussi une reconnaissance aux compétences et une légitimité aux personnes. Nous pensons que l'un nourrit l'autre et nous assumons le fait de faire les deux.

Les lulus sont-ils des pro ? Qu'en diraient-ils ?

Dès lors, si vous demandez aux Lulus ce qu'ils pensent, on retrouve exactement ce que vous avez dit précédemment. L'activité est clairement perçue comme étant professionnelle pour l'immense majorité d'entre eux. Le fait que ce soit rémunéré est un critère. C'est d'ailleurs un très bon vecteur d'insertion. Un Lulu qui a été inactif pendant très longtemps et qui reprend cette activité a l'impression de retrouver le chemin de l'emploi. C'est visible. Il faudrait qu'on le mesure sur l'impact à long terme et nous aimerions beaucoup que des travaux soient menés sur le sujet, mais en tout cas, à court terme, ce sentiment de retour à l'emploi est très net. L'activité Lulu n'est pas toujours leur métier à l'origine, mais ils ont une très forte identité professionnelle. Nos bricoleurs se perçoivent comme étant des professionnels du bricolage, quel que soit leur horizon, qu'ils soient anciens artisans ou chercheurs en sociologie par exemple. Ils ont véritablement cette identité professionnelle et revendiquent leur professionnalisme vis-à-vis des clients et leurs compétences.

Néanmoins, ils ont des motivations et des disponibilités très variables. Certains sont dans une logique de complément de revenus. D'autres le font à temps plein. Ils gagnent en moyenne 800 euros par mois chez Lulu. C'est un fait. Je peux le confirmer. Nous avons des Lulus qui gagnent plus de 2 000, voire parfois plus de 3 000 euros de chiffre d'affaires brut. Parallèlement, certains gagnent 50 ou 100 euros, soit parce qu'ils sont peu disponibles, soit du fait des compétences proposées, de l'activité. Par exemple, certains arrosent des plantes uniquement. En plein hiver, en ce moment, ils travaillent donc peu. Nous essayons d'être le plus transparents possible avant qu'ils se lancent afin qu'ils aient une idée de ce qu'ils peuvent espérer.

Il y a des Lulus qui sont tout de même très attachés au cadre particulier d'exercice de leur activité. La subordination est pour certains devenue insupportable. Il y a beaucoup de Lulus qui nous disent qu'ils ne retravailleront jamais dans une entreprise et que pour rien au

monde ils ne voudraient se séparer de ce statut d'indépendant. Puis, le projet social nourrit aussi le cadre de travail. Ils sont très attachés au fait d'être dans un lieu où les relations sont différentes. Nous essayons de faire en sorte qu'il y ait de la bienveillance, de l'attention et d'insuffler cela au sein de la communauté. C'est un aspect auquel ils sont extrêmement attachés.

L'obligation de créer un statut dès le premier euro pour rendre des services

Du point de vue administratif, je suis un peu surprise lorsqu'on dit qu'ils sont hors cadre, parce que nous le vivons justement de façon très cadrée. Tout est déclaré. Il n'y a pas de travail au noir chez Lulu dans ma rue. Les personnes sont obligées de s'immatriculer en tant que micro-entrepreneur dès le premier euro perçu. En termes d'obligations sociales et fiscales, si vous louez des biens – c'est l'exemple qui est pris en Italie –, si vous avez la chance de posséder un joli sac de luxe par exemple et que vous le mettez en location, on considère que, jusqu'à 7 000 euros dans l'année, ce sont des revenus privés et que vous avez uniquement à les déclarer aux impôts. En revanche, si vous n'avez que vos bras, dès le premier euro, l'administration estime que c'est du travail. Vous devez donc créer une micro-entreprise et payer des charges.

100 % des Lulus sont donc micro-entrepreneurs, ce qui pose des difficultés pour les plus fragiles. L'administration a parfois du mal à répondre. Je le dis d'autant plus que j'en viens, car je travaillais chez Pôle emploi auparavant. Ils ont énormément d'interrogations sur l'impact sur le RSA, la couverture maladie universelle (CMU) ou les aides personnalisées au logement et ils obtiennent très peu de réponses de la part de l'administration. Il y a aussi la question du changement de Sécurité sociale. Ils ont tous la Sécurité sociale en tant qu'indépendants, mais ceux qui n'avaient pas d'autre activité changent de régime. Ils doivent donc redéclarer leur médecin traitant, mettre à jour leur carte vitale et redonner leur RIB. Ils doivent également ouvrir un compte bancaire dédié. L'administration a décidé cela pour les micro-entrepreneurs pour des raisons que j'imagine bien, à savoir pour essayer de tracer ce qui est perçu. Or un compte bancaire coûte cher. Toutes les banques n'acceptent pas de vous en ouvrir un et beaucoup imposent un compte professionnel qui coûte plus de 40 euros par mois.

Puis, il y a surtout une interrogation profonde sur les petits revenus, lorsqu'ils perçoivent entre 100 et 500 euros. Ils payent 25 % de charges et ne bénéficient d'aucune protection pour ces cotisations. C'est un peu la double peine, c'est-à-dire : « Je paye, mais pourquoi ? J'avais une Sécurité sociale auparavant. Celle que j'ai maintenant est moins bien. Je ne travaille pas suffisamment pour valider des trimestres de retraite. Je n'ai pas réellement de protection en cas d'accident. Je n'ai pas d'assurance chômage, mais je paye tout de même 25 % de cotisations. »

Conclusion : quelques propositions

Si on se base sur ces éléments, pour faire le lien avec le thème suivant sur les protections sociales, nous nous sommes essayés à un petit exercice tiré de l'expérience de Lulu. Pour les tous petits revenus entre 100 et 500 euros environ, l'important serait de sécuriser les personnes. Nous serions favorables à ce que l'on puisse travailler en maintenant le statut de la personne sans avoir à créer une micro-entreprise. Elles déclareraient bien sûr leurs

revenus. L'idée n'est pas d'échapper à l'impôt, mais c'est surtout de stabiliser leur situation administrative, de n'avoir aucune perturbation et de permettre d'être dans une logique de complément de revenus et de sortie de la pauvreté. C'est d'entrer ensuite dans une logique dans laquelle les contributions sociales seraient plus progressives et donneraient accès à de vrais droits. C'est ce que nous trouverions plus adapté aujourd'hui par rapport à la réalité.

Par ailleurs, nous avons fait des propositions afin que le travail indépendant puisse être reconnu dans son rôle d'insertion par l'activité économique. Nous travaillons avec les services de la délégation générale à l'emploi et à la formation professionnelle (DGEFP) sur le sujet. Il est vrai que c'est une révolution culturelle, car l'insertion par l'activité économique (IAE) a été construite sur l'idée de donner un emploi salarié pour mener à l'emploi salarié. Ce que nous disons est que cette activité indépendante peut être un vecteur vers le retour à l'emploi salarié, parce qu'elle donne confiance. Elle permet d'acquérir des compétences, mais aussi de percevoir des revenus, ce qui permet d'être plus stabilisé dans sa situation. L'accompagnement que nous mettons en place pour nos bénéficiaires du RSA et nos demandeurs d'emploi de longue durée est aujourd'hui financé très majoritairement par de la solidarité privée, car nous sommes tout petits et l'activité économique ne financera jamais cet accompagnement pour de petits services.

Nous interpellons donc l'État pour dire que nous ne pourrions pas le faire de façon viable. Nous avons vu les bénéfices en matière d'insertion. Nous voudrions pouvoir prolonger l'expérimentation, avec de la recherche pour que cela puisse être évalué en termes d'impact sur les parcours professionnels. Nous leur avons ainsi proposé de créer la plateforme collaborative à but d'insertion. Nous verrons le résultat. En tout cas, nous expérimentons au quotidien l'impact immédiat que cela peut avoir sur la « remise en route » des personnes.

Le Synpell. La protection sociale par la coopération

**Baptiste Larvol-Simon (Libre informatique,
Syndicat professionnel des éditeurs de logiciels libres)**

Je représente le Synpell, le Syndicat professionnel des éditeurs de logiciels libres. Je suis initialement programmeur mais je fais aujourd'hui partie de l'équipe dirigeante d'une société éditrice de logiciels libres qui a fondé ce syndicat.

Le syndicat est aujourd'hui composé de quatre sociétés membres. Elles évoluent toutes dans un milieu économique et social très particulier, car travaillant dans le domaine des logiciels libres. La notion du travail est donc là aussi polymorphe : contributions volontaires, bénévoles, professionnelles, salariées ou non, à l'échelle internationale avec des technologies d'origines très variées. Il y a même d'anciens salariés qui continuent aujourd'hui à utiliser et développer les technologies pour lesquelles ils étaient payés avant, parfois dans un cadre bénévole, parfois dans le cadre d'un autre contrat travail, parfois dans la fonction publique, parfois à l'étranger. Au regard des précédentes interventions, j'ai maintenant un doute pour savoir si je peux appeler cela « travail », car vous m'avez un peu perdu avec cette notion. C'est en tout cas ce que j'imagine comme tel.

Ce brouillage de pistes entre travail, contributions, action bénévole, militantisme... est donc très prégnant et présent. Pour autant nous cherchons dans nos modes d'organisation à le travailler profondément pour trouver des organisations sociales qui permettent de la protection, des conquêtes de droits et des conquêtes économiques, car l'économie, si elle est bien pratiquée, permet aussi de mieux vivre. C'est véritablement dans ce cadre que nous nous positionnons. C'est tout le sens de notre introduction, à savoir que le modèle économique des logiciels libres est « une affaire de rapports de force ». Nous vivons dans un monde relativement violent en forte tension. Certains acteurs sont très puissants et construisent des modèles dominants. Nous évoquons tout à l'heure certaines plateformes numériques et les Gafam (Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft).

C'est donc véritablement dans ce domaine, dans ce milieu, que nous nous inscrivons en matière d'action syndicale. C'est une action en interaction avec nos réalités micro-économiques quotidiennes. Le développement d'une activité, et encore plus d'une société et de son objet social, ne se fait pas dans une logique boutique centrée sur l'entreprise – en tout cas pour les membres du Synpell et particulièrement pour le membre que je connais le mieux, à savoir Libre informatique, la société dont je suis salarié –, mais il se pense et se fait à sa périphérie à travers la constitution d'alliances et la création de coopérations interprofessionnelles et intersectorielles, permettant le développement économique et social.

Présentation du Synpell

Revenons sur des éléments plus factuels à propos du Synpell, à savoir d'où je parle et où je me situe. En tant que représentant du syndicat, je suis au conseil d'administration, organe de gestion collégial. Le syndicat a été créé officiellement en mars 2017. L'histoire de sa

création administrative est très intéressante, nous pourrions y revenir. Il a été fondé par quatre membres que sont par ordre alphabétique : Code Lutin qui est basé à Nantes, Entr’Ouvert qui est une entreprise française basée à Paris, mais qui a aussi une antenne à Bruxelles, Libre Informatique qui est basée à Quimper, et Néréide qui est basée à Tours. Nous travaillons tous sur des technologies relativement dissemblables et avons des organisations sociales à la fois différentes et très similaires.

Le syndicat représente aujourd’hui une cinquantaine de salariés et environ 80 associés. Il est très jeune. Nous n’avons pas encore ouvert les adhésions au plus grand nombre, car il nous reste des ajustements statutaires à opérer d’ici au printemps 2018. Comme je le disais en introduction, nous sommes dans un monde de tensions. Il faut donc mesurer les éléments qui nous constituent. Bien que nous manquions de données pour pouvoir l’affirmer, il y aurait potentiellement une centaine d’entreprises en France concernées par la question de l’édition de logiciels libres.

Nous avons besoin de mieux connaître et mesurer nos métiers, nos modes d’organisation, ... et nous ressentons nos manques. Notre ambition politique doit s’appuyer sur des exigences scientifiques fortes, en sciences humaines et en sciences économiques – et en informatique – en particulier.

Les actions du syndicat, une veille juridique

Le syndicat pratique notamment une veille juridique et réglementaire. À ce sujet, des évolutions juridiques importantes sont en cours pour nos métiers et les usages généraux, liées par exemple à la loi de finances 2016 sur la question des logiciels de caisse. Cette loi aurait pu rendre illicite la possibilité d’utiliser des logiciels libres pour gérer un commerce, au sens très large : de l’e-commerce, au commerce de proximité ou aux grandes surfaces. C’est pourtant tout l’intérêt des logiciels libres. En anglais, on parle d’agnosticisme : une technologie n’a pas à être discriminée par ses modalités de publication – licence de publication – car ce qui compte c’est le service rendu, tout comme une technologie doit rester neutre. Nous avons donc contribué à la veille juridique et réglementaire sur le sujet. Concrètement, ces questions sur les logiciels de caisse ne concernaient pas frontalement ses membres. Nous y avons donc travaillé dans un but d’intérêt général.

Par la suite, nous avons retravaillé sur le projet de loi de finances 2018 qui a restreint le champ d’application de cette disposition. Nous avons également travaillé parfois avec et parfois contre des collectivités locales sur des questions de marchés publics dans lesquels des marques étaient citées, par exemple en informatique. Nous avons obtenu des victoires intéressantes. Par rapport au ministère des Finances, il y a eu une vraie collaboration. On a réussi à adapter les choses et toutes les parties en sortent gagnantes. C’est là aussi une belle opération.

Les actions du syndicat, des moyens de financement

Nous travaillons également depuis cet été sur des questions de financement. Il est extrêmement complexe d’accéder à l’investissement pour la production de biens communs que sont les logiciels libres. Cet investissement sert à constituer des actifs immobilisés incorporels qui se comptabilisent, mais qui ne sont pas valorisables sur le marché. La R&D

produit un travail que nous réussissons à amortir dans le temps en le rentabilisant, mais il est absolument invendable en dehors de l'entreprise, d'autant plus que bien souvent nos entreprises sont des biens inaliénables. Nous avons donc à ce titre beaucoup de difficultés à créer une dialectique à la hauteur de nos ambitions en matière de financement.

Cette question a traversé très concrètement Libre informatique récemment, alors qu'elle était face à un effet de seuil. Ses besoins de financement étaient relativement importants, mais modestes en matière financière – quelques centaines de milliers d'euros –. Dans notre contexte professionnel, six mois de délai peuvent correspondre à deux ou trois ans dans d'autres secteurs. Pour faire face à des difficultés administratives de calendrier, les membres du Synpell ont créé un fonds de relais pour supporter la coopérative, palliant pendant quatre mois aux « retards » d'arrivée des fonds. Ce palliatif a permis d'éviter que l'entreprise ne s'effondre sur elle-même du fait d'un dilemme insoluble entre rupture technologique infranchissable et effondrement en trésorerie.

Nous souhaitons ainsi avancer sur le sujet du financement des activités d'éditeurs de logiciels libres au sein du syndicat, notamment pour permettre la création de nouvelles sociétés. Nous ne pourrions développer l'objectif social que nous entendons défendre – à savoir la production, la diffusion et le partage de connaissances à travers les logiciels libres – sans cette condition.

Le financement des projets professionnels dans « le libre », c'est aussi aller dans le sens de la valorisation du travail et des métiers, dans l'édition de logiciels libres, en sortant de la culture « geek » ou « hacker ». Comment arrive-t-on, en tant que programmeur, administratif ou commercial à bien vivre à la fois socialement et économiquement de son travail ? Comment permettre à nos membres de ne plus limiter leurs ambitions collectives à leurs moyens ?

Les actions du syndicat, le codéveloppement des membres et des organisations connexes

Nos actions publiques, nos mécanismes internes, nos positionnements communs – comme sur la question de la maîtrise des données – déclenchent de fait des mécanismes de codéveloppement entre nous. Je prends un exemple : un membre répond actuellement à un marché public du Ministère de la Culture sur la formalisation des éléments de billetterie informatique sur laquelle Libre Informatique est spécialiste. Si Code Lutin est retenu (seul), il produira un logiciel pour centraliser les données de billetterie pour l'État. Leur cas d'école « proof of concept » utilisera le logiciel libre e-venement édité par Libre informatique. Nous serons là véritablement dans du codéveloppement : le premier logiciel en France compatible avec le système du gouvernement sera un logiciel libre, ce qui ouvrira nécessairement des portes en termes de coopérations et de collaborations professionnelles avec des tiers. C'est la raison pour laquelle je disais que cela se travaille aussi à la périphérie des boutiques, et non uniquement à l'intérieur. Voilà pour ce qui concerne le syndicat.

Sur la question de l'intérêt général et de l'intérêt particulier, de la scission syndicale, politique, etc., l'enregistrement du Synpell est intéressant pour mettre en avant la notion d'intérêts croisés. À la mairie de Quimper, pour l'enregistrement du syndicat, nous nous sommes retrouvés dans le bureau des syndicats de salariés ce qui a été un peu conflictuel

et nous a pris par surprise. Au sein du Synpell, nous considérons que les intérêts des salariés de l'entreprise croisent ceux de l'entreprise. La plupart des organisations dans le domaine des logiciels libres étant dans un mode de coopération de fait en arrivent bien souvent à des coopérations de droit, entre autres à travers des coopératives. Les intérêts de l'entreprise croisent alors naturellement, par la socialisation des moyens de production, ceux des salariés, du moment que la priorité n'est pas donnée à la rémunération du capital.

L'économie collaborative

J'ai plus l'habitude de parler d'économie coopérative, mais s'agissant de l'économie collaborative, chacun des membres, des personnes morales du syndicat individuellement, puis collectivement, nous avons travaillé à développer une culture de l'entreprise, en interne pour nos sociétés, mais aussi collectivement pour essayer cette démarche. Dans une phase de développement ou de difficultés, nous nous retrouvons bien souvent confrontés à une logique d'entrepreneur, c'est-à-dire une forme de logique du héros. La déconstruire permet de considérer que le total est plus important que la somme des parties, et ouvre des ambitions. Une société – et surtout une coopérative – est tellement plus puissante qu'un bon entrepreneur.

Pour une personne produisant du logiciel libre, aller vers une culture du travail en commun, c'est sociologiquement ancré en elle avant même d'être salarié ou auto-entrepreneur. À la base, elle a intégré au moins une proto-logique de la coopération et du travail en commun.

Vers une culture des responsabilités partagées, c'est apprendre à délibérer, à se positionner, à écouter. C'est un élément essentiel, et c'est l'élément central de la coopération. C'est aussi de cette manière que sont gérés les projets en *open source* et en libre. En l'occurrence, je ne connais pas de projet idéal là où je travaille, parce que nous n'arrivons pas à avoir suffisamment de contributeurs extérieurs, mais nous nous préparons en tout cas à cela, ainsi qu'à partager des responsabilités avec des tiers, y compris sans relation contractuelle ou commerciale.

Un objectif de long terme et clairement politique est de faire face aux enclosures du big data. Nous évoquons les Gafam. C'est un positionnement encore un peu nouveau, car le syndicat l'est également, mais nous considérons que la maîtrise des données est un élément nécessaire et essentiel pour valoriser les métiers. Nous avons beaucoup parlé de plateformes. Lulu a illustré la manière de rendre un algorithme plus transparent. La maîtrise des données, de leur périmètre de diffusion et de l'usage, sont des éléments qui nous paraissent essentiels et qui sont au cœur d'une mutation que nous pensons profonde de la société. Des données scientifiques pourraient également nous apporter des éléments de réflexion, car c'est pour le moment beaucoup de ressenti et de vécu – si vous avez donc connaissance d'éléments qui existent déjà, cela nous serait très utile.

Une organisation du travail coopérative pour plus de sécurité sociale

Nous parlons de parasubordination, de lien de subordination.

Les membres du Synpell s'inscrivent presque de manière constitutive dans la question de la subordination dans le travail par le lien au salaire et la protection sociale induite. Et

pourtant, nous le remettons également complètement en cause. L'organisation coopérative est une organisation du travail tout à fait verticale. Par exemple, je suis aujourd'hui directeur général en charge du développement de l'entreprise. D'un côté je suis subordonné à un directoire qui est lui-même subordonné à l'assemblée générale (AG). De l'autre côté j'assume les responsabilités d'employeur pour la coopérative : mes collègues sont mes subordonnés directs, hormis la direction administrative et financière, qui est également subordonnée au Directoire.

C'est comme en mer : lorsque le temps est calme, c'est le moment de réfléchir à la manière dont on gouverne un bateau. Par contre, en pleine tempête, on suit le capitaine les yeux fermés. Ensuite, il est temps de les rouvrir et de mesurer si le chef a été à la hauteur. Si non, il est temps soit de changer le chef, soit de lui faire revoir sa gestion du bateau.

Nous assumons donc une forme de verticalité dans la relation de subordination au travail. Mais nous aménageons par ailleurs des espaces et des temps d'horizontalité, à travers des instances et des moments démocratiques. À ce titre les AG en sont les plus fortes représentations, permettant de remettre en cause une gouvernance. En tant que dirigeants d'entreprise, cela nous oblige à nous le rappeler au quotidien : nous sommes locataires des mandats sociaux que l'on nous confie. Par exemple, je suis d'abord programmeur et je pourrais tout à fait le redevenir demain sans mon mandat social et mes responsabilités de directeur général. Ces fonctionnements permettent ainsi des articulations très intéressantes, avec différentes formes juridiques.

La question du genre a été évoquée précédemment, et il me semble intéressant d'y revenir, car notre travail collaboratif s'appuie sur l'informatique, comme le cœur des plateformes... et l'informatique est un métier très masculin. Au sein de Libre Informatique, la question s'est fortement posée, la mixité étant devenue à la fois un défi et une nécessité pour bien travailler. Aujourd'hui nous sommes quatorze salariés avec cinq femmes, quatre directions de pôles avec deux femmes, une direction générale bicéphale avec une femme, un directoire de quatre personnes avec une femme, un Conseil de Surveillance de cinq membres avec deux femmes... D'un point de vue qualitatif, dès qu'il s'agit des domaines administratifs ou commerciaux, il y a plus de femmes et, dès qu'il s'agit des domaines techniques, il y a plus d'hommes.

Cela donne une idée de la manière dont nous essayons de travailler ces questions de gouvernance avec des modalités relativement bien modélisées que vous connaissez, en l'occurrence ce système des sociétés anonymes sous forme de directoire et d'un conseil de surveillance tenant le rôle d'école de la coopération, qui rend des comptes à l'AG. Le directoire s'occupe des éléments opérationnels et a pour objectif de suivre les recommandations de l'AG. Ensuite, cela cascade du point de vue opérationnel jusqu'aux réalisations concrètes à travers la production, la diffusion et le partage de connaissances. J'estime que, très modestement, nous répondons à une définition de l'université, dans le sens où nous produisons des connaissances, aussi modestes soient-elles. Nous ne créons rien. Nous en produisons. Nous en découvrons. C'est en cela que nous luttons contre les enclosures sur les technologies et sur les données.

La question de la rémunération en produisant des biens communs est un élément central dans les discussions que nous pouvons avoir au sein du syndicat avec les différents

membres, au sein même des membres du Synpell... avec des pratiques relativement différentes et des réalités de marché. Certaines sociétés adhérentes appliquent la politique du salaire unique par exemple. Mais lorsqu'on embauche une personne ayant un Bac+8 et une grande expérience, le salaire unique est quelque chose de compliqué, surtout lorsque sur le bureau d'à côté, il a une collègue qui est tout juste sortie de sa formation initiale avec un DUT. La question qui nous travaille est alors de savoir comment on intègre cette diversité, en amortissant au mieux les insécurités, en évitant de devenir une société d'élites, sans devenir une société de précarité.

Licence de publication

Ce texte est publié sous licence CreativeCommon By-SA. Vous êtes autorisé, pour toute utilisation, y compris commerciale, à :

Partager — copier, distribuer et communiquer le matériel par tous moyens et sous tous formats

Adapter — remixer, transformer et créer à partir du matériel

Selon les conditions suivantes :

Attribution — Vous devez créditer l'Œuvre, intégrer un lien vers la licence et indiquer si des modifications ont été effectuées à l'Œuvre. Vous devez indiquer ces informations par tous les moyens raisonnables, sans toutefois suggérer que l'Offrant vous soutient ou soutient la façon dont vous avez utilisé son Œuvre.

Partage dans les Mêmes Conditions — Dans le cas où vous effectuez un remix, que vous transformez, ou créez à partir du matériel composant l'Œuvre originale, vous devez diffuser l'Œuvre modifiée dans les mêmes conditions, c'est-à-dire avec la même licence avec laquelle l'Œuvre originale a été diffusée.

Texte complet de la licence : <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/2.0/fr/legalcode>

Qualifier, monétiser, automatiser : digital labor et valeur sur les plateformes numériques

Antonio Casilli (Télécom Paris Tech)

Dans mes travaux récents, je me penche principalement sur la sociologie du travail des plateformes - ses articulations avec les transformations de nos rapports aux technologies et ses enjeux en termes de droits fondamentaux et de retombées économiques. Tout particulièrement, j'explore le lien entre dataification et tâcheronnisation du travail et la diffusion des solutions basées sur les intelligences artificielles. C'est une manière d'apporter des éléments de réponse à la question « quelles sont les conséquences de l'automatisation sur notre travail ? ». Cette réponse ne se réduit pas à énoncer les effets de suppression des emplois à cause de l'automatisation des processus métiers, ni, au contraire, à prophétiser la capacité de la révolution technologique à booster la productivité et à relancer le marché du travail (Méda, 2016). Elle consiste plutôt à étudier un autre phénomène : celui de l'essor d'un nouveau type de travail, précaire et invisible, nécessaire pour produire les intelligences artificielles. C'est ce que l'on appelle « le digital labor », et qui est souvent caractérisé comme une approche « marxiste » de la sociologie du travail. Il s'agit en réalité d'une réflexion qui surgit à la convergence de plusieurs traditions de recherche : post-opéraïsme, féminisme, études subalternes (Scholz, 2012 ; Cardon et Casilli, 2015), mais aussi certains domaines de l'informatique tels le traitement d'information assisté par l'humain ou l'interaction homme-machine (Irani, 2015). D'importants antécédents théoriques de cette approche peuvent être repérés dans les études sur « le travail du consommateur » (Dujarier, 2008 ; Huws, 2003), le travail « immatériel » (Lazzarato et Negri, 1991), le travail « des publics » (Smythe, 1977).

Ces antécédents ont marqué la recherche actuelle, à tel point que je n'hésiterai pas à affirmer que dans la réflexion contemporaine sur le *digital labor*, il y a peu d'originalité du point de vue théorique. Ce qui est original réside plutôt dans les efforts que l'on déploie pour caractériser et situer ces formes de travail sur ce que nous pourrions appeler les « écosystèmes de valuation » des plateformes, c'est-à-dire les familles du travail producteur de valeur des plateformes numériques contemporaines. La première est celle du travail à *la demande* : toute activité réalisée à flux tendu et négociée sur la base d'un appariement algorithmique entre des demandeurs et des offreurs de travail. Uber est un exemple parmi d'autres, mais il y a aussi Deliveroo ou Etsy ou TaskRabbit. Ce travail fait l'objet d'importants conflits, portant principalement sur son manque de reconnaissance de la part des plateformes et des clients de ces dernières. Il s'agit d'un travail atypique, partiellement invisible qui tombe dans une zone grise réglementaire et dont l'encadrement contractuel se situe largement en dehors de l'emploi formel.

Le deuxième type de *digital labor* est ce que l'on appelle le *micro-travail* : des « tâches d'intelligence humaine » (*human intelligence tasks*) extrêmement fragmentée et allouée sur des plateformes comme Amazon Mechanical Turk. Il s'agit d'activités qui sont très faiblement rémunérées — parfois à peine un ou deux centimes. Selon une estimation récente, les micro-travailleurs d'Amazon peuvent aspirer en moyenne à une rémunération

horaire de moins de 2 dollars (Hara, Adams, Milland, *et al.*, 2018). La fragmentation de ces tâches, occulte cette deuxième catégorie de *digital labor*, dès lors que chaque micro-tâche s'avère généralement trop limitée du point de vue de la spécialisation et de l'effort cognitif ou physique demandés pour qu'elle soit reconnue comme une occupation à part entière.

Le troisième type de *digital labor* est celui qui a sans doute suscité le plus d'intérêt dans le débat public. C'est ce que l'on appelle *le travail social en réseau*, ou travail de l'utilisateur. Peut-on dire qu'être présent sur Facebook, créer un profil, publier une photo ou n'importe quel autre contenu multimédia constitue un travail ? C'est un vaste débat, qui concerne actuellement l'une des familles du *digital labor* et qui oppose ceux qui cherchent à rendre visible cette forme de travail et ceux qui nient son statut d'activité productrice de valeur pour les plateformes numériques.

Je n'aurai pas le temps de m'attarder sur chacun de ces écosystèmes d'évaluation aujourd'hui. J'insisterai uniquement sur le fait que tous constituent, à juste titre, des environnements dans lesquels le *digital labor* se manifeste, et ceci malgré l'énorme diversité des variables utilisées pour définir ce travail. Les activités peuvent être, au sein de ces écosystèmes, plus ou moins ostensibles, plus ou moins structurées. Elles peuvent, de surcroît être réalisées au niveau local ou à distance. Surtout, elles peuvent donner lieu à une rémunération ou, au contraire, être non rémunérées. Il y a un continuum entre travail rémunéré et travail « gratuit ». Uber et Amazon Mechanical Turk proposent des activités rémunérées, plus ou moins faiblement. Sur les plateformes sociales, la situation est plus complexe, avec d'importantes manifestations de travail non-rémunérés irrigués par des flux souterrains de travail rémunéré d'animateurs, de modérateurs, d'influenceurs, de tâcherons opérant depuis des « fermes à clic »... Les révélations sur les manipulations électorales des dernières années nous ont donné un aperçu de cette économie souterraine (Casilli, 2018).

La question de l'encadrement contractuel de ces activités est de grande importance, puisque les usagers sont liés aux plateformes par des formes de contractualisation variables. Dans certains cas, le travail à la demande est considéré comme indépendant. Pour Amazon Mechanical Turk et le micro-travail, c'est le travail à la pièce qui s'impose comme forme d'encadrement. Avec le travail sur les plateformes, des efforts de contractualisation extrêmement poussés peuvent être déployés pour mettre à distance le travail et l'appeler plutôt de la « contribution », de la « participation », de la consommation ou de l'« amateurisme » (Zwick, Bonsu, Darmody, 2008).

Les éléments communs qui font de ces activités disparates du *digital labor*, sont, d'une part, le fait qu'elles se déploient sur des plateformes. Ensuite, que ces plateformes opèrent chaque fois une double démarche de mise au travail des publics et de mise « hors-travail » de leurs usagers. Elles les mettent au travail, car elles les transforment en producteurs de valeur. En même temps, elles les mettent hors-travail, car elles imposent une « gouvernementalité du travail » (c'est-à-dire une manière distinctive de maîtriser les contributions productives) qui exerce sur les usagers un pouvoir de définition de leurs propres conduites. Sur les services de travail à la demande, on appellera plutôt ce travail « du collaboratif » ou du partage, du sharing. Amazon Mechanical Turk est lié à ses usagers, non pas par un contrat de travail, mais par un « accord de participation ». En ce qui

concerne les plateformes sociales, il s'agit plutôt de conditions générales d'usage qui déterminent qui a le droit d'exploiter commercialement les contributions des usagers, mais à aucun moment elles ne définissent celles-là comme du travail. C'est alors de la participation à un nouveau projet « participatif », voire encore du « bénévolat » que les plateformes exigent de leurs usagers. Cela comporte une pression vers la qualité et l'assiduité des contributions, mais en même temps nie la relation de dépendance et interdit l'emploi du langage même du travail. Le rapport entre l'utilisateur fournisseur de *digital labor* et la plateforme qui capte la valeur qu'il produit est une forme de pouvoir autant sur les contributions que sur les termes dont les usagers disposent pour penser leur activité.

J'aimerais maintenant m'attarder sur la convergence entre deux formes de *digital labor*, le micro-travail et le travail social en réseau, en creusant la question qui fâche, à savoir : peut-on véritablement parler de travail s'agissant des plateformes sociales, dont le postulat de base est la sociabilité, la mise en commun, voire simplement la communication entre les usagers ? Le débat et de la controverse au sein des sciences sociales durant les dernières années a surtout porté à mon avis sur un malentendu qui consiste à considérer que des plateformes telles Facebook, Google ou Instagram produisent de la valeur à partir des contenus et que ce sont ces derniers qui sont valorisés. Or, il s'avère que ces plateformes ne sont pas véritablement intéressées par les contenus en tant que tels, mais davantage par les métadonnées et les activités de qualification et de caractérisation des contenus réalisés par leurs utilisateurs. Chaque fois qu'un usager publie une image en ligne, « l'œil de la plateforme » ne voit pas l'objet en tant que tel ou la qualité de la photo, mais les métadonnées : la géolocalisation de l'image, le type d'appareil qui a été utilisé, l'heure et le jour...

Il est important d'insister sur le fait que le contenu en tant que tel n'est qu'un prétexte, car cela nous permet de souligner les trois formes de valorisation de ce travail des usagers, la première étant la *qualification*. Il y a effectivement un « travail d'attention » que chaque usager porte aux contenus, aux messages, aux objets et parfois aux biens et aux produits. Ces derniers ne sont pas seulement regardés, affichés, achetés, mais aussi enrichis par les notations, les évaluations que les usagers produisent. Dans le cas de Facebook, nous pourrions rappeler que la valeur est produite par des qualifications tel le nombre de *likes*, de partages, mais aussi les emoji de « réactions » aux messages, qui assurent ce que Camille Alloing et Julien Pierre (2017) appellent : « de *l'affective digital labor* », un travail qui enrichit le contenu de la plateforme du point de vue de la *sentiment analysis*.

Un autre élément extrêmement important à mon avis est que ce travail est utilisé à des fins de *monétisation*, la production de flux monétaires à partir de l'implication des usagers. Les grandes plateformes reposent par exemple sur des régies publicitaires comme AdSense/Adwords de Google ou Audience Network de Facebook qui collectent et mettent à profit des jeux d'informations personnelles tels que les historiques de navigation, les scores des profils, les listes d'amis, la localisation géographique, ou encore le traçage très fin de la navigation (*sessions replay*). Ce sont autant des données qu'elles peuvent véritablement monétiser à des fins publicitaires, en les articulant avec celles des courtiers en données ou des marques.

Le troisième type d'utilisation et de valorisation de ce travail est à des fins d'*automation*. Plus récemment, ces données sont utilisées pour la mise en place de solutions de machine learning. Les données relatives aux usages numériques (les logs d'un serveur, les tags sur des images dans une archive, les comportements des utilisateurs d'un site...) se transforment alors en sources d'exemples pour en paramétrer les algorithmes d'apprentissage et mesurer la performance. Comme l'explique l'informaticien Yann LeCun (2015,a), directeur de FAIR (Facebook Artificial Intelligence Research) et pionnier de l'apprentissage profond, les avancées dans le domaine ne sont pas dues à l'amélioration des méthodes scientifiques durant les dernières années, mais à la disponibilité accrue de centaines de millions d'exemples d'images, textes, sons, répartis en millions de catégories. Cette profusion de contenus et données est nécessaire parce que, à la différence des humains qui sont capables d'apprendre à partir de très peu d'exemples, les machines n'apprennent qu'en multipliant considérablement les observations (LeCun, 2015, b).

Mais il y a plus : le travail des usagers des plateformes est utilisé pour « entraîner » des intelligences artificielles, c'est-à-dire pour calibrer les algorithmes qui permettent aux applications et aux systèmes de gestion de l'information qui font eux-aussi partie de l'écosystème des plateformes, d'apprendre. C'est ce que l'on appelle : « l'apprentissage automatique », le *machine learning*, c'est-à-dire que les machines s'améliorent à partir d'un travail de tri et d'annotation assuré par les utilisateurs eux-mêmes. C'est pourquoi certaines plateformes incitent leurs usagers à ajouter des « tags » sur leurs contenus. Ainsi sur Instagram un usager attribuant à une photo les mots-clés qui la décrivent ou qui décrivent ses sentiments en regardant l'image, finit par la charger d'information à tel point qu'un logiciel de reconnaissance pourra apprendre son contenu, le moment et le lieu exact de sa prise, ainsi que les émotions qui y sont associés.

La vague des chatbots qui a déferlé sur les plateformes sociales après 2015 est une autre indication précieuse de l'importance du *digital labor* des usagers et de sa conversion en valeur d'automation. Un chatbot est un « agent conversationnel » capable de gérer des informations complexes en interagissant avec un usager : de la prise de rendez-vous à l'achat de produits, voire, même, à la simulation de la présence d'un ami ou d'un partenaire. Tout en se présentant comme complètement automatisés, les chatbots présupposent la délégation de tâches informatiques de vérification et d'entraînement à des êtres humains. Quand la contribution de ces derniers n'est pas rigoureusement programmée, le désastre guette. En 2016, l'entraînement de Tay, un bot conversationnel lancé sur Twitter, a tourné au cauchemar lorsque des utilisateurs ont commencé à lui suggérer des comportements illégaux ou des propos racistes, que Tay a promptement reproduit sans aucune inhibition.

L'échec de « M », l'assistant virtuel de Facebook constitue un autre exemple qui montre à quel point les programmes d'apprentissage automatique des plateformes sociales sont tributaires du travail humain qui accompagne l'automation. Initialement disponible pour quelques dizaines de milliers d'usagers-testeurs, Facebook l'avait présentée dans sa communication commerciale comme une « intelligence artificielle animée par des humains » (Metz, 2015). À cause de la difficulté à coordonner de manière précise les contributions « gratuites » de ses usagers, Facebook avait eu recours à des micro-tâcherons recrutés essentiellement au Royaume-Uni, au Kenya et au Népal par l'intermédiaire de

plateformes de micro-travail. L'usage de ces « équipes opérationnelles externes » devait engendrer l'embryon d'une solution d'IA complètement automatisée. Néanmoins, malgré les vastes ressources financières et scientifiques de Facebook, après trois ans d'activité M n'avait pas dépassé 30 % de taux d'automatisation. Les micro-tâcherons avaient donc satisfait à plus de deux tiers des requêtes des usagers qui allaient de la livraison de boissons à l'écriture d'une chanson. Tout en montrant les limites du fantasme de l'automatisation complète, M atteste aussi du fait que l'élément humain est bel et bien présent et, quand la plateforme n'arrive pas à le mettre au travail gracieusement comme à son habitude, l'initiative n'est pas soutenable financièrement.

Le recours à des plateformes de micro-travail comme Amazon Mechanical Turk s'avère alors crucial, tôt ou tard, pour produire de l'automatisation. Mechanical Turk est un service lancé par Amazon au milieu des années 2000 pour faire ce que Jeff Bezos appelait de manière explicite de « l'intelligence artificielle artificielle ». Il est basé sur la métaphore du turc mécanique, un automate inventé par le baron Von Kempelen au XVIII^{ème} siècle. Déguisé d'un accoutrement de Turc ottoman, cet automate « intelligent » était prétendument capable d'interagir avec des joueurs humains. La partie cognitive de cette machine avait été prise en compte par le baron Von Kempelen d'une manière certes originale, en cachant un être humain dans la machine. Amazon a décidé de reprendre cette métaphore et de l'assumer complètement en faisant de l'intelligence artificielle déléguée à des foules d'êtres humains qui peuvent être recrutés grâce à une simple interface. Une entreprise peut s'inscrire sur Amazon Mechanical Turk en tant que « requérant », c'est-à-dire en tant que recruteur de tâcherons du clic. Ces derniers, en revanche, seront inscrits comme *workers* — ou plutôt *turkers*, selon la dénomination courante.

Si une entreprise « requérante » a 50 000 tickets de caisse à retranscrire, mais n'est pas dotée d'un système de retranscription automatique performant, elle pourra déléguer cette tâche à 50 000 *turkers*, dont chacun s'occupera d'un ou deux tickets de caisse. Les travailleurs, comme nous le disions au début, sont rémunérés de manière très faible, à la pièce. Ils reçoivent des récapitulatifs des sortes de microfiches de paie détaillant toutes les tâches réalisées et les gains obtenus. Amazon Mechanical Turk n'est pas la seule plateforme à fournir ce type de service. Énormément de groupes industriels, qui relèvent plutôt des Gafam (ou des Gafami si on inclut également IBM), se servent de ces plateformes pour réaliser ce travail d'annotation, de préparation et de tri de données qui est crucial pour entraîner les intelligences artificielles. Microsoft, par exemple, gère depuis plusieurs années la plateforme UHS. IBM s'est appuyé sur la plateforme Mighty AI pour son intelligence artificielle Watson. D'autres exemples existent, mais ce serait trop long de les répertorier ici.

Par ailleurs, ce marché ne concerne pas exclusivement les géants américains. Au niveau régional et mondial le *digital labor* se développe en dehors d'une vision trop euro-centrée ou américano-centrée, trop blanche, trop masculine, etc. Le géant chinois ZhuBajie, par exemple, fait état de 15 millions d'utilisateurs. D'autres applications de micro-travail sous forme de test et debugging d'applications mobiles, comme mCent, comptent 30 millions d'utilisateurs, plutôt installés en Amérique du Sud et en Afrique. Si nous nous limitons à additionner les effectifs déclarés par ces plateformes, on entrevoit un marché des micro-tâches qui dépasse allègrement les 100 millions de travailleurs, surtout en Chine. Les

chercheurs de l'Oxford Internet Institute ont cartographié les lieux d'où proviennent ces travailleurs du clic. Les pays les plus importants dans lesquels ces travailleurs du clic se trouvent sont l'Inde, les Philippines, le Bangladesh, le Pakistan, la Chine, la Russie et l'Ukraine. Les acheteurs de clics sont les États-Unis, le Canada, le Royaume-Uni, la France et l'Australie (Graham, Hjorth, Lehdonvirta, 2017).

Selon certains, on reproduit des déséquilibres ou des asymétries qui relèvent presque de tendances néocoloniales. C'est l'opinion de Christian Fuchs (2016) qui parle d'impérialisme numérique, ou de Jack Qiu (2017) qui parle d'« i-sclavagisme ». Personnellement, je suis plus prudent dans l'usage de ces termes et j'ai exprimé mes critiques dans un article publié en 2017 (Casilli, 2017). L'usage de termes comme « colonialisme » a des limites. Le terme a une histoire, celle de catastrophes humaines et économiques dont les effets courent encore sur de nombreux territoires de l'hémisphère Sud. Récupérer ce mot, c'est risquer l'appropriation et l'effacement de ses spécificités historiques. Bien sûr cette cartographie asymétrique du *digital labor*, entre un Nord qui l'achète et un Sud qui le fournit, pointe des formes de dépendance économique globale. Beaucoup de cela, en lien avec les logiques de délocalisation qui préexistaient aux plateformes numériques et qu'il faut de plus prendre en compte. Nous pouvons envisager ces flux de travail numérique comme des « migrations virtuelles ». Si on regarde les pays européens dans lesquels se trouvent les travailleurs du clic, ce sont par exemple la Pologne ou l'Italie, c'est-à-dire des pays qui ont traditionnellement fourni des migrants, même en interne à d'autres pays d'Europe.

Il faudrait donc interroger le travail nécessaire à l'automation non pas sous l'angle des menaces fantasmagiques du « grand remplacement des êtres humains par les robots », mais à l'aune de questions anciennes et encore très brûlantes d'asymétries globales, de tendances à la délocalisation et de trajectoires migratoires.

Références bibliographiques

Alloing, C., Pierre, J. (2017). *Le web affection, une économie des émotions*. Éditions de l'INA.

Cardon, D., Casilli, A. (2015). *Qu'est-ce que le digital labor ?* Éditions de l'INA.

Casilli, A. (2018, mars). Faut-il une loi sur les « fake news » ? *L'Obs*, 91-94.

Casilli, A. (2017). Digital labor studies go global : toward a digital decolonial turn. *International journal of communication*, 11, 3934-3954.

Dujarier, M-A. (2008). *Le travail du consommateur*. Paris : La Découverte.

Fuchs, C. (2016). Digital labor and imperialism. *Monthly review*, 67 (8).

Graham, M., Hjorth, I., Lehdonvirta, V. (2017). Digital labour and development: impacts of global digital labour platforms and the gig economy on worker livelihoods. *Transfer: European review of labour and research*, 23 (2), 135-162.

Hara, K., Adams, A., Milland., K., et al. (2018, avril). *A data-driven analysis of workers' earnings on Amazon Mechanical Turk*. Communication présentée à la conférence CHI (conference on human factors in computing systems), Montréal.

- Huws, U. (2003). *The making of a cybertariat: virtual work in a real world*. New York, Monthly review press.
- Irani, L. (2015). The cultural work of microwork. *New media and society*. 17 (5), 720-739.
- Lazzarato, M., Negri, A. (1991). Travail immatériel et subjectivité. *Futur antérieur*, 6, 86-89.
- LeCun, Y. (2015, a). [Deep learning](#). Conférence à l'USI (Unexpected sources of inspiration).
- LeCun, Y. (2015, b). *Les enjeux de la recherche en Intelligence artificielle*. Collège de France, Chaire informatique et sciences numériques 2015-2016.
- Méda, D. (2016). [L'Avenir du travail. Sens et valeur du travail en Europe](#), *Document de recherche de l'OIT*, 18.
- Metz, C. (2015, août). [Facebook's human-powered assistant may just supercharge AI](#). *Wired*.
- Qiu, J. (2017). *Goodbye iSlave: a manifesto for digital abolition*. Urbana, IL, University of Illinois Press.
- Scholz, T. (dir). (2012). *Digital labor. The Internet as Playground and Factory*. New York, Routledge.
- Smythe, D. (1977). Communications : blindspot of western marxism. *Canadian journal of political and social theory*, 1(3), 1-27.
- Zwick, D., Bonsu, S., Darmody, A. (2008). Putting consumers to work: 'co-creation' and new marketing govern-mentality. *Journal of consumer culture*, 8 (2), 163-196.

Synthèse des débats

Première partie des échanges suite aux interventions d'Anne Jourdain et de Marie-Anne Dujarier

Une première question est relative aux typologies de travailleurs présentées. Si ces dernières permettent de s'intéresser aux frontières entre travail et loisir ou entre professionnel et amateur, elles soulèvent également l'enjeu des formes d'hybridation. Par exemple, lorsqu'une personne exerce une activité, elle peut le faire à la fois par envie mais aussi pour compléter ses revenus. Cela interroge les motivations des travailleurs, au-delà du revenu, en particulier la reconnaissance pour soi ou par les autres. Anne Jourdain souligne qu'en effet la reconnaissance sociale est particulièrement intéressante pour la catégorie qu'elle étudie des amateurs créateurs de bijoux, de vêtements, etc. La marchandisation des produits permet certes de réutiliser l'argent pour acheter de la matière première, mais ce qui semble plus important est qu'elle autorise la reconnaissance sociale. Le fait de marchandiser permettrait de rendre visible le travail.

Une deuxième remarque a traité des salariés des plateformes par le prisme du genre. Anne Jourdain précise que les informaticiens sont plutôt des hommes et que les femmes sont plutôt en charge des aspects de communication et de diffusion ou encore sont *chief happiness officers* (« responsables du bonheur en entreprise »). De plus, sur Etsy, les hommes ne représentent que 11 % des vendeurs mais leur chiffre d'affaires moyen est le double de celui des femmes. Marie-Anne Dujarier complète en soulignant que la plupart des fondateurs et dirigeants des plateformes ont des trajectoires de dirigeants assez classiques (sortants de grandes écoles et avec une expérience dans le conseil ou la finance).

Une autre intervention revient sur les définitions du travail présentées par Marie-Anne Dujarier. Ce qui est important pour elle, est de savoir si on définit le travail à partir d'un critère économique marxiste ou si on prend en compte le point de vue indigène qui cherche à comprendre si les personnes ont le sentiment de travailler. Les deux approches lui semblent intéressantes. Cependant la deuxième peut être problématique, car elle associe le travail à la peine et met en exergue la persistance d'un désaccord entre chercheurs sur une définition du travail.

Enfin, les discussions se sont prolongées sur les comparaisons historiques. Si les questions des frontières sont anciennes, une des nouveautés apportées par l'économie collaborative est un accès direct à un marché mondial. Marie-Anne Dujarier rappelle par ailleurs qu'un des éléments persistants est la stratification et la sociologie des acteurs, que ce soit du côté des dirigeants, des salariés ou des contributeurs aux plateformes. La nouveauté semble se situer du côté des rapports sociaux. En particulier, les rapports sociaux entre consommateurs et producteurs sont modifiés avec le pouvoir qui est donné au consommateur de commenter le travail et de le noter. Elle précise que pour les bricoleurs les plus fragiles et qui ont besoin de la plateforme, il y a une forme de servilité par rapport à la notation et aux commentaires des clients. Enfin, elle conclut en soulignant que les formes hybrides d'emploi et de travail existent et peuvent persister parce que le salariat, les institutions salariales ou le statut d'indépendant se maintiennent. En réalité tous les

travailleurs des plateformes comptent sur d'autres manières d'obtenir de la protection sociale (via leur conjoint ou grâce à une autre activité principale).

Deuxième partie des échanges suite aux interventions d'Aude Costa de Beauregard et de Philippe Askénazy

Une première série d'interventions a eu pour but d'obtenir des informations complémentaires sur le fonctionnement de la plateforme Lulu dans ma rue : sur le recrutement des offreurs de services (les « Lulus ») (critère de compétences, critères géographiques), sur la possibilité d'avoir recours au portage salarial ou encore sur la manière dont sont fixés les tarifs des services. Aude Costa de Beauregard précise qu'il y a deux voies pour devenir un « Lulu » : *via* internet ou *via* un travail sur les territoires dans le cadre de partenariats (avec Pôle Emploi ou différents chantiers d'insertion parisiens par exemple). Un critère de recrutement important est celui de l'adéquation des compétences de la personne avec l'activité pour lui assurer des revenus suffisants. Un autre critère est le critère géographique. Il faut habiter dans Paris ou en petite couronne pour favoriser les logiques de proximité. Puis, il faut que le projet ait du sens pour les personnes. Elle rappelle aussi que la plateforme accompagne les futurs Lulus dans les démarches administratives en faisant le choix d'attendre une validation (numéro Siret, agrément de service à la personne) avant de commencer à travailler, même si le délai peut paraître long. La tarification est quant à elle basée sur le temps passé, et varie en fonction du service. Les services sont à la demi-heure et le tarif est entre 10 et 20 euros la demi-heure. Les clients peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt. Lorsque le Lulu reçoit la proposition, elle est déjà catégorisée et il peut faire le choix de la refuser.

Une autre question a porté sur les recherches en cours de Philippe Askénazy et les rapprochements entre les formes de travail du 19^e siècle et celles d'aujourd'hui. Il explique alors qu'ils recensent tous les éléments de marché biface, à savoir des acteurs ayant joué des rôles d'intermédiaires. Il donne l'exemple de l'apparition des grands magasins, comme Le Bon Marché, qui étaient initialement des marchés bifaces, c'est-à-dire que l'on faisait rencontrer l'artisanat français avec un marché mondial. Après ce recensement, ils essaient de comprendre pourquoi, dans ces structures, un travail de location de services ou d'indépendants s'est transformé en travail salarié.

Enfin, les discussions se sont concluent sur un débat autour du « silence de l'État » sur la problématique de l'économie collaborative. Aude Costa de Beauregard précise que dans le cas de Lulu dans ma rue, il y a eu des contrôles importants de l'Inspection du travail. Philippe Askénazy interroge s'il s'agit du silence de l'État ou du silence du pouvoir. Pour lui, il faut remettre l'évolution actuelle dans le contexte du traumatisme des années 1990 où l'impression avait été que la France était passée à côté de la « nouvelle économie ». Il s'agirait ici de ne plus faire obstacle à ce qui apparait nouveau et qui pourrait avoir des aspects bénéfiques sur la croissance française. Cela s'apparente à un très grand attentisme, on regarde ce qui se fait ailleurs notamment dans le cas d'Uber et des différentes décisions judiciaires. Il évoque également la faible mobilisation des corps intermédiaires sur cette question. Cette remarque sur les syndicats a conduit à différentes réactions de la salle. Antonio Casilli souligne que même si l'État français a raté le virage de la nouvelle économie, plusieurs initiatives ont été prises par rapport aux plateformes notamment d'un point de

vue fiscal. Plusieurs rapports ont également été publiés en particulier le rapport Collin-Colin de 2013⁸ ou encore les notes de France Stratégie qui vont dans le sens d'une identification des sources de valeur des plateformes et de la manière dont cela est lié au travail gratuit ou reconnaissable, visible ou invisible, ostensible ou implicite des usagers des plateformes. Pour ce qui concerne les syndicats, plusieurs organisations (CGT, CGIL) produisent de nouveaux outils qui prennent parfois la forme de plateformes pour traiter le travail des plateformes. Il donne l'exemple du syndicat IG Metall Allemand qui a créé la plateforme *FairCrowdWork* ou encore *Syndicop* en France.

Troisième partie des échanges suite aux interventions de Baptiste Simon-Larvol et d'Antonio Casilli

Un des premiers éléments de débat a concerné les notions de concentration et de déconcentration de l'emploi. En effet, les marchés bifaces existent depuis le 19^e siècle mais à cette époque, il y avait une concentration de l'emploi dans des usines et des lieux bien spécifiques. Ce qui n'est plus le cas sur les plateformes collaboratives. Cependant, dans certaines démarches, par exemple celle des Lulus, on voit que la concentration géographique est redevenue essentielle. Baptiste Larvol-Simon explique qu'effectivement, dans différentes entreprises, les travailleurs se retrouvent confrontés à des situations dans lesquelles la reconcentration devient une nécessité pour réintégrer la responsabilité collective, pour répondre aux enjeux de protection sociale et pour redonner du sens au travail. Cette reconcentration n'est pas simple, d'autant plus chez les geeks libristes qui ont une habitude relativement profonde de l'individualisation des processus professionnels.

La question de la déconcentration et de l'éclatement de la main-d'œuvre a alors été rattachée à la problématique du mouvement syndical dans la suite des discussions. Les syndicats se trouvent en effet face à une main-d'œuvre massive, mais complètement éclatée. Il n'y a plus comme au XIX^e siècle des milliers de travailleurs dans une fabrique ou une usine avec lesquels il est relativement facile d'organiser une action collective. Cette première remarque a été complétée par une interrogation sur le rôle de l'UNI global union, un regroupement international de syndicats, pour comprendre comment s'organisaient les travailleurs en dehors de l'Europe. Antonio Casilli interroge quant à lui les perspectives globales ou internationales d'un syndicalisme sur les plateformes. Il souligne différentes initiatives notamment celle de plusieurs syndicats européens, associations de freelances et associations d'utilisateurs des plateformes qui se sont réunis pour produire un document qui s'appelle : « *the Frankfurt Declaration* ». Y sont posées de nombreuses questions : sur quel salaire minimum de quel pays se baser si on veut en instaurer un ou, en cas de litige ou de contentieux, quel est le tribunal compétent ? De manière générale, la mobilisation syndicale dépend des quatre écosystèmes de *digital labor*, qu'Antonio Casilli a présentés et qui se caractérisent par un niveau de conflictualité différent. Pour lui, l'action syndicale est bien organisée pour le travail à la demande. Ensuite, il y a également des syndicats qui commencent à s'intéresser à la convergence entre le micro-travail et le travail sur les plateformes. L'UNI global union mène notamment des travaux sur la portabilité des

⁸ Collin, P., Colin, N. (2013, janvier). Mission d'expertise sur la fiscalité de l'économie numérique. *Rapport au Ministre de l'économie et des finances, au Ministre du redressement productif au Ministre délégué chargé du budget et à la Ministre déléguée chargée des petites et moyennes entreprises, de l'innovation et de l'économie numérique.*

notations des travailleurs, à l'instar d'autres portabilités de droits. Un autre pan du travail des syndicats est celui sur la question de la négociation ou de la contractualisation des algorithmes et la manière dont ils sont élaborés.

Baptiste Simon conclut sur l'enjeu des données, c'est-à-dire la revente, la mise en marché des données elles-mêmes ou de leur interprétation. De plus en plus de grands groupes essayent de définir des profils de consommateurs et des tendances à venir à partir de ces données. Ce n'est plus de la prévision mais de la prédiction. Cela interroge sur la nécessité d'avoir une politique sur les données.

La perception de la protection sociale par les travailleurs de l'économie collaborative

Séance 3 • 15 janvier 2018

Cadrage de la séance

Laura Nirello (DREES)

La deuxième séance du séminaire a montré que la diversité des pratiques de l'économie collaborative recompose les formes d'activité, de travail et d'emploi. Ainsi, elle accompagne le mouvement de multiplication des formes d'emploi et contribue à brouiller les frontières entre le travail et le loisir ou entre le travail professionnel et le travail amateur, mais aussi entre l'indépendance et le salariat. Ces évolutions questionnent alors la protection sociale des travailleurs collaboratifs et plus généralement celle des non-salariés.

L'objet de cette séance est de faire un focus sur la perception que les travailleurs collaboratifs ont de leur protection sociale. La perspective n'est pas celle d'une analyse globale des mutations du système de couverture des risques, mais celle du point de vue des acteurs. Cette séance nous permettra, à travers l'analyse des attentes exprimées et des représentations individuelles mais aussi des mouvements collectifs, de comprendre les formes de solidarité et les mécanismes de protection sociale mis en avant par les travailleurs. Elle doit ouvrir ainsi des réflexions sur les perspectives de protection sociale future qui font l'objet de la quatrième et dernière séance du séminaire.

Animée par Jean-Luc Outin (MiRe, DREES), la séance a alterné présentations de travaux, de points de vue et d'expériences, et échanges, qui se dérouleront en deux temps :

- Adrien Papuchon (DREES), et Emmanuel Gigon (Caisse nationale déléguée pour la Sécurité sociale des travailleurs indépendants) ont traité chacun de résultats d'enquêtes menées auprès de travailleurs indépendants interrogeant la perception qu'ils ont de la protection sociale en général et de la leur en particulier

- L'intervention de Sarah Abdelnour et Sophie Bernard (IRISSO, Université Paris Dauphine) et celle de Marc Zune (GIRSEG, UCL-Louvain) et de Sarah Ledant (SMart) ont porté toutes

deux sur des études qualitatives menées auprès de travailleurs collaboratifs et analysant des revendications collectives.

Les enjeux de la protection sociale des non-salariés

La protection sociale des non-salariés est au cœur de notre problématique. En effet, nous avons vu dans la séance 2, que les caractéristiques de certaines formes de l'économie collaborative renforceraient le passage progressif de la subordination juridique à une subordination économique souvent délicate à déterminer. Or, le système de protection sociale français repose sur la subordination juridique et sur le contrat de travail, c'est ce dernier qui garantit la protection face à des risques sociaux (maternité, incapacité, invalidité, vieillesse, chômage). Plus largement, le salariat a permis l'émergence de cette « propriété sociale », qu'est la protection sociale (Castel, Haroche, 2005).

Ainsi, avant de revenir sur la question de l'économie collaborative, il semble important de donner quelques éléments de cadrage sur la protection sociale des indépendants en France. Selon une enquête du régime social des indépendants (RSI, 2016), il y a une augmentation du nombre de cotisants passant de 1,7 million en 2006 à 2,8 millions en 2015, ce mouvement est en partie provoqué par la création du régime de l'auto-entrepreneuriat en 2009. Les auto-entrepreneurs représentent 39 % de cette population. Une grande diversité caractérise le groupe des non-salariés, on y trouve des chefs d'entreprise, des professions libérales, etc. Il existe des différences entre les indépendants « traditionnels » (artisans, commerçants, etc.) et les nouveaux indépendants tels que les auto-entrepreneurs par exemple (Célérier, Riesco-Sanz et Rolle, 2016). De plus, ils n'ont pas tous les mêmes statuts, certains peuvent par exemple cumuler avec un emploi salarié, comme le souligne Sarah Abdelnour dans le cas des auto-entrepreneurs : « Les plus qualifiés, déjà protégés, en tirent des revenus supplémentaires, et même une protection sociale inutilement dédoublée, tandis que les plus fragiles, plus souvent des jeunes et des femmes, semblent accumuler des bouts de ficelle d'une société de travail de laquelle ils peuplent les marges » (2007, p.178). En découlent de fortes inégalités de revenu, soutenues par une proportion importante de revenus très faibles. Un indépendant sur quatre gagne moins de 1 020 euros par mois (Jolly et Prouet, 2016). Les différences portent également sur le profil des travailleurs, sur le type d'activité mais aussi sur les ressources (notamment le capital de départ). Ainsi, derrière une dénomination commune, se profilent des indépendants ayant des points de vue qui peuvent diverger sur la protection sociale.

Concernant la protection sociale des indépendants, il faut rappeler qu'elle s'est construite dans un premier temps en opposition au développement de la société salariale au début du XX^e siècle (Bruno, 2014). L'enjeu est alors pour les indépendants de pouvoir garder leur autonomie au travers de régimes distincts avec des cotisations moindres, débouchant sur des modalités de sécurisation différentes des risques. « Celles-ci fondées sur la propriété ou sur des formes d'assurances volontaires, privilégient les regroupements mutualistes à base professionnelle » (Bruno, 2014, p.49). Ainsi, se développent des logiques de responsabilité individuelle, d'assurance volontaire qui se distinguent des logiques collectives de la protection sociale des salariés. Cependant, à partir de la seconde moitié du XX^e siècle, s'opère un rapprochement progressif entre les différents régimes, pouvant même préfigurer un processus d'universalisation de la protection sociale (Bruno, 2014).

Concrètement, il y a aujourd'hui des éléments communs à tous : famille, dépendance, minima sociaux et couverture minimale universelle pour l'assurance maladie, l'assurance vieillesse et l'invalidité. Par contre, certains risques sont toujours non-couverts pour les indépendants et nécessitent le recours à une assurance facultative : les complémentaires santé, les accidents du travail et maladies professionnelles ainsi que la perte de revenus liée au risque chômage. Les réformes récentes ont contribué à cette harmonisation avec la création du compte personnel d'activité (CPA) ou encore la protection maladie universelle (PUMa). Ainsi, les débats se situent aujourd'hui tout particulièrement sur les risques non-couverts notamment sur celui de la perte des revenus, avec par exemple le projet en cours d'une assurance chômage pour tous les actifs.

L'économie collaborative renouvelle les enjeux autour de la protection sociale des non-salariés, en particulier des auto-entrepreneurs, même si les chiffres sur leur poids dans le développement de l'emploi non-salarié ne sont pas disponibles. Au-delà de cette dimension quantitative, nous avons vu dans la séance 2 que l'économie collaborative participe à « la porosité des statuts d'emploi » (Bernard, Dressen, 2015). Elle prend place aussi dans le cadre d'une déstabilisation du salariat avec la réduction de la durée des contrats et la multiplication du nombre d'employeurs qui questionnent les conditions de travail mais aussi la protection sociale, car les statuts ne permettent plus une couverture complète (Jolly, Prouet, 2016). Enfin dans le cadre de l'économie des plateformes, il faut également ajouter le renforcement des « travailleurs indépendants économiquement dépendants » et les enjeux de protection associés (Antonmattei, Sciberras, 2008). Dans ce dernier cas, la non-couverture de la perte des revenus est essentielle puisque les travailleurs dépendent d'un seul donneur d'ordre et il n'existe pas de recours en cas de licenciement abusif (exemple de la suppression d'un compte suite à une mauvaise notation des clients).

➤ Encadré 1 • questions à discuter

- > Quels sont les mécanismes de protection sociale des indépendants ? Peut-on caractériser sa spécificité de manière générale et sur des aspects plus précis aux marges de l'emploi salarié (exemple des indépendants économiquement dépendants) ?
- > Quelles sont les perceptions individuelles des indépendants quant à leur protection sociale mais aussi par rapport au système de protection sociale en général ? Y a-t-il des différences selon le profil des indépendants (auto-entrepreneurs, professions libérales, etc.) ?
- > Quelles perceptions du financement, du niveau des prestations, des conditions d'attribution ?
- > Quelles sont les réformes en cours et le positionnement des indépendants quant à l'universalisation de la protection sociale ?
- > Quels enseignements tirés des réformes antérieures qui ont visé à une certaine harmonisation des régimes de protection sociale des indépendants et des salariés ? Quels débats ? Quels compromis sur le financement des prestations ?

Quelles perceptions et revendications des travailleurs collaboratifs ?

La protection sociale des indépendants s'est construite dans un contexte d'opposition au salariat (Bruno, 2014). On voit d'ailleurs que dans la culture de l'auto-entrepreneuriat et de

l'économie collaborative, le discours sur la liberté, l'autonomie et l'affranchissement au salariat est récurrent. C'est ce que confirment des enquêtes menées sur la plateforme Uber en France et aux États-Unis (Hall et Krueger, 2016 ; Landier et al 2016). Ainsi, on pourrait supposer que les non-salariés sont moins demandeurs d'une protection sociale que les salariés. Or, des enquêtes menées auprès des travailleurs mettent en évidence au contraire une convergence d'opinion entre indépendants et salariés (Papuchon, 2016).

Des travaux sociologiques réalisés auprès de différents indépendants rappellent l'importance de l'étude des trajectoires des personnes qui doivent être resituées dans leur contexte socio-économique. Un premier travail conduit par Corsani et Bureau (2014) auprès de travailleurs qualifiés, dans une coopérative d'activité et d'emploi (CAE) et dans le domaine du logiciel libre, a montré que le passage du salariat à l'indépendance, dans ce cas particulier, est réalisé avec un désir réel d'autonomie et avec la possibilité de choisir ses collaborateurs, son environnement de travail ou encore son temps de travail. Ainsi sont valorisées l'autonomie et la recherche de nouvelles modalités de coopération, qui interrogent les formes de solidarité liées à la protection sociale attachées au salariat. Il faut cependant souligner que le choix de s'affranchir du salariat est souvent rendu possible par un soutien familial ou un capital existant, conditions permettant alors une autonomie au niveau individuel. Dans son enquête sur les auto-entrepreneurs, Sarah Abdelnour (2014) démontre en quoi ce statut correspondrait souvent à « une gestion individuelle du sous-emploi ». En effet, les discours des auto-entrepreneurs laissent à voir comme motivation la recherche de l'autonomie mais surtout un moyen de gérer le chômage, dans le cadre d'un cumul avec des allocations chômage, ou au contraire un moyen de l'éviter : « Les auto-entrepreneurs visent ainsi à s'assurer eux-mêmes contre le risque de chômage, loin des structures collectives de garantie liées à la Sécurité sociale ».

Ainsi, si ces deux recherches soulignent la diversité des statuts dans l'économie collaborative et des rapports à l'indépendance, elles révèlent également une certaine mise à distance par rapport à la protection sociale et ses mécanismes tels qu'ils sont en place aujourd'hui. Cette mise à distance se fait à la fois au niveau individuel et au niveau collectif, avec la recherche d'autres types de solidarité. Il y a cependant de nombreux paradoxes puisque dans certains cas, les indépendants cumulent leur activité propre avec une activité salariale, bénéficient de la protection sociale salariale de leur conjoint ou de prestations d'assistance (RSA par exemple).

En plus des perceptions individuelles, il est intéressant de regarder du côté des mouvements collectifs. Il s'agit d'analyser les actions menées par les travailleurs afin de comprendre les sources de mécontentements mais aussi leurs représentations et les revendications en termes de protection sociale. Plusieurs mouvements se sont développés ces derniers mois, dont les plus emblématiques sont ceux des chauffeurs de VTC (en réaction à la baisse des tarifs sur la plateforme UBER) ou encore les mouvements des coursiers à vélo (sur le passage d'une rémunération horaire à la rémunération à la tâche sur la plateforme Deliveroo). Si la question de la rémunération est au cœur de ces mouvements, ils renvoient également à la protection sociale et à la couverture des risques. Sur les statuts, les revendications sont multiples et parfois contradictoires, certains demandent une réelle indépendance par rapport aux plateformes, quand d'autres revendiquent une requalification du contrat de travail (Pasquier, 2017). L'analyse de la

constitution de ces groupes d'acteurs (syndicat des chauffeurs VTC par exemple) et de leur discours donne à voir leur perception de la protection sociale. Un enjeu se joue également autour de l'articulation de ces mouvements avec les syndicats traditionnels ou les ordres professionnels.

Une focale intéressante peut aussi être faite sur les nouvelles formes de coopération permettant un accès à la protection sociale comme les CAE. Dans ces dernières, en échange d'une cotisation, le travailleur devient « entrepreneur-salarié », lui garantissant l'accès à la protection sociale des salariés. De Nanteuil et Zune (2016) donnent l'exemple de l'entreprise « Take Eat Easy », proposant des livraisons de repas à vélo qui a fermé. Lors de cette faillite, les coursiers auto-entrepreneurs en France n'ont pas été payés. En Belgique, les coursiers faisant partie d'une CAE ont pu être rémunérés grâce aux systèmes de solidarité entre coopérateurs.

➤ Encadré 2 • Questions à discuter

- Quelles sont les marges de manœuvre des travailleurs collaboratifs quant au choix de leur statut ?
- Comment les motivations philosophiques, les contraintes économiques et les attentes en matière de protection sociale se combinent dans le choix d'un statut d'indépendant ?
- Quelles remises en cause et reformulations de la solidarité collective sont faites selon les différents segments de l'économie collaborative ?
- Quelles sont les stratégies développées par les indépendants en termes de protection sociale ?
- Sur quelles revendications reposent les mouvements sociaux des travailleurs collaboratifs ? Quelles sont leurs articulations avec les syndicats plus traditionnels ?
- Comment les formes de solidarité attendues s'articulent-elles avec les différences composantes du système de protection sociale (prévoyance individuelle, assurance interprofessionnelle, assistance, etc.) ?

Références bibliographiques

Abdelnour, S. (2017). *Moi, petite entreprise : les auto-entrepreneurs, de l'utopie à la réalité*. PUF.

Abdelnour, S. (2014). L'auto-entrepreneuriat : une gestion individuelle du sous-emploi. *La nouvelle revue du travail*, 5.

Antonmattei, P-H., Sciberras, J-C. (2008, novembre). [Le travailleur économique dépendant : quelle protection ?](#) Rapport au ministre du travail.

Bernard, S., Dressen, M. (2014). [Penser la porosité des statuts d'emploi](#). *La nouvelle revue du travail*, 5.

Bruno, A-S. (2014). Retour sur un siècle de protection sociale des travailleurs indépendants. In Célièrier, S. (dir.). *Le travail indépendant : statuts, activités et santé*. Liaisons sociales.

Bureau, M-C., Corsani, A. (2014). Du désir d'autonomie à l'indépendance. Une perspective sociohistorique. *La nouvelle revue du travail*, 5.

Castel, R., Haroche, Cl. (2005). *Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi*. Hachette.

Célérier, S., Riesco-Sanz, A., Rolle, P. (2016). Une indépendance équivoque : les nouveaux statuts des indépendants espagnols et français. *Revue française de socio-économie*, 17, 21-41.

De Nanteuil, M., Zune, M. (2016). Éditorial : économie collaborative et (in)justice sociale. *Revue française de socio-économie*, 17, 5-12.

Hall, J., Krueger, A. (2016). An analysis of labor market for Uber's Driver-Partners in the United States. *NBER Working papers*, 22843.

HCFiPS (2016, octobre). [Rapport sur la protection sociale des non-salariés et son financement](#).

Jolly, C., Prouet, E. (coord.). (2016, mars). [L'avenir du travail : quelles redéfinitions de l'emploi, des statuts et des protections ?](#) Document de travail, 2016.04, France Stratégie.

Landier, A., Szomoru, D., Thesmar, D. (2016). Travailler sur une plateforme internet : une analyse des chauffeurs utilisant Uber France. *Working paper*.

Papuchon, A. (2016, octobre). Indépendants et salariés du privé : une vision concordante du système de protection sociale. DREES, *Études et résultats*, 979.

Pasquier, Th. (2017). Sens et limites de la qualification du contrat de travail : de l'arrêt Formacad aux travailleurs « ubérisés ». *Revue de droit du travail*, études, 2, 95-109.

RSI (2016). [L'essentiel du RSI en chiffres](#). Édition 2016-Données 2015.

Introduction

Jean-Luc Outin (DREES)

La troisième séance du séminaire « Économie collaborative et protection sociale » s'est intéressée à la question des attentes et perceptions des travailleurs collaboratifs en matière de protection sociale.

Je vais d'abord rappeler brièvement quelques éléments des débats des deux premières sessions. À partir de l'approche générale interrogeant le périmètre et les enjeux de l'économie collaborative, les intervenants de la première séance ont souligné la diversité des réalités recouvertes par l'expression « économie collaborative » (échanges gratuits/ formes extrêmes de marchandisation ; production de proximité/internationalisation de la production ; technologies de mise en relation appliquées à des activités traditionnelles ; nouvelles organisations productives en réseau/formes archaïques d'usage de la main-d'œuvre). D'où des questions portant sur les « lieux » de création de la valeur afin d'éclairer la manière dont celle-ci se partage entre les différents acteurs impliqués et les droits de propriété qu'ils sont en mesure de faire valoir.

Au cours de la deuxième séance, l'approche s'est resserrée autour des questions d'activité, de travail et d'emploi. Là encore, les contributions ont insisté sur la diversité des formes de mobilisation du travail et de la main-d'œuvre. Au-delà des distinctions canoniques (salarial/indépendance/bénévolat) qui revêtent des formes multiples, il s'agit de mieux caractériser ce lien de dépendance économique qui se substituerait au moins en partie au lien de subordination juridique propre au salariat traditionnel. On observe des configurations mixtes, notamment lorsque l'on rapproche le travail prescrit et le travail réel. Il en découle un certain renouvellement des formes de flexibilité qui interrogent la question de la rémunération de ces activités (niveau des ressources correspondantes / alternatives sollicitées). Il apparaît nécessaire d'approfondir les réflexions sur la manière dont les individus concernés peuvent être protégés via la famille, la prévoyance individuelle ou les sécurités collectives de type assurantiel ou assistantiel.

La troisième séance se rapproche du cœur de la réflexion en abordant les perceptions, attentes, besoins, représentations et intérêts des travailleurs concernés en matière de protection sociale. Celle-ci met en jeu des principes (prévoyance, assurance, assistance), des mécanismes (modes de financement, conditions d'attribution) et des acteurs (individus, partenaires sociaux, État, collectivités locales). Ces éléments généraux ont des incidences pratiques sur la nature des prestations (revenu de remplacement ; minimum garanti) mais aussi sur l'adhésion des individus aux formes de protection instituées (pour contribuer *via* un consentement à payer ou pour percevoir en évitant les formes de non recours, par exemple). Ces questions revêtent des enjeux particuliers pour les travailleurs de l'économie collaborative et plus largement pour les indépendants. Du fait de la grande diversité de leur situation ou statut, la question des formes appropriées de couverture est posée ; de plus, il s'agit de préciser comment leurs droits à la protection sociale se constituent ; enfin, comment l'autonomie individuelle revendiquée (par certains) peut-elle

être conciliée avec des garanties collectives destinées à pallier les phénomènes de précarité économique

Six intervenants ont apporté leurs analyses fondées sur des observations originales. Dans un premier temps, les opinions et représentations générales en matière de protection sociale ont été examinées par Adrien Papuchon et Emmanuel Gigon. Le premier a présenté quelques résultats du baromètre d'opinions de la DREES sur la perception comparée des salariés et des indépendants en matière de protection sociale. Le second a fait état d'une enquête BVA sur les opinions et attentes des travailleurs indépendants en matière de Sécurité sociale. Dans un second temps, les analyses ont porté sur les revendications et les conflits pour obtenir des droits et une protection. Sarah Abdelnour et Sophie Bernard se sont intéressées aux conflits autour des chauffeurs Uber. Marc Zune et Sarah Ledant ont examiné les conditions de négociation sociale chez les livreurs à vélo pour montrer le rôle de la coopérative pour jouer un rôle d'intermédiation et assurer les droits.

Au total, plusieurs éléments ont émergé des présentations et des discussions qui les ont suivies. Pour comprendre les rapports que les travailleurs de l'économie dite collaborative entretiennent avec la protection sociale, il est utile de se placer dans une perspective longue. En effet, des éclairages intéressants peuvent être apportés par l'histoire du régime des indépendants. De plus, il est nécessaire de ne pas opposer salariés et indépendants, mais, compte tenu des passages d'un statut à l'autre voire de leur combinaison à un moment donné, la prise en compte des trajectoires individuelles sert à comprendre comment se sont forgées les attentes en matière de protection. Les aspirations en termes d'autonomie sont modelées par les expériences concrètes de l'indépendance qui font émergées des besoins de couverture sociale à la fois pour s'assurer contre les risques et les insécurités économiques et participer aux formes de couverture collective.

La perception du système de protection sociale en France. Des concordances entre indépendants et salariés aux clivages au sein de la catégorie des indépendants.

Adrien Papuchon (DREES)

Cette intervention repose sur une publication de la DREES (Papuchon, 2017), prolongement d'une note pour un rapport du HCFIPS (2016). Les données ont été actualisées à partir de la vague de 2016 du baromètre.

L'enquête : le baromètre de la DREES

Le baromètre d'opinion de la DREES est une enquête de suivi de l'opinion réalisée annuellement depuis 2000. Les résultats présentés portent sur l'agrégation des six dernières enquêtes disponibles (2011-2016).

L'échantillon repose chaque année sur plus de 3 000 entretiens réalisés en face-à-face, au domicile des enquêtés. Il est représentatif de la population âgée de 18 ans ou plus habitant en France métropolitaine, et est construit selon la méthode des quotas (par sexe, âge, profession de la personne de référence) après stratification par région et catégorie d'agglomération.

L'enquête couvre un large éventail de thèmes liés à la perception des politiques sociales et aux représentations de la société française : santé, protection sociale (assurance maladie, retraite, famille, handicap-dépendance, pauvreté), inégalités économiques et de genre, préoccupations sociales et politiques, cohésion sociale. Elle comporte des questions annuelles et des thématiques approfondies tous les deux ans.

Les indépendants dans le baromètre

Sont ici considérées comme indépendants, les personnes qualifiant leur « activité principale », « d'indépendant sans salarié » ou « d'indépendant employeur ». Les agriculteurs ont été exclus de l'analyse, leur nombre étant trop faible, et leur activité éloignée de ce qui est désigné comme le champ de « l'économie collaborative ». Le cumul des vagues 2011-2016 permet d'obtenir un échantillon de 1146 indépendants non agricoles.

La part des indépendants dans l'emploi total (hors agriculture) selon le Baromètre d'opinion de la DREES (10,4 %) est très proche de celle publiée par l'Insee (10,2 %) pour la période étudiée (Omalek et Rioux, 2015). Une légère surreprésentation des indépendants non agricoles est relevée dans les vagues 2014 et 2015 (11,9 % en 2014 et 12,1 % en 2015, contre 10,6 % d'après l'Insee en 2014). Conformément aux attentes, dans le Baromètre, la catégorie « indépendants » est plus âgée et plus masculine que celle des salariés du privé.

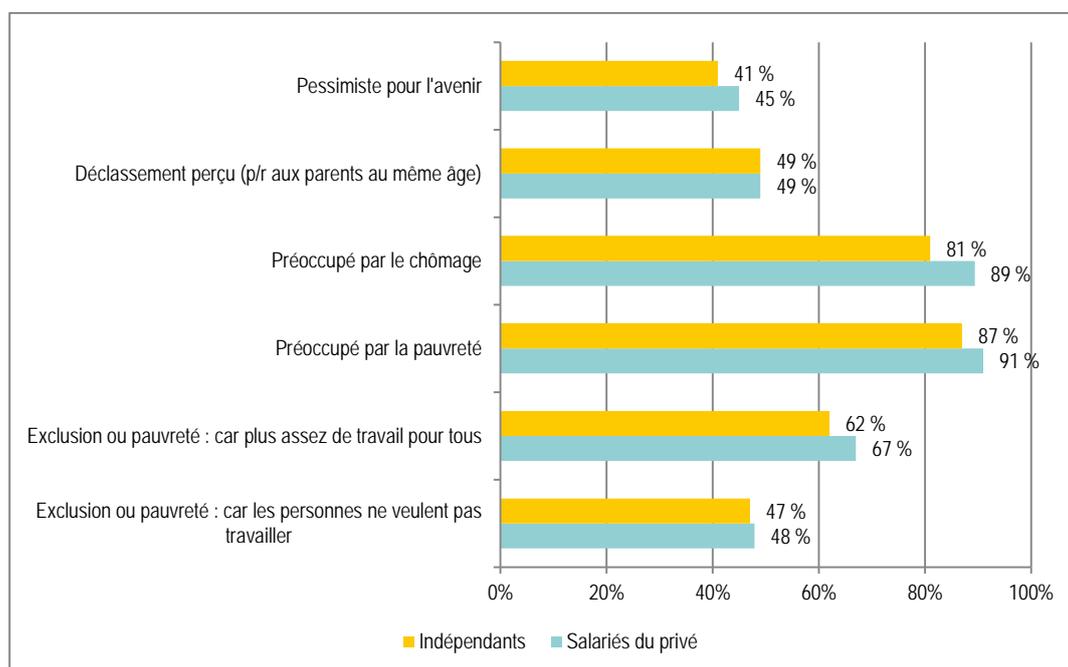
Les travailleurs de l'économie dite « collaborative » constituent une fraction du groupe des indépendants hors agriculture. Comparer les représentations des indépendants à ceux des

salariés du privé peut permettre de dégager des traits propres aussi aux travailleurs de l'économie collaborative.

Des préoccupations communes entre salariés du privé et indépendants

Les représentations du système de protection sociale et des risques qu'il couvre qui ressortent des déclarations des indépendants et de celles des salariés du privé sont proches de bien des points de vue. C'est aussi le cas si on se penche sur la façon dont ils voient leur trajectoire sociale ou sur leur opinion à propos de la pauvreté, par exemple.

➤ Graphique 1 • Une perception comparable de la situation sociale et de leur propre trajectoire par les indépendants et les salariés du privé



Champ > Personnes âgées d'au moins 18 ans et résidant en France métropolitaine, salariées du secteur privé ou exerçant une activité professionnelle non salariée (hors agriculture).

Source > Baromètre d'opinion de la DREES, cumul des vagues 2011-2016.

Interrogés sur leur propre avenir (ou sur celui des générations futures), la part de pessimistes parmi les indépendants n'est pas significativement différente de celle des salariés du privé, étant donné la taille des échantillons considérés. Comme les salariés du privé, la moitié des indépendants se considèrent moins bien lotis que leurs parents lorsqu'ils avaient le même âge (graphique 1).

Les indépendants sont un peu moins préoccupés que les salariés du privé par le niveau du chômage (81 % contre 89 %). Environ 9 indépendants et salariés du privé sur 10 se déclarent inquiets du niveau de la pauvreté en France.

Pour les indépendants, les causes de la pauvreté ne paraissent d'ailleurs pas plus relever des responsabilités individuelles que pour les salariés du privé. Dans les deux cas, le manque de qualification et le fait qu'il n'y ait pas assez de travail pour tout le monde constituent les raisons les plus souvent invoquées pour expliquer l'exclusion et la pauvreté.

Avec l'ajout des données de la vague 2016, la différence d'approbation de la proposition « plus assez de travail pour tous » devient statistiquement significative, mais reste relativement limitée.

Indépendants : une critique du coût du système plus fréquente... mais qui reste minoritaire

Les indépendants sont toutefois plus nombreux que les salariés du privé à considérer que le système de protection sociale est surdimensionné : c'est à la fois vrai du point de vue de la quantité de ressources qui y est consacrée (29 % contre 20 %) que du degré d'intervention lui-même (35 % contre 24 %). Mais il faut souligner que chez eux comme chez les salariés du privé, ce point de vue reste minoritaire.

Sans surprise, c'est à propos de l'augmentation des cotisations sociales payées par les entreprises que le clivage entre salariés du privé et indépendants est le plus important. Ces derniers y sont nettement moins favorables (18 % contre 38 %).

D'autres variables du Baromètre montrent cependant que les indépendants, comme les salariés, sont majoritairement opposés à une diminution des prestations en échange d'une baisse des impôts (entre six sur dix et les deux tiers quelle que soit la prestation évoquée).

Des principes analogues d'accès à la protection sociale

Quand on quitte la sphère de l'appréciation portée sur le système en général et que les questions portent sur l'accès aux prestations risque par risque, les différences s'estompent.

C'est particulièrement visible lorsque les enquêtés sont interrogés sur les principes qui doivent déterminer l'accès à la couverture sociale, en proposant des modalités poussant à trancher entre universalité, contributivité ou ciblage des prestations sur les plus démunis⁹. Les réponses des indépendants et celles des salariés du privé sont alors très semblables et plutôt favorables à l'universalité, sauf dans le cas des allocations chômage : le niveau du soutien à l'attribution de ces allocations à tous est comparable à l'appui accordé à une restriction de ces prestations aux seuls cotisants. Toutefois, au sujet des allocations chômage comme des allocations familiales, des retraites ou de l'assurance maladie, il n'est pas possible de distinguer le profil des réponses des indépendants de celui des salariés du privé.

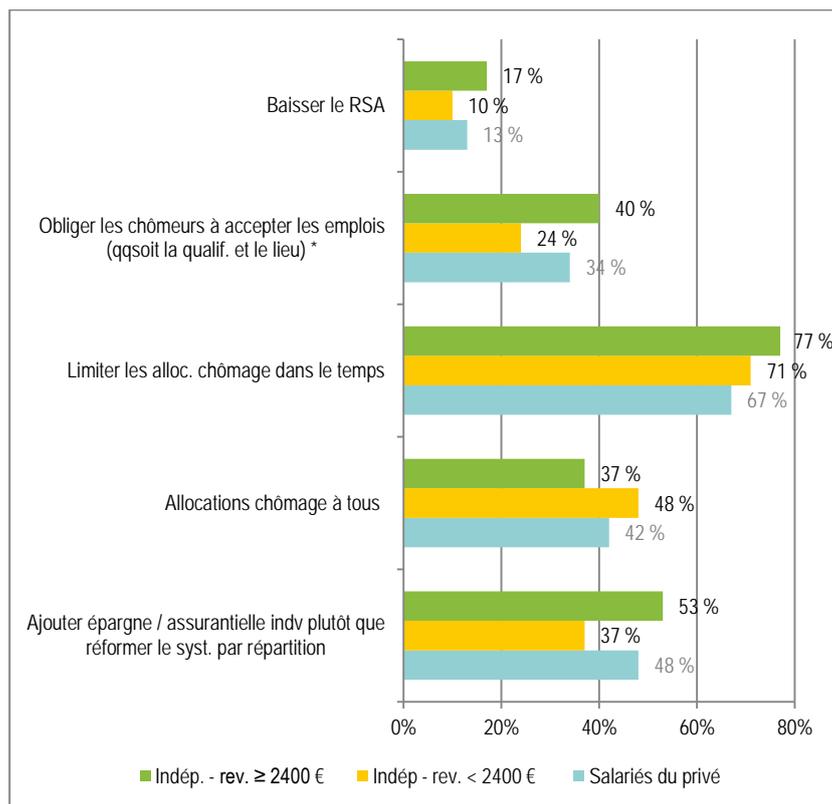
L'hétérogénéité du salariat, notamment celle de la condition ouvrière, a fait l'objet de beaucoup de travaux sociologiques. Il y a bien des raisons de penser que le statut d'indépendant recouvre des situations plus différentes encore. La faiblesse des effectifs disponibles rendent difficile de mettre à jour cette hétérogénéité, mais je peux cependant vous présenter quelques résultats qui indiquent l'importance de deux principes de différenciation : le revenu et le genre, et soulignent leur poids relativement plus fort parmi le groupe des indépendants que parmi celui constitué par les salariés du privé.

⁹ « Le système de protection sociale doit-il bénéficier « à tous, sans distinction de catégorie sociale et de statut professionnel (chômeurs, salariés du secteur privé, fonctionnaires, agriculteurs, commerçants, etc.) » ? Ou doit-il bénéficier « uniquement à ceux qui cotisent » ou encore seulement aux personnes qui « n'ont pas les moyens de s'en sortir seuls » ? »

Des divergences notables entre indépendants aisés et modestes ?

Sur certaines questions liées au chômage, au RSA ou à d'éventuelles évolutions du système de retraite, les différences liées au niveau de revenu semblent bien plus importantes parmi les indépendants que parmi les salariés du privé, reflétant vraisemblablement une plus grande polarisation sociale et économique du groupe des indépendants.

➤ Graphique 2 • Des divergences notables entre indépendants aisés et modestes



Champ > Personnes âgées d'au moins 18 ans et résidant en France métropolitaine, salariées du secteur privé ou exerçant une activité professionnelle non salariée (hors agriculture).

Note > La distinction établie au sein de la catégorie des indépendants se fonde sur le revenu mensuel net du foyer avant impôts déclaré par l'enquêté. Un indépendant sur deux déclare des revenus inférieurs ou égaux à 2400 euros pour l'ensemble de son foyer.

Source > Baromètre d'opinion de la DREES, cumul des vagues 2011-2016. * Baromètre d'opinion de la DREES, cumul des vagues 2014-2016.

13 % des salariés du privé comme des indépendants jugent qu'il faudrait diminuer le RSA. Mais ce chiffre masque une divergence significative au sein de la catégorie des indépendants : 17 % de ceux d'entre eux dont le revenu est supérieur à la médiane y sont favorables, contre seulement 10 % des autres (graphique 2).

Il tend à y avoir de plus grandes différences au sein des indépendants que des salariés du privé à propos de l'opinion sur la protection sociale face au chômage¹⁰, l'ampleur des écarts observés aboutissant à des différences statistiquement significatives en dépit de la

¹⁰ À l'exception de la question de la limitation des allocations chômage dans le temps.

faible taille des échantillons disponibles. Les indépendants aisés sont ainsi plus fréquemment favorables que les autres indépendants à contraindre les chômeurs à accepter les emplois qui leur sont proposés, quels qu'ils soient (40 % contre 24 %). En outre, ils aspirent nettement moins souvent que les indépendants aux revenus plus modestes à ce que les allocations chômage bénéficient à tous sans distinction de catégorie sociale ni de statut professionnel (37 % contre 48 %).

Enfin, on observe également de fortes différences à propos de l'instauration de nouveaux mécanismes d'épargne ou d'assurances individuelles pour le système de retraite.

Cette série de résultats reflète la précarité connue par les strates inférieures des indépendants par rapport à celles dont le revenu est plus élevé et une proximité avec des problématiques de protection sociale qui peuvent être vues comme spécifiques au salariat, comme l'illustre l'exemple du chômage

Des difficultés à concilier vie familiale et vie professionnelle pour les femmes non salariées

Une question sur l'objectif prioritaire qu'il faudrait fixer à la politique familiale montre, quant à elle, l'existence d'une divergence particulièrement importante entre femmes et hommes chez les indépendants. Les enquêtés avaient le choix entre cinq modalités de réponse : « soutenir la natalité », « rapprocher les niveaux de vie des familles avec enfants et des personnes sans enfant », « permettre une meilleure conciliation entre vie familiale et vie professionnelle », « permettre aux familles de mieux se loger », et « rendre les jeunes de plus de 20 ans plus autonomes à l'égard de leur famille ».

L'objectif principal assigné à la politique familiale varie selon la catégorie d'actifs retenue. Les femmes non salariées sont ainsi plus nombreuses que celles du secteur privé à fixer comme priorité à la politique familiale de faciliter la conciliation entre vie familiale et vie professionnelle (48 % contre 39 %).

L'écart de popularité de cette aspiration entre femmes et hommes est nettement plus important parmi les indépendants. Ces résultats suggèrent que les femmes non salariées font face à une charge de travail et à des difficultés spécifiques qu'elles considèrent insuffisamment prises en compte par les pouvoirs publics.

Conclusion

Les visions des indépendants et celle des salariés du privé ont de nombreux points communs. C'est par exemple le cas pour l'accès à la protection sociale, même si la dénonciation générale du poids du système est plus répandue chez les indépendants. En revanche, on décèle des différences d'opinion plus importantes chez les indépendants que chez les salariés sur certaines questions, en fonction du revenu (notamment ce qui est lié au chômage) ou du genre (politique familiale), produit probable de la grande hétérogénéité des conditions de vie et de travail parmi les indépendants.

Pour un certain nombre de travailleurs, l'économie collaborative ne renvoie peut-être qu'à une partie de leur activité : ils ne seraient alors pas « principalement » indépendants. Mais

on peut faire l'hypothèse que les spécificités des indépendants à faible revenu ou pour les femmes indépendantes présentées ici se manifestent également chez eux.

Références bibliographiques

HCFiPS (2016, octobre). [Rapport sur la protection sociale des non-salariés et son financement.](#)

Papuchon, A. (2016, octobre). Indépendants et salariés du privé : une vision concordante du système de protection sociale. DREES, *Études et résultats*, 979.

Omalek, L., et Rioux, L. (2015). Panorama de l'emploi et des revenus des non-salariés. INSEE Références, *Emploi et revenus des indépendants*, Édition 2015.

Caractéristiques et opinions des travailleurs indépendants

Emmanuel Gigon (Caisse nationale déléguée pour la Sécurité sociale des travailleurs indépendants)

Avant de présenter les résultats de l'enquête BVA sur les opinions et les attentes des travailleurs indépendants en matière de Sécurité sociale, il est utile de rappeler rapidement la couverture sociale offerte par le Régime social des indépendants (RSI) et les principales caractéristiques socio-économiques des travailleurs indépendants.

Couverture sociale offerte par le régime de Sécurité sociale des travailleurs indépendants

L'ex-RSI couvre l'assurance maladie des travailleurs indépendants pour les artisans, commerçants et professions libérales, et pour les seuls artisans et commerçants l'assurance vieillesse (base et complémentaire), la couverture arrêt de travail (indemnités journalières), l'invalidité-décès.

Le RSI ne couvre, en revanche, pas le risque accidents du travail-maladies professionnelles (AT-MP). Cette absence de couverture trouve son fondement dans la subordination du salarié et dans les pouvoirs de l'employeur qui dispose d'obligations et de moyens en matière de réduction des risques professionnels. En revanche, il est précisé que les travailleurs indépendants bénéficient d'actions de prévention des risques professionnels ainsi que du régime d'invalidité (pour les artisans et commerçants).

Le RSI ne couvre pas non plus le risque chômage, qui n'est d'ailleurs pas un risque couvert par la Sécurité sociale, et qui, rappelons-le, est un risque qui n'était (jusqu'à présent) pas considéré comme adapté au statut des travailleurs indépendants compte tenu de l'absence de contrat de travail.

Hormis ces différences, la couverture des travailleurs indépendants est très similaire à celle des salariés : les prestations en nature d'assurance maladie sont identiques, les règles du régime d'assurance vieillesse de base sont également identiques se fondant sur les capacités contributives des assurés qui sont cependant parfois bien moindres parmi les travailleurs indépendants que parmi les salariés (cf. caractéristiques des travailleurs indépendants ci-après).

Par ailleurs, il est précisé que la protection sociale offerte aux travailleurs indépendants est en évolution constante : couverture pour incapacité temporaire maladie étendue ces dernières années (conjoint collaborateurs, poly-actifs, temps partiels thérapeutique, délai de carence), acquisition de davantage de trimestres pour les non micro-entrepreneurs (ME), etc.

Principales caractéristiques des travailleurs indépendants

Fin 2017, on dénombre 2,8 millions de cotisants (35 % d'artisans, 37 % de commerçants, 28 % de professions libérales), dont 40 % de micro-entrepreneurs (1,13 million). Ces

dernières années ont vu le nombre de micro-entrepreneurs croître de façon très significative. Cette croissance des micro-entrepreneurs est toutefois à relativiser puisque environ un tiers des micro-entrepreneurs actifs ne déclare pas de chiffre d'affaires.

Cette évolution s'est également accompagnée d'une forte progression de la proportion d'activités secondaires (près de 20% dont 36% pour les micro-entrepreneurs).

Les secteurs d'activité des travailleurs indépendants sont relativement stables (20 % commerce de détail ou autres, 40 % activités de services [20 % aux entreprises, 19 % aux particuliers], 14 % dans la construction). Les secteurs traditionnels sont cependant en perte de vitesse au profit des activités de service liées à l'essor des micro-entrepreneurs.

Les statuts des travailleurs indépendants affiliés au RSI sont divers, on en décompte trois : les gérants de sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés (29 %), les entrepreneurs individuels et les gérants de sociétés soumis à l'impôt sur le revenu (34 %) et les micro-entrepreneurs [en statut micro-fiscal uniquement (4 %) et en statut microsocial et fiscal (32 %, hors chiffres d'affaires nul)]. Mais il faut également rappeler que des travailleurs indépendants sont affiliés au régime des salariés, il s'agit notamment des gérants minoritaires de société à responsabilité limitée (SARL) ou des présidents de sociétés par action simplifiée (SAS) ou de sociétés par action simplifiée unipersonnelle (SASU) dont le nombre ne cessent d'augmenter. Les SAS et les SASU représentent, en 2016, 56 % des créations de sociétés contre 15 % en 2011.

40 % des travailleurs, hors micro-entrepreneurs emploient des salariés.

Les revenus des travailleurs sont relativement faibles et présentent surtout une forte dispersion : 60 % des cotisants du RSI ont des revenus moyens inférieurs au Smic, plus de 90 % parmi les micro-entrepreneurs (5 300 € de revenus annuels moyens pour ces derniers à chiffre d'affaires non nuls sachant qu'un tiers ont des chiffres d'affaires nuls) et 44 % parmi des travailleurs indépendants hors micro-entrepreneurs (31 350 € de revenus moyens, 33 600 € en activité principale et 9 100 € en activité secondaire).

De plus, leurs revenus moyens varient fortement d'une année sur l'autre : sur la base d'une cohorte de cotisants actifs avant 2012, ils sont environ 50 % à avoir vu leurs revenus varier de plus de +/- 15 % en 2014 et 2015 et sur deux ans, on constate que seuls 22 % des cotisants ont vu leurs revenus rester relativement stables annuellement (évolutions annuelles inférieures à +/- 10 %).

Enfin, pour conclure sur les spécificités des travailleurs indépendants qui sont donc très diverses (différents statuts, secteurs variés, forte dispersion de revenu, revenus très volatiles, etc.), il faut également rappeler que le taux de prélèvement social est conséquent, en général bien plus que le taux de prélèvement de l'impôt sur le revenu, s'agissant de prélèvements que les travailleurs indépendants acquittent directement et en totalité contrairement aux salariés (dont les cotisations salariales comme les cotisations patronales sont acquittées par l'employeur). En effet, le taux moyen de prélèvement, pour les non micro-entrepreneurs, est de l'ordre de 45 % (sur le revenu net) mais pouvant aller dépasser 100 % pour les faibles revenus et en revanche être inférieur à 30 % pour les

revenus élevés du fait de l'existence des cotisations minimales et des cotisations plafonnées.

Principaux enseignements de l'enquête BVA réalisée en novembre 2016 sur les opinions et les attentes des travailleurs indépendants en matière de Sécurité sociale

BVA a réalisé une enquête pour le compte du RSI afin de mieux connaître les opinions et les attentes des travailleurs indépendants en matière de protection sociale. L'enquête, réalisée auprès d'un échantillon de 1 003 actifs, représentatifs des affiliés du RSI, a porté sur trois thématiques : être indépendant, la Sécurité sociale et les indépendants, coût et périmètre de la couverture sociale des travailleurs indépendants.

Les principaux résultats présentés ci-dessous montrent que les travailleurs indépendants considèrent le système actuel comme suffisamment protecteur mais pensent être moins couverts en tant qu'indépendants.

Opinions sur le statut d'indépendant

Le statut d'indépendant est un statut choisi plus que subi : plus de deux tiers des travailleurs indépendants ont choisi cette situation professionnelle (67 %), moins pour les micro-entrepreneurs (59 %) que les non micro-entrepreneurs (73 %).

Les principaux avantages à être travailleur indépendant sont le choix de la liberté (48 %), le fait d'être son propre patron (45 %), tandis que le goût du risque vient en 7^e position avec 7 %.

La principale difficulté est le poids des charges fiscales et sociales (dont on a vu qu'il était effectivement élevé) pour plus de deux tiers des travailleurs indépendants (67 %), de façon moindre pour les micro-entrepreneurs (53 % ME, 74 % non ME), puis suivent « assez loin » les lourdeurs administratives (35 %) également de façon moindre pour les micro-entrepreneurs (28 % ME, 39 % non ME) et enfin les prestations sociales (27 %) davantage en revanche pour les micro-entrepreneurs (31 % ME, 26 % non ME).

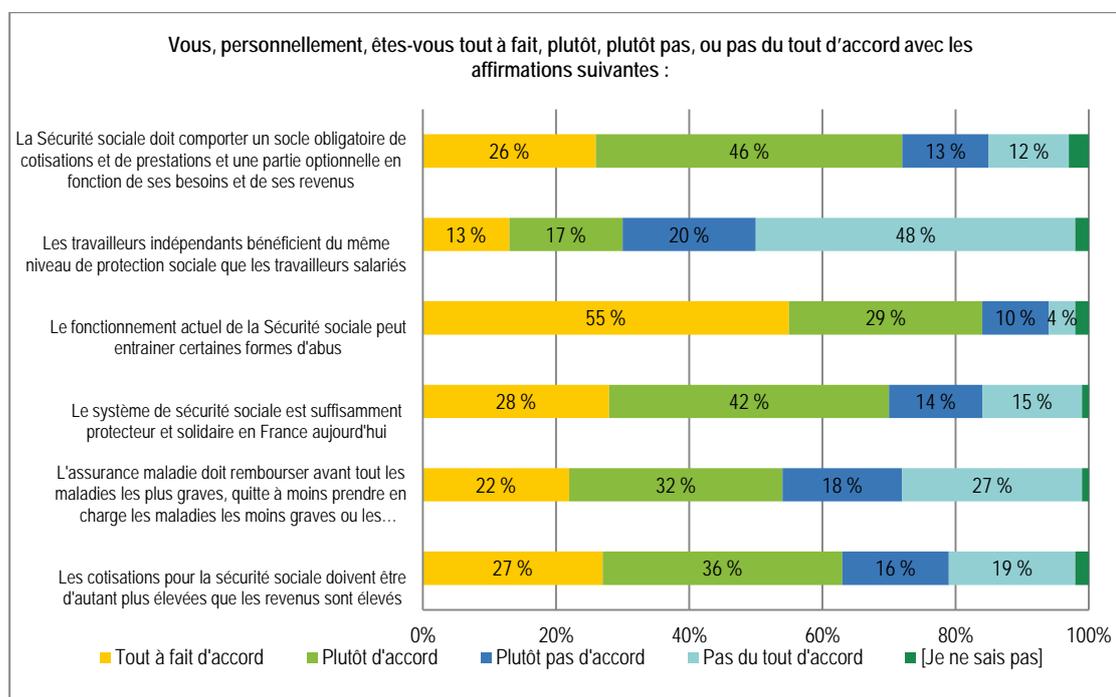
Point de vue des travailleurs indépendants sur la Sécurité sociale

Pour 72 % des travailleurs indépendants, la Sécurité sociale devrait comporter un socle obligatoire de cotisations et de prestations, et une partie optionnelle en fonction de leurs besoins et revenus. Ils se positionnent pour près des deux tiers (63 %) pour un système redistributif où les cotisations pour la Sécurité sociale devraient être d'autant plus élevées que les revenus sont élevés (graphique 1).

La moitié des personnes interrogées considère que l'Assurance maladie devrait rembourser avant tout les maladies les plus graves, quitte à moins prendre en charge les maladies les moins graves ou les pathologies légères.

Une grande majorité de travailleurs indépendants (70 %) considèrent le système actuel comme suffisamment protecteur et solidaire mais ils pensent que le fonctionnement actuel peut entraîner certaines formes d'abus (environ 80 %).

➤ Graphique 1 • « Vous, personnellement, êtes-vous tout à fait, plutôt, plutôt pas, ou pas du tout d'accord avec les affirmations suivantes : »



Champ > 1003 actifs, représentatifs des affiliés du RSI.

Source > Enquête BVA menée pour le compte du RSI, 2016.

Ils considèrent cependant être moins bien couverts en tant qu'indépendant : seuls 30 % (35 % pour les ME) des travailleurs indépendants interrogés considèrent bénéficier du même niveau de protection sociale que les salariés.

En ce qui concerne les prestations de Sécurité sociale dont les règles sont alignées comme la retraite de base, ou les droits universels comme les remboursements de soins de santé, respectivement 80 % des travailleurs indépendants considèrent qu'il y a des différences de calcul concernant le régime de retraite de base et 46 % (41 % pour les ME) concernant les remboursements au titre de l'assurance maladie.

Ainsi, 71 % des travailleurs indépendants (64 % pour les ME et 76 % pour les non ME) ont le sentiment que la couverture sociale qui leur est proposée est moins avantageuse que la couverture sociale des salariés. En conséquence, seul un tiers des travailleurs indépendants déclare être satisfait des prestations reçues dans le cadre de leur couverture sociale, au regard des cotisations versées. Cette perception peut probablement s'expliquer soit par le fait qu'ils ne connaissent qu'imparfaitement les prestations de Sécurité sociale qui leur sont offertes soit parce qu'ils se réfèrent à des avantages hors Sécurité sociale (chômage, congés, etc.).

Si les travailleurs indépendants pensent être moins bien couverts que les salariés, ils sont partagés sur le fait de bénéficier d'une protection sociale spécifique : 54 % n'en éprouvent pas le besoin, tandis que 45 % estiment en avoir besoin, et, ce, davantage chez les micro-entrepreneurs (61 %) que chez les non micro-entrepreneurs (51 %).

Les attentes des travailleurs indépendants

Bien que le poids des charges représente la principale difficulté mentionnée par les travailleurs indépendants interrogés, les travailleurs indépendants ne se disent pas prêts, afin de moins cotiser, à renoncer aux indemnités journalières en cas d'arrêt de travail (66 %), ou au versement d'une pension s'ils devenaient invalides (77 %), les micro-entrepreneurs et les non micro-entrepreneurs expriment la même opinion sur cette question (graphique 2).

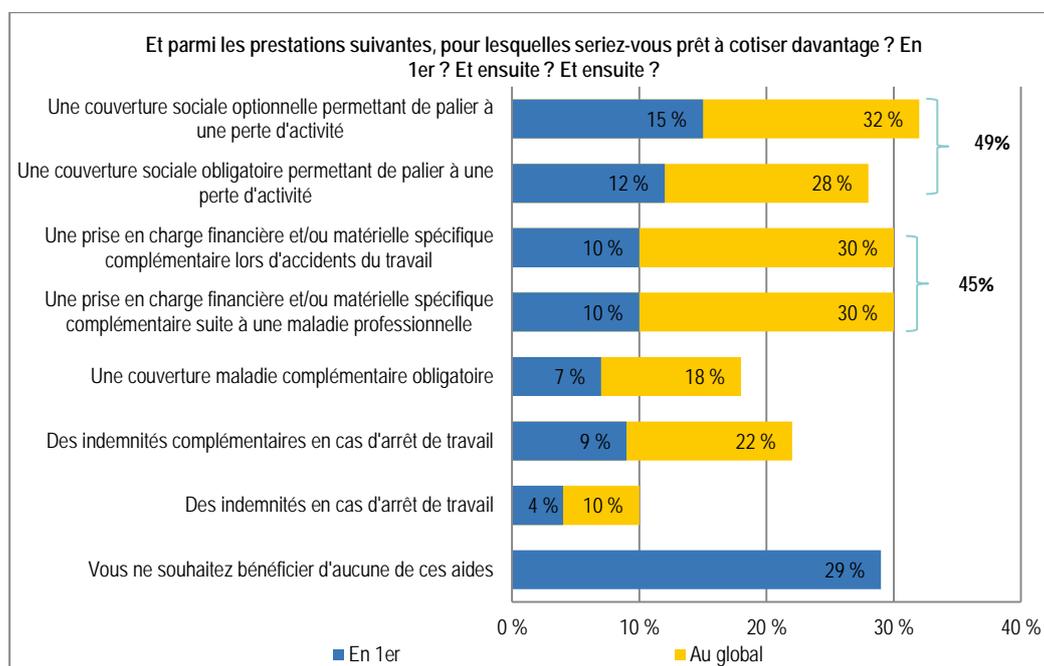
Ils seraient même enclins à cotiser davantage pour une couverture sociale de perte d'activité pour 49 % d'entre eux (32 % en couverture optionnelle, 28 % obligatoire). La couverture contre la perte d'activité est le premier risque additionnel (de façon optionnelle) cité par les personnes interrogées. Ce choix est plus affirmé pour les travailleurs indépendants non micro-entrepreneurs (51 %), de même pour les indépendants par ailleurs salariés tandis que les micro-entrepreneurs semblent en ressentir moins le besoin (45 %).

De même, les travailleurs indépendants sont intéressés par une couverture du risque d'accident du travail ou de maladie professionnelle : 45 % pour la couverture contre les accidents du travail, 30 % contre les maladies professionnelles, sans différence entre micro-entrepreneur et non micro-entrepreneur.

18 % expriment un intérêt pour une assurance maladie complémentaire, davantage chez les micro-entrepreneurs (21 % ME, 15 % non ME) et 22 % pour des indemnités complémentaires en cas d'arrêt de travail.

Toutefois 29 % ne souhaitent pas bénéficier des prestations listées (perte de d'activité, indemnisation des AT-MP, indemnités journalières en cas d'arrêt de travail, couverture maladie complémentaire).

➤ Graphique 2 • « Et parmi les prestations suivantes, pour lesquelles seriez-vous prêt à cotiser davantage ? En 1^{er} ? Et ensuite ? »



Champ > 1003 actifs, représentatifs des affiliés du RSI.
 Source > Enquête BVA menée pour le compte du RSI, 2016.

Environ un travailleur indépendant sur deux souhaiterait ponctuellement bénéficier d'une aide financière en cas de difficulté économique (58 %), ce qui existe déjà actuellement (prise en charge de cotisation, délai de paiement) ou d'un accompagnement administratif dans la préparation de la retraite (47 %), mais 25 % ne souhaitent pas d'aides spécifiques. La prise en charge de certaines démarches administratives (38 %) est paradoxalement (compte tenu de leur statut simplifié) légèrement plus souhaitée par les micro-entrepreneurs (40 %) que par les non micro-entrepreneurs (36 %).

Enfin, les personnes n'étant pas micro-entrepreneurs sont, pour plus des deux tiers d'entre elles, en attente de réformes concernant leurs cotisations sociales dans le sens d'une simplification des démarches (auto-liquidation, déclaration unique, taux unique, etc.). En effet, pour 64 % des personnes interrogées, les cotisations devraient reposer sur une déclaration mensuelle ou trimestrielle plutôt qu'annuelle, pour 71 %, elles ne devraient dépendre que d'une seule base de calcul et pour 69 % être calculées selon un taux commun à l'ensemble des travailleurs indépendants.

Statuts et protection sociale des travailleurs des plates-formes. Les cas des auto-entrepreneurs et des chauffeurs de transports de personnes

Sarah Abdelnour (IRISSO, Université Paris-Dauphine)
Sophie Bernard (IRISSO, Université Paris-Dauphine)

La présentation se centre sur les statuts et la protection sociale des travailleurs des plates-formes, même si pour cela, on va d'abord se baser sur une enquête préalable sur les auto-entrepreneurs à l'époque, micro-entrepreneurs maintenant. Nos enquêtes sont plutôt qualitatives. Une autre enquête est également en cours sur les chauffeurs de transports de personnes, on pourrait les appeler chauffeurs VTC ou chauffeurs UBER, mais ils ne travaillent pas tous pour UBER et ils ne sont pas tous VTC. On ne sait pas comment les appeler, on a donc choisi : « transports de personnes ». Cette enquête est menée dans le cadre d'un groupe de recherche plus large sur l'impact des plates-formes sur le travail et l'emploi, qui s'appelle, pour le moment, CAPLA pour capitalisme de plate-forme. Capitalisme de plate-forme n'est pas un terme hyper fort, c'est plus un terme de départ qu'un terme d'arrivée.

Pour faire un point de vocabulaire, on a préféré le terme de capitalisme de plate-forme à celui d'économie collaborative. Même si quand on parle d'économie collaborative, on rappelle souvent qu'il y a une controverse sur ce terme, on a choisi une position ferme. Il est problématique de parler d'économie collaborative, dans la mesure où le secteur économique des plates-formes tel qu'il se développe aujourd'hui, recouvre des entreprises très largement capitalistiques et largement financiarisées. Continuer à utiliser le terme économie collaborative qui a une connotation vertueuse assez claire, nous semble problématique. On estime que c'est une erreur scientifique et une faute politique.

On s'intéresse ici à la protection sociale des indépendants nouvellement installés, c'est-à-dire sans héritage ni capital, ce qui est une différence par rapport aux trajectoires préalables d'indépendants qui s'inscrivaient dans des parcours d'héritiers. On va regarder leur niveau de protection sociale et les arrangements autour de cette protection sociale, souvent défailante ; et le rapport à cette protection sociale *via* notamment les revendications des chauffeurs.

La protection sociale des auto-entrepreneurs : les soutiens à côté du travail indépendant

On va commencer par les auto-entrepreneurs et nous verrons ensuite à quel point on peut faire le lien avec les chauffeurs.

Les auto-entrepreneurs ont de très faibles revenus. Selon l'Insee, 90 % ont un chiffre d'affaires inférieur au Smic. On compare revenus et chiffres d'affaires mais cela donne une bonne idée. Il y a plus de la moitié qui ne déclarent rien, et un quart qui déclare moins de 3 000 euros de chiffre d'affaires par trimestre. Ce chiffre doit être mis en relation avec leur situation au-delà de leur position d'auto-entrepreneur, puisque ces 90 % ne seraient pas inquiétants si tous cumulaient avec une autre source de revenus. Or, l'activité exercée en

tant qu'auto-entrepreneur est dans 55 % des cas l'activité principale. En l'occurrence, ce sont ces auto-entrepreneurs dont c'est l'activité principale qui sont dans les situations les plus fragiles ; ce sont les plus nombreux au chômage ; ce sont aussi les moins qualifiés. Ils se retrouvent la plupart du temps sans revenus complémentaires ; s'ils avaient une activité accessoire, bien souvent, ils l'ont perdue.

Quelle est leur protection sociale ? Il y a les mêmes limites que pour l'ensemble des affiliés au futur-ex RSI. Il n'y a pas de chômage, mais ce n'est pas la seule différence. Il y a aussi le fait qu'il n'y ait pas de salaire minimum, pas de congés payés. C'est tout un ensemble d'autres protections qui sont liées à la sortie du salariat. Les retraites sont faibles également car elles sont indexées sur des chiffres d'affaires faibles. Pour les auto-entrepreneurs, notamment pour les nouveaux livreurs à vélo, une différence de taille est qu'il faut attendre un an avant de bénéficier des indemnités journalières en cas de maladie ou d'accident du travail.

Cette protection sociale « à trous » doit être comprise en considérant le reste des situations sociales des auto-entrepreneurs, leur situation familiale, leur activité complémentaire, d'où ils viennent, leur âge, etc. Il y a quatre grands types d'usages. Compléter un revenu principal, qui là aussi recouvre des situations très variées entre les retraités très qualifiés qui continuent à faire quelques missions, ou bien des jeunes qui cumulent un CDD et un peu d'entrepreneuriat. Ainsi, même dans le cas du complément de revenus, on observe une grande diversité des situations sociales. L'auto-entrepreneuriat peut aussi aider à gérer une situation de chômage, que ce soit du chômage effectif ou du chômage que l'on voit venir. Il peut aussi permettre de trouver du travail, ce sont plutôt des jeunes en situation d'insertion professionnelle, qui se retrouvent assez largement dans des situations de salariat déguisé. Enfin, le quatrième type est la situation qui consiste à quitter le salariat pour retrouver des formes de travail autres dans le même secteur d'activité.

Dans toutes ces situations, il y a des montages qui consistent à faire reposer l'équilibre instable de l'auto-entrepreneuriat sur des béquilles. La première béquille est le salariat, que l'on peut garder à côté. On a par exemple rencontré un auto-entrepreneur qui avait une formation de podologue, qui fabriquait des semelles pour son ancien professeur/employeur. Il est payé à la pièce. Il reste donc agent de sécurité le week-end parce qu'il voyait bien qu'il y aurait des trous dans sa protection sociale. Il le formulait comme cela. Il m'a dit : « si j'arrête, je n'aurai plus de Sécurité sociale ». Soit on reste salarié, on bénéficie d'anciens avantages du salariat, logement patronal, soit on compte aussi beaucoup sur la famille. Beaucoup d'auto-entrepreneurs sont en insertion professionnelle et comptent encore sur leur famille, notamment pour le logement. Il y a aussi pas mal de situations dans les couples, où soit le salariat de la femme permet à son conjoint de démarrer cette activité indépendante, ou au contraire, on a de l'activité féminine d'appoint. C'est le cas de Christelle une coiffeuse à domicile qui suivait son mari gendarme. Cela lui permettait de le suivre dans ses déplacements et de s'occuper de ses enfants sans aller au salon ; et ainsi de mieux gérer cette économie domestique.

En termes de rapports à la protection sociale, les situations sont très variées mais globalement il y a une valorisation de l'autonomie de l'activité, du moins en termes

d'horaires. Une des phrases qui revenaient beaucoup en entretien, c'était « Je m'organise comme je veux ». Par contre, il n'y avait pas forcément d'attachement au statut d'indépendant. Il y avait ainsi une valorisation de l'autonomie, que l'on peut évidemment retrouver dans de l'emploi protégé, comme chez les cadres au forfait, les enseignants-chercheurs. On peut avoir un statut très régulé de l'emploi et avoir de l'autonomie dans l'exercice de son activité. Il semble ici que s'il y a un attachement proclamé à l'indépendance, c'est plus un attachement à cette autonomie d'horaires, et non au statut d'indépendant. Il y a aussi de l'inquiétude parfois, parfois aussi un peu d'invisibilisation de cette question pour des jeunes qui acceptent ces années de flottement notamment car ils n'ont pas d'enfant.

Pour faire le lien avec les plates-formes, tous les travailleurs de ces plates-formes ne sont pas auto-entrepreneurs. On avait fait un questionnaire exploratoire qui donnait l'indication suivante : un peu moins de 20 % de ces travailleurs seraient auto-entrepreneurs. Par contre, avec les données qualitatives, on note que les chauffeurs semblent rentrer dans cette profession de VTC par l'auto-entreprise. C'est notamment dû au fait que le statut d'auto-entrepreneur permet de bénéficier de l'aide aux chômeurs créant ou reprenant une entreprise (Accre), donc d'exonérations de cotisations jusqu'à trois ans, contre un an pour les autres statuts. Il nous semble comme cela observer qu'ils rentrent souvent comme auto-entrepreneurs mais qu'au bout de trois ans, ils basculent vers d'autres formes.

« Faux indépendants » et « faux salariés »

On a pour le moment principalement évoqué la question des travailleurs indépendants. Or, les chauffeurs de transports de personnes représentent une diversité de statuts et une diversité de licences.

Une diversité des statuts

Je vais évoquer la situation avant l'application de la loi Grandguillaume, initialement prévue en janvier 2018 avec une période de transition de trois mois supplémentaires. Jusque-là, on avait trois statuts. Il y a d'abord les VTC, qui sont des travailleurs indépendants avec la licence de VTC, qui peuvent opter pour différents statuts. Ils peuvent être auto-entrepreneurs au moment de leur installation, mais beaucoup optent pour la solution SASU qui, à leurs yeux, présente des avantages. La licence de VTC a été créée en 2009, il faut être détenteur d'une carte professionnelle, délivrée par la préfecture. Il faut avoir bénéficié d'une formation de chauffeur VTC. Il y a ensuite les capacitaires LOTI (Loi d'orientation des transports intérieurs), les exploitants LOTI. Ce sont des travailleurs indépendants, dont l'existence relève d'un détournement de la loi d'orientation des transports intérieurs qui date de 1982, qui était théoriquement dédiée aux transports collectifs d'au moins deux personnes. Ils avaient initialement une formation plus courte et moins coûteuse que pour la carte VTC, ce qui leur permettait d'exercer plus rapidement, donc un certain nombre a opté pour ce statut. Leur spécificité, jusqu'à maintenant, c'est que ces capacitaires avaient la possibilité d'employer des chauffeurs salariés qui n'avaient besoin que du permis de conduire pour exercer le métier. Finalement, ils bénéficiaient par extension de la licence LOTI exploitants. On a donc beaucoup de salariés parmi les chauffeurs, des salariés des LOTI. D'après Laurent Grandguillaume et les organisations professionnelles de chauffeurs,

ces salariés ne représentaient pas moins de 70 % des chauffeurs des applications mobiles. On n'a pas pu vérifier quantitativement ce résultat mais c'est quand même à signaler.

Des « faux indépendants » ?

Les chauffeurs mobilisés dénoncent le fait d'être à la fois de faux indépendants et de compter parmi eux de faux salariés. Pour les faux indépendants, ils dénoncent une dépendance aux applications, le fait qu'ils seraient dans l'incapacité quasiment de développer une clientèle privée. Aujourd'hui, la plupart des clients que ce soit des particuliers ou des hôtels, vont prendre contact directement avec les applications, et pas directement avec les chauffeurs. Autre élément qu'ils dénoncent, qui serait selon eux le signe qu'ils sont de faux indépendants, c'est le droit de sanction des applications. Le risque de déconnexion par les applications quand leur évaluation, la note des clients est trop basse, quand il y a trop de refus de courses. Ils dénoncent également la fixation de la tenue de travail et du service par les applications (avec Uber, par exemple, le fait d'offrir une bouteille d'eau aux clients ; avec chauffeur privé, il faut porter une cravate rouge). Ils dénoncent aussi et surtout la fixation des tarifs par les applications. Les tarifs sont fixés par un algorithme en fonction de l'offre et de la demande, avec des majorations justement quand la demande est plus forte que l'offre, pour attirer les chauffeurs dans les zones les moins desservies. Il y a aussi des décisions de baisse des prix unilatérales par Uber. C'est ce qui a lancé les revendications en octobre 2015, avec une baisse des tarifs par Uber de 20 %. On peut signaler au passage que c'était deux semaines après l'interdiction par le conseil constitutionnel d'Uber Pop. Enfin, il y a la dénonciation de la clause d'exclusivité pour certaines applications. Par exemple, Le Cab faisait signer initialement à ses chauffeurs une clause d'exclusivité avec l'impossibilité pour les chauffeurs de travailler avec d'autres applications. Cela a donné lieu à des requalifications aux prud'hommes.

Selon les chauffeurs mobilisés, ils ne sont pas véritablement des travailleurs indépendants, ils n'en ont que le titre mais, pour autant, ils en ont tous les inconvénients. Ils dénoncent le fait qu'il n'y ait pas de régulation de leur temps de travail, de leur salaire, pas de protection sociale alors même qu'ils sont totalement soumis aux applications.

Des « faux salariés » ?

En face, ces chauffeurs mobilisés qui sont plutôt soit du côté des VTC, soit des LOTI, vont dénoncer l'existence de ce qu'ils appellent les « faux salariés » ou les « sous-salariés ». Ce sont des salariés qui sont placés en situation d'illégalité. Ils ont officiellement un contrat de travail à temps partiel, cela va être 10 heures par semaine mais ils en effectuent en réalité 70, avec des salaires sous forme de primes. Il y a un véritable bricolage salarial sous diverses formes, soit sous forme de primes, soit en fonction d'un forfait location de la voiture. Par exemple, 90 euros par jour et le reste est pour le salarié. Etc. Et donc une absence de protection sociale, en tout cas complète, car c'est un temps partiel qui est déclaré. Donc des faux salariés qui se caractérisent d'après les chauffeurs mobilisés et d'après les LOTI par un fort turn-over. Les LOTI expliquent qu'ils n'arrivent pas à les garder plus de trois mois. Selon les chauffeurs mobilisés, ces derniers ne sont pas de vrais salariés car finalement, ils ne bénéficient pas des protections associées au statut salarial. Autre inconvénient, l'existence de ces chauffeurs salariés participe de la dégradation des conditions de travail et de rémunération de l'ensemble des chauffeurs, tout simplement, parce qu'ils contribuent à l'accroissement du nombre de chauffeurs. Cela participe de

l'affaiblissement de leur position par rapport aux applications et aussi parce que cette population, que les chauffeurs mobilisés appellent les « esclaves », est perçue comme prête à accepter toutes les conditions des capacitaires.

Une mobilisation collective

On va voir émerger une mobilisation collective à la fin 2015, pour faire émerger de « vrais indépendants » et de « vrais salariés ». Cette mobilisation va aboutir à la promulgation de la loi Grandguillaume en décembre 2016 qui devait s'appliquer initialement en janvier 2018 avec cette phrase de transition supplémentaire de trois mois. En quoi consiste cette loi ? Elle consiste principalement en l'interdiction des capacitaires LOTI dans des véhicules de moins de 10 places dans les agglomérations de plus de 100 000 habitants. Les entreprises de transport LOTI ont donc jusqu'en mars 2018 pour s'enregistrer au registre du VTC. Les chauffeurs salariés d'une société LOTI qui jusqu'à maintenant n'avaient qu'un permis B, s'ils veulent continuer à exercer, doivent soit réussir l'examen de chauffeur VTC, soit obtenir l'équivalence de chauffeurs VTC.

Par ailleurs, depuis le 7 avril 2017, ce sont les chambres de métiers et de l'artisanat qui organisent les examens de taxi et de VTC, examens qui sont fusionnés, avec des spécificités pour chaque profession. Ces réformes, notamment la loi Grandguillaume, traduisent une volonté de régulation du secteur par le biais de la diminution du nombre de chauffeurs, et en particulier, des chauffeurs salariés.

Les revendications des chauffeurs mobilisés

Enfin, quelles sont les revendications des chauffeurs mobilisés ? D'un côté, on a des chauffeurs qui parviennent à avoir une clientèle personnelle et un recours plus limité aux applications. Ils aspirent à renouer avec le modèle de la Grande remise pour exercer comme de « vrais indépendants ». Le modèle de la Grande remise, c'est initialement, un métier valorisé et valorisant, offrant des services personnalisés, plutôt sur le marché du luxe, des grands hôtels, avec des chauffeurs bénéficiant d'une forte autonomie au travail. Cela se caractériserait par une clôture de la profession. Tout le monde ne pourrait pas devenir chauffeur juste parce qu'il détient un permis B, car cela participerait d'une dévalorisation du métier. Ce sont des chauffeurs qui revendiquent des rémunérations élevées. Le tarif de la prestation des VTC devrait selon eux être plus cher que celui des taxis, car c'est un service de luxe. Aujourd'hui, c'est plutôt l'inverse qui s'est produit. Donc, des chauffeurs qui aspirent finalement à devenir ou redevenir de vrais travailleurs indépendants pouvant vivre de leur activité, considérant que ce n'est pas leur cas à l'heure actuelle. Pour l'instant, ils sont dans l'impossibilité d'en vivre. Ils revendiquent la fixation d'un tarif minimum et des négociations sont en cours avec la Ministre des transports à ce propos, considérant les applications comme simples intermédiaires entre chauffeurs et usagers. Le modèle qu'ils revendiquent c'est d'être des travailleurs indépendants, pouvant vivre de leur métier mais dans le cadre d'une profession régulée par l'État.

D'un autre côté, à l'écoute des revendications, il y aurait un autre cas de figure. Il y aurait d'autres chauffeurs qui ont un recours exclusif aux applications pour lesquels il faudrait faire reconnaître le statut de salarié. Dans ce cadre-là, les applications sont bien conçues comme des employeurs avec des actions aux prud'hommes qui sont menées à l'heure actuelle.

Des régulations politiques en cours

Quelles formes prennent aujourd'hui les régulations politiques de ce secteur ? Ce secteur émerge mais a soulevé beaucoup de questions et a mobilisé différents segments de l'État. Pour le moment, il semble que l'action publique accompagne en partie ce mouvement d'ubérisation, ubérisation au sens d'externalisation des travailleurs des plates-formes vers l'indépendance. Certes, la Loi El Khomri reconnaît des droits pour les travailleurs des plates-formes notamment en termes de droit de grève ou la possibilité pour les employeurs d'abonder des formes de protection sociale, cependant, il reste quand même deux éléments forts qui laissent dire qu'on est dans un mouvement d'accompagnement. Tout d'abord, il est présumé dans le texte qu'il s'agit de travail indépendant alors que le débat juridique est encore en cours. De plus, il s'agit pour les employeurs d'abonder une Sécurité sociale privatisée. Le futur plan pour les travailleurs indépendants d'Edouard Philippe va dans ce sens. Il y a eu cet argument de campagne d'extension de l'assurance chômage aux travailleurs indépendants, un article laissant entendre que cette réforme ne se centrerait que sur les travailleurs de plates-formes. Mais il semble quand même qu'il y ait plutôt un mouvement qui serait de créer des partenariats avec des assurances privées plutôt que d'étendre la Sécurité sociale. D'autant plus que ce nouveau plan pour les travailleurs indépendants s'accompagne d'une exonération totale des cotisations pour tous les nouveaux travailleurs indépendants pendant un an, il est difficile de comprendre quel équilibre pourrait se mettre en place, en termes des comptes sociaux.

Un autre volet est la régulation politique mise en place par les acteurs eux-mêmes, dans le cadre de l'organisation politique et syndicale des travailleurs des plates-formes. Il faut d'abord souligner que notre travail qualitatif est centré sur les travailleurs mobilisés, donc c'est une fraction spécifique, on ne prétend pas connaître toute la socialisation et les opinions politiques de tous les chauffeurs des transports de personnes de France. Ce qu'on a vu et qui était intéressant quand on faisait de l'observation au moment des élections l'an dernier, c'est l'existence d'un discours qui montait de plus en plus en généralité, comme tout mouvement social, avec des mots d'ordre qui se politisent en termes de contestation des politiques fiscales des entreprises comme le fait qu'Uber ne payait pas ses impôts en France, etc. Avec quelque part une revendication sur l'abondement des comptes sociaux et fiscaux et puis de la même manière, un discours qui était souvent attaché aux acquis sociaux, à la protection sociale. En conséquence, les débats étaient souvent polarisés pendant ces mouvements de manifestations, avec des discussions entre Jean-Luc Mélenchon et Marine Le Pen puisqu'ils étaient vus tous les deux comme porteur d'un État fort et protecteur des acquis sociaux. Il y avait une critique assez forte de la position d'Emmanuel Macron notamment lors de son débat sur Médiapart où il avait dit qu'au lieu de dealer et de tenir les murs des cités, les jeunes devraient aller travailler pour Uber. C'était un peu, du moins pour les chauffeurs mobilisés, une figure de repoussoir. Finalement, leur discours allait plutôt dans le sens d'une fiscalité des entreprises importante et d'une protection sociale des travailleurs plutôt généreuse.

Références bibliographiques

- Abdelnour, S. (2017). *Moi, petite entreprise : les auto-entrepreneurs, de l'utopie à la réalité*. PUF
- Cardon, D., Casilli, A. (2015). *Qu'est-ce que le digital labor ?* Éditions de l'INA.
- Carré, F. (2015). (In)dependent contractor misclassification. *EPI Briefing paper*.
- Castel, R. (1995). *Les métamorphoses de la question sociale*. Fayard.
- Demasi, A. (2016). Uber: Europe's Backseat Driver for the Sharing Economy. *Creighton International and Comparative Law Journal*, 7, 73-85.
- Dujarier, M-A. (2016). [Digital Labor, travail du consommateur, quels usages sociaux du numérique ?](#) *INA Global*, La revue des industries créatives et des médias.
- Finkin, M. (2016). Beclouded Work in Historical Perspective. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, 37 (3).
- Flichy, P. (2017). *Les nouvelles Frontières du travail à l'ère numérique*. Le Seuil.
- Gomes, B. (2016). Le crowdworking : essai sur la qualification du travail par intermédiation numérique. *Revue de droit du travail*, 7-8, 464-471.
- Landier, A., Szomoru, D., Thesmar, D. (2016). Travailler sur une plateforme internet : une analyse des chauffeurs utilisant Uber France. *Working paper*.
- Mottez, B., (1966). *Systèmes de salaire et politiques patronales*. Paris, Editions du CNRS.
- Pasquier, Th. (2010). *L'économie du contrat de travail : conception et destin d'un type contractuel*. LGDJ.
- Prassl, J., Risak, M. (2016). Uber, Taskrabbit, & Co: Platforms as Employers? Rethinking the Legal Analysis of Crowdwork. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, Oxford Legal Studies Research Paper, 8/2016.
- Rosenblat, A., Stark, L. (2016). Uber's drivers: Information asymmetries and control in dynamic work. *International Journal of Communication*, 10, 3758–3784.
- Rudischhauser, S. (2016). Retour sur les « travailleurs indépendants ». *Revue de droit du travail*, 5, 405-410.
- Scholz, T. (2016). *Uberworked and Underpaid: How Workers Are Disrupting the Digital Economy*. Cambridge, UK; Malden, MA: Polity Press.
- Scholz, T. (dir) (2012). *Digital labor. The Internet as Playground and Factory*. New York, Routledge.
- Schor, J. (2017). Does the sharing economy increase inequality within the eighty percent?: findings from a qualitative study of platform providers. *Cambridge journal of regions, economy and society*, 10 (2), 263-279.
- Supiot, A. (1999). *Au-delà de l'emploi : Transformations du travail et devenir du droit du travail en Europe*. Rapport à la Commission européenne.
- Zarca, B. (1986). *L'Artisanat français. Du métier traditionnel au groupe social*. Paris, Economica.

Les entraves à la régulation des activités dans l'économie de plateforme : étude de cas des coursiers à vélo de la coopérative SMart

Sarah Ledant, chargée de projet, SMart
 Marc Zune (GIRSEF, Université Catholique de Louvain)

Introduction

L'émergence de formes alternatives de production et de réalisation d'activités liées au développement d'internet est un processus multiforme. L'effervescence de projets, d'applications et de plateformes se vendant comme porteuses de nouvelles relations – humaines, mais aussi productives ou commerciales – n'est pas prête de se tarir, ce qui rend difficile tout travail de fixation des formes économiques nouvelles que l'on peut ranger derrière le label général d'« économie collaborative ». Ainsi, la régulation de ces nouvelles formes d'activité n'est pas évidente, étant donné que pour une part elles entendent se substituer aux formes instituées d'encadrement de la relation de travail, et pour part reposent effectivement sur des fonctionnements nouveaux qui les questionnent.

Une manière de comprendre cette tension consiste à rendre compte de l'expression des formes d'injustice exprimées par les travailleurs occupés dans ces nouvelles formes d'activité. L'hypothèse est que ces activités mettent en jeu des normes spécifiques de justice. Celles-ci relèvent pour une part de la redistribution des gains économiques, mais pas uniquement : la gestion et la réalisation des activités médiées par les plateformes et les algorithmes perturbant l'exercice d'une relation de travail engageant employeur et travailleur, que ce soit en matière de droit à l'information, reconnaissance des capacités, mise en place de lieux de discussion et dispositifs de négociation, etc. L'examen de cas concrets montrant l'expression de ces formes d'injustice et les modes de résolution envisagés permet de renseigner notre hypothèse, tout en l'ancrant dans les processus mouvants à l'œuvre (De Nanteuil et Zune, 2016). Car modèles économiques, organisation des travailleurs, réponses politiques et interprétations de la législation évoluent de concert.

Notre communication s'appuie sur l'étude d'un cas récent d'une tentative, avortée, de passage négocié à la salarisation des coursiers à vélo en Belgique, par l'intermédiaire de la coopérative de travailleurs autonomes SMart. Entre 2014 et 2017, 80 % des coursiers qui travaillaient pour des plateformes de livraison en Belgique ont pu travailler sous le statut de salarié de la coopérative, soit environ 4000 coursiers liés aux plateformes TakeEatEasy et Deliveroo. L'étude de cas montre la manière par laquelle des avancées collectives ont pu être obtenues pour réguler la relation de travail avec certaines plateformes, jusqu'à la rupture récente mettant fin à ce qui reste jusqu'à présent comme une expérimentation.

Étude de cas : organisation des coursiers à vélos

SMart est une entreprise partagée qui permet à des travailleurs *freelances* de développer leur projet entrepreneurial au sein d'une coopérative d'activité, coopérative qui leur permet de développer leur projet professionnel dans un cadre sécurisé. La coopérative compte environ 14 000 sociétaires en Belgique à l'heure actuelle. Chaque sociétaire peut

entreprendre son projet, l'administrer, le gérer en bénéficiant de différents services qui sont mutualisés. Le principal service consiste en un outil administratif permettant de facturer et déclarer des prestations, selon le processus suivant : le sociétaire négocie avec son client la prestation en termes de tarif, de durée, de qualité de la prestation et du service rendu. Il déclare sur la plateforme les montants à facturer et la coopérative procède à la déclaration à l'organisme de sécurité sociale en Belgique, prélève les cotisations sociales, convertit le montant facturé en salaire et lance le processus de recouvrement, moyennant un prélèvement de 6,5 % sur les montants facturés. Ce prélèvement sert à couvrir les coûts de gestion et les bénéfices obtenus sont réinvestis pour développer des services mutualisés tels que : accompagnement professionnel, services financiers de leasing et de micro-crédits, garantie salariale, couverture assurantielle (accidents du travail, responsabilité civile), espaces de coworking, formation, services juridiques...

Le cas particulier des coursiers à vélo et de l'économie de plateformes

En 2013, des sociétaires qui étaient habitués à facturer leur prestation de graphistes au sein de la coopérative ont décidé de varier les secteurs d'activité dans lesquels ils travaillaient. Ils commencent à facturer des prestations de coursiers via SMart à une société appelée TakeEatEasy, une start-up belge spécialisée dans la livraison de plats entre restaurants et particuliers. C'est en s'apercevant que le nombre de coursiers au sein des sociétaires augmentait de manière exponentielle – en mars 2015, ils étaient 89 coursiers, en mars 2016, ils étaient 434, augmentation due notamment à l'arrivée d'un concurrent sur le marché belge, Deliveroo – que SMart commence à s'intéresser aux conditions réelles de travail de ces travailleurs. La coopérative est alertée par le bas niveau de rémunération qui ne permet pas de déclarer les coursiers sur la base des minimums barémiques fixés, étant donné un système de prestation à la course et non à l'heure. De plus, le risque d'accident était également extrêmement élevé et mal couvert car mal déclaré. En cause notamment, le système couplé à la rémunération à la course appelé *prioritybooking*, consistant à attribuer les courses aux coursiers considérés comme les plus performants. De ce fait, certains coursiers se rendaient disponibles pour la plateforme mais ne se voyaient allouer aucune course, et donc ne percevaient aucune rémunération alors qu'ils étaient effectivement en attente de travail. Cela favorisait les prises de risque et instaurait une compétition agressive au sein de la communauté des coursiers. Enfin, le système de déclaration des prestations de SMart n'était pas adapté aux activités réalisées de manière aussi flexible et à la demande.

Sur base de ce diagnostic, la coopérative s'interroge sur l'opportunité de poursuivre la prise en charge de ce type de prestations. L'option qui sera décidée sera de suivre les sociétaires dans leurs activités et d'entreprendre une démarche de négociation avec les représentants des plateformes – démarche relevant normalement de la prérogative des membres pour les activités habituelles menées en freelance. En mai 2016, une convention commerciale est signée avec Deliveroo et TakeEatEasy. Cette convention fait respecter les principes de base d'une relation de travail, en fixant certains *minima* notamment le paiement à l'heure et non plus à la course, avec le respect des minimums légaux ; une rémunération prestée de 3h minimum par jour; des défraiements pour l'utilisation du matériel personnel, soit le téléphone et le vélo ; et un contrôle technique et une formation en sécurité lors du recrutement. En parallèle, SMart développe une interface automatique entre la plateforme

et son propre système de gestion qui permet aux coursiers de déclarer les prestations de manière très rapide et quasi-instantanée – jusqu’à 1 heure avant le début de la prestation -, tout en assurant le suivi déclaratif et la couverture en termes d’assurance.

En juillet 2016, l’entreprise TakeEatEasy annonce la cessation des activités dans les médias. 400 coursiers qui avaient presté pour l’entreprise sur le mois se retrouvent dans l’incapacité de réclamer leurs revenus, leurs prestations. La garantie salariale de la coopérative entre en action, couvrant l’ensemble des prestations non facturées pour un montant total de 340 000 euros. Peu après, en janvier 2017, la plateforme Uber Eat s’installe sur le territoire bruxellois mais refuse les conditions rédigées et négociées avec Deliveroo et TakeEatEasy. Uber fait le choix d’opter pour un nouveau statut qui venait d’être légiféré en Belgique, permettant de défiscaliser une partie des revenus de l’économie collaborative (prélèvement fiscal de 10 % à la source jusqu’à 6 000 euros de revenus annuels).

Parallèlement, environ 900 coursiers prestent chaque mois pour Deliveroo via la coopérative qui organise des discussions entre ses membres. De nouveaux chantiers sont ouverts. Ils portent pour une part sur la prévention des risques (engagement d’un conseiller en prévention, mise à disposition de matériel de sécurité, analyse approfondie des parcours des coursiers). Mais également sur l’analyse des pratiques de gestion des coursiers et des courses de Deliveroo : analyse des processus de recrutement, des pratiques de gestion des créneaux horaires. Ces analyses et discussions avec les coursiers font émerger des questionnements : pourquoi certains coursiers ont le droit à certains créneaux et pas d’autres ? Quel est le niveau de contrôle et de monitoring exercé par les plateformes ? Quel contrôle de performance est effectué ? Comment sont sanctionnés les prestataires ? Qu’est-ce qui justifie les fins de collaboration ou les déconnexions ?

En octobre 2017, la coopérative entreprend de renégocier l’accord la liant avec Deliveroo et de conclure une convention collective de travail. Cet accord a été préparé en y associant les grandes organisations syndicales belges. Quelques temps après, Deliveroo notifie sa volonté de rompre la collaboration avec SMart pour « offrir » aux coursiers de bénéficier d’un nouveau statut, celui d’étudiant indépendant, et de basculer vers un nouveau système de rémunération à la course. Deliveroo légitime sa décision à partir d’un sondage selon lequel 90 % des coursiers souhaitent davantage de flexibilité. Ce nouveau statut rend les coursiers juridiquement indépendants mais tout en étant économiquement dépendants du modèle instauré par ces plateformes.

Les coursiers de SMart ont fondé un collectif et ont mené des actions à Bruxelles et à Liège, dans les grandes villes où est Deliveroo pour pouvoir aller négocier avec les dirigeants des plateformes, en soulignant la volonté de continuer sous statut SMart, et du moins d’avoir le choix et de ne pas devoir subir un ultimatum les obligeant à passer d’ici quelques jours au statut d’indépendant pour continuer à travailler pour la plateforme.

Conclusion

Plusieurs enseignements peuvent être tirés de cette rapide étude de cas, qui appelle la réalisation d’autres enquêtes approfondies. Premièrement, les difficultés de rapprochements entre les travailleurs de l’économie de plateforme constituent un frein

important à l'identification d'enjeux communs et de formes de reconnaissances en tant qu'interlocuteur de dialogue avec l'entreprise. La distance entretenue avec les centres de décision renforce cette atomisation. Dans le cas SMart, c'est la possibilité de constitution d'une forme de partenariat avec la coopérative, et la délégation de la prise en charge d'une partie de la gestion administrative des prestations en l'absence d'autres solutions légales qui a rapproché les acteurs et permis de provoquer un processus de négociation. Cette relation s'est arrêtée au moment où le gouvernement belge a proposé de nouveaux statuts alternatifs (contrats de service défiscalisés, nouveau statut d'étudiant entrepreneur), ce qui a modifié les stratégies des plateformes et coupé court à la régulation par la voie salariale. Ceci ne modifie pas que les conditions socio-économiques de réalisation des activités et l'affaiblissement des conditions de travail : la discussion collective sur les pratiques de gestion du travail par les entreprises (organisation des créneaux de travail, fonctionnement des applications, échanges de pratiques) se voit également réduite par la nouvelle atomisation des prestataires, empêchant l'expression de revendications plus larges en justice.

L'analyse plus générale de l'évolution des normes de justice sociale dans l'économie collaborative mérite d'être conduite dans une perspective de « contextualisme critique » (Hunyadi, 2012), en considérant que les normes fondamentales qui définissent un idéal de vie bonne – idéal charrié par une forme d'alternative proposée par l'économie collaborative – sont intimement liées à des contextes d'action, et peuvent être renseignées dans une dimension contrefactuelle relevant les obstacles qui en interdisent la réalisation. Ainsi en est-il de l'idéal d'autonomie, prôné comme valeur, sans donner les moyens aux travailleurs d'y accéder, ou d'y donner une définition alternative au système dominant. Ainsi le cas de l'expérimentation conduite par la coopérative SMart est riche d'enseignements sur les entraves qui jalonnent ce processus.

Références bibliographiques

De Nanteuil, M., Zune, M. (2016). Éditorial : économie collaborative et (in)justice sociale. *Revue française de socio-économie*, 17, 5-12.

Hunyadi, M. (2012). *L'Homme en contexte. Essai de philosophie morale*. Cerf, Paris.

Synthèse des débats

Première partie des échanges après les interventions d'Adrien Papuchon et d'Emmanuel Gigon

La discussion s'est engagée sur des demandes d'informations complémentaires sur les deux enquêtes présentées. Une première interrogation a porté sur la possibilité de comparer les indépendants selon qu'ils soient employeurs ou non. Les deux intervenants ont invoqué des limites dues à un échantillon de taille insuffisante. Une deuxième intervention a questionné les divergences de perception entre les hommes et les femmes, au-delà du seul aspect de la conciliation vie privée – vie professionnelle présenté dans l'enquête de la DREES par Adrien Papuchon. Ce dernier a précisé que les différences étaient les plus significatives pour cette dimension. L'âge des répondants a ensuite été évoqué comme variable potentiellement discriminante, tout particulièrement sur le sujet de la retraite. La référence est faite à la problématique des « risques différés » et leur difficile prise en compte, supposant ici que les plus âgées seront plus sensibles à la question de leur fin d'activité. Une dernière intervention a souligné l'intérêt de faire une focale sur les travailleurs ayant le double statut : salarié et indépendant ; avec comme hypothèse que ceux déjà salariés auront moins d'exigence par rapport à la protection sociale des indépendants.

La deuxième partie des échanges s'est plutôt concentrée sur la diversité des perceptions au sein même du groupe des indépendants, et la difficulté de pouvoir les comparer à celles des salariés. En effet, en ce qui concerne la protection sociale des indépendants et leur opinion, il faudrait dans l'idéal prendre en compte leur capital, la situation par rapport à l'emploi salarié (cumul, perception du chômage) ainsi que les autres moyens de bénéficier d'une protection sociale via celle du conjoint ou des prestations d'assistance. En réponse, Emmanuel Gigon précise qu'il faut en effet prendre en compte les trajectoires individuelles dans la perception de la protection sociale, tout particulièrement parce que les indépendants n'ont pas ce statut toute leur vie, et que leurs avis peuvent être influencés par leur parcours salarial passé. Enfin, une dernière remarque propose de s'intéresser au rapprochement des opinions des micro-entrepreneurs et des salariés avec l'hypothèse de l'impact d'un effet générationnel et d'un effet institutionnel.

Les débats se sont conclus sur les pistes à venir, à la fois en poursuivant ces enquêtes existantes dans une perspective évolutive ; mais aussi en élargissant les échantillons pour distinguer les différents profils d'indépendants.

Deuxième partie des échanges après les interventions de Sarah Abdelnour et de Sophie Bernard, et de Marc Zune et Sarah Ledant

Suite aux deux présentations, une première série de questions a concerné le fonctionnement de SMart : son financement et le statut des sociétaires. Sarah Ledant explique que le financement provient du prélèvement de 6,5 % sur les montants facturés hors TVA et que les sociétaires ont le statut d'entrepreneur-salarié, ce qui leur permet de développer leur activité et de bénéficier d'une protection sociale. La possibilité pour SMart de créer elle-même des plateformes coopératives, en particulier dans le cas des coursiers à

vélo, a été soulevée. Sarah Ledant a rappelé que Smart n'avait pas pour le moment de volonté de créer sa propre plateforme, mais peut accompagner les initiatives de ce type.

Plusieurs participants ont fait le parallèle entre les deux types de plateformes : celle proposant le transport de personnes et celle proposant la livraison de repas à vélo. Tout d'abord, il a été suggéré de comparer ces recherches avec des travaux portant sur des plateformes différentes. En effet, malgré leurs différences, les plateformes évoquées (Uber, Deliveroo ou Take Eat Easy) ont toutes en commun de fixer les tarifs et d'avoir un algorithme opaque qui ne permet pas aux travailleurs d'être réellement indépendants. Il n'y a pas la maîtrise de la clientèle, du temps de travail ou encore de la rémunération. D'autres plateformes, comme celle de *freelances* par exemple, peuvent être intéressantes à analyser dans la mesure où ce sont les travailleurs qui fixent les prix de leurs prestations. Des divergences ont ensuite été évoquées en matière d'identité professionnelle. Elle semble plus prégnante dans le cas des chauffeurs que dans celui des livreurs à vélo du fait que ces derniers sont souvent étudiants et ne font que très peu d'heures. Cela pourrait avoir un impact sur l'intensité des mobilisations. Même s'il y a un turn-over important dans le cas des livreurs, Sarah Ledant a précisé qu'il existe quand même des groupes de cyclistes fortement mobilisés. Sarah Abelnour et Sophie Bernard ont aussi rappelé que les revendications et les manifestations étaient importantes dans le cas des chauffeurs, même si le travail se réalise seul. En effet, il y a une mise en place de temps collectifs que ce soit via des lieux de rendez-vous ou via un groupe whatsapp qui permet aux chauffeurs d'échanger entre eux des coordonnées de clients par exemple. Marc Zune a souligné qu'un des éléments clés dans la constitution des mouvements est la proximité géographique des lieux de travail des différents collaborateurs.

La discussion s'est poursuivie sur la question du statut d'indépendant et le rapport des travailleurs à leur statut. Dans le cas des chauffeurs VTC, la revendication principale est celle de la maîtrise de l'algorithme pour pouvoir avoir accès à leur clientèle et créer en quelque sorte un marché fermé. Le statut d'indépendant est revendiqué quitte à laisser les autres qui sont salariés à la marge. Pour les livreurs à vélo ou plus généralement les sociétaires de Smart, Sarah Ledant précise bien qu'il n'y a pas un attachement au statut d'indépendant mais bien à celui de l'autonomie. Cette autonomie est relative à la manière d'organiser son travail mais, n'est pas du tout incompatible avec un souhait de collectifs.

Suite à cette remarque, plusieurs intervenants ont interrogé la conciliation ou la concurrence possible entre les nouveaux mouvements collectifs et les syndicats traditionnels. En effet, ces derniers peuvent avoir des difficultés dans la représentation des indépendants. Dans le cas des coursiers, Smart et les syndicats étaient d'accord sur le fait que la solution idéale était le salariat par les plateformes, mais qu'en attendant, la meilleure option était le salariat par la coopérative. Sophie Bernard rappelle que, dans le cas des VTC, les organisations syndicales étaient présentes lors des différentes négociations avec le ministère des transports. La question de la place des plateformes dans les négociations a aussi été posée, puisque ces dernières ne se positionnent pas comme employeurs.

Enfin, a émergé l'intérêt de faire des comparaisons internationales pour montrer l'importance de la régulation publique au-delà des régulations venant des individus ou des

plateformes. Par exemple, dans le cas de la Belgique l'absence de statut d'auto-entrepreneur qui existe en France, a conduit les plateformes telles que Take eat easy ou Deliveroo à recourir à SMart pour avoir un nombre suffisant de coursiers. Suite à la mise en place du statut d' « étudiant indépendant » par le gouvernement belge, les plateformes se sont orientées vers ce statut qui leur coûtait moins cher au détriment de la protection sociale des travailleurs. On voit ainsi le poids des politiques publiques, puisque dans ce dernier cas, le rapport de force s'est modifié en faveur des plateformes qui ne sont plus dans l'obligation de respecter les conditions imposées par SMart. Les comparaisons entre les différents pays présentent un intérêt, car les réalités sociales et fiscales sont très différentes, même si des tendances communes émergent quant à un accompagnement de l'ubérisation.

Quels enjeux et transformations de la protection sociale ?

Séance 4 • 20 mars 2018

Cadrage de la séance

Laura Nirello (DREES)

Les trois premières séances du séminaire « Formes d'économie collaborative et protection sociale » ont permis de mettre en exergue les évolutions du travail et de l'emploi liées à la croissance récente de l'économie collaborative, et en particulier les plateformes numériques ; et leurs impacts sur la protection sociale. Les mutations mises en avant comme la multiplicité des statuts, le brouillage de la frontière entre salariat et indépendance ou l'émergence d'un statut hybride ne sont pas des questions nouvelles mais sont posées à nouveau par cette économie. Si l'ampleur future des transformations, du volume d'emploi créé par l'économie collaborative par exemple, n'est pas connue et ne fait pas consensus entre les observateurs, les mouvements actuels interrogent les principes et les fondements de la protection sociale et doivent être étudiés.

Lors de la troisième séance, nous nous sommes intéressés à la protection sociale sous le prisme de la perception qu'en ont les travailleurs de l'économie collaborative, afin de comprendre leurs attentes et leurs revendications. Dans cette dernière séance, nous analysons de façon plus globale les conséquences éventuelles sur le système de couverture sociale, plus précisément, en nous intéressant aux principes sous-jacents (assistance, assurance, prévoyance, etc.), aux mécanismes mis en place (type de prélèvements, niveau et nature des prestations), mais aussi aux acteurs concernés (État, partenaires sociaux, collectives locales, entreprises, etc.). L'objectif de cette dernière séance était également de pouvoir faire émerger des pistes de recherche qui alimenteront notre appel à recherches.

Animée par Romain Roussel (DREES), la séance a alterné présentations de travaux, de points de vue et d'expériences, et échanges, qui se dérouleront en deux temps :

- Les interventions de Josépha Diringier (IODE, Université de Rennes 1 ; GR-PACT) et Sylvie Célérier (CLERSE, Université de Lille 1) ont apporté chacune des éléments de réflexion sur les manières de répondre aux évolutions de l'emploi et du travail. Les deux présentations auront une perspective de comparaison européenne.

- La deuxième partie de la séance a traité de propositions plus concrètes. Louis-Charles Viossat et Nicolas Amar (Igas) ont développé les préconisations de leur rapport publié en 2015. Thomas Lamarche (LADYSS, Université Paris Diderot-LADYSS ; Manucoop) et Noémie de Grenier (Coopaname ; Manucoop) ont présenté leur recherche-action sur les coopératives.

Comment l'économie collaborative questionne-t-elle le système de protection sociale ?

Au-delà des mutations récentes qui viennent d'être décrites, il est important de préciser que les impacts de l'économie collaborative s'inscrivent dans des évolutions plus anciennes et plus profondes du marché du travail et de l'emploi (Jolly et Prouet, 2016). Néanmoins, avec le numérique, elles se diffusent sans doute à grande échelle et dépassent les frontières.

Un premier aspect abordé lors des précédentes séances du séminaire, est la grande diversité de l'économie collaborative, diversité qui a un impact direct sur les formes de travail et d'emploi. Dans le cas des plateformes par exemple, les relations entre le contributeur et l'utilisateur sont en effet très variées : certaines ne sont que de simples interfaces de mise en relation quand d'autres sont des quasi-employeurs. Ces dernières se rapprochent des entreprises traditionnelles par le fait qu'elles fixent directement les caractéristiques du service fourni ou du bien vendu et en déterminent les tarifs ou les prix. De même, le système de notation par les usagers et l'opacité des algorithmes utilisés par ces plateformes permettent en partie de contrôler les travailleurs. Les questions concernant le passage de la subordination juridique à la subordination économique, la requalification en salariat et la nécessité de créer un statut hybride entre salarié et indépendant sont alors soulevées.

Dans ce contexte, de nombreux travailleurs de l'économie collaborative sont placés dans une zone grise entre différents statuts : salarié, indépendant ou hybride ; amateur ou professionnel, de sorte que leur protection sociale ne permet plus de leur garantir une protection complète. L'enjeu de la portabilité des droits devient manifeste, mais aussi celui de la rémunération des producteurs de biens communs comme les logiciels libres.

Les travailleurs de l'économie collaborative ont une perception de la protection sociale qui dépend de leur statut mais aussi de leur parcours passé. Ils recherchent une forme d'autonomie, d'affranchissement du salariat tout en manifestant la volonté de création de collectifs aux formes renouvelées. Se joue également une tension entre ce désir d'autonomie et la crainte de la précarité qui peut l'accompagner notamment dans le cadre du statut d'auto-entrepreneur. Une mise à distance par rapport à la protection sociale peut être observée. La protection individuelle se construit alors en articulation avec le revenu du conjoint, mais aussi avec l'épargne personnelle ou encore au travers de l'assistance sociale. Ces pratiques interrogent aussi bien l'individualisation des droits, le recours plus étendu à la prévoyance ou encore la déconnexion élargie entre protection sociale et activité professionnelle.

Les pouvoirs publics se sont pour l'instant, principalement emparés de ces questions au travers de la publication de nombreux rapports (voir la note de cadrage de séance 1). Il est intéressant de s'attarder sur leurs différentes préconisations qui révèlent les débats et les

éléments de réflexion actuels. Au sein des rapports, les constats sont assez similaires mais les propositions divergent. Certains proposent une généralisation et une pérennisation du statut d'auto-entrepreneur (Colin et al. 2015). D'autres insistent sur la responsabilité des plateformes dans le développement de la protection sociale notamment pour la complémentaire santé ou pour les accidents du travail ; mais visent aussi à favoriser le pouvoir des indépendants (création par exemple de plateformes d'évaluation des plateformes par les travailleurs comme « Fair crowd work¹¹ » en Allemagne [Amar et Viossat, 2015]). Le rapprochement des systèmes de protection sociale des indépendants et des salariés est aussi proposé, plus particulièrement sur la question de la couverture chômage et de la perte d'activité des indépendants (HCFiPS, 2016). Dans la même logique, le rapport Terrasse (2016) préconise le renforcement de la portabilité des droits dans le cadre du compte personnel d'activité. D'autres rapports vont plus loin en évoquant la définition même de la relation salariale, qui devrait prendre en compte, au-delà des aspects de subordination juridique, des éléments de dépendance économique comme la fixation des prix par la plateforme ou l'imposition des modalités de réalisation des prestations. Est évoqué aussi le développement d'une protection sociale attachée aux personnes et non au statut (Mettling, 2015). Enfin, la rémunération des contributeurs, via l'expérimentation d'un revenu universel de base notamment fait partie des pistes de réflexion (Conseil National du numérique, 2016). Ce dernier rapport soutient également le développement des formes alternatives de collectifs de travail.

Des pistes de transformations conduisant à une refonte de la protection sociale ?

Une première proposition est celle impliquant l'encadrement des plateformes avec des obligations de transparence, mais aussi la nécessité de les faire participer à la protection sociale des travailleurs (exemple de l'article 60 de la loi du 6 août 2016 qui définit « la responsabilité sociale des plateformes » en particulier sur les enjeux d'accidents du travail). Ce n'est pas sans conséquence pour ces plateformes et sur le potentiel risque de requalification en relation salariale. Il n'y a pas ici de remise en cause de manière substantielle de la protection sociale. À cette première piste, s'ajoutent les éléments de réflexion autour des CAE. En s'appuyant sur le statut d'entrepreneur salarié, les CAE permettent d'offrir aux travailleurs une protection sociale comme à un salarié classique. Dans ce cas, c'est la création de collectifs qui permet de sécuriser les parcours professionnels (Bodet, De Grenier, Lamarche, 2013, p.41). On est donc ici sur un premier type de solutions qui repose sur des acteurs privés.

Des débats plus anciens resurgissent également. Le passage de la subordination juridique vers la subordination économique est évoqué dès le début des années 2000. Dans le cadre du développement des indépendants économiquement dépendants, plusieurs rapports sont parus (Pedersini, 2002, Perulli, 2003). Le rapport d'Antonmattei et de Sciberras (2008) défendait quant à lui la création d'un statut intermédiaire ou hybride comme il peut exister en Italie (dès 1973 avec le statut de « travailleur parasubordonné ») ou en Espagne (où est créé, en 2007, le statut de « travailleur autonome économiquement dépendant »). Dans les deux cas, il s'agit de formaliser les zones grises entre salariat et indépendance. En France, le choix s'est plutôt orienté vers le statut d'auto-entrepreneur (Célérier et al., 2016). Au-delà

¹¹ <http://faircrowd.work/fr/>

du statut intermédiaire, certains préconisent une extension du salariat. Dans le cadre des plateformes, c'est par exemple ce qu'évoque le groupe de recherche pour un autre code du travail (GR-PACT) avec la proposition d'élargir le statut de salarié à tous les « salariés autonomes » et aux « travailleurs externalisés ». Cela passe par une extension du droit du travail pour accorder des droits du type salaire minimum ou revenu de remplacement en cas de non-activité (Dockès, 2017). L'idée ici est bien d'élargir la protection sociale à un nombre plus important de travailleurs sans en remettre en cause les principes mêmes.

Cette question de la subordination mais aussi de la fragmentation et de la volatilité des carrières amène à un second débat sur le lien même entre protection sociale et emploi (Borgetto, 2017) et notamment sur la fragilité des droits des non-salariés. Cela concerne le rattachement des droits sociaux à la personne plutôt qu'à l'emploi ou au statut. Alain Supiot (1999) parle des « droits de tirages sociaux ». Dans cette perspective, il a une vision large des activités à la fois marchandes et non-marchandes, les droits pouvant couvrir des périodes de formation mais aussi de travail hors marché. Le financement est alors socialisé et le montant de la protection ne dépend pas uniquement du montant des cotisations. Plus récemment, Barthélémy et Cette (2017) ont exposé l'idée d'un droit de l'activité professionnelle et une protection des individus selon le degré d'autonomie. La création du CPA mis en place au 1^{er} janvier 2017 va dans ce sens puisque les droits sont attachés aux individus. Il convient cependant de souligner que derrière cette idée commune, il peut y avoir des mises en pratique et des interprétations divergentes, avec dans certains cas, un risque d'une individualisation de la protection (Gazier, 2016)

L'harmonisation des régimes de protection sociale et une forme d'universalisation progressive de la protection sociale sont également à l'ordre du jour (Borgetto, 2016). Récemment, c'est la mise en place de la PUMa, la suppression du RSI, mais aussi les annonces sur la mise en place de la couverture chômage pour tous les actifs qui relèvent de cette logique. Elle questionne le lien entre le statut et la protection sociale mais aussi le système même de financement qui repose principalement sur les cotisations sociales. Derrière le terme d'universalisation, il y a des modalités différentes de mise en pratique. En témoigne la liste des objectifs que le récent rapport de l'Igas et de l'inspection générale des finances (IGF) assigne à l'assurance chômage et son élargissement aux indépendants : « Protéger les travailleurs indépendants contre le risque de défaillance de leur entreprise », « répondre aux défis de la dépendance économique à l'égard d'un donneur d'ordre », « Rapprocher les protections des salariés et des non-salariés pour sécuriser les transitions professionnelles, possible première étape d'une universalisation de la protection contre le chômage ». (Cadoret et al., 2017).

En allant encore plus loin dans l'universalisation, le revenu universel a aussi connu un certain regain dans le cadre de l'économie collaborative et plus généralement du numérique (risque de destruction d'emploi, brouillage de la frontière entre travail et non-travail ; production de biens communs et répartition de la valeur ajoutée). On le voit notamment suite à la publication du rapport du CNum en 2016 et du rapport Percheron (2016). La perspective du revenu universel soulève de nombreux débats entre spécialistes de la protection sociale notamment sur ses modalités de mise en œuvre (Allègre et Sterdyniak, 2017).

La présentation des différentes possibilités de transformations est ici très brève. Il est intéressant de souligner l'apport des recherches sur ces questions car derrière les enjeux théoriques, il y a des interprétations diverses dont les conséquences sur la protection sociale et son orientation future sont très différentes.

➤ Encadré 1 • Questions à discuter

- > En quoi les évolutions liées à l'économie collaborative questionnent-elles les formes instituées de protection sociale, ses principes et ses acteurs ?
- > Le lien entre emploi et protection sociale est-il remis en cause par les pistes de transformations nouvelles ? Selon quelle extension et quelle dynamique ?
- > Quelles sont les conséquences du passage progressif d'une subordination juridique à une subordination économique ?
- > Quelle responsabilité pour les tiers et plus particulièrement pour les plateformes dans le champ de la protection sociale (définition des règles, financement, gestion) ?
- > Quelle place est donnée aux assurances privées ?
- > Quels sont les risques liés à une patrimonialisation des droits sociaux ?
- > Les expérimentations actuelles d'un revenu universel, en France et à l'étranger, présentent-elles un intérêt pour la réflexion présente ?
- > Quels sont les impacts de l'universalisation de la protection sociale en termes de financement, de prestations et selon les formes prises par l'universalisation (résiduelle ou généreuse) ? Faut-il repenser, dans ce contexte, le financement de la protection sociale ?
- > Quels enseignements tirés des expériences européennes sur la création de statut intermédiaire entre indépendant et salarié ?
- > Quel est le fonctionnement des nouveaux collectifs de travail ? Comment peuvent-ils assurer une protection à leurs travailleurs ?

Références bibliographiques

Allègre, G., Sterdyniak, H. (2017). *Revenu universel. L'État du débat*. OFCE.

Amar, N., Viossat, L-C. (2016, mai). [Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale](#). Igas, rapport n°2015-121.

Antonmattei, P-H., Sciberras, J-C. (2008, novembre). [Le travailleur économique dépendant : quelle protection ?](#) Rapport au ministre du travail.

Barthélémy, J., Cette, G. (2017). *Travailler au XXI^e siècle : l'ubérisation de l'économie ?* Paris : O. Jacob.

Bodet, C., De Grenier, N., Lamarche, T., (2013). La coopérative d'activité et d'emploi à la recherche d'un modèle productif. *Revue internationale de l'économie sociale*, 329, 37-51.

Borgetto, M. (2016). La Sécurité sociale à l'épreuve du principe d'universalité. *Revue de droit sanitaire et social*, 1, 11-22.

Borgetto, M., Ginon, A-S., Guiomard, F., Piveteau D. (dir.) (2017). *Travail et protection sociale - De nouvelles articulations ?* Collection Grands Colloques, LGDJ.

Cadoret, C. *et al* (2017, octobre). *Ouverture de l'assurance chômage aux travailleurs indépendants*. Igas, IGF.

Célérier, S., Riesco-Sanz, A., Rolle, P. (2016). Une indépendance équivoque : les nouveaux statuts des indépendants espagnols et français. *Revue française de socio-économie*, 17, 21-41.

Colin, N., Landier, A., Mohnen, P. et Perrot, A. (2015, octobre). Économie numérique. *Note du Conseil d'analyse économique*, n°26.

CNNum (2016, janvier). [Travail, emploi, numérique : les nouvelles trajectoires](#). Paris.

Dockès, E. (dir.). (2017). *Proposition de code du travail*. Sous l'égide du Groupe de recherche pour un autre Code du travail (GR-PACT), éditions Dalloz.

HCFiPS (2016, octobre). [Rapport sur la protection sociale des non-salariés et son financement](#).

Jolly, C., Prouet, E. (coord.). (2016, mars). [L'avenir du travail : quelles redéfinitions de l'emploi, des statuts et des protections ?](#) *Document de travail*, 2016.04, France Stratégie.

Mettling, B. (2015, septembre). *Transformation numérique et vie au travail*. Paris.

Pedersini, R. (2002, décembre). *Travailleurs économiquement dépendants, droit du travail et relations industrielles*. Observatoire Eurwork.

Perulli, A. (2003). *Travailler économiquement dépendant/subordination : les aspects juridiques, sociaux et économiques*.

Percheron, D. (2016). *Rapport d'information fait au nom de la mission d'information sur l'intérêt et les formes possibles de mise en place d'un revenu de base en France*. Paris : Sénat.

Supiot, A. (1999). *Au-delà de l'emploi : Transformations du travail et devenir du droit du travail en Europe*. Rapport à la Commission européenne.

Terrasse, P. (2016, février). [Rapport au Premier ministre sur l'économie collaborative](#). Hôtel de Matignon.

Le droit social à l'épreuve de l'ubérisation

Josepha Dirringer (IODE, Université de Rennes 1 ; GR-PACT)

Je souhaitais tout d'abord remercier les organisateurs de ce séminaire de m'avoir conviée pour présenter les propositions du Groupe de recherche pour un autre Code du travail (GR-PACT). Je ne me limiterai toutefois pas à cela et j'évoquerai de manière plus générale la manière dont le droit social est appelé ou pourrait être appelé à se transformer tant il est aujourd'hui mis à l'épreuve de l'ubérisation.

À titre d'introduction, je rappellerai que le capitalisme de plateforme s'appuie sur une relation triangulaire atypique loin du paradigme porté par le droit du travail. En effet, il n'y a ni contrat de travail, ni société employeuse, ni entreprise comme espace de ces relations de travail. En première analyse, l'ubérisation va donc se situer en dehors du champ du droit social. Elle est d'une certaine manière sa négation. L'ubérisation participe effectivement et a même accentué le développement du travail indépendant en dehors de la sphère du droit social.

Pour avoir une approche un peu moins franco-française, il faut replacer cet essor du travail indépendant. Il y a aujourd'hui en moyenne 15 % de travailleurs indépendants au sein de l'Union européenne, même s'il existe des disparités importantes d'un pays à l'autre. Dans cet essor du travail indépendant, une part importante est constituée de « faux indépendants », selon l'expression utilisée par la Cour de justice de l'Union européenne, et accroît cette zone grise entre salariat et travail indépendant. Les actions en requalification qui ont lieu à divers endroits en Europe en sont le signe visible.

Le constat...

Avant d'aborder les propositions de réformes en droit social, il faut partir d'un double constat, celui d'une transformation du travail, mais aussi d'une transformation du droit social. Il y a d'abord une transformation du travail. Le capitalisme de plateforme, la *gig economy*, la *sharing economy* ou ce que l'on appelle en France : « l'ubérisation » ont en effet mis au défi l'effectivité du droit social et ont transformé l'activité laborieuse.

Dans le même temps, le droit social a déjà subi des transformations et on voit de plus en plus en lui un levier des politiques sociales, une manière de résoudre la crise de l'emploi. Cette finalité du droit social constitue à mon sens une première transformation de celui-ci, car son but n'est plus tant d'apporter des garanties et des droits aux travailleurs, mais on cherche davantage à faire de lui un levier d'efficacité économique. Dans cette perspective, il s'agit notamment, dans le discours souvent entendu, de lever des contraintes qui pèsent sur les entreprises, de supprimer les principaux freins à la création d'emplois et plus largement au développement de l'activité économique.

Cette transformation des finalités est allée de pair avec une transformation des sources du droit du travail, avec l'essor de la négociation collective, mais aussi le développement des nouveaux statuts d'emploi.

L'utilité du droit social en question

Ce double constat met en lumière un débat sur l'utilité du droit social qui est mise en question. Il va être reproché au droit social son inadéquation aux réalités sociales et économiques, dont il résulterait une certaine inefficacité. En réalité, le débat sur la pertinence et les insuffisances du droit social n'est pas porté uniquement par certains économistes orthodoxes. Il l'est aussi par les juristes. Il est alors posé dans des termes différents, car il ne s'agit pas là de réfléchir à l'efficacité économique. Le juriste va plutôt s'interroger sur l'effectivité du droit social.

Certains juristes rappellent que le droit social remplit une fonction qui est de reconnaître des droits sociaux, une protection sociale, mais il est aussi une technique d'encadrement du pouvoir économique. C'est à l'aune de cette fonction sociale que pourront éventuellement être constatées aujourd'hui les insuffisances du droit social, notamment celles qui sont révélées par l'essor de l'économie collaborative. C'est notamment dans cette démarche que s'inscrivent les propositions d'auteurs comme Alain Supiot ou du GR-PACT. Ailleurs en Europe, nous pouvons également citer les travaux du professeur Umberto Carabelli ou du collectif constitué par Mark Freedland au Royaume-Uni.

En somme, le débat sur l'utilité du droit social n'appelle pas uniquement une réflexion sur l'efficacité économique, mais aussi sur l'effectivité des droits sociaux. Cette précision mérite d'être gardée à l'esprit lorsque l'on apprécie les réformes et les propositions de réformes faites notamment pour répondre aux enjeux de l'ubérisation.

Les voies possibles

J'en viens à présent à ces propositions. Quelles sont ces propositions ? Quelles sont les réformes que l'on peut identifier ? Il y en a à mon sens deux principales. La première repose sur l'idée d'une redéfinition des frontières du salariat, tandis que la seconde entend davantage repenser les fondements du droit social et le fondement des droits sociaux, ce qui n'est pas exactement la même chose.

Vers une redéfinition des frontières du salariat

J'évoquerai tout d'abord l'idée d'une redéfinition des frontières du salariat qui est soumise, proposée, voire déjà un peu formulée dans certaines législations. L'analyse des réformes et des propositions montre plusieurs manières de s'intéresser aux frontières du salariat, que l'on s'attache à réfléchir à la partition du marché du travail ou à définir la notion de travailleur.

Certains pays, tels que l'Estonie, la Hongrie ou encore, dans une moindre mesure, le Portugal, ont réfléchi à l'essor du travail indépendant, notamment à travers l'ubérisation, avec une logique que je qualifie personnellement de principalement économiciste, c'est-à-dire que ces législations ont principalement avancé des réformes fiscales, des incitations fiscales, des incitations sur les prélèvements sociaux cherchant à réduire, sans pour autant le supprimer, l'avantage compétitif que représentait le recours au travail indépendant ou – d'ailleurs, pas de manière incitative, mais plutôt coercitive – à sanctionner la fraude au travail indépendant. Dans ces pays, il est certain qu'il s'agit de maintenir le choix des agents

économiques entre les deux statuts, entre la liberté de travail et la liberté de l'activité professionnelle.

D'autres états se sont montrés un peu plus volontaires, notamment le droit belge. La loi de 2006 a cherché à préciser les critères permettant de distinguer le contrat de travail et le contrat d'entreprise et à mettre en place parallèlement une commission chargée d'apprécier les critères de subordination. Elle a ainsi cherché à mieux marquer le départ entre le travail indépendant et le travail subordonné. Il est important de comprendre que, dans cette réforme, le lien de subordination demeure le seul critère venant marquer la partition du marché du travail entre travail indépendant et travail salarié. Il s'agirait uniquement d'en accentuer le trait.

Dans la plupart des systèmes juridiques, le jeu de la qualification de la relation au travail et du contrat de travail va demeurer essentiel et faire retomber les travailleurs ubérisés, soit dans la catégorie des travailleurs indépendants, ce qui est le cas en France, en Belgique ou aux Pays-Bas, soit dans une tierce catégorie, à savoir celle des travailleurs « indépendants dépendants ». C'est le cas en Espagne, en Italie et, dans une moindre mesure, en Allemagne et au Royaume-Uni. Mais, aucun État membre n'a finalement franchi le cap de passer de cette frontière entre travail indépendant et travail salarié à la redéfinition du cercle du salariat et l'élargissement de celui-ci aux travailleurs ubérisés.

L'extension du salariat pourrait être atteinte, notamment en complétant le critère du lien de subordination par un autre critère qui serait celui de la dépendance économique. Cette proposition est celle faite par Alain Supiot et par le groupe de Mark Freedland au Royaume-Uni, mais elle est aussi avancée par le GR-PACT. Il s'agit effectivement dans ce groupe de recherche de redéfinir la notion de contrat de travail, soit par l'existence d'un lien de subordination, soit par le constat d'une dépendance économique.

Ce faisant, on trouverait à côté des salariés traditionnels deux autres catégories de salariés, à savoir les salariés autonomes et les salariés externalisés. Les salariés autonomes seraient ceux qui sont libres dans l'organisation de leur travail, en particulier de leur emploi du temps, tandis qu'une partie des travailleurs ubérisés entrerait davantage dans la catégorie des salariés externalisés, étant soumis à un donneur d'ordres. À la relecture de la proposition, cette redéfinition a très clairement pour objectif de saisir cette évolution du travail et de répondre notamment aux enjeux de l'ubérisation.

On peut s'interroger sur les raisons pour lesquelles aucun pays, en particulier la France, n'a franchi ce cap. Néanmoins, même ceux qui y sont favorables, dont je fais partie, doivent concéder une limite à cette première voie. C'est qu'en réalité, la seule porte d'entrée est le droit du travail, et non le droit de la protection sociale. On repose toujours sur la logique d'une opération de qualification de la relation de travail et du contrat de laquelle résulteraient et rejailliraient les conséquences en matière de protection sociale, mais surtout, cette voie ne répond pas à d'autres défis liés à l'ubérisation, notamment aux questions de gouvernance et de financement de la protection sociale. C'est pourquoi il me semble important de l'articuler avec une autre réflexion qui repose davantage sur la refondation des droits sociaux.

Vers une refondation des droits sociaux

Réfléchir à la refondation des droits sociaux, c'est se placer sur une autre voie qui est en réalité un embranchement. Je pense qu'il y a en effet trois branches à l'alternative pour refonder les droits sociaux, le droit social. Il s'agit de chercher, soit à créer un droit du travail des travailleurs ubérisés, soit à reconnaître des droits sociaux aux travailleurs ubérisés, soit à construire un droit commun à l'ensemble des travailleurs.

La première voie est en réalité une vieille idée. Depuis de nombreuses années déjà, il existe au Royaume-Uni, en Allemagne, en Italie ou encore en Espagne un régime applicable aux travailleurs économiquement dépendants. Il s'agit pour l'essentiel d'un régime en négatif, que ce soit pour le statut des *workers* ou pour le statut des *Trade* en Espagne, le statut des travailleurs dépendants économiquement. Il s'agit de reconnaître dans le giron du droit civil une catégorie de travailleurs régie par le droit civil, mais à laquelle on va accorder tout de même quelques-unes des garanties données aux travailleurs salariés, comme la possibilité de négocier des accords collectifs, d'être protégé en matière de discrimination, d'avoir certaines garanties sociales, notamment en matière de protection sociale.

Le droit anglais va sans doute s'orienter vers une voie semblable. Il ne s'agirait plus de reconnaître le statut de *worker*, comme l'ont fait les juges récemment, mais de créer un nouveau régime qui s'appellerait : « contractant dépendant » et qui serait notamment applicable aux chauffeurs d'Uber ou aux livreurs de Deliveroo.

L'élaboration d'un droit des travailleurs ubérisés est finalement aussi la voie qu'a empruntée le droit français dans la loi Travail, la loi El Khomri du 8 août 2016, non pas en cherchant à définir un statut des travailleurs, mais plutôt à construire un régime juridique propre aux plateformes numériques. La loi El Khomri reconnaît une responsabilité sociale des plateformes numériques par opposition à la responsabilité juridique. Il s'agit d'avoir un dispositif moins contraignant qui s'appuie sur une logique volontaire, notamment en matière de protection sociale pour la prise en charge des accidents du travail et des maladies professionnelles. L'idée est d'inviter les travailleurs ubérisés à s'assurer pour les cas d'AT-MP et c'est à cette condition que la plateforme prendra en charge la prime d'assurance.

L'approche qui consiste à partir des détenteurs du pouvoir économique est relativement intéressante. Elle mérite sans doute d'être développée dans la mesure où elle s'appuie sur le fait qu'il y ait une responsabilité du détenteur du pouvoir économique et des capitaux, notamment du point de vue du financement de la Sécurité sociale. Néanmoins, il faut tout de même veiller à deux effets. D'une part, on peut voir dans la loi Travail la volonté d'éviter le contentieux de la requalification et ainsi sécuriser le modèle économique des plateformes. Cela ne doit à mon sens pas servir à cela. D'autre part, il y a finalement un nouveau dispositif qui participe à un morcellement des statuts d'emploi et à une disparité de la protection sociale.

L'essor de l'économie de plateforme a également fait surgir d'autres propositions visant à améliorer la protection sociale des travailleurs indépendants. L'une est plus classique. Elle consiste à partir du système de protection sociale actuel et à chercher à égaliser les prestations sociales, donc à reconnaître des droits sociaux de même nature aux travailleurs ubérisés et au salariat. À terme, c'est même aller vers une harmonisation des systèmes de

protection sociale. Pour donner des exemples en droit français, cela peut être le cas de la PUMa, de la retraite complémentaire reconnue aux travailleurs indépendants ou de l'allocation pour perte d'activité à destination des travailleurs indépendants prévue par l'accord national du 22 février 2018¹².

La reconnaissance d'une protection sociale aux travailleurs indépendants peut relever d'une autre logique. C'est celle du CPA qui va davantage de pair avec une individualisation des droits sociaux. Nous pourrions y revenir lors du débat, mais le compte personnel d'activité inscrit à mon sens la protection sociale dans une remarchandisation du statut du travailleur, incité à épargner et à accumuler des prestations sociales, chacun étant porteur d'un compte et travaillant pour son compte. Ceci fait courir le risque de casser certaines solidarités collectives, mais aussi tend à isoler le travailleur, et non à mettre fin à l'état de dépendance économique dans laquelle il peut se trouver. Il y aura ainsi toujours des disparités entre le salarié qui aura un compte bien fourni parce qu'abondé par son employeur et les travailleurs indépendants dépendants économiquement qui auront une fragilité sur le marché du travail.

Pour conclure, il existe une dernière alternative qui est celle d'un droit social commun. Elle s'appuie à la fois sur les propositions d'Alain Supiot et de Gérard Lyon-Caen. Elle est également proche de l'idée que nous avons proposée dans le GR-PACT, mais elle va au-delà. Il s'agit de construire véritablement un droit social par-delà le salariat et d'en déduire toutes les conséquences en matière de protection sociale, mais aussi de relations collectives de travail. C'est repenser les collectifs de travail pour construire des solidarités collectives entre les travailleurs. Ceci est essentiel si l'on veut conserver l'idée d'une gestion paritaire de la protection sociale, à savoir que l'on crée un droit pour et par les travailleurs et notamment qu'on leur laisse une place dans la gestion de leur protection sociale.

Je terminerai avec une remarque. Ce n'est finalement pas seulement la figure du travailleur qui est bousculée par le capitalisme de plateforme. Ce sont plus largement les collectifs et les solidarités qui sont aujourd'hui à inventer, sans doute à travers l'action syndicale, la négociation collective, mais également – je pense que les autres intervenants en parleront – dans le cadre des coopératives qui peuvent aussi être des espaces où l'on recrée des droits sociaux et de nouvelles formes de solidarités entre les travailleurs.

¹² Depuis cette intervention, ce dispositif a été consacré par la loi *pour la liberté de choisir son avenir professionnel* adoptée le 5 septembre 2018.

Diverses voies de détachement des travailleurs de leur(s) entreprise(s)

Sylvie Célérier (CLERSE, Université de Lille 1)

Je vous remercie pour cette invitation et pour l'initiative de la DREES et de la DARES de poser le problème extrêmement important de l'articulation et de la transformation des formes d'emploi et de la protection sociale.

Avant de commencer et parce que je n'aurai pas le temps de m'y arrêter par la suite malgré son importance pour le sujet, je voudrais citer le rapport remis au Premier ministre en 2016 par le HCFIPS sur la protection sociale des travailleurs indépendants. Un rapport dirigé par Mireille Elbaum et auquel Sylvie Le Minez, présente aujourd'hui, a largement contribué. Celui-ci pose donc, centralement, la question des droits sociaux des emplois « hybrides », « atypiques », etc. qui prolifèrent à la confluence du travail salarié et de l'indépendance et auxquels le travail dit de plateforme peut aisément être rattaché.

Je présenterai aujourd'hui une réflexion en cours menée avec deux collègues : Alberto Riesco, enseignant à l'universidad Complutense de Madrid-TRANSOC et Pierre Rolle, chercheur au Ladyss de l'université de Paris-Ouest Nanterre. L'objectif de ce travail est de formuler une lecture des transformations de l'emploi en cours et je le présenterai en trois temps : d'abord la teneur de ces transformations de l'emploi sur lesquelles les sociologues sont à peu près d'accord, puis la présentation de notre proposition de lecture des mouvements observés et enfin l'exposé des résultats d'une application aux données statistiques de la dernière enquête européenne sur les conditions de travail (ECWS 2015, Dublin).

Des constats connus

Du point de vue des constats bien connus des transformations de l'emploi sur lesquels, je l'ai dit, les sociologues s'accordent, on observe une progression des emplois que l'on peut qualifier d'« hybrides » semblant signaler une porosité accrue des statuts d'indépendant et de salarié. La notion de « zone grise » par exemple tente d'en rendre compte. Ce ne sont pas les seules transformations cependant, d'autres progressent également telles que les situations de pluri-emplois sans employeur principal ou des situations dans lesquelles le travail et le contrat sont découplés. Dans ce dernier cas, le contrat peut exister sans qu'il y ait travail ou, réciproquement, il peut y avoir du travail, mais sans contrat comme pour le travail informel que connaissent bien des sociétés africaines, asiatiques ou sud-américaines. Ces développements mettent à mal les catégories statistiques nationales et internationales fortement structurées, comme on le sait, par les cadres juridiques. Je renvoie à ce propos à l'excellent rapport sur ce sujet que le CNIS a produit en 2016 sous la direction de Bernard Gazier, Claude Picart et Claude Minni.

Un autre impact de ces transformations des modalités de l'échange de travail est également perceptible dans la multiplication des montages juridiques qui, partout en Europe dans la première décennie de ce siècle, ont inventé de nouveaux statuts et en ont

élargi ou réformé d'autres. Dans leur grande diversité, ces nouveaux dispositifs juridiques présentent le trait commun de pousser l'espace juridiquement construit autour de la subordination à des espaces dans lesquels cette subordination n'a pas d'existence juridique et où les échanges de travail sont renvoyés à la liberté des contractants. Nous avons ainsi, avec mes deux collègues, comparé deux dispositifs européens : l'auto-entrepreneuriat en France et les travailleurs autonomes, notamment les travailleurs autonomes économiquement dépendants qui structurent également les deux voies polaires des réformes du statut juridique en cours en Europe. Le pôle français structure des droits à partir de la position d'entrepreneur tandis que le pôle espagnol étend aux indépendants des droits sociaux réservés aux salariés, ce particulièrement pour les travailleurs autonomes économiquement dépendants. Ces deux voies de projection des droits des zones régies par l'entreprise et le contrat salarié vers les zones d'emplois dits indépendants produisent des droits plus ou moins complets, et souvent très partiels, et toujours révisables par la puissance publique. Cette dernière se caractérisant dans les deux pays qui ont l'un et l'autre connu une alternance politique par une démarche à la fois pragmatique et profondément ambivalente. Bref, le chantier des réformes de l'emploi n'a fait que s'ouvrir et d'autres réformes vont inévitablement suivre.

Il y a une extension de la zone de subordination telle que le droit du travail l'a historiquement structurée et organisée dans le cadre de l'entreprise en compensation d'un échange de travail reconnu asymétrique entre employeur et employé. Une part importante des échanges de travail se réalise entre commanditaires et prestataires, contractants réputés libres, le second décidant seul des modalités d'exécution de l'objet du travail. Le droit commercial qui régit ces échanges vérifiera la réalisation des termes du contrat en qualité, délai et paiement de la prestation sans s'intéresser à l'éventuelle dépendance économique du prestataire relativement au commanditaire. La continuité de la relation de travail entre les échangistes ne sera dans ce cas assurée que par la répétition de contrats portant, chaque fois, sur des objets différents là où le contrat salarié fixe une durée (plus ou moins définie) aux relations. Cette durée fixée est un des avantages souvent mis en avant pour le salarié qui y trouve une sécurité. Elle peut également l'être pour l'employeur qui s'assure ainsi de la disponibilité de sa main-d'œuvre s'évite bien des opérations complexes et risquées.

Le juge pourra dénoncer l'employeur sous les traits du donneur d'ordres dans la répétition des contrats qui le lient au prestataire et dans lesquelles la dépendance économique du second lui semblera manifeste. Il requalifiera alors la situation en contrat salarié et pénalisera le faux employeur. Si ces requalifications existent, notamment en France, elles n'épuisent pas cependant l'ensemble des situations de subordination patente ne serait-ce que par l'obligation qui nous est faite de travailler pour accéder aux échanges nécessaires à la survie, « aller vendre sa peau au marché » disait Marx. Autrement dit, ce que manifestent, à notre sens, les réformes en cours des cadres juridiques de l'emploi, ce n'est pas tant un phénomène nouveau qu'il s'agirait de cerner et de qualifier que la manifestation claire du caractère par trop restreint que la définition juridique a donné à la subordination. Celle-ci déborde bien sûr – et a toujours débordé – la catégorie juridique qui la reconnaît. Si on le voit mieux aujourd'hui, c'est que la situation historique qui a fait coïncider, sur notre territoire, vie d'entreprise et vie de travailleurs s'est profondément

transformée par une restructuration productive puissante et un nouveau pas de mondialisation qui semblent précipiter toute chose. Ce qui apparaît aujourd'hui, c'est donc le caractère historique des cadres juridiques antérieurs. Raison également pour laquelle il est essentiel de ne pas appuyer la sociologie sur les catégories juridiques – et particulièrement pour ce qui concerne le travail – et d'éviter de distinguer trop fermement les travailleurs entre eux. Les travailleurs de plateforme ont plus de similarités que de différences avec les travailleurs, indépendants ou non. Évitions donc des fractionnements préalables que rien ne justifie analytiquement.

Quoi qu'il en soit, ces transformations posent de gros problèmes aux sociétés, les nôtres comme celles qui nous sont les plus éloignées. Et ces problèmes n'ont sans doute pas fini de se poser. Parmi ceux-ci, celui des droits à accorder à ces travailleurs jetés à la périphérie des entreprises. Non d'un point de vue moral, mais parce que – peu ou prou – il faut bien anticiper et gérer la vie entière des travailleurs et de leur famille, des besoins de santé ou de vieillesse qui seront les leurs, etc. Bernard Friot a traité cette question dans les termes – à mon sens convaincants – de la « cotisation ». Problème également pour les entreprises qui recourent à ces travailleurs périphériques – qu'ils soient de plateforme ou d'autres sortes – et qui ne sont jamais assurées qu'elles trouveront en nombre suffisant au moment où elles en ont besoin et dans les conditions qui leur sont les plus avantageuses, ne serait-ce que par la concurrence. Quelle que soit la situation de dépendance manifeste de certains de ces travailleurs, ils ne sont en principe plus assujettis et peuvent donc quitter la scène à tout moment.

Une autre lecture...

Si tout le monde s'accorde sur ces transformations, la question est évidemment de les comprendre et, précisément, de saisir les dynamiques qui les animent. Nous disposons en gros de trois grandes lectures : celle du démantèlement du salariat commandé par un projet néolibéral, celle de l'émergence de nouvelles formes de travail intégrant des visées émancipatrices des plus jeunes générations dont le travail coopératif serait un des leviers et enfin l'idée d'une situation nouvelle, appréhendée par exemple en termes de « zone grise » qu'il s'agit de qualifier et de réguler. Cette dernière approche a fait l'objet d'une recherche financée par l'ANR et pilotée par Christian Azais et Donna Kesselman.

Sans avoir beaucoup de temps pour la développer, je souhaiterais proposer une autre lecture. Sur laquelle nous pourrions revenir lors de la discussion. Ce n'est malheureusement pas une explication, mais je dis bien une lecture des réformes en cours des systèmes de travail que nous comprenons comme processus de détachement, de distanciation, du collectif des travailleurs et de celui de leur employeur assorti d'une socialisation accrue de leurs échanges de travail. La désynchronisation des vies d'entreprise et des vies de travailleurs conduit à de multiples « ruptures » que la littérature a bien traitées. Fin de contrat, transfert de main-d'œuvre, licenciement pour raisons économiques, chômage, formation, etc. sont autant d'occasions qui délient ce qui dans les deux décennies qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale a été étroitement synchronisé, moment où nos catégories de saisie du travail ont d'ailleurs été fondées, posant aujourd'hui les problèmes – statistiques notamment – évoqués avant. Ces « ruptures » participent (sans s'y arrêter, nous le verrons) de ce nous appelons un processus de distanciation et sont également

l'occasion d'interventions de multiples groupes professionnels équipés d'objectifs, d'outils et de mesures contribuant au maintien de la relation d'emploi même non finalisée dans une activité concrète. Les agents de Pôle emploi, les associations commanditées par l'État, les collectivités territoriales, etc., le nombre d'interlocuteurs que les travailleurs sont aujourd'hui susceptibles de rencontrer lors de la recherche d'emploi ou dans la tentative de maintien du leur s'est considérablement accru, ce que nous traduisons en termes de socialisation accrue. Autrement dit, une collectivisation de la prise en charge de la relation de travail qui fut, dans le cadre du contrat de type fordien, un rapport unilatéral ou trilatéral si, comme les relationnistes y invitent, on intègre les instances publiques.

Cette lecture a un effet immédiat. Elle met en doute le caractère radicalement nouveau de ce qui s'observe aujourd'hui et le voit plutôt comme une autre étape d'un mouvement ancien commencé à la fin des années 1960 introduisant les contrats à durée déterminée, l'intérim, le temps partiel, etc. Bref, ce qui a longtemps été analysé en termes d'emplois atypiques que Bernard Fourcade avait bien repéré. Processus ancien donc qui dispense de supposer une rupture et d'introduire une césure arbitraire entre un avant et un après.

Pour donner un peu de substance à cette lecture en termes de détachement et vérifier qu'elle en avait bien une substance, nous avons mobilisé les données de l'enquête européenne sur les conditions de travail de la dernière édition de 2015 qui présente beaucoup d'avantages pour la richesse des informations qu'elle propose, ses catégories d'emploi suffisamment souples pour s'appliquer à différentes situations nationales et par un coût d'entrée dans la base acceptable. Concrètement, nous sommes partis de la question 7 de l'enquête, à savoir : « Travaillez-vous comme salarié ou êtes-vous à votre compte ? ». 83,6 % des interrogés répondent qu'ils sont salariés et 15,6 % indépendants. Comparé à la précédente édition de 2010, on enregistre un réel dynamisme de ces derniers qui représentaient alors 11 %. La prudence s'impose, mais on peut cependant noter un dynamisme des formes de l'emploi indépendant.

Nous avons par la suite précisé la distinction salarié vs indépendant, en fonction de la nature des liens que les travailleurs nouaient à l'occasion du travail, distinguant les relations de type bilatéral (relations entre un salarié et son employeur ou entre un commanditaire et un prestataire, un travailleur) des relations de type multilatéral. Quatre catégories se dégagent qui sont reprises et chiffrées dans le tableau 1.

➤ **Tableau 1 • Distribution globale des travailleurs selon le statut et les relations de travail (EU_28)**

Statut	Relations de travail			Total
	Bilatérales	Multilatérales	Confuses	
Salariés	73,6	4,4	2,6	83,6
Indépendants	2,6	12,3	0,7	15,6
Confus			0,8	0,8
Total	76,2	16,7	7,1	100

Champ > Europe des 28 (UE_28)

Source > Sixième enquête européenne Eurofound sur les conditions de travail (EWCS) 2016.

La première catégorie renvoie à une forme d'attachement étroite entre travailleur et entreprise. On voit qu'elle reste dominante bien qu'elle ait perdu dix points à la seconde étape de l'analyse (pour mémoire, 83,6 % se déclaraient salariés à la première étape d'analyse). Les liens des contractants sont inscrits ici dans la durée comme Gaudu le soulignait : le contrat de travail donne un certain droit à la poursuite d'un contrat à exécution successive. L'employeur n'a pas à préciser d'avance les tâches qu'il va confier à son employé. Celui-ci les accepte en même temps que l'autorité de son employeur ou de son représentant. Nous sommes là dans un échange de travail fondé sur un assujettissement durable aux yeux du droit qui l'organise.

Cet archétype de l'attachement est altéré, je l'ai dit, depuis les années 1970 par les contrats à durée déterminée qui représentent 14 % des salariés bilatéraux pour lesquels le détachement s'apprécie dans le temps et la pluralité de leurs employeurs au fil de la carrière, soit une forme de collectivisation du groupe des employeurs.

Par différence, les trois autres situations sont pour nous autant d'expression du détachement des salariés de leur entreprise. Il n'y a donc pas une seule voie de détachement, mais plusieurs.

D'abord, les indépendants inscrits dans des relations bilatérales dont plus de 75 % du chiffre d'affaires provient d'un même commanditaire. C'est ce que la littérature reconnaît comme faux indépendants dont le nombre est estimé ici à 2,6 %. Premier constat, cette figure très travaillée est finalement minoritaire et deuxièmement, la comparaison avec les données de 2010 ne témoigne d'aucun dynamisme. Au contraire, ils étaient 4,2 % en 2010 soit une perte de près de la moitié.

Viennent ensuite les indépendants multilatéraux que l'on pourrait appeler : « des indépendants classiques » bien qu'ils ne soient pas si classiques que cela. Il ne faut en effet pas les voir comme des indépendants absolus ou des échangistes absolument libres. Leurs activités sont fortement encadrées, notamment par la force publique ne serait-ce que par l'impôt. Mais quantité de régulations et de réglementations s'y appliquent également comme dans le cas des médecins libéraux, sur lequel Anne-Chantal Hardy à Nantes a travaillé, dont la figure est finalement assez proche du fonctionnaire. Ces indépendants multilatéraux constituent l'essentiel de la dynamique de l'indépendance entre 2010 et 2015 et sont passés de 11 à 15 % entre ces deux dates. Sans doute serait-il utile de ne pas les oublier dans l'examen des dynamismes en cours.

La dernière catégorie de travailleurs ramène au salariat et regroupe les situations de pluriemployeurs. Cela peut être l'intérim, mais également les structures plus ou moins publiques qui interviennent dans la relation d'emploi à l'occasion de l'apprentissage, de certaines formes d'emplois aidés ou des dispositifs d'insertion. Il y a aussi les groupements d'employeurs dans lesquels un salarié est au service de plusieurs employeurs. La situation est minoritaire dans l'espace salarié et en Europe également. Il n'y a pas non plus de dynamisme constaté depuis 2010.

L'analyse a contraint à considérer une dernière situation qui n'entre dans aucune des autres catégories et que nous avons qualifiée de confuse et qui renvoie pour l'essentiel à des salariés déclarant n'avoir aucun contrat. Il faut certes être prudent et ne pas inférer de

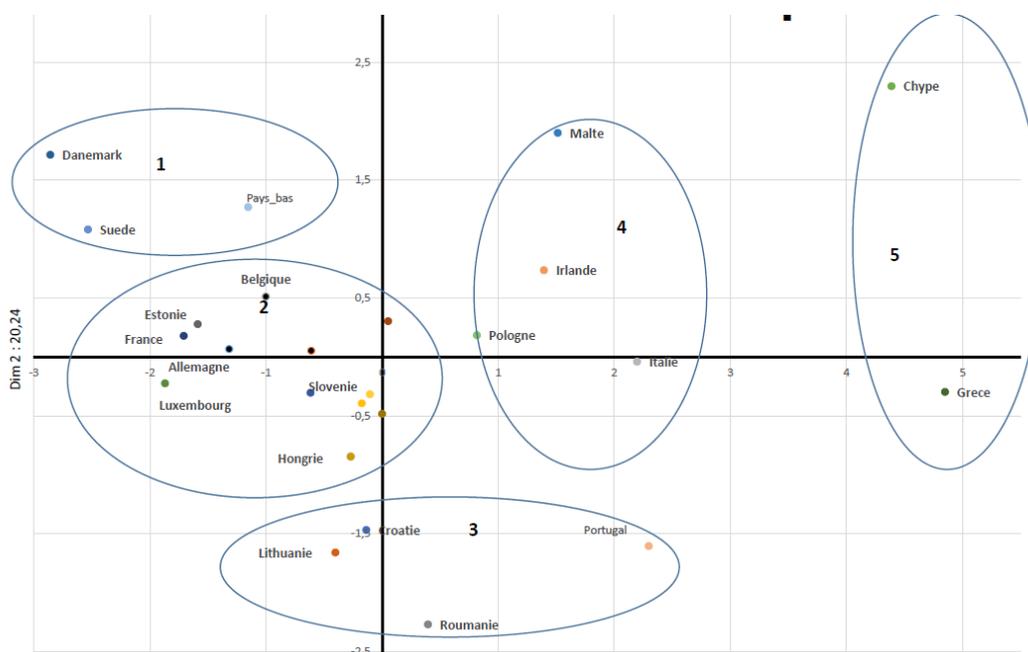
ces calculs que 7 % des emplois européens sont de type informel. Cela signifie pour le moins que les interviewés ne sont pas en mesure de répondre clairement sur leur situation et qu'ils se trouvent donc dans des situations équivoques, au moins pour eux. Leur distribution selon les pays européens ne semble cependant pas aléatoire appuyant l'hypothèse de l'informalité. Ils sont ainsi particulièrement présents au Portugal, en Grèce ou à Chypre.

Le travail est donc plus complexe, plus varié, que ce que l'on dit souvent. Il ne se réduit en rien au contrat salarié qui est lui-même travaillé de l'intérieur par des durées variables et une pluralisation d'employeurs. Si le contrat traditionnel reste dominant, il perd néanmoins dix points sur la période considérée et tout ce qui ne relève pas du salariat n'en est pas l'exact symétrique. Plusieurs mouvements se conjuguent pour diversifier les formes d'emploi qui comptent d'ores et déjà pour un gros quart des échanges de travail en Europe et que nous comprenons comme manifestation du détachement des travailleurs et de leurs entreprises. La nécessité de considérer ensemble tous les travailleurs concernés, sans les séparer trop fermement, s'impose donc. Évitions de nous transformer en spécialistes des « faux indépendants », des travailleurs de plateforme, etc.

Les modèles de détachement en Europe

Dans cette dernière partie de mon intervention, je souhaiterais approfondir les résultats précédents typant une situation européenne moyenne en interrogeant son aptitude à fidèlement décrire les situations des 28 pays concernés et que l'on sait très différents. En bref, il s'agit de savoir si l'on observe des écarts substantiels entre eux ou si l'appartenance à l'Europe a homogénéisé les pratiques en matière de formes d'emploi. La réponse à cette question est passée par une double opération technique : une analyse en composantes multiples mobilisant les fréquences des cinq catégories identifiées de chaque pays, suivie d'une classification hiérarchique permettant d'identifier d'éventuelles classes de pays aux distributions de fréquences proches et différentes des distributions des autres classes (graphique 1).

➤ Graphique 1 • Les modèles de détachement en Europe



Champ > Europe des 28 (UE_28)

Source > Sixième enquête européenne Eurofound sur les conditions de travail (EWCS) 2016.

Sans entrer les détails, les résultats des analyses révèlent un univers relativement homogène pour ce qui concerne l'opposition entre salariat et indépendance qui structure le premier axe. Rien d'étonnant à cela, nous avons noté la prépondérance des relations salariées bilatérales en Europe que l'on retrouve ici à l'ouest du graphique. À l'est de l'axe 1 se placent les situations d'indépendance.

La classe n° 2 regroupe le plus de pays, représentant une norme européenne, proche de ce que j'ai décrit précédemment, et qui concerne la Belgique, la France, l'Allemagne, le Luxembourg. Notons que l'on retrouve également dans cette classe n° 2, pratiquement tous les pays de l'ancien bloc de l'est, dans lesquels le contrat salarié reste dominant.

À l'est de l'axe 1, la classe n° 5 ne comprend que deux pays, Chypre et la Grèce, qui marquent ainsi leur situation atypique en Europe relativement aux variables d'emploi qui nous intéressent ici. Ces deux pays présentent par ailleurs des combinaisons très contrastées avec une fréquence élevée de travail indépendant en Grèce (36 % des emplois) essentiellement multilatéraux et beaucoup de situations confuses à Chypre.

Les trois autres classes proposées par la classification hiérarchique sont des variantes des deux situations polaires que je viens de typer. La classe n° 4 qui comprend notamment Malte, l'Irlande et la Pologne propose un intermédiaire entre la classe n° 2 et la classe n° 5. Elle combine une indépendance de type plutôt classique associée à des situations confuses.

Les deux dernières classes diversifient les situations où le contrat salarié domine. Au Nord, la classe n° 1 regroupe les pays dans lesquels les situations de pluriemployeur sont les plus fréquentes tandis que la classe n° 3 au sud présente, elle, les taux les plus élevés d'indépendants bilatéraux, reconnus, je l'ai dit, comme faux indépendants. En somme, le détachement des travailleurs de leur entreprise prend plutôt la forme d'une collectivisation des employeurs pour les pays scandinaves et d'un déplacement des travailleurs à la périphérie des entreprises dans des situations d'indépendance sous dépendance économique pour les pays de la classe n° 3 plus récemment intégrés dans l'Europe.

En résumé, les valeurs européennes moyennes détaillées précédemment s'appliquent avec peu de variations aux pays européens historiques ainsi qu'aux anciens États de l'Est. Le contrat salarié y domine, mais un quart des emplois est cependant inscrit dans différentes formes de détachement. Pour les autres pays, le détachement est plus avancé, mais emprunte des modalités variables. Des modalités que nous proposons donc de tenir et d'analyser ensemble.

Nous nous sommes demandé si ces variantes de détachement n'exprimaient pas des dominances sectorielles. Par exemple, Chypre et la Grèce restent profondément agricoles ce qui pourrait expliquer leurs fréquences d'indépendant et de formes confuses, l'agriculture accueillant plus facilement sans doute du travail informel surtout dans des situations de crise qu'a connu et que connaît encore la Grèce. Une analyse fondée sur le calcul des khi2 atteste la corrélation forte entre secteur d'activité et combinaison des formes d'emploi mobilisées par le secteur. Ce résultat vaut pour chaque pays, cependant, ces combinaisons d'emplois sectorielles ne sont jamais les mêmes entre les pays. Par exemple, l'agriculture autrichienne relève d'indépendants de type traditionnel, la néerlandaise d'une combinaison d'indépendants traditionnels et de « faux indépendants », l'irlandaise d'une part non négligeable de salariés. En somme, il n'y a pas de forme obligée d'emploi selon l'activité, même si dans chaque pays les dispositifs politico-administratifs structurent le recours sectoriel à l'emploi.

Les résultats montrent également que, dans tous les pays européens, le secteur agricole se distingue. C'est le secteur où les formes de détachement sont les plus avancées et les plus diversifiées. 56 % de l'emploi agricole global s'y inscrit. *A contrario*, le contrat salarié domine nettement dans l'industrie et les services publics bien que les formes atypiques augmentent entre 2010 et 2015 dans ce dernier secteur, notamment dans les activités sociales. On trouve ainsi des formes d'indépendances plus ou moins autonomes pour ce qui relève du travail social, constat étonnant vu de France.

Trois enseignements principaux (et provisoires) de l'exercice

Je conclurai cette présentation par un constat paradoxal : si la suprématie du contrat salarié se confirme, on observe dans le même temps les ferments de sa décomposition, éventuellement rapide. Ferments que nous saisissons comme expression de différentes formes de détachement du collectif des travailleurs et des employeurs. Rappelant que les activités productives n'obligent en elles-mêmes à aucune modalité particulière de mobilisation de la main-d'œuvre, on peut en effet imaginer des changements rapides de ces dernières. La fermeture des sites industriels européens et la contractualisation

croissante dans les services publics pourraient en être des moteurs puissants. Nous en avons déjà plusieurs témoignages.

L'agriculture nous montre d'une certaine façon que l'on peut obtenir de la productivité, de l'efficacité et une extraordinaire souplesse dans des configurations tout à fait différentes que l'arrangement que proposent les droits du travail. Les indépendants par exemple y vont même jusqu'à se licencier eux-mêmes produisant une aptitude d'adaptation et de modernisation du secteur tout à fait remarquable.

Si notre lecture n'est pas fautive, la compréhension des dynamismes à l'œuvre sous les formes de détachement enregistrées par l'analyse, dont je rappelle qu'elle ne propose qu'une lecture des mouvements en cours et non leur explication, devient importante. En ce sens, je fais le pari que l'agriculture, trop souvent oubliée par la sociologie du travail centrée sur le contrat salarié, offre une matière fertile pour penser les conditions auxquelles un système de travail hybride peut exister, se reproduire, s'adapter et ce qu'il prépare de l'avenir du travail et des mobilisations qui devront s'y former. Un système hybride dans lequel le travail n'est que très marginalement réglé par le droit.

Les plateformes collaboratives et la protection sociale

Nicolas Amar (Igas)

Je vais tenter de vous apporter quelques éclairages d'un point de vue strictement administratif, et non universitaire, sur les enjeux que pose l'ubérisation en matière de protection sociale. Il repose principalement sur des travaux administratifs récents, à savoir le rapport que nous avons rédigé avec Louis-Charles Viossat pour l'Igas sur les plateformes collaboratives, ainsi que le rapport du HCFIPS sur le financement de la protection sociale des non-salariés.

Je pense que cela n'a plus de secret pour vous : les plateformes d'économie à la demande entrent aujourd'hui très fortement en résonance avec une grande peur qui est celle de la « commodification » du travail, c'est-à-dire de mutations du travail qui déshumaniseraient le travail et transformeraient le prestataire en un simple service, « jetable » comme un produit de consommation, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

Que sait-on exactement de cette « commodification » du travail ? De nombreux travaux académiques existent à l'international, notamment menés par l'OCDE ou l'Organisation internationale du travail. Il existe également quelques travaux de recherche en France. Après une première phase de travaux assez sociologiques sur ces mutations du travail, il faudrait sans doute aujourd'hui aller vers des travaux permettant de disposer de données quantitatives plus strictes, ainsi que des études qui souligneraient davantage les impacts très concrets sur la couverture sociale, les besoins sociaux et les modes de couverture dans les différents pays industrialisés.

Quelles sont les données du problème ?

Les plateformes collaboratives sont des intermédiaires, et ont un rôle de tiers de confiance entre consommateurs et producteurs, entre « pairs », en leur permettant d'échanger des biens et des services. Les plateformes sont aussi au centre de relations de travail triangulaires.

Le premier enseignement en matière de protection sociale est qu'il est possible de s'appuyer sur ces intermédiaires pour inventer la protection sociale de demain, de base ou complémentaire. Les relations triangulaires n'ont rien de nouveau. Ces relations existent au moins depuis les années 1980, sous la forme de l'intérim, du portage salarial, du statut de salariés de particuliers employeurs. Ces formes de travail souples, avec des intermédiaires multiples, ont souvent inventé leurs propres solutions de protection sociale et pourraient inspirer des solutions de couverture adaptées à l'économie collaborative. J'y reviendrai, mais, étant donné le poids économique encore faible de ces activités, il est, dans l'immédiat, possible de prendre des mesures ciblées pour adapter notre système de protection sociale à cette nouvelle donne. L'ubérisation représentait en effet 7 à 10 milliards d'euros de volume d'affaires en France en 2015, soit un demi-point de PIB.

Deuxième enseignement essentiel : l'économie collaborative est un écosystème extrêmement difficile à appréhender. Elle recouvre une diversité d'activités extrêmement importante qui va du contributeur non professionnel qui a une activité de partage, par exemple de covoiturage sur Blablacar, à une activité professionnelle B2C ou B2B. Elle recouvre également une grande variété de secteurs de la livraison sur la plateforme Deliveroo au transport, la plateforme la plus connue étant Uber. Inventer un système de protection sociale est possible, mais à condition de prendre en compte cette pluralité de situations. Il n'y a donc pas de « *One size fits all* » possible pour cette économie.

L'économie à la demande est une économie de la flexibilité du travail. Ceci est lié aux deux constats précédents. Elle concerne aussi principalement, mais pas uniquement, des travailleurs recherchant un complément de revenu. Ces *slashers*, c'est-à-dire ces travailleurs pluriactifs, peuvent être salariés le jour puis travailleurs indépendants le soir ou le week-end. Parfois, ils opèrent sur plusieurs plateformes à la fois : on parle alors d'activité « multiplateformes ». Ceci renvoie à la discussion que vous aviez sur le travail indépendant « bilatéral » auprès d'un seul donneur d'ordres ou « multilatéral » auprès de plusieurs donneurs d'ordres. Les formes de cumuls d'activités et d'emplois sont donc également diverses.

Les écarts de rémunération sont, comme dans l'économie « classique », importants, notamment d'un secteur d'activité à l'autre. Au sein de la *gig economy* certains gagnent, paradoxalement plus de revenus que dans l'économie traditionnelle pour la même activité. C'est notamment le cas des *freelances* opérant par exemple sur la plateforme Malt. Graphistes, designers, développeurs informatiques - souvent très qualifiés - peuvent profiter de la visibilité offerte par internet pour mieux « vendre » leur prestation en ligne que s'ils étaient salariés d'entreprises. Les plateformes de mobilité comme Uber ou de *freelancing* permettent de développer un travail à temps plein et rémunérateur, même si le niveau de rémunération, notamment au cours du temps, reste un sujet difficile à appréhender. Certaines plateformes, en revanche, se sont spécialisées dans des activités complémentaires ou subsidiaires : par exemple, les plateformes de *jobbing*, c'est-à-dire de « petits boulots », comme Youpijob ou Supermano, concernent le plus souvent des activités extrêmement ponctuelles et complémentaires (et donc essentiellement une rémunération d'appoint ou de complément).

Ce phénomène de *slashers* n'est pas du tout propre à la France, comme le confirment les chiffres d'une étude de JP Morgan Chase publiée pour les Etats-Unis en 2016. L'économie collaborative y concerne majoritairement des activités complémentaires et ponctuelles (qui ne sont pas toujours reconduites d'un mois sur l'autre). C'est en particulier le cas des plateformes de location, type Airbnb (appelée « plateforme de capital », car le prestataire met à disposition un actif, immobilier ou matériel, dans le contexte américain).

Quels enjeux de protection sociale pour les travailleurs de plateformes ?

Il est donc délicat de définir *ex nihilo* un modèle de protection sociale pour l'économie collaborative. Les activités à la demande sont plus difficiles à couvrir car la volatilité des revenus et de l'assiette sociale et fiscale y est relativement forte. De plus, en matière d'accident du travail en particulier, les profils de risque ne sont pas homogènes. Par

exemple, les plateformes de transport sont touchées par la sinistralité des accidents, de même que les plateformes de livraison, tandis que les plateformes de *jobbing*, par exemple de bricolage chez les particuliers, sont plus sujets à des accidents liés au travail à domicile.

La protection sociale peut constituer un moyen de fidélisation des prestataires par les plateformes : en principe, une plateforme concentrera, par effet de réseaux, une majorité de parts de marché si elle attire un nombre de prestataires supérieur à ses concurrentes. Ce « pool » de prestataires attirera davantage de consommateurs (en raison de la baisse des délais de service), qui réciproquement attireront davantage de travailleurs. C'est un cercle vertueux du point de vue concurrentiel pour la plateforme. La protection sociale – comme rémunération différée – peut donc être utilisée comme moyen de fidélisation. C'est ainsi que Deliveroo et Uber proposent désormais des couvertures de santé complémentaires ou en cas d'accident de la route à leurs prestataires. Ces exemples pourraient être les prémises d'évolutions plus substantielles. Quels sont les besoins de couverture des travailleurs collaboratifs ? L'économie à la demande est un amplificateur de phénomènes préexistants. Elle amplifie parfois les difficultés liées à la précarisation et la flexibilité du travail. La question de la dépendance économique est ainsi reposée à nouveaux frais. Les fluctuations d'activités et de revenus y sont ainsi relativement plus fréquentes. Ceci est corroboré par un rapport du Parlement européen, publié en 2017, et reprenant les résultats d'un sondage concernant le sentiment de dépendance financière : 48 % des travailleurs européens de plateformes auraient le sentiment de subir une dépendance financière vis-à-vis d'une plateforme. Aux États-Unis, 32 % des travailleurs de plateformes d'emploi ne poursuivent pas leur activité en ligne d'un mois sur l'autre, et plus de la moitié s'agissant des plateformes de location. Certains travailleurs de plateformes souffrent des mêmes difficultés que les travailleurs précaires ou les demandeurs d'emploi. C'est notamment le cas pour l'accès au logement et l'accès au crédit, qui sont plus difficiles pour toutes les formes atypiques d'emplois, que ce soit pour les travailleurs indépendants ou les formes de salariat atypique comme l'intérim. S'ajoute parfois à cela le sentiment d'une perte d'autonomie dans le travail en raison de nouvelles formes de contrôle ou de subordination liées aux outils électroniques. Nous avons désigné sous le vocable de « subordination algorithmique » le contrôle électronique de l'activité, que ce soit la notation des profils ou le déréférencement. Le déréférencement peut, d'ailleurs, représenter un risque de perte soudaine de chiffre d'affaires pour le prestataire dont il est décidé le retrait. De plus, dans le contexte d'une très forte internationalisation des plateformes, le relatif isolement de ces nouveaux indépendants fragilise leur pouvoir de négociation : il est plus difficile de s'organiser et de se coaliser en l'absence de lieu de travail fixe et de collectif de travail.

Il existe néanmoins une protection sociale applicable aux travailleurs collaboratifs aujourd'hui. En France, les travailleurs indépendants bénéficient déjà de la généralisation des couvertures de protection sociale obligatoires, en matière de retraite, de famille ou de santé, à la différence d'autres pays, comme aux États-Unis, où l'accès à une couverture, en particulier à l'assurance maladie, est plus difficile. L'amélioration de la couverture sociale des travailleurs de plateformes dans notre pays, concerne notamment les accidents du travail (avec une première disposition de la loi travail du 8 août 2016 sur la responsabilité sociale des plateformes), l'assurance chômage (dont le Gouvernement prévoit l'extension

aux travailleurs indépendants dans un projet de loi déposé en 2018), les couvertures complémentaires et la facilitation de la gestion des changements de statut pour favoriser la fluidité du marché du travail et la continuité des droits. C'est en particulier l'ambition du compte personnel d'activité (CPA).

Ainsi, comment répondre à cette situation ? Plusieurs approches sont envisageables :

- L'extension de couverture ciblée, à la manière de la loi travail du 8 août 2016 pour ce qui est de la couverture des accidents subis par les travailleurs de plateformes fixant les prix (et conditionnée à l'atteinte d'un minimum de chiffres d'affaires).
- L'amélioration du dialogue social, en permettant par exemple aux travailleurs indépendants de conclure des accords collectifs avec les plateformes.
- Des réformes plus profondes, pouvant aller jusqu'à l'instauration d'un tiers statut ou la création d'un droit de l'activité (définissant des conditions de travail minimales communes aux salariés et aux sous-traitants indépendants quels que soient leurs statuts professionnels).

Comment aller plus loin à court terme ?

L'une des premières mesures pourrait être de rééquilibrer le dialogue entre plateformes et travailleurs. Ceci est l'une des clés permettant aux acteurs de terrain d'inventer des couvertures sociales spécifiques palliant certains besoins de couverture. Ceci pourrait, par exemple, prendre la forme de l'instauration d'un droit à la négociation professionnelle pour les travailleurs indépendants des plateformes que nous avons appelé : « exception travail ». Cette reconnaissance requerrait en effet de poser une exception ou une restriction au droit de la concurrence. Il est aujourd'hui difficile de créer un cadre conventionnel entre plateformes et travailleurs collaboratifs, ayant le statut d'indépendant, au risque que les dispositions constituent des ententes ou des atteintes à la concurrence libre et non faussée. Il existe aujourd'hui un certain nombre d'initiatives informelles. Par exemple, dans le secteur des VTC, de nombreuses organisations professionnelles défendent publiquement les intérêts des prestataires de VTC auprès des plateformes, mais il n'y a pas en principe, juridiquement, la possibilité de signer un accord entre les différentes parties qui fixe les prix ou les commissions.

On pourrait également imaginer d'autoriser les plateformes à contribuer volontairement à la protection sociale des travailleurs collaboratifs, qu'elle soit de base, complémentaire ou supplémentaire. Diverses formes seraient dans ce cas à envisager : abondement à des comptes de droits, « chèque-santé » portable, adhésion à des contrats de groupes, etc. Il s'agirait également de permettre aux acteurs de trouver des compromis gagnants-gagnants qui permettent de fidéliser une main-d'œuvre et d'améliorer les conditions d'exercice de l'activité. Ceci a notamment fait l'objet de discussion à France Stratégie avec le collectif *Sharers & Workers* l'année dernière. Aujourd'hui, certaines plateformes arguent que le risque de requalification est un frein pour avancer sur des solutions de ce type.

Dans ce contexte, le salariat constitue-t-il une piste d'investigation ? Il existe déjà aujourd'hui des formes extrêmement souples de salariat, c'est par exemple le cas des salariés de particuliers employeurs. Une piste pourrait consister à faciliter le recours au particulier-employeur en un clic sur des sites comme celui du chèque emploi service

universel (Cesu) par exemple. Une deuxième piste serait la création d'un statut spécifique d'entreprise porteuse collaborative et de permettre aux coopératives d'activité et d'emploi de jouer ce rôle. Dans ce cas, c'est l'entreprise porteuse collaborative ou la coopérative qui embaucherait, paierait les cotisations et verserait la rémunération au travailleur à la demande. La fondation Travailler autrement promeut ce type de dispositif qui existe dans d'autres pays, comme la coopérative SMart en Belgique.

Voici quelques pistes paraissant intéressantes mais il en existe bien d'autres !

Apports de la recherche-action par et sur les coopératives

**Noémie de Grenier (Coopaname ; Manucoop)
Thomas Lamarche (LADYSS, Université Paris-Diderot ;
Manucoop)**

Nous vous proposons un parcours peut-être moins par le haut, moins théorique, même s'il y aura évidemment des éléments théoriques dans cette présentation. Il s'agit plutôt d'aborder les pratiques et les diagnostics de deux coopératives que sont Coopaname, qui est une CAE, et La Manufacture coopérative, qui est une coopérative issue de démarches et de recherches-actions qui sont menées depuis une dizaine d'années sur le statut d'entrepreneur salarié. C'est donc une présentation plutôt centrée sur la pratique et le terrain.

Nous sommes donc deux intervenants : un chercheur à l'UMR Ladyss qui s'intéresse aux formes alternatives d'organisation ; une codirectrice de Coopaname, dont elle est associée depuis 2009 et qui participe également aux travaux de la commission recherche depuis lors. Ils sont tous deux associés de la Manufacture coopérative depuis son origine. Nous sommes aujourd'hui invités très régulièrement à intervenir sur le sujet de la numérisation de l'économie, en particulier des plateformes et des questions qu'elles posent en matière de modes de travail, de revenus et de protection sociale. Pour autant, c'est pour nous un sujet qui est arrivé un peu tard.

Atomisation du marché du travail et émergence des CAE

Les CAE s'inscrivent en effet plutôt dans l'histoire de la transformation, sur un temps un peu plus long des entreprises, des modes de travail et des conditions d'emploi. Nous assistons globalement depuis les années 1980 / 1990 à un mouvement que l'on considérera lent ou rapide selon le regard que l'on porte sur le développement de nouvelles formes de travail indépendant, sur les mutations à l'intérieur du salariat avec l'autonomie croissante de certaines catégories de salariés et sur un certain nombre de situations qui ont été qualifiées de « confuses » dans les interventions précédentes. Entre la réalité du travail et les statuts, il existe effectivement un continuum de situations, depuis la subordination salariale très classique, que l'on reconnaît comme norme salariale lors des Trente Glorieuses à des situations d'indépendance ou de semi-indépendance notamment. Avec le phénomène des plateformes, il y a un idéal type extrêmement fort qui nous fait réagir, mais en réalité, les situations de dépendance économique des travailleurs indépendants ne sont pas tout à fait nouvelles, et ne sont pas homogènes.

Coopératives d'activités et d'emploi : vers des mutuelles de travail

La CAE est une forme d'entreprise née dans les années 1990 en réaction à l'arrivée dans les circuits d'aide à la création d'entreprise d'une nouvelle catégorie de personnes qui ne sont pas ce que l'on pourrait qualifier de « futurs patrons de PME », mais plutôt ce que l'on va appeler quelques années plus tard : « les nouveaux indépendants », les *freelances*, etc.

Ce sont des personnes qui sont orientées vers la création de micro-entreprises ou plus encore vers la mise en place de situation de travail autonome, car leur aspiration est en réalité de créer leur propre emploi, voire plutôt de créer leur propre revenu, sous l'effet de la contrainte d'un taux de chômage persistant et élevé, mais aussi parce qu'elles ressentent une envie de travailler selon leurs propres règles. Elles aspirent à l'autonomie. Elles aspirent à travailler de manière autonome. Pour autant, leur aspiration profonde n'est pas tant de devenir chef d'entreprise, ni donc entrepreneur, mais plutôt de vivre de leur travail et de leur métier suivant leurs propres règles.

La question que cette situation soulevait était de savoir pourquoi cette aspiration, qu'elle soit contrainte ou volontaire, devait s'incarner dans la création de micro-entreprises lorsqu'on sait à quel point cela peut devenir compliqué. La première conséquence de la création d'une micro-entreprise est effectivement que l'on porte la responsabilité totale de son activité économique en tant qu'individu, ce qui pose un certain nombre de problèmes, notamment d'extension vers la sphère personnelle (temps de travail, mais aussi responsabilité financière).

Par exemple, si j'oublie ou si je commets une erreur de déclaration au RSI, si je n'accomplis pas une formalité administrative, si je suis mauvais en gestion, si l'activité ne fonctionne pas ou si je ne trouve pas mon marché, comme il n'y a pas de séparation entre les biens personnels et les biens de l'entreprise, cela peut aboutir à des situations catastrophiques, d'autant plus que bon nombre de ces nouveaux profils de travailleurs indépendants sont des personnes qui vivent du chômage ou des minimas sociaux, c'est-à-dire des profils relativement fragiles économiquement et des profils d'entreprises fragiles elles aussi, car très peu capitalisées. C'est la période à laquelle va être inventée la SARL à un euro, et l'on sait que moins une entreprise est capitalisée et moins elle a de chances de survie. Ce qui peut paraître antinomique, d'ailleurs.

L'idée originelle des CAE était de créer une entreprise pérenne et de permettre à des personnes de venir elles-mêmes créer leur activité au sein de cette entreprise. L'interrogation fondamentale concernait la manière de sécuriser les parcours professionnels de ces personnes. Il en a découlé la conviction que la meilleure manière de les protéger était peut-être de les réunir dans une seule entreprise avec quatre formes de sécurisation principales.

La première, que l'on vient de décrire en creux, est une forme de sécurisation juridique, c'est-à-dire que les personnes ne créent pas leur propre statut, leur propre société au sens légal, mais elles rejoignent une entreprise déjà existante et c'est la personne morale, l'entreprise qui a été construite collectivement qui va porter la responsabilité économique de l'ensemble des activités qui se développent en son sein. Cela signifie que, même en cas de gros échec, les huissiers ne se rendront pas chez une personne. Ce partage collectif, le fait de revendiquer que la responsabilité des activités économiques est portée collectivement est véritablement fondamental.

La deuxième forme de sécurisation est liée à la première. C'est le fait que, derrière cette forme de sécurisation juridique au travers du portage collectif de la responsabilité, la fonction d'employeur est mutualisée. Lorsque je rejoins la coopérative, avec le chiffre d'affaires que mon activité va dégager, je vais pouvoir me salarier au sein de cette

coopérative qui va jouer pour moi le rôle d'employeur, pour s'acquitter des déclarations par exemple. C'est bien moi qui pilote mon activité, qui détermine le montant de mon salaire, qui choisis de faire une rupture conventionnelle lorsque je veux quitter la coopérative, de rester dans la coopérative ou de faire varier mon salaire, mais la coopérative joue ce rôle d'employeur. J'ai un contrat de travail en bonne et due forme et des fiches de paie comme les autres à faire valoir auprès de mon banquier ou de mon bailleur.

Ces deux premières formes de sécurisation supposent qu'un certain nombre d'éléments soient mutualisés, notamment les fonctions supports en matière de comptabilité, d'administration de l'entreprise, de rapports avec le greffe du tribunal de commerce ou de paie et d'édition des bulletins de salaire.

Il y a deux autres formes de sécurisation qui nous semblent centrales dans le projet des coopératives d'activité ou ce que l'on appellera plus largement : « un mouvement vers une forme de mutualité de travail ». C'est d'abord le fait d'appartenir à un collectif. En l'occurrence, c'est un aspect qui s'enracine dans l'économie sociale version XIX^{ème} siècle de ce que l'on fait. Une des meilleures formes de sécurisation est le fait de pouvoir disposer de lieux collectifs où se retrouver, échanger sur ses expériences, débattre sur les tarifs pratiqués, sur les pratiques d'un employeur ou d'un donneur d'ordres et trouver des stratégies pour le contourner. C'est en somme avancer ensemble pour trouver des solutions concrètes aux problèmes rencontrés.

La dernière forme de sécurisation peut être qualifiée d'« éthique ». C'est le fait de pouvoir maîtriser complètement son activité. C'est moi qui choisis mes clients, mes horaires, qui détermine ce que je fais et ce que je ne fais pas, de quelle manière je le fais, etc. Et cela prend place dans le cadre d'une entreprise démocratique, car chacun a vocation à en devenir associé et à gérer avec d'autres cette entreprise collective.

Des CAE à la manufacture coopérative

Soulignons maintenant la démarche que nous avons suivie et qui nous conduit de l'histoire et des pratiques des coopératives d'activité et d'emploi vers une démarche de recherche-action qui s'est incarnée dans une coopérative au sens de la création d'entreprise coopérative (sous le statut de loi de 1947). Celle-ci s'appelle : « La Manufacture coopérative » (qu'on appelle souvent Manucoop) (<http://manufacture.coop>).

À partir de dispositifs de recherche-action menés initialement par Coopaname et Oxalis, puis en lien avec un laboratoire, l'UMR LADYSS, et deux autres coopératives (Vecteur activités et Initiatives et cités) nous avons construit des dispositifs, des lieux, des moments et des enquêtes de recherche-action, notamment sur un double objet. Le premier est l'objet « organisation coopérative ». Qu'est-ce que c'est que de créer et faire vivre une coopérative ? Qu'est-ce qu'une société organisée d'abord par des personnes, et non par du capital séparé des personnes ? Qu'est-ce qu'un collectif qui se donne des moyens de délibération s'inscrivant dans la perspective coopérative et dans les enjeux de la réflexivité coopérative ? En outre, l'idée était de travailler avec et sur des coopératives qui se sont structurées en tant que dispositifs d'expérimentation à propos des discontinuités du travail

et de l'emploi. Ce second objet, les discontinuités du travail et de l'emploi, est ce qui nous intéresse plus directement aujourd'hui, dans le cadre de ce séminaire.

Il est intéressant pour ceux qui ont suivi les débats en économie, de considérer que, nous, économistes plutôt institutionnalistes, nous mettons en place des dispositifs d'expérimentation. Il est clair que nous avons là des dispositifs d'expérimentation qui ne doivent pas grand-chose à ce que fait Esther Duflo ou ce qu'ont promu Pierre Cahuc et André Zylberberg. Une des particularités de ce que nous poursuivons est non pas d'expérimenter **sur** des populations, mais d'expérimenter **avec**. Et cette démarche de production de savoir avec les populations concernées nous apparaît essentielle dans la construction d'un savoir pour l'action, avec les personnes impliquées et non à distance des populations « traitées ». Nous rejoignons ainsi les bases fondamentales de la recherche-action, en référence en particulier à Dewey.

Lors de la construction de La Manufacture coopérative, dans laquelle il y a 25 associés, dont des personnes morales (quatre coopératives d'activité et d'emploi), des chercheurs et chercheuses, des acteurs et actrices, l'idée était de proposer des lieux, des temps de réflexivité et de mener des enquêtes. Il s'agit de voir la manière dont les personnes font face aux discontinuités et de partir de la réflexivité des personnes engagées dans ces dispositifs. Un des éléments, qui n'est pas du tout anecdotique, est la recherche de l'autonomie par les personnes engagées dans ces structures. Puis, il s'agit pour nous de voir comment se créent des éléments de tension à l'égard des processus de subordination et comment les personnes font face à la subordination. Une des clés est le déplacement de la subordination salariale vers la dépendance aux donneurs d'ordre. La problématique centrale est celle de la mutualisation, au sens de la production commune de moyens pour faire face au processus d'autonomisation des personnes. Il faut se rappeler que la protection sociale est née de luttes sociales, de collectifs, de caisses ouvrières. Se rappeler des conditions d'émergence depuis le bas de la protection sociale, par les collectifs est un élément essentiel dans les recompositions actuelles. Nous faisons vivre ce lieu et cet espace de recherche-action.

Présentons quelques éléments sur le canevas de lecture que nous développons, notamment deux éléments qui sont déjà en partie des résultats des travaux menés. Pour ceux qui connaissent les travaux d'Antonella Corsani et de Marie-Christine Bureau, vous verrez que leurs démarches sont imbriquées dans ces travaux. Antonella Corsani est d'ailleurs associée à Manucoop.

De la subjectivité moderne à la subjectivité contemporaine : sujet autonome vs sujet indépendant

Il y a un point sur lequel il convient de s'arrêter un peu, car il nous semble très important au regard des discussions que nous avons eues jusqu'à présent. C'est la tension entre la figure de l'indépendant (ou du travailleur ou de la travailleuse indépendante) et la figure de l'autonomie (ou du travailleur ou de la travailleuse autonome). Je dis : « travailleur ou travailleuse », car nous avons également un volant d'activités sur la « Fabrique de

l'égalité » dans les coopératives et les logiques d'assignation en termes de genre, dont il ne sera pas question aujourd'hui, mais on aimerait en parler plus¹³.

Lorsque nous travaillons sur les notions de travail Autonome vs travail Indépendant, nous ne faisons pas du tout référence aux mêmes définitions que les définitions juridiques qui ont été données précédemment. Ce serait d'ailleurs intéressant de confronter plus en profondeur la tension entre les définitions juridiques évoquées par les autres intervenants et les définitions philosophiques, économiques, de *social scientist* qui sont aussi nourries de psychologie chez Cornelius Castoriadis auquel nous nous référons.

Dans la figure de l'indépendance, celle qui est régulièrement mobilisée et médiatisée, il y a une dimension de raison humaine triomphante, un lien à *l'homo oeconomicus* très présent. Cela peut avoir un effet très direct, en fragmentant le salariat de façon à structurer une logique contractuelle et non plus salariale et donc que ce soient les individus seuls qui se présentent, et non des individus groupés. D'un certain point de vue, c'est ce qui a été évoqué dans l'intervention précédente. Il y a un aspect de retour à la loi Le Chapelier en 1792 interdisant les corporations et les regroupements et favorisant la mise en marché du travail. Il y a quelque chose de fascinant de voir les retours de l'histoire.

Il y a donc là un régime d'individualisation qui est un très fort marqueur de la dynamique néolibérale. Dynamique néolibérale dont on peut donner plusieurs définitions, mais c'est notamment l'acceptation foucaldienne, s'intéressant à la construction d'un sujet entrepreneur de lui-même que l'on va retenir (même si la définition par la généralisation de la concurrence de tous contre tous est elle aussi pertinente). Il y a donc une dynamique de construction institutionnelle d'un sujet anonyme, interchangeable, qui constitue une fragmentation du corps social. De façon plus conceptuelle que juridique, il convient de saisir toutes les dynamiques qui construisent un sujet indépendant, fragmenté et qui correspondent à un certain idéal type, par exemple chez un certain nombre de collègues économistes, l'idéal du marché atomisé.

De l'autre côté, il y a la figure de l'autonomie ou de l'autonome, notamment avec un lien très étroit entre la question de l'autonomie et celle de l'interdépendance entre sujets autonomes. C'est un aspect qui nous intéresse beaucoup dans les mutuelles de travail et qui prend une certaine distance avec des processus de rationalisation ou des formes de rationalité. Voilà l'idée centrale dans les travaux que nous menons sur la question de l'émancipation : la mise en discussion des processus qui permettent l'émancipation des sujets, notamment par l'intermédiaire de la réalisation du travail, le travail comme œuvre et comme réalisation de soi, mais aussi par l'intermédiaire de la dimension collective. Puis il s'agit de regarder les conditions effectives de cette autonomie, notamment avec un point très important pour nous, à savoir les conditions économiques de la construction du revenu des personnes, car l'un des premiers éléments de l'autonomie est bien sûr la construction de son propre revenu.

Il y a donc un enjeu de subjectivité (construction du sujet autonome) et d'intersubjectivité (interdépendance entre sujets autonomes) qui nous semble majeur. Notre processus de

¹³ Voir le programme de recherche « Fabriquer l'égalité » : <http://manufacture.coop/universite-ephemere-fabriquer-legalite%e2%8e%aa3-4-mai-2018%e2%8e%aaparis/>

recherche-action a pour objet d'observer ce que l'on peut désigner en référence à Castoriadis, comme l'auto-institution de solidarité. C'est la manière dont, progressivement, on expérimente et on a des retours d'expériences sur ces éléments de mutualisation, c'est-à-dire les tentatives de construction de solidarité. Nous ne pensons pas que c'est un modèle qui doit se généraliser à tout le monde. On observe un double processus : un processus défensif des populations mises en marge du salariat ; une posture offensive, de construction de solidarité, d'invention de formes renouvelées d'agir collectif.

Régime des affects de l'indépendant vs construction des collectifs de travailleurs autonomes

Soulignons plusieurs points importants de la comparaison de ce que l'on pourrait appeler « le régime des affects de l'indépendant » (compris au sens de ce qui le pousse à agir) avec la construction de collectifs de travailleurs autonomes. Vous voyez bien ainsi comment on essaie de situer, d'accompagner par l'intermédiaire d'une certaine réflexivité entre recherche et action, des collectifs de travailleurs et travailleuses autonomes.

Il y a donc cette idée qui est la signature de Coopaname et qui est également très présente dans La Manufacture coopérative, de « Faire société ». C'est la question démocratique. La délibération entre les personnes qui travaillent est un élément absolument essentiel. C'est aussi une condition de l'émancipation, c'est-à-dire la capacité à faire l'entreprise elle-même, et non être considéré comme un contractant qui n'aurait qu'à suivre le trajet que lui donne son téléphone et à pédaler très vite s'il veut réussir à avoir le prochain *shift* (pour prendre la figure du travailleur indépendant livreur à vélo).

Il s'agit pour nous d'interroger un certain nombre d'éléments que l'on pourrait caractériser rapidement comme des « impasses du néolibéralisme », notamment ce qui est lié à la fragmentation du sujet. Puis, il s'agit de voir comment les acteurs se construisent ou se reconstruisent. Un des éléments que nous empruntons à Cornelius Castoriadis est celui d'imaginaire instituant qui rend compte de la capacité d'entreprise et d'organisation par l'imaginaire et par la capacité d'invention, de produire de nouvelles solidarités.

Nous ne sommes pas dans une posture visant et disant qu'on va changer le monde par le haut. On a bien au contraire un arrimage par le bas, mais avec cette idée de voir comment cela peut s'agréger dans des éléments plus structurants, notamment passer d'expérimentations micros à du méso social, c'est-à-dire des structures intermédiaires qui forment des poches ou des espaces autonomes vis-à-vis des éléments de régulation néolibérale qui construisent le sujet entrepreneur de lui-même. Nous tentons de nourrir un processus d'observation sur ces éléments. Toute la difficulté est de savoir comment faire pour garder la distance critique lorsqu'on est engagé dans ces dispositifs ? C'est un des enjeux de la recherche-action, c'est un des enjeux de toute personne qui est engagée dans une action collective et ne reste pas en surplomb.

La recherche-action sur les revenus et temps de travail des coopératrices.teurs

Afin de donner un peu de concret, nous allons dire quelques mots d'une recherche-action que nous avons menée sur les revenus et les temps de travail (http://www.coopaname.coop/system/files/file_fields/2017/09/19/enquete-revenus-tps-

[travail-coopaname-oxalis-web.pdf](#)). La recherche-action a duré trois ans, elle associe à la fois les membres des deux coopératives, Oxalis et Coopaname, et une équipe de chercheur.es, notamment Antonella Corsani et Marie-Christine Bureau qui ont été citées précédemment. L'ambition est de mieux comprendre les situations de travail, les conditions d'emploi avec un focus sur les revenus et les temps des coopérateurs.

Il est évidemment très important pour nous de parvenir à comprendre ce qui se joue au quotidien dans la vie des coopérateurs et de réussir à sortir d'un regard focalisant sur les situations individuelles pour monter un peu en généralité mais, au-delà de cela, il faut se rendre compte que tous les rapports qui ont été publiés soulignent ces zones grises de l'emploi sur lesquelles on manque de statistiques, de faits et d'un certain nombre d'éléments tangibles pour comprendre comment s'articule la vie des personnes en rapport avec le travail. Or c'est évidemment fondamental pour penser des systèmes de protection sociale, de nouvelles solidarités et de nouveaux droits. Il faut nécessairement s'intéresser à ce qui se passe réellement dans la vie de ces travailleurs dits « atypiques » aujourd'hui.

Parmi les principaux résultats de cette enquête, le premier est de parvenir à qualifier un revenu interne moyen, c'est-à-dire le revenu que les personnes dégagent à travers leur activité autonome, à travers la coopérative (ce qui est très différent du chiffre d'affaires (cf. discussion précédente). C'est à peu près le double du revenu des autoentrepreneurs. Ce n'est pour autant pas fantastique. Le salaire brut moyen mensuel est de 900 euros dans nos coopératives. Cela comprend des temps complets, des temps partiels, subis, choisis, etc. Pour les autoentrepreneurs, l'Insee avance le chiffre de 460 euros par mois, là encore avec un mélange de situations très variées.

En moyenne, 64 % du revenu global des coopérateurs sont dégagés dans la coopérative. Une ambition importante de l'enquête était de voir, au-delà du statut dans la coopérative, la manière dont s'articule la totalité des revenus et dont les personnes parviennent à vivre. Nous avons donc étudié également les revenus complémentaires que pouvaient percevoir les personnes, que ce soit par un autre travail en parallèle, un autre statut, l'allocation chômage, le RSA, l'allocation adulte handicapé ou encore les revenus du conjoint. On constate que le revenu fiscal moyen par unité de consommation des coopérateurs est dans la moyenne nationale. Il nous semble que c'est relativement significatif.

Avant de passer à des considérations plus générales, le résultat marquant que cette enquête a réussi à déceler est le fait que l'un des éléments ayant le plus d'impact sur les revenus est le travail collectif. Les personnes qui travaillent collectivement ont un revenu moyen beaucoup plus élevé que les personnes qui travaillent uniquement seules. Il faudrait dès lors pouvoir approfondir ce résultat, réaliser à nouveau cette enquête en affinant les questions, en croisant les données avec les secteurs d'activité et les parcours professionnels des personnes. Néanmoins, le revenu moyen des femmes qui travaillent toujours seules est trois fois inférieur à celui des femmes qui travaillent régulièrement en collectif. C'est effectivement beaucoup plus marqué chez les femmes que chez les hommes, et les femmes représentent 70 % des coopérateurs de la coopérative.

Il faudrait donc approfondir ce sujet sur les modes de travail et sur la manière dont on construit du rapport de force à travers le fait de travailler collectivement pour pouvoir aller

sur des marchés avec plus de valeur ajoutée ou pouvoir imposer sans doute plus facilement ses conditions (notamment tarifaires) à travers des prestations plus complexes.

Il est extrêmement marquant de voir la manière dont la situation entre SMart en Belgique et Deliveroo est en train de changer. Les deux entreprises avaient signé une convention. Or Deliveroo dénonce aujourd'hui cette convention et exige que tous ses coursiers soient indépendants statutairement, et non plus membres de SMart. Ceci pose une réelle question sur la manière dont on peut réussir à négocier et à trouver de la reconstruction de rapport de force avec des acteurs qui exigent d'atomiser absolument la force de travail.

Sans s'attarder sur les résultats qui sont également disponibles sur le site de Coopaname, mais concernant les éléments marquants, il semble que la question de la reconstruction de rapports de force ne peut pas être décorrélée de celle de parvenir à coproduire ou à faire produire par les acteurs leurs propres analyses et leurs propres données. En ce sens, la recherche-action n'est pas intéressante uniquement pour son résultat, mais aussi pour tout le processus qui se joue à l'intérieur.

Nous pourrions également imaginer d'articuler ce type de dispositif d'enquête, de recherche sur les revenus et temps de travail avec des formes d'expérimentation sur des problèmes qui interrogent aujourd'hui. Je pense notamment à l'assurance chômage qui a beaucoup fait débat ces derniers temps. Il serait possible d'expérimenter par exemple des formes de chômage partiel au sein des coopératives pour tenter de contrer les formes de discontinuité ou voir comment on parvient à les prendre en charge collectivement. Il pourrait être intéressant d'articuler des dispositifs expérimentaux avec des recherches-actions de ce type.

Conclusion

La question de « Faire société » constitue un élément essentiel de l'ensemble des compromis sociaux qui ont été noués sur de très longues périodes et qui apparaissent très clairement après-guerre dans une configuration de progrès social lié au salariat. La déconstruction de ce compromis salarial est extrêmement problématique. L'intervention précédente notamment a montré l'ensemble des processus qui peuvent mener à des diffractions.

Ce que nous mettons en avant est la double question de l'émancipation déjà évoquée, mais sur laquelle nous souhaitons terminer. Faire avec les personnes qui travaillent plutôt que faire depuis le haut, c'est-à-dire depuis les opérateurs qui les mettent au travail, constitue une posture de recherche et une posture politique très structurante de ce qui va advenir. Cette double émancipation est constituée d'une part des conditions de l'émancipation économique, c'est-à-dire les conditions de la construction de revenus. Cela renvoie à ce que nous disions précédemment, c'est-à-dire au fait d'avoir un appareillage informationnel sur les éléments variés de la construction des revenus qui sont très hybridés. Il s'agit d'autre part de penser aux conditions de l'émancipation politique, c'est-à-dire la capacité des acteurs à produire les cadres qui les régissent, et non se faire imposer des cadres par des tiers, quand bien même on les appellerait : « tiers de confiance ».

Les enjeux de mutualisation nous paraissent centraux. Les processus de mutualisation peuvent être l'objet d'expérimentation. Pour conclure, il nous semble important que nous puissions nous donner la possibilité de mener à bien des expérimentations concrètes, avec les acteurs eux-mêmes, afin de pouvoir disposer d'un bilan contrasté, et non uniquement des informations données, éventuellement, par les plateformes. Il a beaucoup été question de plateformes. Comme vous l'avez compris, nous ne parlons pas essentiellement des plateformes, mais d'un ensemble bien plus large de personnes en situation de travailleur externalisé ou d'indépendant forcé. Il nous semble nécessaire de ne pas laisser aux plateformes elles-mêmes la maîtrise du débat, des idées et de l'opinion.

Synthèse des débats

Première partie des échanges suite aux interventions de Josépha Dirringer et de Sylvie Célérier

Interpellée sur l'usage du mot « ubérisation » qui ne représente pas la diversité des plateformes, Josépha Dirringer explique qu'elle utilise ce concept, car toute la réflexion sur le droit social s'est construite sur une représentation de ce qu'est l'économie de plateforme en prenant Uber comme archétype et en refusant de voir la variété des plateformes et des statuts que peuvent y avoir les travailleurs. Ceci a conduit, dans la loi relative « au travail, à la modernisation du dialogue social et à la sécurisation des parcours professionnels », à une proposition de responsabilité sociale des plateformes, en réponse au modèle construit par Uber. Il y a ainsi un décalage entre la réalité du travailleur de plateforme et la représentation du droit qui va pourtant avoir des effets sociaux réels.

Pour éviter d'utiliser des termes qui catégorisent la pensée, Sylvie Célérier propose de trouver des formes plus sociologiques qui permettent d'appréhender les transformations et les mouvements à l'œuvre, sans être trop contraints par des termes. C'est pourquoi, il lui semble plus pertinent d'aborder la réalité des travailleurs des plateformes par les nouvelles formes de détachement des travailleurs de leur entreprise ou de leur institution de travail. Par rapport à cette notion de détachement, l'agriculture lui semble être un secteur intéressant à examiner. Il y a certes, dans ce secteur, des formes d'indépendance totalement assujetties, des inégalités, des problèmes de revenus, mais il a été historiquement très touché et continue à l'être encore par des formes de détachement. De même, la distinction entre indépendants bilatéraux et multilatéraux est fondamentale. Sylvie Célérier, précise, que pour faire cette distinction, elle mobilise les questions suivantes de l'enquête européenne, posées auprès des indépendants : « Avez-vous un commanditaire ou plusieurs ? », puis, s'il y a un seul commanditaire : « Assure-t-il 75 % de votre chiffre d'affaires ? ».

D'autres échanges ont porté sur l'ambiguïté des réformes présentées dans les différents pays. En effet, certaines tentent de réguler le travail indépendant, alors que d'autres au contraire l'encouragent. Josépha Dirringer confirme qu'un certain nombre de législations, notamment en France, ont créé des dispositifs qui facilitent le recours au travail indépendant. Néanmoins, devant la critique à peu près unanime concernant le recours à de faux indépendants (dépendants d'un seul employeur) et la fraude qui pouvait exister dans le travail indépendant, certains États, tout en le favorisant, ont essayé de mettre en place des surplus de prélèvements afin de répondre au problème de l'explosion du travail indépendant économiquement dépendant. D'autres pays ont renforcé les amendes en cas de fraude caractérisée. Il y a donc cette ambivalence qui réside dans le développement du travail indépendant, avec des garde-fous qui visent à éviter les abus, que ce soit sur le terrain fiscal ou sur le terrain de sanctions plus traditionnelles. Sylvie Célérier ajoute que la comparaison entre la France et l'Espagne qu'elle a réalisée laisse voir la manière, plutôt confuse, dont les États avancent aujourd'hui, par expérimentation et pragmatisme.

Enfin, des réflexions plus générales ont porté sur l'évolution du modèle de protection sociale et de ses principes. Tout d'abord, il a été souligné que les échanges du séminaire

ont tendance à restreindre le droit social au droit du travail, et que la réflexion était moins menée sur la protection sociale elle-même. Josépha Dirringer le justifie par le fait, qu'en France comme dans beaucoup de pays, la porte d'entrée des législations est le droit du travail et la qualification de la relation de travail. Les approches partent de la détermination du statut pour en déduire les conséquences en matière de protection sociale, et non l'inverse. Néanmoins, il ne faut pas tout réduire au statut d'emploi pour ne pas limiter la réflexion sur les cotisations ou encore les financements. Le socle du CPA et la plateforme sur laquelle est assis ce compte sont par exemple de nature à ouvrir une autre voie que celle du droit du travail. Sur le système de protection sociale et les principes qu'ils portent, les échanges ont montré que ce dernier était de plus en plus universel, et le débat récent sur le chômage pour tous les actifs a révélé l'importance des mutations du système de protection sociale. L'ubérisation symboliserait le basculement du système français, qui passerait d'un système assis sur les revenus d'activité, qui donne des droits proportionnels à ces revenus, à un système forfaitaire financé par l'impôt dans lequel les assurances privées auraient un rôle plus important. Cela questionne notamment les sources de financement et la participation des travailleurs ubérisés à leur protection sociale.

Pour finir, Josépha Dirringer rappelle que derrière la question du développement de l'économie de plateforme, est apparu le risque d'exclusion sociale et de pauvreté d'un certain nombre de travailleurs. Pour réaliser le droit à la protection sociale de ces derniers, il y aurait deux voies possibles qui ne se recoupent pas avec le modèle bismarckien ou beveridgien. Cette protection sociale peut être acquise par la participation au marché du travail, c'est dans cette optique que s'inscrit le CPA. La protection sociale peut aussi être reconnue indépendamment de la participation au marché du travail, elle s'appuie alors davantage sur une logique de citoyenneté sociale. Les réformes récentes, dont l'accord du 22 février 2018 qui invite les partenaires sociaux à travailler sur la protection sociale des nouvelles formes de travail indépendant, semblent conduire à des modèles où la prise en charge du risque social s'appuie sur l'impôt comme un filet de sécurité et sur l'assurance individuelle, conduisant à une remarchandisation de la protection sociale.

Deuxième partie des échanges suite aux interventions de Nicolas Amar et de Noémie de Grenier et Thomas Lamarche

Des demandes de compléments sur les préconisations portées dans le rapport Igas sont formulées. Nicolas Amar précise ce qui est entendu par la simplification complémentaire du Cesu, le Cesu « en un clic ». L'objectif est d'adapter le dispositif aux prestations ponctuelles sur les plateformes et de simplifier davantage, dans le cadre du système de particulier employeur, les formalités pour permettre de développer ce type d'emploi, qui assure certains droits aux travailleurs (droits à congés, salaire horaire minimum par exemple). Parmi les autres préconisations de l'Igas, les propositions du chèque santé ou des contrats groupe soulèvent également des questions sur le signataire du contrat, la part prise en charge par la plateforme et par les travailleurs, les modalités de définition des paniers de soins et le niveau de couverture. Sur ces aspects, Nicolas Amar précise que la proposition n'a pas été plus approfondie, l'idée étant de créer ces dispositifs par le droit et de laisser les acteurs s'en saisir.

Dans la suite des échanges, l'absence de l'employeur dans les débats est soulignée. En effet, les réflexions portent sur la détermination du statut du travailleur mais pas sur celui de l'employeur qu'il s'agirait peut être de déterminer avant tout. Cela interroge le droit à la négociation professionnelle proposée par Nicolas Amar dans la mesure où les plateformes ne se positionnent pas comme employeur. Il répond qu'il existe des recherches menées à Oxford et Cambridge pour tenter, par un système de critères, de déterminer diverses catégories d'employeurs et la manière dont on pourrait leur imposer des obligations graduelles en fonction du degré de contrôle qu'elles ont sur le travail. Pour lui, la non-définition de l'employeur ne fragilise pas la négociation professionnelle. Tout d'abord parce que face à une insécurité juridique et des mouvements sociaux croissants, les plateformes jouent énormément sur cette zone grise en proposant par exemple un contrat de couverture complémentaire à leurs travailleurs. De plus, selon lui, d'un point de vue pragmatique la négociation professionnelle ne nécessite pas de déterminer l'employeur. Dans ce type de relations d'économie à la demande, l'intermédiaire électronique et les travailleurs indépendants peuvent en effet s'entendre sur certaines conditions d'exercice de l'activité comme la tarification.

Des interrogations ont ensuite porté sur le modèle des CAE et notamment sur la spécificité des revenus et du rapport à la protection sociale. Noémie de Grenier explique qu'il n'y a pas réellement de spécificité de la protection sociale pour les entrepreneurs salariés des CAE, car ils sont soit en CDI soit en contrat d'entrepreneur salarié associé (Cesa). Le Cesa est un nouveau contrat, mis en œuvre par la loi de 2014, qui donne un cadre juridique en définissant un peu les contours de ce que peut être cet oxymore d'entrepreneur salarié, avec des droits et des obligations réciproques. Avec ce contrat, le coopérateur est assimilé salarié avec les mêmes droits qu'un CDI, une cotisation au régime général, y compris à l'assurance chômage. La spécificité se joue sur la formation des revenus. Au-delà des statuts, le vrai problème est la question du financement. Par exemple, si on décide que tous les travailleurs de plateformes doivent rejoindre Coopaname demain, le problème ne serait pas réglé du tout. Ils auraient certes un employeur, mais avec leurs 2 400 euros de chiffre d'affaires moyen, ils devraient se payer eux-mêmes leur propre protection sociale. C'est donc une vraie question qui va porter sur la précarité et les discontinuités du point de vue des travailleurs et sur le modèle économique. La question est de savoir qui paye du point de vue des donneurs d'ordres. Elle rappelle alors qu'un travail est fait à Coopaname pour essayer de calculer des tarifs pour permettre aux salariés de vivre décemment en s'acquittant des cotisations salariales et patronales ; cependant il y a des marchés où ils ne parviennent pas à imposer ces tarifs et le turn-over est relativement important.

Un autre aspect est de comprendre comment les CAE questionnent l'institution qu'est la protection sociale. Cette dernière est rattachée au rapport salarial. Or, selon Thomas Lamarche, l'action de Coopaname illustre le fait que l'on peut penser la protection sociale pour des formes d'emploi différentes. Le compromis salarial ne signifie pas que tout le monde est d'accord et qu'il y a consensus, mais que c'est le résultat de luttes qui permettent de produire des institutions qui stabilisent temporairement une situation. Il est pertinent de travailler sur la manière dont se produisent ces rapports sociaux et sur la manière dont ils sont institués. Quelles sont les règles de droit qui codifient l'action des acteurs et qui permettent de temporiser ou pas le conflit ? Il souligne alors l'intérêt de la

recherche-action mais aussi de la rencontre avec les travailleurs pour comprendre avec eux, la manière dont ils construisent leurs revenus et la part de ceux qui arrivent à dégager un revenu honorable.

Cela conduit à un débat sur la question de la pérennité du modèle des plateformes et les possibles requalifications. Les avis divergent. Thomas Lamarche précise que pour lui c'est un enjeu de société où on doit se demander s'il faut rendre possible des activités qui produisent d'abord des travailleurs pauvres. Une autre remarque va dans le même sens en soulignant que les populations les plus fragiles ne semblent pas être prises en compte et que le droit à la négociation professionnelle occulte les rapports de force en leur défaveur face aux plateformes. Nicolas Amar suggère, au contraire, que les acteurs intermédiaires que sont les coopératives d'activité et d'emploi, un droit à la négociation professionnelle et une couverture sociale complémentaire permettraient de faire progresser le partage de la valeur en faveur des travailleurs indépendants et permettraient une protection des plus fragiles.

Pour terminer, Noémie de Grenier expose des aspects qui, pour elle, ne sont pas encore suffisamment étudiés. Tout d'abord, elle pose la question de l'accès aux droits. En effet, l'entreprise permet de structurer l'accès aux droits, pas uniquement des droits formels mais aussi des droits vivants. Ils se sont rendu compte au sein de Coopaname qu'il y avait des catégories de droits complètement ignorées. Il faut limiter les taux de non-recours. Un autre aspect est celui de la gouvernance. Pour elle, il faudrait laisser plus de places aux bénéficiaires, ce qui permettrait d'ailleurs de favoriser l'accès aux droits. Comment est-ce que l'on réintroduit de la démocratie et du pouvoir d'agir des personnes dans ces dispositifs, pas uniquement en attachant les droits aux personnes, mais aussi en les construisant réellement avec et pour les bénéficiaires afin que l'on arrive à se saisir de ces enjeux ?

Conclusion

Laura Nirello (DREES)

Les contributions du séminaire et les échanges avec l'ensemble des participants ont permis à la fois de discuter des travaux en cours sur l'économie collaborative mais surtout d'identifier des pistes de recherche. Dans ce cadre, la DREES et la DARES ont lancé un appel à projets de recherche en mai 2018 pour pouvoir aller plus loin dans ces réflexions. L'objet étant mouvant et difficile à saisir statistiquement, les questionnements relèvent principalement d'analyses qualitatives même si un appel est fait aussi aux études quantitatives pouvant se saisir des données des plateformes numériques. Quatre axes distincts ont été distingués.

Le premier axe, « *Modèle(s) économique(s) et organisationnel(s) de l'économie collaborative et effets sur l'emploi et le travail* », part de la diversité des formes d'économie collaborative pour essayer de cerner et d'analyser l'hétérogénéité des modèles économiques et organisationnels sous-jacents et les situations d'emploi et de travail correspondantes. La thématique du modèle économique permet d'étudier les règles de tarification, les stratégies de développement, les stratégies de concurrence de l'économie collaborative selon les secteurs d'activité. Une autre question est celle de la place de l'économie collaborative dans le développement de nouvelles formes d'emploi. Plus largement dans cet axe, des recherches pourraient être poursuivies sur les opportunités d'emploi que pourraient offrir l'économie collaborative mais aussi sur les risques potentiels qu'elle porte, notamment pour les travailleurs indépendants économiquement dépendants.

Le deuxième axe de recherche, « *Statuts des travailleurs de l'économie collaborative et besoins de protection sociale* », s'intéresse quant à lui aux travailleurs des plateformes. D'une part, l'objectif est de comprendre les profils des travailleurs, leurs trajectoires passées en partant des pratiques individuelles et collectives. Il s'agit alors d'interroger la manière dont les travailleurs construisent leur protection et l'articulation avec un autre emploi, le revenu du conjoint, l'épargne personnelle ou encore un revenu minimum. D'autre part, des recherches pourraient ici porter sur une analyse de l'articulation entre les formes d'activités et les attentes individuelles et collectives par rapport à la protection sociale.

Le troisième axe, « *Économie collaborative et fondements de la protection sociale* », analyse la manière dont les formes d'économie collaborative s'inscrivent dans les évolutions en cours de la protection sociale et peuvent les renforcer. Elle participe notamment au changement du lien entre activité professionnelle et protection sociale. Des réflexions pourraient alors être menées sur l'élargissement progressif des droits sociaux, avec un rapprochement des différents droits entre salariés et non-salariés et une universalisation

progressive du système de protection sociale. Au-delà des travaux sur les fondements de la protection sociale, l'axe appelle aussi à des recherches sur les mécanismes même de redistribution et la manière dont les principes peuvent être retranscrits dans la pratique.

Le dernier axe, « *Économie et régulations* », s'intéresse plutôt aux acteurs de la protection sociale. Les réflexions conduisent ici à étudier les différentes régulations et la reconfiguration du système d'acteurs publics mais aussi privés. En effet, les transformations des principes et des mécanismes peuvent conduire à une reconfiguration des rapports entre État, partenaires sociaux et collectivités locales et entre sphère publique et sphère privée, marchande ou non marchande. L'économie collaborative appelle également à réfléchir sur l'intégration des tiers de la relation d'emploi dans les régulations de la protection sociale. Enfin, les recherches de cet axe pourraient également s'intéresser aux mouvements collectifs coopératifs.

Glossaire

Accre : Aide au chômeur créant ou reprenant une entreprise

Acoss : Agence centrale des organismes de sécurité sociale

AG : Assemblée générale

ANR : Agence nationale de la recherche

AT-MP : Accidents du travail/ Maladies professionnelles

BIT : Bureau international du travail

CAE : Coopérative d'activité et d'emploi

CDD : Contrat à durée déterminée

CDI : Contrat à durée indéterminée

Cesa : Contrat d'entrepreneur salarié associé

Cesu : Chèque emploi service universel

CMU : Couverture maladie universelle

Cnis : Conseil national de l'information statistique

CNNum : Conseil national du numérique

COE : Conseil d'orientation pour l'emploi

CPA : Compte personnel d'activité

Credoc : Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie

DARES : Direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques

DGEFP : Délégation générale à l'emploi et à la formation professionnelle

DREES : Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques

Etui: European trade union institute

Gafa: Google, Apple, Facebook, Amazon

Gafam: Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft

Gafami : Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft, IBM

GR-PACT: Groupe de recherche pour un autre Code du travail

HCFiPS : Haut Conseil du financement de la protection sociale

IAE : Insertion par l'activité économique

Igas : Inspection générale des affaires sociales

IGF : Inspection générale des finances

Insee : Institut national de la statistique et des études économiques

LOTI : Loi d'orientation des transports intérieurs

ME : Micro-entrepreneur

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques

Pipame : Pôle interministériel de prospective et d'anticipation des mutations économiques

PME : Petite et moyenne entreprise

PUMa : Protection maladie universelle

RSA : Revenu de solidarité active

RSI : Régime social des indépendants

SARL : Société à responsabilité limitée

SAS : société par action simplifiée

SASU : Société par action simplifiée unipersonnelle

SEL : Systèmes d'échanges locaux

Smic : Salaire minimum interprofessionnel de croissance

VTC : Voiture de transport avec chauffeur

Les dossiers de la DREES

Décembre 2018 /// N°31

Formes d'économie collaborative et protection sociale
Actes du séminaire de recherche de la DREES et de la DARES

Directeur de la publication

Jean-Marc AUBERT

Responsable d'édition

Souphaphone Douangdara

Création graphique

Philippe Brulin

ISSN

2495-120X