

L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE  
ET LA PROTECTION SOCIALE

*Revue française des affaires sociales*, 2018/2



## Table des matières

Avant-propos

Stéphanie Laguérodié et Jean-Luc Outin

Pages 5 à 13

Économie collaborative et protection sociale :

mieux cibler les plateformes au cœur des enjeux

Olivia Montel

Pages 15 à 31

L'avenir du droit de la protection sociale dans un monde  
ubérisé

Josépha Dirringer

Pages 33 à 50

L'esprit collaboratif au service d'un modèle économique :  
le cas des entreprises de portage salarial

Alexis Louvion

Pages 51 à 67

[Synthèse]

L'impact des plateformes collaboratives sur l'emploi  
et la protection sociale : quelques perspectives

Nicolas Amar et Louis-Charles Viossat

Pages 68 à 81

[Point de vue]

La protection sociale à l'heure du numérique :

l'enjeu de l'affiliation et des cotisations patronales

André Gauron

Pages 82 à 91

[Point de vue]

De l'utopie à la dystopie :

à quoi collabore l'économie collaborative ?

Marie-Anne Dujarier

Pages 92 à 100

# L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE ET LA PROTECTION SOCIALE

## AVANT-PROPOS

Stéphanie Laguërodie et Jean-Luc Outin

L'économie collaborative désigne les nouvelles pratiques qui se sont développées à partir des plateformes numériques de mise en relation directe d'individus ou de communautés échangeant (au sens d'achat/vente) ou partageant des biens et des services. Le terme en lui-même ne fait pas l'objet d'un consensus tant les réalités qu'il recouvre sont à bien des égards différentes et qu'une unité semble difficile à identifier. Il a pris son essor à la croisée des champs militants et du consulting (voir l'article de M.-A. Dujarier dans ce numéro) et le caractère de nouveauté qu'il présenterait est sujet à interrogation (voir le point de vue d'A. Gauron dans ce numéro). L'adjectif collaboratif est porteur d'une connotation positive que l'on retrouve dans l'expression anglo-saxonne *sharing economy* (économie de partage), dont la dénomination « économie collaborative » est souvent prise comme traduction. L'expression incarne également une prétention à constituer un modèle économique à part entière, différent des modèles habituels de production, de consommation, voire de financement et même de rapport à la possession privée des biens. Certains acteurs de cette « économie », notamment parmi les plus militants, la rapprochent en effet, de par ses finalités, de l'économie sociale et solidaire. Dans cette optique, c'est l'échange de biens (voiture, logement, etc.) et de services (covoiturage, bricolage...) entre particuliers sans but lucratif qui est souligné, dans un objectif partagé de solidarité ou d'affirmation de valeurs communautaires (écologie, nouveaux liens sociaux, etc.). Cependant, les objectifs des individus engagés dans ces échanges sont sans doute divers et d'autres pans de l'économie collaborative, dominés par quelques grandes entreprises, semblent peu se distinguer d'un fonctionnement économique marchand ordinaire du point de vue de la recherche et des origines du profit.

Il apparaît assez clairement que la nébuleuse d'activités rangées derrière la bannière de l'économie collaborative ne constitue pas un modèle bien défini mais présente quelques points communs (décentralisation de la relation, réseau, évaluation, etc.) ; par ailleurs, l'augmentation des transactions liées à cette « économie » a contribué à l'intégrer dans les recherches en sciences sociales. Si les caractéristiques dont l'économie collaborative est porteuse ont été étudiées dans le cadre des théories sur les transformations du capitalisme du point de vue de sa logique fondamentale de valorisation du capital ou au contraire de la contestation de celle-ci<sup>1</sup>, peu de travaux ont à ce jour exploré les dimensions de l'économie

1. On se réfère ici aux thèses du « capitalisme cognitif » (Stefano et Vercellone, 2014) et de J. Rifkin (2014). Les deux thèses s'opposent presque diamétralement, puisque pour Rifkin l'économie du partage fait advenir l'ère du coût marginal zéro et du prix nul marquant la fin du profit capitaliste tandis que pour les tenants d'un nouveau modèle de capitalisme fondé sur l'immatériel, l'enjeu actuel pour le capital est de s'approprier la production des connaissances et de tirer parti de la mise à contribution gratuite des individus. Des travaux sociologiques ont également mis en avant la sollicitation du consommateur à prendre en charge certaines tâches au travers des plateformes dites collaboratives (Dujarier, 2015).

collaborative liées à l'emploi et aux droits sociaux. De ce point de vue, l'économie collaborative a amené plusieurs évolutions : la possibilité pour tout un chacun de proposer un service sur les plateformes entraîne un brouillage des frontières entre activité professionnelle et activité amateur et, au-delà de la concurrence faite aux entreprises traditionnelles, elle diversifie les sources de revenu et les formes d'activité économique ; les emplois proposés par les entreprises de plateforme modifient le lien de subordination attaché au salariat et compliquent la définition de la relation de travail entre le fournisseur de la plateforme et les producteurs du service. Les conséquences probables en sont le renforcement de la croissance des emplois atypiques (OCDE, 2016), voire l'émergence de nouvelles relations contractuelles de travail, et sur un plan sociétal, la transformation de la place du travail dans la société (Méda, 1997).

Les enjeux juridiques en termes de concurrence, de fiscalité et de droit social soulevés par ces évolutions ont poussé des experts de l'administration à s'y intéresser (IGAS, 2015). En effet, au-delà de l'impact spécifique des technologies, l'essor de ces nouvelles modalités d'échange aurait été accentué depuis 2008 par la crise économique, en raison de la réduction du pouvoir d'achat des ménages qui incite à trouver de nouvelles ressources (par exemple en valorisant un bien possédé), de la montée du chômage, qui contribue à développer le travail indépendant (auto-entrepreneuriat), et de l'intérêt renouvelé pour la recherche d'alternatives à un modèle dominant à la peine, comme les échanges de services. Le développement de l'économie collaborative peut alors être lu, au même titre que celui de l'économie sociale et solidaire, comme conséquence du désengagement de l'État dans différents domaines (insertion, pauvreté), de la montée de la précarité et des solutions individuelles pour s'en sortir, et de la promotion des « petits boulots » présentés comme une voie de sortie du chômage, notamment pour les moins qualifiés (tel que les promoteurs d'Uber l'ont soutenu). Semblant prendre acte de cette dynamique inégalitaire du marché du travail, les pouvoirs publics ont également porté leur attention sur les perspectives d'emploi possibles dans ce secteur ; au niveau européen divers travaux ont engagé la réflexion sur la protection sociale des indépendants, dans le sens d'aménagements partiels ou de transformations plus larges susceptibles de répondre aux besoins de protection qui se font jour chez ces nouveaux indépendants (Spasova, 2017).

La protection sociale française est engagée depuis plusieurs décennies dans des évolutions en partie contradictoires. Les différents besoins auxquels elle a dû faire face ont davantage contribué à une « fragmentation » de la protection sociale qu'à une orientation claire (Elbaum, 2007). La tendance à l'unification des régimes et à la généralisation de certains droits (famille, santé), de même que le développement des prestations d'assistance, ont créé des éléments d'universalisation, dans un modèle qui reste à dominante professionnelle. Du point de vue de l'égalité des droits, le rapprochement des régimes a contribué à rapprocher les droits mais la part plus grande prise par les complémentaires privées (maladie et retraite), dans un contexte de contrôle des dépenses de la Sécurité sociale, a au contraire accru les disparités de couverture selon les situations d'emploi. Le durcissement des règles des assurances retraite et chômage diminue les mécanismes de solidarité

et accroît les inégalités des prestations en fonction de l'accès à l'emploi et des carrières professionnelles. Concernant les nouveaux cadres de protection pensés pour répondre à la précarité de l'emploi, la création de droits attachés à la personne plus qu'au statut de l'emploi est balbutiante (voir l'article de J. Dirringer). La prise en compte de la situation spécifique des travailleurs indépendants, y compris des travailleurs « indépendants économiquement dépendants », et des salariés en emploi atypique accentue les écarts entre différentes logiques : renforcement ou retrait de la protection sociale ; sa construction autour des types d'activité et d'emploi ou bien des personnes ; l'évolution fondamentale du compromis entre logique d'assurance interprofessionnelle, assistance publique et prévoyance individuelle.

Le premier enjeu est de cerner l'importance de l'économie collaborative dans l'économie globale, particulièrement en termes d'emploi, et d'interroger sa nature afin de mieux distinguer les différents modèles d'activité qu'elle recouvre. Même si l'emploi lié aux plateformes internet occupe une place pour l'instant marginale dans le travail indépendant (Askénazy, 2016), son développement semble rapide en France (données IGAS, 2015). La dimension marginale de ces nouvelles formes d'emploi ou au contraire leur inscription dans un mouvement de fond ne conduit pas aux mêmes perspectives d'évolution de la protection sociale. En effet, la porosité des statuts et des revenus d'activité liés aux plateformes numériques peut n'être que le reflet d'une certaine jeunesse de ces activités et leur organisation progressive permettra de les inscrire dans le droit et les protections existantes. Dans ce cas, les problèmes posés à la protection sociale sont liés à l'hétérogénéité des statuts d'emploi et entraînent des questions de cohérence et d'équité des règles particulières utilisées pour couvrir ces nouvelles situations. Au contraire, si l'on considère que la multiplication de ces activités, au sein de la sphère professionnelle marchande et au-delà, est une tendance économique structurante, les changements en termes de régulation du travail et des protections sociales associées sont plus profonds.

Les pouvoirs publics se sont emparés de la question d'un triple point de vue : la sécurisation juridique de ces activités sources d'emplois, du fait notamment des problèmes de droit à la protection des données personnelles et de droit de la propriété ; le souci de la protection sociale des travailleurs concernés en relation avec la faiblesse du revenu courant et la forte instabilité de l'activité de certains d'entre eux ; le manque à gagner pour les comptes fiscaux et sociaux qui en découle (Haut Conseil du financement de la protection sociale, 2016). Des ébauches de réglementation ont été proposées en ce sens (France Stratégie, 2016). Pour l'État, tout en reconnaissant que le développement de ces activités sur une échelle nouvelle rend plus complexe la mise en œuvre des critères d'affiliation et des règles de droit, il s'agit avant tout de faire entrer les situations individuelles dans des catégories connues. Ainsi, un niveau de chiffre d'affaires ou une fréquence d'activité impliqueraient une présomption d'activité professionnelle et une obligation d'affiliation à un régime. De même, la détermination du statut d'indépendant ou de travailleur salarié devrait permettre de trancher entre l'application du droit commercial ou celle du droit du travail et induire la mise en œuvre des règles de protection sociale correspondantes.

L'extension de la logique de protection actuelle aux catégories moins bien couvertes, comme les indépendants, souvent sans protection chômage ni complémentaire santé, et les autoentrepreneurs, peut-elle constituer une réponse à l'enjeu de ces nouveaux emplois ou des « travailleurs indépendants économiquement dépendants » ? Dans tous les cas, elle s'accompagnerait probablement de modifications dans le mode de financement et de contrôle des caisses, ainsi que l'illustre le projet, porté par l'actuel gouvernement, d'une assurance chômage pour les indépendants. Par ailleurs, les nouvelles voies pensées pour la protection sociale, comme les droits de tirage sociaux, peuvent-elles s'étendre au-delà du salariat ? Au contraire, les caractéristiques du travail de l'économie collaborative peuvent inciter à recourir à la comparaison avec des modèles particuliers répondant à des besoins spécifiques, comme le régime d'assurance chômage de l'intermittence propre au secteur du spectacle vivant et destiné à couvrir des activités de conception, de préparation et de diffusion développées en amont et en aval de la prestation de travail *stricto sensu* et rémunérées par un cachet. En repensant les droits sociaux au-delà de l'emploi, l'intermittence peut même être vue comme une figure hybride entre salariat et indépendance et être élargie à d'autres catégories de travailleurs (Corsani et Lazzareto, 2008). Aussi, dans le cadre d'une réflexion générale sur le travail, le lien entre l'économie collaborative et l'évolution vers une protection sociale universelle a été mis en exergue lors des récents débats sur le revenu universel, souvent justifié par les transformations du travail marchand et non marchand et l'émergence de certaines activités liées à la production de communs (logiciels libres, diffusion des connaissances) [Coriat, 2014].

Le second enjeu est d'interroger les logiques de solidarité au fondement de toute protection sociale. Ces logiques reposent sur l'adhésion individuelle des participants (travailleurs, citoyens...) au système organisant la protection. Si l'on reprend la perspective historique castelienne, le développement de la protection sociale tient à la reconnaissance de risques sociaux et à la constitution d'une solidarité salariale pour y faire face, permettant une moindre dépendance du travailleur par rapport au marché du travail ; le lien d'interdépendance construit autour des droits à prestations et du financement de services publics, collectifs, forme une sorte de « propriété sociale » partagée. Pour R. Castel, l'introduction d'une logique d'assistance, notamment au nom de la lutte contre la pauvreté, constituait déjà une remise en cause de la propriété sociale puisqu'elle casse le lien entre le droit à la prestation et la solidarité salariale. La rupture du lien de solidarité a été probablement encore accentuée depuis les années 1980 par le retour à des formes de prévoyance individuelle et capitalistique en réaction à la précarité du marché du travail et à la diminution anticipée des droits. Ainsi, du fait de l'implication dans des activités hors normes, les conceptions de la solidarité se modifient.

Du point de vue des motivations individuelles, les conditions particulières d'exercice de l'activité dans le cadre de l'économie collaborative font sans doute réapparaître une tension entre un souci de distinction et un souci de protection qui a marqué la protection sociale des indépendants (Bruno, 2014). D'une part, l'autonomie et la responsabilité individuelle tant permises que requises qui sont souvent mises en exergue dans le cadre collaboratif peuvent éclairer des perceptions de la

protection fondées sur la propriété ou des formes d'assurance volontaire à base professionnelle restreinte. D'autre part, la faiblesse et l'irrégularité des ressources tirées de l'activité, la variété des statuts qu'il faut parfois combiner, l'existence de tâches non rémunérées, etc. peuvent, à l'inverse, induire des attentes de formes de protection socialisée plus universelles, amenant à réviser complètement le lien entre protection sociale et statut dans l'emploi, à partir d'un découplage entre cotisations et prestations (non seulement pour la maladie et la famille mais aussi pour le chômage, les accidents du travail, etc.). Le risque d'une évolution vers un modèle beveridgien à couverture publique réduite (filet de sécurité), laissant davantage de place au secteur de l'assurance privée, ou à la dimension patrimoniale individuelle, apparaît alors comme un envers de cette demande. Enfin, en contrepoint ou comme conséquence des tendances précédentes, le « modèle » économique de l'économie collaborative peut participer de la mise en place de nouveaux liens sociaux et de nouvelles solidarités ancrées dans une économie sociale et solidaire, voire d'une extension de la sphère non marchande et du bénévolat ; ainsi, au-delà de la sphère familiale, la mise en réseau structuré (domaine du *care*) ou d'autres systèmes de solidarité locale (Système d'échange local – SEL) peuvent constituer une diversification des sources de protection sociale, bien que le lien de solidarité sur lequel ils reposent reste à préciser.

Le présent numéro de la *Revue française des affaires sociales* ne prétend pas examiner en détail l'ensemble des questions soulevées par la protection sociale de ces formes d'activités particulières et des personnes qui y sont impliquées. À travers quatre articles et deux points de vue de chercheurs et d'experts, il propose différents éclairages qui constituent les premiers jalons d'un champ de recherche à développer.

Dans son article « Économie collaborative et protection sociale : mieux cibler les plateformes au cœur des enjeux », Olivia Montel souligne d'abord la nécessité de caractériser la diversité des modèles productifs et des relations de travail que recouvre l'expression courante d'économie collaborative. Puis, après avoir rappelé que les enjeux de protection sociale sont dans l'ensemble bien identifiés, tant du point de vue de la couverture des individus que du financement des régimes, l'auteur montre que l'analyse doit se centrer sur la caractérisation de la dépendance des travailleurs aux plateformes en proposant plusieurs critères tels que l'implication de ces organisations dans l'échange ou les caractéristiques de leurs activités et de leurs marchés.

L'article de Josefa Dirringer, « L'avenir du droit de la protection sociale dans un monde ubérisé », aborde la question de l'accès aux droits sociaux des travailleurs liés aux plateformes numériques du point de vue du droit. Rappelant que la catégorie des travailleurs indépendants n'est pas homogène et que leur protection sociale est complexe (diversité des régimes, polyassurés), l'auteure montre que la zone grise qui semble se développer entre le travail indépendant et le travail subordonné ouvre plusieurs pistes possibles pour élargir le droit à une protection sociale, chacune ayant une incidence différente sur le modèle social français. La remise en cause du lien entre salariat et protection sociale est source d'inquiétude.

À partir d'une enquête de terrain conduite auprès de salariés d'entreprises de portage salarial (EPS), Alexis Louvion étudie « L'esprit collaboratif au service d'un modèle économique : le cas des entreprises de portage salarial ». Il s'intéresse au rôle des représentations des travailleurs dans leur choix d'adhérer à une coopérative d'activité ou à une entreprise de portage classique. L'auteur montre comment les acteurs des EPS se réapproprient et mobilisent un esprit collaboratif, c'est-à-dire un ensemble de discours, de valeurs et de pratiques donnant une place centrale à la dimension collective de l'activité.

Nicolas Amar et Louis-Charles Viosat mettent en perspective les principales conclusions de leur rapport pour l'IGAS. Fondée sur une documentation riche (revue de la littérature académique française et étrangère, enquêtes auprès de plateformes collaboratives, entretiens avec des travailleurs « collaboratifs », des experts, des partenaires sociaux et des membres des principales administrations concernées), leur analyse souligne la difficulté de mettre en correspondance la diversité des plateformes et les besoins de protection des travailleurs. Les notions de dépendance économique ou de responsabilité sociale fréquemment utilisées pour caractériser la situation des personnes et celle des organisations s'avèrent difficiles à cerner précisément. D'où la prudence nécessaire pour envisager des changements radicaux en matière de protection sociale et l'accent mis sur les solutions innovantes dont l'émergence serait à soutenir.

Deux points de vue en miroir se succèdent. Pour André Gauron, l'économie collaborative s'inscrit dans la continuité d'évolutions déjà anciennes et n'apporte pas véritablement d'éléments de rupture. Les modèles économiques et les fondements de la valeur ne sont pas changés par l'économie des plateformes. Si la question de la couverture des risques liés à l'activité professionnelle et de leur mode de financement se pose pour certains travailleurs des plateformes, les solutions adoptées ne doivent pas remettre en cause le système de protection sociale français solidaire et généreux. Pour Marianne Dujarier, à partir d'une base documentaire combinant l'analyse des discours ayant promu l'expression d'économie collaborative et l'analyse des pratiques actuelles s'en réclamant, ce terme recouvre principalement les activités économiques d'un capitalisme néolibéral. Selon la formule de l'auteur, l'utopie initiale a cédé le pas à la dystopie.



## Références bibliographiques

**Amar N., Viossat L.-C. (2015)**, « Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale », Rapport de l'Inspection générale des affaires sociales n° 2015-121R [en ligne] <http://www.igas.gouv.fr/IMG/pdf/2015-121R.pdf>, consulté le 30 avril 2018.

**Askenazy P. (2016)**, « L'emploi face au changement technologique », *Idées économiques et sociales*, n° 185, p. 45-51.

**Bruno A.- S. (2014)**, « Un siècle de protection sociale des travailleurs indépendants », in Célérier S. (dir.), *Le travail indépendant*, Paris, Liaisons sociales.

**Coriat B. (dir.) (2015)**, *Le retour des communs : la crise de l'idéologie propriétaire*, Paris, Les Liens qui Libèrent.

**Corsani A., Lazzarato M. (2008)**, *Intermittents et précaires*, Paris, Éditions d'Amsterdam.

**Dujarier M. (2015)**, « The Activity of the Consumer: Strengthening, Transforming or Contesting Capitalism? », *The sociological Quartely*, Volume 56, Issue 3, p.460-471.

**Elbaum M. (2007)**, « Protection sociale et solidarité en France - Évolutions et questions d'avenir », *Revue de l'OFCE*, n° 102, p. 559-622.

**France Stratégie (2016)**, « L'avenir du travail : quelles redéfinitions de l'emploi, des statuts et des protections ? », Dossier coordonné par C. Jolly et E. Prouet [en ligne] [http://www.strategie.gouv.fr/sites/strategie.gouv.fr/files/atoms/files/ddt-avenir-travail-10-03-2016-final\\_0.pdf](http://www.strategie.gouv.fr/sites/strategie.gouv.fr/files/atoms/files/ddt-avenir-travail-10-03-2016-final_0.pdf), consulté le 30 avril 2018.

**Haut Conseil du financement de la protection sociale (2016)**, « La protection sociale des non-salariés et son financement », Rapport, octobre [en ligne] [http://www.securite-sociale.fr/IMG/pdf/hcfips\\_rapport\\_sur\\_la\\_protection\\_sociale\\_des\\_non\\_salaries\\_et\\_son\\_financement\\_tome\\_1.pdf](http://www.securite-sociale.fr/IMG/pdf/hcfips_rapport_sur_la_protection_sociale_des_non_salaries_et_son_financement_tome_1.pdf).

**Méda D. (1997)**, *Le Travail, une valeur en voie de disparition*, Paris, Aubier.

**OCDE (2016)**, « New Forms of Work in the Digital Economy », Documents de travail de l'OCDE sur l'économie numérique, n° 260, Paris, Éditions OCDE.

**Rifkin J. (2014)**, *The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*, Basingstoke (UK), Palgrave Macmillan.

**Spasova S. et al. (2017)**, « Access to Social Protection for People Working on Non-standard Contracts and as Self-employed in Europe. A Study on National Policies », Réseau européen de politique sociale, Bruxelles, Commission européenne.

**Stefano L., Vercellone C. (2014)**, « The Thesis of Cognitive Capitalism. New Research Perspectives. An Introduction », *Knowledge Cultures*, Issue 1, p.15-27.

# **Économie collaborative et protection sociale : mieux cibler les plateformes au cœur des enjeux**

Olivia Montel

## RÉSUMÉ

L'essor de l'économie collaborative soulève des enjeux importants dans le champ de la protection sociale, aussi bien pour les travailleurs concernés, qui sont insuffisamment protégés, que pour les entreprises traditionnelles employant des salariés, qui dénoncent une concurrence déloyale. En France, ces enjeux ont relancé le débat posé par le développement des nouvelles formes de travail sur la création d'un statut intermédiaire entre salarié et travailleur indépendant et sur la mise en œuvre d'un statut de l'actif. La réflexion sur la protection sociale des travailleurs des plateformes bute toutefois sur le flou conceptuel qui entoure l'essor de ces nouveaux modèles productifs : il n'existe à ce jour aucune définition consensuelle et arrêtée de l'économie collaborative ou de l'économie des plateformes. Or, ces expressions regroupent une réalité extrêmement hétérogène, ce qui est un frein à l'élaboration de réglementations opérationnelles. Nous proposons donc, comme préalable à la réflexion sur la protection sociale des travailleurs des plateformes, de mieux appréhender cette diversité en analysant les différents modèles productifs et les relations de travail qui en découlent. Nous définissons des critères minimaux permettant d'apprécier la dépendance des travailleurs aux plateformes, dans le but de mieux cibler les plateformes au cœur des enjeux de protection sociale.

## ABSTRACT

### **Collaborative economy and social protection: a better focus on platforms, the core issues**

The rise of the collaborative economy raises important issues in the field of social protection, both for the workers concerned, who are inadequately protected, as well as for traditional companies employing wage earners, who denounce unfair competition. The development of new forms of work in France has revived the debate over the creation of an intermediate status between employees and self-employed workers and on the implementation of an official status of all “economically active persons”. However, analysis of the social protection of platform workers confronts the conceptual vagueness surrounding the rise of these new productive models: there is to date no consensus and agreed definition of the collaborative or platform economy. However, these terms combine an extremely heterogeneous reality, which is a brake on the development of operational regulations. As a prerequisite for analysis of the social protection of platform workers, we therefore propose improving our understanding of this diversity by analysing the different productive models and the working relationships which arise from them. We propose minimal criteria to assess the dependence of platform workers, aiming at a clearer focus on platforms at the heart of social protection issues.

## Introduction

La croissance rapide des start-up Uber et Airbnb a été fortement médiatisée à travers les conflits récurrents qui les opposent tant à leurs collaborateurs qu'aux acteurs traditionnels qu'elles concurrencent. L'émergence de ce que l'on appelle communément l'« économie collaborative » est porteuse de dynamiques contradictoires, avec d'un côté des opportunités en termes de créations d'emplois, de flexibilité et de croissance, et de l'autre, des inquiétudes relatives aux droits sociaux et à la qualité de l'emploi. La question de la protection sociale des travailleurs collaboratifs est au cœur de la problématique de l'« ubérisation » de notre économie, faisant converger à la fois les réticences des travailleurs – qui craignent que les salariés soient progressivement remplacés par des indépendants précaires – et la colère des entreprises concurrencées – qui dénoncent un modèle productif contournant les obligations sociales et exerçant de ce fait une concurrence déloyale.

Plusieurs propositions pour améliorer la protection sociale des travailleurs des plateformes ont déjà été débattues dans l'espace public : faut-il créer un statut intermédiaire entre salariés et indépendants ? Un statut de l'actif ? Faut-il que les plateformes contribuent au financement de la protection sociale de leurs collaborateurs, au moins pour les risques mal couverts par le statut des indépendants – les accidents du travail et la complémentaire santé ? La loi Travail propose à ce sujet une avancée notable en affirmant le principe d'une responsabilité sociale des plateformes vis-à-vis des travailleurs indépendants, les obligeant notamment à s'impliquer dans le financement d'une assurance contre les accidents du travail et, le cas échéant, de dépenses de formation professionnelle.

Si les enjeux de protection sociale sont relativement bien identifiés, la réponse à leur apporter bute sur une difficulté majeure : le flou conceptuel qui entoure l'économie collaborative. Cette expression, abondamment relayée par la presse, mais aussi par les économistes et les décideurs politiques, regroupe en effet une grande diversité de plateformes et d'usagers. Quoi de commun entre un particulier occupant un emploi à temps plein qui loue son appartement sur Airbnb pendant les vacances, un chauffeur travaillant 50 heures par semaine pour Uber et un conducteur pratiquant le covoiturage ? En France, les réflexions sur le sujet ont volontairement été portées sur un champ très large de plateformes<sup>1</sup>. L'avantage de cette démarche est qu'elle minimise le risque d'en écarter à tort de la réflexion et d'une éventuelle régulation. Son inconvénient est qu'elle limite les possibilités d'élaboration d'une réglementation répondant aux problèmes les plus importants.

L'objet de cet article est de proposer un ciblage plus fin des plateformes au cœur des enjeux de protection sociale afin de rendre les débats sur la question plus opérationnels. Ce ciblage passe par une meilleure compréhension de la diversité des plateformes et de leurs modèles productifs et par une réinscription dans ce paysage des enjeux de protection sociale. Nous reprenons ici, en les restreignant

1. Les réflexions sur la protection sociale lancées par le réseau Sharers and Workers en 2017 – qui se sont concentrées sur l'assurance contre les accidents du travail et la complémentaire santé – ont fait intervenir des plateformes aussi diverses, du point de vue des enjeux de protection sociale, que Uber et Leboncoin.

aux questions de protection sociale, les réflexions menées dans le cadre du document d'études publié par la DARES (Montel, 2017), qui s'intéresse de façon plus détaillée au modèle économique des plateformes et à leur développement récent ainsi qu'aux enjeux qu'elles soulèvent en matière de croissance économique, de travail, d'emploi et de politiques publiques.

## **Mieux comprendre la diversité des modèles productifs des plateformes**

### ***Derrière le terme flou d'économie collaborative, des rapports de production et des relations de travail très différentes***

Les réflexions sur l'économie collaborative butent pour l'instant sur l'absence de définition officielle et consensuelle du phénomène. Cette expression peut renvoyer, dans la littérature économique comme dans le débat public, à un champ plus ou moins large. Parmi les études ayant proposé d'estimer l'ampleur de l'économie collaborative, par les montants des transactions ou la population active impliquée, le périmètre des activités est extrêmement changeant, allant d'un vaste ensemble de plateformes digitales (des plateformes de *streaming* à Airbnb en passant par le *crowdfunding*), avec parfois l'ajout de structures collaboratives non digitales (les AMAP par exemple), aux seules plateformes numériques faisant intervenir du travail rémunéré (Montel, 2017). Ainsi, l'étude française DGE/PICOM sur l'économie collaborative (DGE/PICOM, 2015) avance que plus de 5 % de la population gagne plus de la moitié de ses revenus dans l'économie collaborative alors que les trois principales études américaines (Harris et Krueger, 2015 ; Katz et Krueger, 2016 ; Farrell et Greig, 2016) concluent à un ordre de grandeur de 0,5 % de la population active concernée par un travail régulier sur les plateformes. Le vocabulaire lui-même est mouvant, comme en témoignent les multiples termes concurrents : économie du partage (*sharing economy*), *peer-to-peer economy*, *gig economy* (« économie des petits boulots »), « uberisation ». Ce flou n'est pas sans rapport avec l'hétérogénéité du phénomène. Sous une structure technologique apparemment commune (une plateforme numérique mettant en relation des offreurs et des demandeurs) et un terme générique (l'économie collaborative) sont en effet regroupées des organisations productives très différentes du point de vue des relations de production et d'emploi.

Cette diversité ne se situe pas à la périphérie de l'ensemble des plateformes collaboratives mais en son cœur. En témoignent les différences notables, au niveau du modèle économique et des relations de production et d'emploi qui en découlent, entre quatre entreprises parmi les plus emblématiques de cette économie des plateformes, Uber, Airbnb, Leboncoin et BlaBlaCar. L'activité de la première consiste en une intermédiation forte entre des clients et des professionnels d'un secteur réglementé travaillant souvent à temps plein. La deuxième organise entre une

multitude de particuliers un service de location d'actifs. La troisième est une plateforme de petites annonces en ligne en tous genres, dont l'intermédiation ne dépasse guère des fonctions de mise en relation. La dernière, enfin, organise entre des particuliers des transactions non marchandes.

Les implications en matière de réglementation publique en général, et de protection sociale en particulier, sont très différentes, selon que la transaction entre les usagers de la plateforme est de nature marchande ou non marchande, que cette transaction fait intervenir ou non du travail rémunéré et selon le degré de dépendance des travailleurs à la plateforme.

Les activités non marchandes ne faisant pas intervenir de travail rémunéré ne posent *a priori* aucun problème de protection sociale. Dans les autres cas, il est nécessaire d'apprécier la couverture des travailleurs et de mettre en évidence qui doit financer la protection sociale. Les réponses à ces questions sont liées au degré de dépendance des travailleurs à la plateforme.

Il est donc nécessaire, comme préalable à toute réflexion sur les enjeux de protection sociale des plateformes collaboratives, de mieux comprendre leurs modèles productifs et les relations de travail qui en découlent.

Plusieurs travaux ont proposé une typologie des plateformes et/ou un ciblage de celles soulevant *a priori* le plus d'enjeux en matière de réglementation publique.

### **Plateformes digitales, plateformes collaboratives et plateformes d'emploi**

Nicolas Amar et Louis-Charles Viossat (IGAS, 2016) distinguent trois catégories de plateformes : les plateformes digitales, les plateformes collaboratives et les plateformes d'emploi. Les premières constituent un ensemble très vaste qui inclut les plateformes de référencement – telles que les moteurs de recherche internet – et les réseaux sociaux. Le terme d'économie collaborative est réservé par les auteurs aux plateformes digitales qui s'inscrivent dans une relation de pair à pair, mais l'expression « pair-à-pair » est prise dans un sens très large : des entreprises comme Uber et Deliveroo sont retenues dans la catégorie alors qu'elles fonctionnent selon un schéma classique marchand, mettant en relation un producteur de service et un consommateur. Au sein des plateformes collaboratives, N. Amar et L.-C. Viossat (2016) isolent enfin les plateformes d'emploi, *via* lesquelles sont échangés des biens et services produits en partie au moins par des travailleurs collaboratifs. Les plateformes de *crowdfunding* ou de connaissance partagée sont ainsi exclues de cette dernière catégorie. La catégorie des plateformes d'emploi est elle-même divisée en sept sous-ensembles :

- les plateformes de partage, sur lesquelles des particuliers mutualisent l'usage d'un actif (ex. : BlaBlaCar, Drivy, Airbnb) ;
- les opérateurs de services organisés, qui fournissent des prestations standardisées délivrées par des professionnels (ex. : Uber) ;
- les plateformes de *jobbing* qui permettent aux particuliers de bénéficier de services à domicile (ex. : SuperMano) ;

- les coopératives électroniques qui déclinent les modes de production, de consommation et de distribution collaboratifs de l'économie sociale et solidaire (ex. : La Ruche qui dit Oui ! ) ;
- les places de marché qui sont des plateformes de (re)vente de biens physiques, neufs ou d'occasion (ex. : Price Minister, Etsy) ;
- les plateformes de freelances qui appariant une offre et une demande de prestations de services à haute valeur ajoutée (ex. : Hopwork) ;
- les plateformes de microtravail, qui mettent en relation, principalement sur le plan international, une offre et une demande de microtâches dématérialisées (ex. : Amazon Mechanical Turk).

Une plateforme comme Leboncoin est considérée comme mixte, associant ventes d'objets d'occasion, hébergement, locations, cours particuliers, *etc.*

### ***Économie du partage versus plateformes de biens et services marchands***

Dans le document d'études de la DARES (Montel, 2017), nous proposons une catégorie proche de celle des plateformes d'emploi de l'Inspection générale des affaires sociales (IGAS) mais plus restrictive. Nous isolons, au sein de l'économie collaborative, le segment de l'économie du partage de celui des plateformes de biens et services marchands, une distinction justifiée à la fois par les valeurs véhiculées par ces deux segments, par les modèles économiques qui s'y rattachent et par la volonté de mieux cibler les plateformes soulevant des enjeux de réglementation.

« L'économie du partage », la « *peer-to-peer economy* », désignent des modèles économiques reposant sur le partage et/ou la production d'actifs (matériels ou immatériels) dans des relations « de pair à pair ». La confiance, l'égalité des statuts, la coopération, les motivations non marchandes, l'usage responsable des ressources y sont considérés comme des valeurs essentielles. Le cœur de cet ensemble est constitué de plateformes non marchandes, mais celui-ci s'étend aux plateformes marchandes reposant sur des relations « P2P » (*peer to peer*) plutôt que « B2C » (*business to consumer*) ou « B2B » (*business to business*) : brocantes en ligne, plateformes de covoiturage, certains services marchands entre particuliers, s'ils ne sont pas strictement encadrés par la plateforme<sup>2</sup>. De l'autre côté, l'économie des plateformes de biens et services marchands regroupe des structures productives marchandes organisant la production de biens et services de manière triangulaire, entre des producteurs indépendants et des consommateurs, et jouant un rôle de tiers actif dans la production, qui ne permet pas des relations de pair à pair.

2. En France, les services marchands de transport entre particuliers ne sont pas autorisés du fait de la réglementation des professions de taxis et de véhicules de tourisme avec chauffeur (VTC). L'activité d'Uberpop, segment de l'offre de Uber proposant un tel service, a été suspendue en septembre 2015. Celle de Heetch – start-up proposant un service similaire mais uniquement en soirée – a été suspendue en mars 2017.

La catégorie des plateformes de biens et services marchands est plus restrictive que celle des plateformes d'emploi de l'IGAS car elle exclut, notamment, les plateformes de petites annonces, à l'instar du site Leboncoin, dont le rôle de tiers entre consommateurs et travailleurs indépendants est peu actif et reste périphérique à l'échange : il se limite à une mise en relation, à l'image des nombreux sites de petites annonces (PAP, seloger.com, BebeNounou, *etc.*). En effet, une plateforme comme Leboncoin nous semble davantage caractérisée par sa fonction d'information et de mise en relation que par les activités qui s'y échangent (cours particuliers, ventes d'objets d'occasion, hébergement, offres d'emploi, *etc.*). Une fois l'information publiée, la plateforme n'intervient pas dans l'échange et est donc extérieure à la production et à une éventuelle relation de travail.

Les problèmes de réglementation ne se limitent pas aux plateformes de biens et services marchands, mais celles-ci présentent des enjeux plus importants en raison de l'implication de la plateforme dans l'échange et de la possible dépendance des travailleurs.

Ces typologies et distinctions permettent de mieux appréhender les différents modèles économiques qui coexistent dans l'ensemble hétérogène des plateformes. Elles constituent en cela un bon point de départ pour analyser les questions de protection sociale. La réflexion sur la protection sociale nécessite toutefois une analyse complémentaire, plus centrée sur le degré de dépendance des travailleurs aux plateformes. Nous rappelons au préalable l'état des lieux de la réflexion sur la protection sociale des travailleurs des plateformes.

## **Des enjeux de protection sociale relativement bien identifiés**

### ***Une couverture sociale qui existe mais demeure insuffisante***

Comme l'a rappelé le rapport de l'IGAS (2016), l'image de travailleurs des plateformes sans aucune protection sociale n'est pas fidèle à la réalité. Les travailleurs des plateformes, s'ils ne sont pas par ailleurs salariés, sont tenus, au-delà d'un certain seuil, de s'affilier au régime social des indépendants (RSI).

Le problème n'est pas tant celui de l'affiliation à un régime de sécurité sociale que celui de la qualité de la couverture, du fonctionnement du RSI et de l'application de la législation. En effet, les indépendants bénéficient d'une couverture moindre pour certains risques, notamment la complémentaire santé, les accidents du travail et la perte totale ou partielle d'activité. Or, les travailleurs des plateformes sont particulièrement exposés à ce dernier risque, ainsi qu'au risque d'accident pour certains d'entre eux (les livreurs à vélo notamment). On peut par ailleurs supposer que, tout comme l'ensemble des micro-entrepreneurs, ils se trouvent dans des situations matérielles souvent fragiles si cette activité est leur



source principale de revenus<sup>3</sup>. Le mode de fonctionnement des plateformes expose par ailleurs leurs travailleurs plus que d'autres actifs aux risques liés à la pluriactivité, à l'activité réduite, à la discontinuité des carrières et au non-respect des obligations réglementaires en matière de protection sociale. En outre, des dysfonctionnements récurrents du RSI ont été dénoncés par les travailleurs indépendants et par plusieurs rapports publics (Sénat, Cour des Comptes, 2012, 2017). Ces dysfonctionnements peuvent s'avérer particulièrement coûteux pour les travailleurs indépendants les plus précaires, dont font partie la plupart des travailleurs des plateformes exclusifs<sup>4</sup>.

En ce qui concerne les travailleurs des plateformes pour lesquels il s'agit d'une activité d'appoint, et qui bénéficient d'une couverture sociale grâce à leur emploi principal, la question de l'acquittement des prélèvements sociaux reste posée. L'essor des plateformes est susceptible de provoquer un changement d'échelle à prendre en compte : ce qui demeurerait marginal et pouvait donc être toléré ne peut plus forcément l'être dès lors que le comportement se généralise et engendre un manque à gagner important pour les finances publiques. Des formalités administratives trop lourdes peuvent toutefois décourager l'essor de ces nouvelles activités, ce qui incite à réfléchir à des compromis réglementaires.

### ***Qui doit financer la protection sociale des travailleurs des plateformes ?***

Le financement de la protection sociale des travailleurs des plateformes renvoie pour sa part au statut des travailleurs collaboratifs : s'ils sont indépendants, ils sont tenus, *a priori*, de financer leur protection sociale. Or, dans la mesure où leur activité dépend à des degrés plus ou moins élevés de la plateforme *via* laquelle ils ont accès à leurs clients, la participation de la plateforme au financement de la protection sociale fait débat. Bien que les travailleurs des plateformes soient indépendants et possèdent donc les désavantages de ce statut (ils assument les risques économiques et sociaux liés à leur activité), ils ne jouissent que de façon limitée de ses avantages (capital et revenus suffisants pour faire face aux variations d'activité, liberté et indépendance dans la gestion de leur activité) sans bénéficier de la protection des salariés. Le problème des faux indépendants ne se pose pas uniquement en termes de droit des travailleurs mais interroge aussi le droit de la concurrence. En ne payant pas la protection sociale de leurs collaborateurs, les plateformes jouissent, en effet, vis-à-vis des organisations productives traditionnelles, d'un avantage concurrentiel qui peut être considéré comme déloyal.

3. D'après les données INSEE, 51 % des micro-entrepreneurs (ex-autoentrepreneurs) dont l'activité était la principale source de revenus en 2013 ont déclaré en 2012 un chiffre d'affaires annuel inférieur à 10 000 euros. Sur les faibles revenus des autoentrepreneurs, voir également les travaux de Sarah Abdelnour, par exemple Abdelnour S. (2017).

4. Voir les témoignages du Collectif des livreurs autonomes de Paris (CLAP), par exemple l'intervention de Jérôme Pimot à l'IHEPS du jeudi 14 décembre 2017.

La question des « faux indépendants » préexiste à l'économie des plateformes et était déjà présente dans le débat public dans les années 1990 et 2000, avec le mouvement d'externalisation consécutif à l'essor des technologies de l'information et de la communication (TIC) qui avait développé la sous-traitance (Antonmattei et Sciberras, 2008). Elle se pose toutefois avec une acuité particulière en ce qui concerne le modèle des plateformes qui peut être schématisé comme une organisation productive externalisant à l'extrême la production et le travail (Montel, 2017). En outre, l'économie des plateformes accentue certains problèmes de dépendance économique. Par le biais des systèmes de notation, les plateformes disposent d'un moyen de contrôle et d'évaluation du travail peu transparent fondé sur la subjectivité des usagers du service, qui échappe pour le moment à toute réglementation. En effet, les travailleurs des plateformes ne disposent d'aucun moyen de contestation formel et ne sont protégés ni par le droit du travail qui s'applique aux salariés ni par un contrat de prestataire de services. Les plateformes sont libres de déconnecter un travailleur, temporairement ou définitivement. Or, les systèmes de notation ne reflètent pas forcément la qualité des prestations. Ils peuvent fonctionner selon des processus d'imitation, avec le risque qu'un jugement subjectif ne devienne collectif, en particulier s'il intervient au début de la période de travail. Un autre risque est que la notation véhicule des préjugés et des comportements discriminatoires. Or, le préjudice potentiel pour le travailleur est d'autant plus important que le marché des plateformes est caractérisé par des rendements croissants, favorisant les monopoles et oligopoles naturels.

### ***Le débat sur la création d'un troisième statut***

Le débat sur les faux indépendants des plateformes a renouvelé celui sur la création d'un statut intermédiaire entre salariés et travailleurs indépendants.

### **La proposition de Seth Harris et Alan Krueger aux États-Unis**

Aux États-Unis, dans un contexte où plusieurs plaintes ont abouti à la requalification de collaborateurs Uber en travailleurs salariés<sup>5</sup>, ouvrant la voie à un processus de règlement du problème par la jurisprudence, les économistes Seth Harris et Alan Krueger (2015) ont proposé la création dans le droit du travail américain d'un statut intermédiaire. Ils mettent notamment en garde contre les coûts de l'incertitude juridique et contre les risques qu'une requalification des travailleurs de l'économie des plateformes en salariés ferait peser sur le modèle productif en termes de flexibilité et d'innovation. Le statut d'« *independent worker* » ne comprendrait qu'une partie des droits et protections accordés aux salariés.

5. Voir notamment l'affaire Barbara Berwick, conductrice d'Uber en Californie.

Seraient inclus dans ce nouveau statut :

- le droit d'association<sup>6</sup> (entravé pour les indépendants aux États-Unis par les lois antitrust) ; cela permettrait aux travailleurs concernés de négocier leurs conditions de travail auprès des intermédiaires ;
- les droits fondamentaux du travailleur (discrimination, harcèlement, etc.) ;
- certains avantages concernant la protection sociale (une contribution des intermédiaires au financement de l'assurance maladie).

En revanche, les lois concernant le salaire minimum, les heures supplémentaires ou l'assurance chômage ne leur seraient pas appliquées en raison de leur liberté d'activité et de l'impossibilité de mesurer rigoureusement le temps de travail.

Selon Harris et Krueger, ce troisième statut serait profitable à la fois aux travailleurs indépendants et aux intermédiaires. Les intermédiaires pourraient se charger de négocier collectivement des contrats de protection sociale et d'assurance ainsi que des services financiers pour leurs travailleurs, ce qui en réduirait le prix (*pooling*). Les travailleurs seraient dans l'ensemble mieux protégés et pourraient négocier leurs conditions de travail face aux intermédiaires, un pouvoir qui leur fait aujourd'hui défaut. Une telle réforme mettrait fin à l'insécurité juridique actuelle, particulièrement défavorable aux intermédiaires, qui courent le risque que les relations avec leurs collaborateurs soient requalifiées en contrat de travail classique. L'idée serait de s'assurer que la diffusion des innovations liées à ces nouvelles formes de travail à l'intersection du salariat et du travail indépendant ne se fait pas au prix d'un recul de l'État social.

## L'état du débat en France

En France, le risque de requalification existe aussi<sup>7</sup> et constitue une préoccupation majeure pour les plateformes. Concernant la création d'un troisième statut, les rapports sur l'économie des plateformes (Terrasse, 2016 ; IGAS, 2016) y sont plutôt hostiles. L'argument principal est que le droit du travail et le droit social actuels permettent déjà de répondre, pour l'essentiel, aux problèmes posés par l'économie des plateformes, et que la création d'un troisième statut s'inscrirait à rebours des évolutions réglementaires récentes, qui se sont plutôt dirigées dans le sens d'une harmonisation/convergence des régimes entre salariés et non-salariés et d'un rattachement des droits à la personne plutôt qu'à l'emploi et au statut (compte personnel d'activité – CPA). Au sein du débat public, est d'ailleurs avancée l'idée de pousser plus loin la logique de rattachement des droits sociaux à la personne et d'envisager un statut de l'actif englobant et dépassant les statuts

6. En France, la loi Travail du 8 août 2016 a instauré en son article 60 une nouvelle garantie concernant les plateformes de mise en relation : « Les travailleurs mentionnés à l'article L. 7341-1 bénéficient du droit de constituer une organisation syndicale, d'y adhérer et de faire valoir par son intermédiaire leurs intérêts collectifs » (art. L.7342-6).

7. Des procédures ont par exemple été engagées par l'URSSAF d'Île-de-France en 2016.

de salarié et d'indépendant, avec des protections qui pourraient être croissantes selon le degré de dépendance<sup>8</sup>.

On peut ajouter qu'il n'est pas du tout évident que la création d'un troisième statut supprime le flou juridique et permette de répondre au problème des « zones grises ». En droit français, c'est le critère de subordination qui détermine le statut. Il n'existe pas de définition légale du salariat et du non-salariat, mais plutôt des cas particuliers, qui ne couvrent pas l'ensemble des situations possibles. Il semblerait difficile, dans ce cadre, de créer un nouveau statut auquel le critère de subordination ne pourrait être opposé, sans remettre fondamentalement en cause le statut de salarié et tout le droit du travail associé. Par ailleurs, loin d'être un problème nouveau, la zone grise entre salariat et non-salariat existe depuis la Révolution industrielle et s'est posée sur la période récente avant l'émergence de l'économie des plateformes, par exemple, avec le développement des services à la personne et des prestations de services externalisées. La création d'un troisième statut risquerait de remplacer une frontière floue par deux délimitations qui auraient également chacune leur part d'incertitude. Elle risquerait aussi de favoriser la requalification abusive de travail salarié en travail indépendant. L'exemple de l'Italie est sur ce point éloquent. En 2003, un nouveau statut de travailleur parasubordonné (co-co-pro) a été créé aux côtés du statut de co-co-co (1973) afin de limiter la précarité de ces travailleurs. Ce nouveau statut est suspecté d'avoir créé un transfert important de salariés vers cette catégorie d'indépendants, à rebours de l'objectif poursuivi. Le recours à ces contrats a d'ailleurs été très fortement restreint en 2016 dans le cadre du *Jobs act*.

Enfin, le débat autour de la création d'un troisième statut risque d'occulter la question fondamentale qui est de mieux clarifier le lien de dépendance des travailleurs aux plateformes. Si un troisième statut était mis en place, encore faudrait-il savoir à quels travailleurs il doit s'appliquer. Ainsi, la priorité concernant la protection sociale des travailleurs des plateformes est plutôt d'analyser la diversité des modèles productifs qu'elle regroupe sous des termes flous et sous le dénominateur commun apparent de la technologie.

8. Sur ce point, voir. Barthélémy J. (2015) et les travaux sur le sujet de France Stratégie (2016).

## **Apprécier la dépendance des travailleurs aux plateformes : un préalable nécessaire**

### ***Repérer les plateformes sur lesquelles la question de la protection sociale des travailleurs se pose***

#### **Mieux identifier le périmètre des activités marchandes**

Dans le but de mieux cerner les plateformes au cœur des enjeux de protection sociale, une première précaution consiste à distinguer les plateformes sur lesquelles l'échange est marchand de celles où il est non marchand. Dans la mesure où la réflexion porte sur la protection sociale des travailleurs des plateformes, c'est l'échange entre les offreurs et les consommateurs qu'il faut considérer et non l'activité de la plateforme en elle-même. Ainsi, BlaBlaCar est une entreprise du secteur marchand mais les échanges entre ses utilisateurs sont de type non marchand. De ce fait, il n'y a pas d'enjeu concernant la protection sociale des offreurs de covoiturage : les conducteurs BlaBlaCar n'étant pas rémunérés pour leur activité, ils n'exercent pas une activité professionnelle et ne sont donc pas concernés par la législation concernant la protection sociale.

Sur ce type de plateforme, la principale difficulté est de s'assurer que l'échange est bien à caractère non marchand. La plateforme BlaBlaCar contraint les conducteurs à respecter une tarification correspondant à un partage de frais, mais sur certaines plateformes, la pluralité des services échangés et le type d'activité ne permettent pas de qualifier aussi facilement l'échange de marchand ou non marchand. La condamnation en mars 2017 de la start-up Heetch, qui organisait des covoiturages de nuit dans les grandes villes, montre que la qualification de marchand ou non marchand peut faire l'objet de controverses. L'enjeu principal du procès Heetch consistait en effet à déterminer si la plateforme organisait, comme elle s'en défendait, un service de covoiturage nocturne, ou si, au contraire, elle organisait un service de transport à titre onéreux, tombant alors sous la réglementation du secteur du transport individuel de voyageurs. Selon les dirigeants de la société, le calcul de la participation aux frais effectué par l'algorithme était très proche de l'indemnité kilométrique fiscale et les revenus modestes des conducteurs (gains limités à 6 000 euros par an) leur permettaient tout au plus de partager les frais de leur véhicule. La partie adverse a pour sa part mis en avant le fait que les trajets n'étaient pas uniquement à l'initiative des conducteurs et que la facturation se faisait selon un mode horokilométrique prohibé en matière de covoiturage. Si, en matière de covoiturage, une définition légale existe, des problèmes analogues peuvent se poser pour des activités à la limite de l'économie marchande moins bien encadrées par la réglementation. Enfin, la notion de partage de frais peut faire l'objet de débats : ainsi, la location occasionnelle d'une résidence principale peut-elle entrer dans cette catégorie si l'on considère les frais d'habitation courants (charges de copropriété, entretien et rénovation, électricité, chauffage, etc.) ?

## Mieux définir la notion d'activité professionnelle

Une seconde interrogation porte sur le caractère professionnel exercé par la personne qui vend un bien ou un service sur une plateforme. Comme l'ont souligné successivement le rapport Terrasse (2016) et le rapport d'Amar et Viossat (IGAS, 2016), la notion d'activité professionnelle apparaît dans différentes branches du droit (droit fiscal, droit social, droit du travail, Code du commerce...) mais ne fait pas l'objet d'une définition légale unifiée. Or, les obligations fiscales et sociales en sont affectées.

Selon le rapport Terrasse (2016), si la définition d'un seuil de revenu pourrait clarifier simplement la frontière, ce n'est pas une solution économiquement pertinente dans la mesure où une transaction ponctuelle peut faire intervenir des montants élevés (vente d'une voiture ou de tout autre objet de valeur) tandis qu'une activité indépendante régulière peut procurer des recettes faibles (cas de la majorité des autoentrepreneurs). La fixation d'un seuil pourrait de surcroît entrer en contradiction avec un autre objectif des pouvoirs publics sous-jacent à la création du statut d'autoentrepreneur, qui est d'encourager la création d'activités indépendantes dans un cadre professionnel assorti de droits sociaux, même lorsque les revenus engendrés sont faibles. Le rapport Terrasse suggère par conséquent de s'en remettre à un ensemble d'indices permettant d'apprécier l'intention de l'offreur : fréquence et régularité de l'activité, recherche d'un but lucratif...

Le Projet de loi de financement de la Sécurité sociale 2016 a clarifié les règles applicables aux activités de location de biens entre particuliers en retenant comme critères à la fois la régularité de la location et un seuil de recettes annuelles. Une disposition oblige également les plateformes à informer leurs utilisateurs des règles sociales et fiscales applicables.

Le rapport de l'IGAS (2016) recommande pour sa part la création d'un statut de micro-entrepreneur simplifié, qui permettrait aux travailleurs collaboratifs occasionnels d'acquitter les prélèvements sociaux sans pour autant adopter un statut de professionnel ni devoir accomplir des formalités administratives complexes. Il suffirait au particulier de se signaler auprès du régime social des indépendants (RSI) *via* son seul numéro de Sécurité sociale. Le plafond de revenus collaboratifs annuels pour bénéficier d'un tel statut est fixé par la commission IGAS à 1 500 euros. Les bénéficiaires de ce statut ne seraient pas contraints de s'affilier à un régime spécifique mais devraient, à l'instar des micro-entrepreneurs, s'acquitter d'un prélèvement libératoire.

## Plateformes de travail et plateformes de capital

Une autre précaution pourrait consister à distinguer les plateformes de travail des plateformes de capital. En effet, les revenus du travail et de la propriété ne sont pas soumis aux mêmes prélèvements sociaux, les seconds ne finançant la protection sociale qu'à travers la CSG. Or, ce débat rejoint en particulier celui sur la définition du caractère professionnel d'une activité : si les revenus issus de la location

d'un actif n'ouvrent pas de droit à la protection sociale, cela change lorsqu'il s'agit d'une activité professionnelle rapportant un revenu mixte, et la question de la protection sociale se pose. La location d'actifs peut en effet facilement mobiliser du travail (mise en valeur du bien à louer, recherche de locataires, etc.).

## **Analyser l'implication de la plateforme dans l'échange**

La clarification des périmètres des activités marchandes et des activités professionnelles – ou du moins les frontières de l'assujettissement aux régimes de sécurité sociale et aux prélèvements sociaux – sont un préalable nécessaire. L'appréciation de l'implication de la plateforme dans l'échange constitue une autre priorité, qui permet de fournir un support aux débats sur la protection sociale des travailleurs des plateformes.

Cette appréciation est complexe, car il existe un *continuum* dans le degré d'intermédiation de la plateforme entre les offreurs et les demandeurs. Ainsi, nous choisissons d'exclure les plateformes de petites annonces de la catégorie des plateformes de biens et services marchands, et *a fortiori* des réflexions sur le travail et la protection sociale. Deux objections pourraient être opposées *a priori* : tout d'abord, ces plateformes jouent un rôle non négligeable dans l'échange en conditionnant l'accès des offreurs au marché selon des algorithmes en grande partie opaques, dont les déterminants peuvent être liés aux recettes publicitaires éventuelles qui les financent. Ensuite, l'essor de sites de petites annonces en tous genres permet de multiplier des services entre particuliers à la limite de la légalité, en permettant à certains usagers d'exercer une activité professionnelle en contournant la réglementation sociale.

Malgré cela, le fait que la plateforme n'intervienne pas activement dans l'échange nous semble être un élément primordial, et les enjeux de réglementation publique évoqués dans les arguments précédents nous paraissent relever d'autres champs que de ceux de la responsabilité sociale des plateformes. Dans ce cas, l'enjeu de réglementation publique relève plutôt de la réglementation des sites de petites annonces (bonnes pratiques, non-discrimination, transparence concernant le référencement...) que de la sphère du travail et de la protection sociale. Concernant les possibilités de contournement de la loi, dans la mesure où la plateforme n'est pas rémunérée sur la transaction et n'intervient pas dans l'éventuelle relation de travail ou prestation entre l'offreur et le demandeur, la responsabilité incombe avant tout aux usagers, bien que l'on puisse attendre des plateformes qu'elles informent ceux-ci sur leurs obligations fiscales et sociales. Quoi qu'il en soit, pour ce type de plateforme, les débats sur la protection sociale se limitent aux possibilités de contournement de la loi qu'elles peuvent favoriser et ne concernent en aucun cas une éventuelle participation au financement de la protection sociale des offreurs de biens ou de services.

Il en va tout autrement des plateformes qui prennent activement part à l'échange. Dans la mesure où elles participent à la production des biens et services qui s'échangent *via* le travail des offreurs, et que les offreurs sont dépendants de la

plateforme pour exercer leur activité, la participation financière de la plateforme à la protection sociale des travailleurs peut être légitimement interrogée. Cette implication active peut être révélée par un certain nombre de critères, dont les suivants nous paraissent les plus pertinents :

- la plateforme (Uber, Airbnb, Deliveroo) est rémunérée directement sur les échanges (commission). Cette caractéristique, que l'on ne rencontre pas sur les plateformes de petites annonces, est le signe d'une rémunération directe sur la production du service et peut donc être considérée comme un indice d'implication forte dans l'échange ;

- la plateforme intervient dans la fixation des prix (ex : Uber, Deliveroo, mais pas Airbnb, qui ne fait que suggérer un prix en fonction de l'offre et la demande) ;

- la plateforme intervient dans la qualité des biens et services échangés ou dans le travail des offreurs (ex : obligation de porter telle ou telle tenue, etc.). La plateforme de VTC (Voiture de transport avec chauffeur) Chauffeur privé oblige ainsi ses chauffeurs à porter une cravate, tandis que Deliveroo exige pour ses livreurs le port d'une veste Deliveroo. L'intervention dans le prix et la qualité de la prestation peuvent être considérées comme les indices les plus forts de l'implication de la plateforme dans la production. Ces deux critères sont d'ailleurs retenus dans le décret d'application de la loi Travail concernant le numérique<sup>9</sup> ;

- les travailleurs sont contraints d'être évalués par les clients/consommateurs *via* un système de notation géré par la plateforme ;

- la plateforme dispose d'un droit de déconnexion des travailleurs à son entière discrétion.

Ces deux derniers critères concernent le contrôle du travail et l'accès des travailleurs indépendants à leurs clients.

### ***Tenir compte des caractéristiques des activités et du marché des plateformes***

Si l'implication de la plateforme dans l'échange constitue un élément fondamental pour apprécier la dépendance du travailleur, d'autres éléments entrent en ligne de compte, notamment les caractéristiques du marché sur lequel opère la plateforme. Le degré de concurrence, en particulier, est susceptible de déterminer fortement le degré de dépendance des travailleurs : on conclura plus facilement à l'existence d'un lien de dépendance voire de subordination pour un travailleur contraint de passer par une plateforme en situation de monopole que pour celui qui peut librement exercer son activité *via* plusieurs plateformes concurrentes. Ce point est important dans la mesure où le modèle économique des plateformes est caractérisé par des rendements croissants : plus une plateforme compte d'utilisateurs, plus elle est productive, plus elle attire de nouveaux utilisateurs et finit par exercer une forme de monopole pouvant décourager de nouveaux entrants.

9. Décret n° 2017-774 du 4 mai 2017 relatif à la responsabilité sociale des plateformes de mise en relation par voie électronique.



## Conclusion

La réflexion sur la protection sociale des travailleurs des plateformes, qui porte à la fois sur la couverture des travailleurs et l'implication des plateformes dans le financement de celle-ci, nécessite au préalable de mieux appréhender l'ensemble vaste et flou des plateformes collaboratives. Toutes les plateformes ne soulèvent pas les mêmes enjeux. Si, *a priori*, toutes les plateformes organisant un échange marchand entre un offreur et un demandeur – plateformes de biens et services marchands et plateformes de l'économie du partage organisant des transactions de pair à pair marchandes – sont concernées par cette réflexion, celle-ci ne se pose pas dans les mêmes termes pour chacune. Pour les plateformes de partage qui organisent des échanges marchands, les enjeux portent essentiellement sur la réglementation des activités d'appoint et sur les obligations sociales des offreurs. Pour les plateformes de biens et services marchands, les enjeux de réglementation sont plus importants. Dans la mesure où ces plateformes jouent un rôle de tiers actif dans la production, il est légitime de s'interroger sur leur responsabilité dans le financement de la protection sociale des offreurs. Cette responsabilité ne peut s'apprécier qu'en fonction du lien de dépendance entre les travailleurs et la plateforme, très variable d'un cas à l'autre.

En fin de compte, nous retenons deux critères permettant de mieux délimiter les plateformes et les types d'échange pour lesquelles la question de la protection sociale des offreurs de prestations qui s'y connectent nécessite d'être examinée :

- le caractère marchand de l'échange entre offreurs et demandeurs sur la plateforme (indépendamment du caractère marchand de l'activité de la plateforme) ;
- le caractère professionnel de l'activité des offreurs, dont la définition doit faire l'objet de débats dans le champ juridique.

Le second critère peut permettre d'exclure certaines plateformes, mais il crée surtout une distinction entre différents usages d'une même plateforme.

Lorsque la pertinence de la question de la protection sociale est avérée, cinq autres critères permettent d'évaluer l'implication de la plateforme dans l'échange. Ces cinq critères pourraient servir à examiner la question de la participation de la plateforme au financement de la protection sociale des travailleurs indépendants :

- la plateforme est rémunérée directement sur les échanges ;
- la plateforme intervient dans la fixation des prix ;
- la plateforme intervient dans la qualité des biens et services échangés ou dans le travail des offreurs ;
- les travailleurs sont contraints d'être évalués par les clients/consommateurs *via* un système de notation géré par la plateforme ;
- la plateforme dispose d'un droit de déconnexion des travailleurs à son entière discrétion.

Un score d'implication de la plateforme dans l'échange pourrait être mis au point sur la base d'une pondération de ces différents critères.

## Références bibliographiques

- Abdelnour S. (2017)**, *Moi, petite entreprise. Les autoentrepreneurs, de l'utopie à la réalité*, Paris, PUF.
- Amar N., Viosat L.-C. (2015)**, « Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale », Rapport de l'Inspection générale des affaires sociales n° 2015-121R [en ligne] <http://www.igas.gouv.fr/IMG/pdf/2015-121R.pdf>, consulté le 30 avril 2018.
- Antonmattei P.-H. et Sciberras J.-C. (2008)**, « Le travailleur économiquement dépendant : quelle protection ? », Rapport au ministre du Travail, novembre.
- Cour des comptes (2012, 2017)**, « La sécurité sociale. Rapport sur l'application des lois de financement de la sécurité sociale ».
- Direction générale des entreprises (DGE), PICOM (Nomadeis, TNS Sofres), PIPAME (2015)**, « Enjeux et perspectives de la consommation collaborative », Rapport pour le ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique.
- Farrell D., Greig F. (2016)**, « The Online Platform Economy: What is the Growth Trajectory? », JP Morgan Chase & Co. Institute, mars.
- Harris S. D., Krueger A. B. (2015)**, « A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The "Independent Worker" », Working Paper, The Hamilton project, décembre 2015.
- Katz L. F., Krueger A. B. (2016)**, « The Rise and Nature of Alternative Work Arrangements in the United States, 1995-2015 ».
- Montel O. (2017)**, « L'économie des plateformes : enjeux pour la croissance, le travail, l'emploi et les politiques publiques », DARES, Document d'études n° 213.
- Terrasse P. (2016)**, Rapport au Premier ministre sur l'économie collaborative, février.
- Sénat (2014)**, « Régime social des indépendants : 8 ans après la réforme, restaurer la confiance », Rapport d'information n° 597, fait au nom de la mission d'évaluation et de contrôle de la Sécurité sociale et de la commission des affaires sociales.

**L'avenir du droit de la protection sociale  
dans un monde ubérisé**

Josépha Dirringer

## RÉSUMÉ

Le lien entre emploi et protection sociale sur lequel s'est construit le système de protection sociale en France est aujourd'hui mis à l'épreuve. L'essor du capitalisme de plateforme a en effet mis en exergue le risque d'exclusion sociale des personnes participant à l'économie dite collaborative. Cette exclusion tient largement au cloisonnement des régimes de protection sociale. S'il convient certainement d'y remédier, il faut encore déterminer comment. Notamment comment assurer l'effectivité du droit à la protection sociale sans mettre en péril le système censé l'assurer ? Que l'on songe à redonner au droit social de nouvelles bases ou que l'on souhaite donner à l'individu les moyens d'assurer sa subsistance, les dispositifs juridiques censés réaliser ces desseins s'avèrent à l'étude plus ambivalents et les conceptions du monde social dont ils sont porteurs des plus variées. L'analyse des réformes et des propositions de réformes en atteste.

## ABSTRACT

### **The future of social protection law in an *uberized* world**

The link between employment and social protection on which the social protection system was built in France is being tested today. The rise of platform capitalism has in fact highlighted the risk of social exclusion of people participating in the so-called collaborative economy. This exclusion is largely due to the compartmentalization of social protection schemes. While it is certainly necessary to remedy this, the question remains of how to do it. In particular, how can the right to social protection be effectively guaranteed without jeopardizing the system which is supposed to ensure it? Whether one thinks of applying a new basis to social law or one wishes to give the individual the means to ensure his subsistence, the legal devices supposed to realize these plans are studied with the greatest ambivalence and the most varied conceptions of the social world of which they are the pillars. The analysis of reforms and reform proposals attests to this.

## Introduction

En France, la protection sociale est fondée sur le travail. Plus que le travail, elle est intimement liée au salariat (Castel, 2003 ; Borgetto, 2007 ; Chauchard et Friot, 2011). Songeons à la loi de 1898 à l'origine du régime de réparation des accidents du travail ou encore à celle de 1910 sur les retraites ouvrières et paysannes. La construction de ce lien, entre emploi et protection sociale, tient à l'histoire même du droit social (Castel, 1995). Être salarié c'est, en contrepartie de sa subordination, avoir la garantie d'être couvert contre la plupart des risques sociaux, non seulement ceux qui sont attachés à la sécurité sociale, tels que la maladie, la maternité, l'invalidité, l'incapacité à la suite d'un accident du travail ou d'une maladie professionnelle, la vieillesse, le décès, etc., mais aussi celui lié à la perte d'emploi<sup>1</sup>. Ce lien est si fort qu'il demeure un enjeu central de la détermination du statut applicable aux travailleurs, et que l'on serait tenté de croire que le droit à la protection sociale dépend du statut de salarié.

Cela tient à la notion même de contrat de travail. Soit un travailleur est salarié, soit il ne l'est pas. Quelles que soient les tentatives d'assimilation des travailleurs de plateforme au salariat, il subsistera toujours un risque d'exclusion, faisant craindre une « prolifération d'autoemploi et de sous-emploi sans aucune garantie sociale » (Lyon-Caen, 1995). Et à mesure que les potentialités du capitalisme de plateforme et du travail collaboratif se déploient (Gomès, 2016 ; Bento de Carvalho, 2017 ; Fabre, 2017), la « zone grise » entre travail indépendant et travail subordonné (Pesquine, 2008 et 2017) semble devenir plus trouble.

Il ne fait pas de doute que l'essor de l'économie numérique a accéléré cette évolution. Le modèle économique des plateformes numériques repose sur une relation économique triangulaire, atypique, qui est loin du paradigme du droit du travail. Celle-ci s'organise autour de trois piliers. On y croise d'abord les « utilisateurs-consommateurs » qui sont à la recherche d'un service (être transporté, être logé, être nourri, être dépanné, etc.). Figurent ensuite les « utilisateurs-prestataires » qui offrent ce service (les chauffeurs, les hôtes, les restaurateurs, les réparateurs, etc.). Entre les deux une plateforme numérique joue un rôle d'intermédiation. L'archétype de ce modèle économique est Uber. Mais toutes les plateformes ne fonctionnent pas sur son modèle et le schéma triangulaire, s'il est récurrent, peut se décliner de diverses manières. Cela tient en premier lieu aux intentions des utilisateurs, qu'ils soient consommateurs ou prestataires de service. Pour s'en tenir aux seconds, certains offrent un service ponctuel à titre de particuliers. Ils cherchent à faire fructifier leur patrimoine ou rentabiliser leur investissement. D'autres prétendent de cette manière s'inscrire dans un projet solidaire, écologique et participatif. D'autres encore sont des travailleurs qui exercent par ce biais une activité professionnelle. Parmi ceux-là, certains souhaitent seulement un complément de salaire tandis que d'autres espèrent pouvoir subvenir à leurs besoins. La diversité constatée tient en second lieu à la configuration des plateformes numériques

1. Nous excluons de l'analyse les prestations attachées à l'aide sociale.

créées, qu'elles soient gratuites ou payantes, communautaires ou publiques, à but lucratif ou non.

Le trouble entourant les statuts d'emploi des personnes exerçant leur activité professionnelle au moyen d'une plateforme numérique rejaillit sur le droit à la protection sociale de cette « population interstitielle » (Borgetto, 2016). Certes, ce droit appartient à toute personne<sup>2</sup>, mais en réalité sa pleine effectivité dépend du statut professionnel de chaque personne. De ce fait, en tant que travailleurs non salariés (TNS), les utilisateurs-prestataires des plateformes demeurent moins bien protégés que les salariés. Ils n'ont de protection ni contre les risques professionnels ni contre la perte de revenus. Les inégalités sont criantes lorsque des personnes, exerçant des formes de travail parfois inédites et difficilement catégorisables, semblent échapper à tout régime<sup>3</sup>. Plus que jamais, le lien entre statut professionnel et protection sociale semble perdre de sa pertinence et ainsi renaît le vieux débat entre assurance sociale ou solidarité nationale (Dupeyroux, 1995). D'aucuns assurent que le temps est désormais venu de construire une protection sociale attachée à la personne et non plus au statut. Comme le souligne M. Borgetto, le lien entre protection sociale et emploi serait en passe « de manière sans doute définitive, non plus seulement [d'être] tempéré et malmené, mais tout simplement rompu » (Borgetto 2007).

L'effectivité du droit à la protection sociale n'est peut-être pas le seul objet de la discussion. La lutte contre le chômage et pour la sécurisation des parcours professionnels est tout autant mise en avant. Les politiques de l'emploi insistent sur l'instauration d'une protection sociale commune à toutes les personnes économiquement actives. La variété et la disparité des régimes de protection sociale sont vues comme un frein à la mobilité professionnelle, comme un facteur dissuasif à la création de son propre emploi et, partant, comme un obstacle à la lutte contre le chômage<sup>4</sup>. En d'autres termes, les politiques de flexicurité impulsées par l'Union européenne s'attaquent à l'impact des régimes de protection sociale sur le chômage tout en cherchant à faire de l'employabilité une partie intégrante de la protection sociale des individus (Kerschen, 2003).

La transformation de l'activité laborieuse, dont rend compte le concept nouveau d'ubérisation, justifie la volonté de décloisonner les statuts ouvrant droit à la protection sociale. Cependant, il importe de déterminer ce qui, historiquement, a abouti à ce cloisonnement, en rappelant notamment la manière dont la protection sociale des travailleurs non salariés s'est construite. Il sera alors possible de mesurer les difficultés à surmonter. Les voies et les moyens pour y parvenir n'ont

2. Cf. Al. 11 du Préambule de la Constitution de 1946, Art. 34 de la Charte des droits fondamentaux de l'Union européenne ; Art. 22 de la DUDH ; Art. 16 et 17 de la Charte sociale européenne.

3. Ce lien suppose d'appartenir à une des catégories auxquelles est rattaché un régime de protection sociale. Par exemple, comme le rappelle M. J.-P. Chauchard, « louer un meublé ne saurait, faute d'avoir la qualité de commerçant, permettre d'accéder au régime d'assurance vieillesse des commerçants », « Qu'est-ce qu'un travailleur indépendant », *Dr. Soc.*, 2016, p. 947.

4. Plusieurs dispositifs incitent les demandeurs d'emploi à créer ou reprendre une entreprise, tels que l'aide à la reprise et à la création d'entreprise (versement des droits au chômage sous la forme de capital) ou encore l'Aide aux chômeurs à la création et à la reprise d'entreprise (exonération de cotisations sociales). Citons encore la loi de financement de la sécurité sociale pour 2018 (exonérations de cotisations sociales, relèvement du seuil pour les microentreprises, suppression de certains prélèvements).

cependant rien d'évident ni d'univoque. Outre l'épreuve du réel et la difficulté de mettre fin à la complexité des régimes de protection sociale, se pose un choix politique dans lequel l'affirmation du droit de toute personne à la protection sociale comprend le risque de remettre en cause le compromis ayant abouti à la « société salariale » (Castel, 1995). L'étude des (propositions de) réformes montre la variété de chemins possibles pour réaliser l'universalité de la protection sociale. Celle-ci est en effet un concept pluriel dont l'invocation revêt bien des sens et peut aboutir à des politiques bien différentes, voire à des résultats opposés (Isidro, 2018). Il n'est pas certain, en particulier, que les solidarités collectives qui ont permis d'arracher l'individu à son état de dépendance économique ne soient pas aujourd'hui menacées par l'idée d'offrir aux travailleurs ubérisés et plus largement aux travailleurs non salariés des garanties sociales dont ils étaient jusqu'à présent privés. Tel est selon nous le défi : il ne suffit sans doute pas, techniquement, de décroquer les statuts d'emploi ; il importe encore de veiller à ne pas remarchandiser la protection sociale.

## Décloisonner les statuts d'emploi

Le cloisonnement des régimes de protection sociale, entre travailleurs salariés et travailleurs non salariés, et entre les différentes catégories de travailleurs non salariés est apparu dès la création de la Sécurité sociale. Résultat d'un compromis au moment de la Libération, la diversité des régimes de protection sociale est désormais largement contestée et, déjà, des tentatives tentent d'y remédier.

### *Les causes du cloisonnement*

En France, l'affirmation d'un droit à la protection sociale remonte à la Libération et, en particulier, à l'ordonnance-cadre du 4 octobre 1945. Il s'agissait pour l'État d'instituer une protection sociale des salariés comme des travailleurs indépendants, en garantissant à tous la protection de la santé, la sécurité matérielle, le repos et les loisirs.

Cependant, la poursuite de cet universalisme n'a pas ôté au système français de sécurité sociale sa dimension professionnaliste inspirée du modèle bismarckien (Kerschen, 1995 ; Borgetto, 2007 et 2016 ; Isidro, 2017). Surtout, l'État a renoncé à généraliser la Sécurité sociale, succombant aux pressions des corps intermédiaires qui étaient tout aussi craintifs à l'égard d'une immixtion de l'État qu'attachés à l'idée d'une protection patrimoniale (Bruno, 2014)<sup>5</sup>. Dès 1948, des régimes propres aux professions non salariées non agricoles seront mis en place,

5. Cf. R. Castel pour qui la « propriété sociale » peut être définie « comme la production d'équivalents sociaux des protections qui étaient auparavant seulement données par la propriété privée ».

distinguant les artisans, les commerçants et industriels et les professions libérales<sup>6</sup>, de même qu'une législation spécifique aux travailleurs agricoles fera son apparition (Marié, 2014). On retrouve la même bienveillance étatique vis-à-vis de ce « souci de distinction » (Bruno, 2014) à propos des régimes conventionnels de protection sociale. Ainsi, les travailleurs non salariés ont-ils été exclus aussi bien du système de l'assurance chômage que du bénéfice des régimes de retraite complémentaire.

Cela a un prix. L'hétérogénéité des statuts professionnels s'est traduite par une mosaïque de régimes de protection sociale<sup>7</sup> et un éclatement de la couverture sociale. De cette histoire, il en est résulté des règles d'affiliation, un contenu des garanties sociales, une gouvernance et un régime de protection sociale complémentaire différents. Certains TNS sont rattachés au même régime d'assurance maladie, mais ne dépendent pas pour autant des mêmes caisses de retraite. Quant au contenu des garanties sociales, et pour s'en tenir à l'assurance maladie, le montant des indemnités journalières versées, la durée du délai de carence, ou encore la durée de l'arrêt de travail ouvrant droit à un revenu de remplacement dépend en principe de la catégorie de travailleur indépendant. De même, en matière de protection sociale complémentaire, la loi Madelin de 1994 a permis à certains travailleurs non salariés, *via* des incitations financières, de souscrire une prévoyance complémentaire. Chaque travailleur indépendant est, en effet, libre de souscrire un contrat de prévoyance, dont les garanties sont déterminées par un contrat collectif négocié auprès d'un assureur. Malgré un cadre commun, ce régime reste porteur de disparités puisque, non seulement le contenu des prestations varie d'un contrat collectif à l'autre, mais encore certaines catégories, comme les travailleurs agricoles et les micro-entrepreneurs, demeurent exclues de ce régime.

Outre la complexité qui résulte de la multiplicité des régimes de protection sociale, ceux-ci ont fini par cristalliser les catégories socioprofessionnelles auxquelles ils sont rattachés. Dans ces conditions, il devient difficile de garantir un égal niveau de couverture sociale et une continuité dans l'accès aux prestations sociales.

De plus, la diversité des situations dans laquelle se trouvent les travailleurs indépendants contribue à renforcer le sentiment d'inégalité de traitement. Une personne peut exercer plusieurs activités de manière simultanée, soit une activité non salariée en même temps qu'une activité salariée, soit encore plusieurs activités professionnelles non salariées relevant de régimes distincts. Pour répondre à la situation des polyassurés, les règles ne sont pas toujours cohérentes. En matière d'assurance vieillesse, une personne qui est à la fois salariée et indépendante cotisera à la fois au régime dont relève son activité indépendante et au régime général et pourra prétendre au cumul des prestations<sup>8</sup>. En revanche, si la personne exerce plusieurs activités indépendantes, il conviendra de déterminer quelle est l'activité principale pour définir le régime auquel elle est affiliée<sup>9</sup>. Les mêmes règles ne valent pas en matière d'assurance maladie. Ainsi, les travailleurs indépendants

6. Loi n° 48-101 du 17 janvier 1948.

7. cf. Haut Conseil du financement de la protection sociale, « La protection sociale des non-salariés et son financement », Rapport, octobre 2016.

8. CSS, Art. L. 622-2

9. CSS Art. L. 171-3



qui exercent simultanément plusieurs activités sont affiliés et cotisent simultanément aux régimes d'assurance maladie-maternité dont ils relèvent, et reçoivent les prestations de la part du régime de leur choix<sup>10</sup>. En revanche, lorsque le cumul concerne une activité indépendante et une activité salariée ouvrant droit aux prestations d'assurance maladie et de maternité, l'intéressé pourra bénéficier du cumul des prestations et ainsi cumuler les indemnités journalières versées par les deux régimes. Évidemment, cette complexité a vocation à s'inscrire également dans le temps puisque l'affiliation à plusieurs régimes peut résulter de l'exercice de plusieurs activités, non de manière simultanée, mais de manière successive. Dans ce cas, les prestations seront ouvertes tantôt dans le régime relevant de l'activité principale, tantôt dans le dernier régime auquel l'assuré était rattaché. La situation des polyassurés est particulièrement délicate s'agissant du calcul des droits à la retraite et a été une des raisons pour tenter de remédier aux conséquences du cloisonnement des régimes de protection sociale.

### ***Les tentatives de décloisonnement***

Deux techniques ont été employées pour remédier au cloisonnement des régimes de protection sociale. Les différentes réformes montrent tantôt une volonté d'égaliser les prestations sociales, tantôt d'harmoniser les régimes de protection sociale.

### **L'égalisation des prestations sociales**

Progressivement, un effort a été accompli pour mettre fin à ces disparités, pour des raisons d'égalité autant que pour des raisons de gestion. La loi du 24 décembre 1974 a ainsi posé le principe d'un « système de protection sociale commun à tous les Français » et ce, dans les trois branches, assurance maladie-maternité, vieillesse, prestations familiales. Dès cette époque, une règle de compensation permet de tempérer l'éclatement des régimes des TNS<sup>11</sup>. En 2005, le RSI est créé, ce qui constitue une étape importante. Il a permis de centraliser, en partie, la gestion de la protection sociale des travailleurs indépendants et, surtout, d'offrir aux travailleurs indépendants, quel que soit leur statut, les mêmes prestations en nature en matière d'assurance maladie. Des efforts ont également été entrepris en matière de protection sociale complémentaire. La loi du 9 novembre 2010 a institué, en complément du régime de base, un régime unique de retraite complémentaire obligatoire pour les professions artisanales, industrielles et commerciales<sup>12</sup>. Plus récemment encore, l'Accord national interprofessionnel (ANI) du 22 février 2018

10. CSS Art. L. 613-4. Cass. Soc. 19 octobre 2000, *BCV*, n° 340

11. Pour la branche retraite, le principe de compensation est affirmé à l'article L. 134-1 du Code de la sécurité sociale.

12. Loi n° 2010-1330 du 9 novembre 2010 art. 57. Cf. CSS Art. 635-1. Ce régime s'est substitué, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013, aux régimes antérieurs qui bénéficiaient pour l'un aux industriels et commerçants et pour l'autre aux artisans.

invite le législateur à mettre en place une allocation à destination des travailleurs indépendants ayant perdu leur activité, ce que réalise la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel<sup>13</sup>.

Dans un cas comme dans l'autre, l'effort d'égalisation des droits à prestation demeure incomplet. S'agissant des prestations en espèces, à savoir les indemnités journalières et la rente d'invalidité<sup>14</sup>, celles-ci ne bénéficient toujours pas aux professions libérales. De même, en matière de retraite complémentaire, les prestations des professions libérales relèvent toujours de leurs organismes propres et non du RSI<sup>15</sup>.

Ce tableau le montre : il n'existe toujours pas d'égalisation de la couverture sociale applicable aux différents types de travailleurs indépendants (Bluteau, Verdier, 2015). Sans doute pourrait-on poursuivre l'effort d'égalisation des droits à prestations en cherchant avec plus de force à supprimer les disparités de couverture sociale. Cependant, il n'est pas certain que cela suffise. C'est pourquoi l'idée d'harmoniser les régimes de protection sociale semble tout à fait sensée.

## L'harmonisation des régimes

Allant plus loin, certaines réformes ont cherché à harmoniser les régimes de protection sociale. Au moyen de règles de coordination voire d'uniformisation, l'harmonisation des régimes de protection sociale permet davantage de prendre en compte la situation des personnes tout au long de leur vie professionnelle.

En 2015, le RSI et la MSA ont été intégrés au régime général, ouvrant la voie à la généralisation de l'assurance maladie. Désormais appelée la protection universelle maladie (PUMA), la réforme de la PUMA marque une évolution décisive (Tabuteau, 2015)<sup>16</sup>. Désormais, l'ouverture de droits ne dépend plus que de la résidence stable et régulière en France, même si l'activité professionnelle détermine le rattachement de la personne à un régime<sup>17</sup>. Il sera possible en cas de changement de statut professionnel de procéder à une « mutation en un clic », sans que cela n'affecte la continuité des droits. Ainsi, la fracture qui sépare salariat et travail indépendant paraît avoir été réduite, rendant socialement acceptable la suppression du RSI.

La même politique a été menée en matière de retraite, notamment avec le souci de répondre à la situation des polyassurés. De manière symbolique d'abord, la loi Fillon de 2003 a reconnu un droit à l'information sur les droits à la retraite

13. ANI du 22 février 2018 relatif à la réforme de l'assurance chômage. Cependant, l'accord renvoie à un groupe de travail l'élaboration de propositions plus structurelles visant à prendre en compte l'apparition des « nouvelles formes d'emploi ».

14. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017, les travailleurs indépendants peuvent également reprendre une activité professionnelle à temps partiel pour motif thérapeutique et percevoir des indemnités journalières.

15. Plus précisément à la Caisse interprofessionnelle de prévoyance et d'assurance vieillesse des professions libérales.

16. Art. 59 de la LFSS de 2016 ; Art. R. 161-1 issu du décret n° 2017-736 du 3 mai 2017.

17. L'exigence d'une résidence régulière et stable doit être également rapportée à la question de la protection sociale des étrangers. Sur cette question, voir Isidro L. (2017), *L'étranger et la protection sociale*, Paris, Dalloz, spécifiquement. p. 485.

permettant à toute personne, quelles que fussent ses activités, d'avoir un aperçu de ses droits et donc du montant de sa pension. Plus ambitieuse a été la loi du 20 janvier 2014 qui ouvre la voie à une liquidation unique des droits à la retraite, quel que soit le nombre de caisses auxquelles une personne aura cotisé. Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2017, la pension est calculée comme si la personne n'avait cotisé qu'à une seule caisse<sup>18</sup>.

La volonté d'égalisation des prestations ou d'harmonisation des régimes existe bien. Sans doute est-elle plus forte à mesure que se développent de nouvelles formes d'activités, liées notamment au *digital labor*. Cependant, cherche-t-on toujours à répondre au risque de pauvreté et d'exclusion sociale résultant de la montée des formes d'autoemploi ? Ou cherche-t-on à « valoriser les parcours hybrides et la pluriactivité » (Andireux, Thieulin, Bonnet, 2016) ? Les propositions de réformes semblent vouloir en finir avec la manière, syncrétique et incomplète, avec laquelle le principe d'universalité s'était finalement réalisé dans le système français de protection sociale, même si toutes ne partagent pas la même conception des fonctions de la protection sociale (Borgetto, 2016).

## Universaliser la protection sociale

L'ubérisation n'implique pas seulement de repenser les cadres de la régulation de l'activité laborieuse. Elle invite à repenser les voies par lesquelles l'individu pourra assurer ses moyens de subsistance, s'émanciper et participer à la vie sociale. Avec le phénomène d'ubérisation revient la question de savoir comment assurer l'effectivité et l'universalité du droit à la protection sociale.

G. Esping-Andersen a très bien montré le rôle joué par l'État dans la reconnaissance de ce droit. L'instauration d'une protection sociale marque, dans l'histoire de l'État social, un mouvement de « démarchandisation », visant à arracher l'individu de sa dépendance au marché et éviter le risque d'exclusion pouvant nuire à la cohésion de la société. Cependant, il ne faut pas se méprendre sur le sens à donner à l'idée de « démarchandisation » du travail et de la protection sociale. Au sein d'une économie capitaliste, la protection sociale n'est pas extérieure ou étrangère au marché et aux rapports marchands. Non seulement, comme l'écrit G. Esping-Andersen, « les droits sociaux de citoyenneté dans le libéralisme réformiste sont modelés sur le marché<sup>19</sup> », mais encore les régimes de protection sociale sont un « complexe d'interrelations légales et organisationnelles systématiques entre l'État et l'économie<sup>20</sup> ». S'agissant de la France, cela s'observe aussi bien dans le système de santé, des retraites que dans celui de l'assurance chômage. L'idée de démarchandisation indique la nécessité de garantir à toute personne des moyens

18. Décret n° 2017-735 et 737 du 3 mai 2017. Les 25 meilleures années ne seront plus proratisées. En cas de cotisation à plusieurs régimes, il sera fait la somme des différents revenus obtenus sur une année ainsi que des trimestres acquis dans la limite de quatre par an.

19. *Op. cit.* p. 32.

20. *Op. cit.* p. 16.

de subsistance indépendamment de sa participation au marché. Ainsi « si l'on confère aux droits sociaux le statut légal et pratique des droits de propriété, s'ils sont inviolables et accordés sur la base de la citoyenneté plutôt que sur celle de la production, ils entraînent la démarchandisation du statut des individus vis-à-vis du marché<sup>21</sup> ». En cela, la démarchandisation appelle l'universalité. Cependant, ce processus de démarchandisation, résultant de l'institution d'une protection sociale, n'a rien d'univoque, de continu, ni même de linéaire. D'abord, les voies empruntées ont été variées ; chaque État, qu'il soit de type plutôt conservateur, libéral ou socialiste, a modelé les formes de stratification sociale pour limiter le risque d'exclusion sociale et donner à la protection sociale son caractère universel. Ensuite et surtout, l'auteur observe désormais une « remarchandisation du travail, de consommation de prestations sociales sur le marché et de privatisation<sup>22</sup> ».

Ainsi, soit l'universalisation de la protection sociale renoue avec le marché, soit, au contraire, elle cherche à émanciper la personne de sa dépendance au marché en poursuivant le processus de démarchandisation.

## ***Universaliser par le marché***

Universaliser la protection sociale par le marché signifie qu'elle dépend principalement de la participation des personnes au marché du travail. Deux dispositifs récents semblent s'inscrire dans cette perspective : la responsabilité sociale des plateformes numériques et le compte personnel d'activité.

## **La responsabilité sociale des plateformes numériques**

La responsabilité sociale des plateformes numériques a été instituée par la loi du 8 août 2016<sup>23</sup>. Il s'agit d'accorder aux travailleurs des plateformes numériques certains droits en principe reconnus aux salariés dont certains relèvent de la protection sociale. Les plateformes pourraient être amenées à prendre en charge la cotisation à l'assurance volontaire en matière d'accidents du travail.

Le caractère social plutôt que juridique tend à conférer à la responsabilité une valeur moins contraignante. Pour n'évoquer que le seul terrain de la protection sociale, les travailleurs des plateformes ne seront couverts contre les accidents du travail que s'ils font la démarche d'adhérer à l'assurance volontaire en matière d'accidents du travail<sup>24</sup> et sollicitent le remboursement auprès de la plateforme<sup>25</sup>. Il n'existe donc pas d'obligation pour les plateformes d'assurer les travailleurs contre le risque d'accident de travail. On peut alors craindre les pressions que subiront les utilisateurs-prestataires des plateformes pour ne pas souscrire cette

21. Esping-Andersen, Gøsta. *Op. cit.*, p. 21-49, spécifiquement. p. 47.

22. *Op. cit.*, p. 286.

23. C. trav. Art. L. 7342-1 s.

24. C. trav. Art. L. 7342-2.

25. C. trav. D. 7342-5 issu du décret n° 2017-774 du 4 mai 2017.

assurance volontaire. Le droit à la protection sociale ne découle pas ici seulement de la subordination à un employeur, mais simplement de l'exercice d'une activité professionnelle dans l'aire d'influence d'un acteur dominant économiquement. Ce dernier n'est plus totalement indifférent face aux risques sociaux auxquels sont confrontées les personnes travaillant pour lui, d'autant que cette activité lui est profitable. Il doit par conséquent être impliqué financièrement<sup>26</sup>. C'est en cela qu'il s'agit d'une responsabilité dite « sociale ». Elle reste en revanche relativement étrangère à ce que recouvre généralement la notion de responsabilité sociale des entreprises (RSE). En particulier, aucun devoir de vigilance ne pèse sur les plateformes comme l'exige pourtant la RSE s'agissant d'une entreprise donneuse d'ordre<sup>27</sup>. Au demeurant, le nom du dispositif est aussi révélateur du compromis voulu par le législateur : d'un côté, ce dernier intervient pour réagir aux dérives constatées ; de l'autre, il ne remet pas en cause le modèle économique des plateformes qui ne recourent qu'à des travailleurs non salariés.

À travers ce dispositif, la protection sociale des travailleurs ubérisés peut trouver à s'améliorer. Cependant, il s'agit toujours de fonder les garanties sociales sur des solidarités collectives forgées au sein d'une firme érigée en nouvelle institution sociale. Il en résultera nécessairement un éclatement des protections sociales, propres à chaque plateforme<sup>28</sup>. On en revient peu ou prou à une logique bismarckienne quelque peu remaniée. En outre, ce dispositif reste spécifique aux plateformes numériques, comme si cette nouvelle ingénierie justifiait à elle seule un régime exorbitant. Pourtant, moins que l'économie de plateforme, c'est bien plus l'état de dépendance économique qui appelle la reconnaissance d'une responsabilité de la part des plateformes (Terrasse, 2016). Cela exigerait de leur imposer davantage de devoirs, notamment en matière de prévention et de réparation des risques professionnels. À cet égard, ce dispositif apparaît bien comme un nouveau renoncement à la recherche d'universalité de la protection sociale et au souci d'arracher le travailleur à son état de dépendance à l'égard du marché.

## Le compte personnel d'activité

L'essor de l'économie de plateforme a fait resurgir une autre proposition, consistant dans le changement du point d'ancrage de la protection sociale. Celui-ci ne devrait plus être le travailleur, mais la personne (Camaji, 2008). Pour y parvenir, le législateur a trouvé bon d'instaurer un nouvel outil, le compte personnel d'activité (CPA).

Le CPA est un outil reconnu à toute personne active. C'est en cela qu'il est présenté comme un droit universel. Concernant les salariés, le CPA comprend

26. Cependant, la cotisation est calculée en prenant en compte le chiffre d'affaires réalisé par les utilisateurs-prestataires sur la plateforme et non le chiffre d'affaires de la plateforme.

27. À rapprocher du devoir de vigilance créé à l'égard des entreprises utilisatrices dans le cadre d'un détachement (Code du travail, article L. 1262-4-1 ; et de celui créé en 2017 à l'égard des sociétés-mères : Code du commerce, article L. 225-102-4).

28. Cette piste est celle qui a été empruntée, sur un autre terrain, à l'occasion de la généralisation de la protection sociale complémentaire intervenue en 2013.

un compte personnel de formation, un compte professionnel de prévention et un compte d'engagement citoyen. Il est déjà appelé à évoluer. Progressivement, les droits seront ouverts à l'ensemble des travailleurs, salariés comme indépendants. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018, ces derniers disposent d'un compte personnel de formation grâce à la mise en place d'un mode de financement de la formation professionnelle des travailleurs indépendants<sup>29</sup>. Sans doute aussi bénéficieront-ils un jour d'un compte professionnel de prévention, leur permettant de partir plus tôt en retraite, de participer à une formation ou de travailler à temps partiel. Surtout, à terme, l'idée serait de compléter le CPA en y intégrant les autres garanties sociales, notamment l'assurance chômage<sup>30</sup>.

Le CPA repose sur l'idée d'épargne et d'accumulation. Il pousse les individus à travailler pour accumuler des droits de manière à « sécuriser leur parcours professionnel » et plus largement à devenir « un vecteur de réforme de la protection sociale » (S. Mahfouz, 2015 ; Laborde, 2016). Attachant définitivement la protection sociale à la personne et non plus au statut, le CPA concrétiserait l'individualisation des droits sociaux (Lafargue, 2016 ; Laborde, 2016) et atteindrait son but qui est de « sécuriser les parcours et de construire les bases d'un nouveau modèle social à l'ère du numérique<sup>31</sup> ». Autrement dit, l'universalisation à laquelle procède le CPA s'inscrit dans le cadre d'une nouvelle régulation du marché du travail.

Cependant, on relèvera qu'avec le CPA rien ne permet plus de distinguer, parmi les travailleurs indépendants, ceux qui sont dépendants économiquement. S'estompe alors la prétention du droit social d'encadrer le pouvoir économique et, *mutatis mutandis*, il participe de la dénaturation du droit social en nourrissant, sous couvert d'universalité, un discours ravageur selon lequel ce droit, n'ayant plus de spécificité, n'a plus non plus d'utilité<sup>32</sup>. En outre, en devenant titulaire, non de droits, mais d'un « compte », chacun devient ainsi personnellement comptable et responsable de sa protection sociale et de son employabilité. Cela sera plus vrai encore si le CPA devient pleinement un compte monétisé, autorisant la portabilité et la fongibilité des droits sociaux qui y sont inscrits<sup>33</sup>. Plus grave encore, il fait craindre la fin des solidarités collectives où chacun travaille « pour son compte » dans une logique de capitalisation, misant sur l'assujettissement des individus économiquement actifs<sup>34</sup>. Dans cette logique, l'effet Matthieu risque d'être particulièrement brutal, laissant sur le bord du chemin les plus touchés par la précarité. Quoique le CPA soit universel, les droits qui y seront inscrits seront, quant à eux, inégaux, de sorte que l'inégalité réelle entre travailleurs salariés et travailleurs non salariés subsistera. Les salariés pourront en effet compter sur les avantages

29. Code du travail, article L. 6323-2.

30. Ce à quoi avait renoncé le législateur en 2016.

31. Perspective défendue également dans le rapport Mettling, « Transformation numérique et vie au travail », sept. 2015, p. 50. Proposition n° 15. « Pour une étude de la nature du droit ainsi reconnue à la personne ». Selon l'article L. 5151-1 du Code du travail, le CPA a pour objectifs de renforcer l'autonomie et la liberté d'action de son titulaire et de sécuriser son parcours professionnel en supprimant les obstacles à la mobilité.

32. Sur cette question de la critique de l'utilité du droit social, voir Lokiec P. (2015), *Il faut sauver le droit du travail*, Paris, Odile Jacob.

33. Voir en ce sens le rapport Terrasse, préc. 2016, p. 48. Voir aussi, J.-P. Laborde, « Le Compte personnel d'activité, annonciateur de la réforme de notre système de protection sociale ? », art. préc.

34. Sur la distinction entre l'exercice du pouvoir par la domination et celui par l'assujettissement des hommes, P. Macherey, *Le sujet de normes*, Amsterdam, 2014.

sociaux que leur procure leur employeur qui sera incité à abonder le compte de ses salariés, « misant » ainsi sur le renforcement de leur employabilité, de leur santé, ou de leur qualité de vie.

Et qui sait si un jour la « sécu 3.0 » (Amar et Viossat, 2015) n'est pas appelée à se fondre avec le CPA ? On peut l'envisager à la lecture de la proposition d'un rapport de l'Inspection générale des affaires sociales (IGAS). Selon les auteurs, il s'agirait de construire un statut de « travailleur collaboratif<sup>35</sup> » permettant d'expérimenter la mise en place d'une « caisse digitale ». Les travailleurs collaboratifs seraient les travailleurs idoines<sup>36</sup>. Selon les auteurs du rapport, « la création d'une caisse digitale [...] permettrait de gérer entièrement en ligne, grâce à des applications mobiles spécifiques, l'ensemble des procédures d'affiliation, d'immatriculation, de gestion des prestations et de recouvrement des cotisations ».

À cet égard, le CPA, comme la « sécu 3.0 », deviendrait une sorte de conciergerie numérique, coordonnant les prestations sociales de toutes sortes. En effet, s'appuyant eux-mêmes sur des plateformes numériques d'intermédiation entre les usagers et les professionnels du marché du travail ou de la santé, ils constituent des outils efficaces dans la perspective de la gouvernance de la protection sociale. L'individu économiquement actif (Lokiec, 2009)<sup>37</sup> pourrait, grâce à son *smart phone*, être en relation avec les organismes de sécurité sociale, les mutuelles, les compagnies d'assurances, Pôle emploi, les professionnels de santé, les organismes de formation, les entreprises intérimaires, etc. En réalité, on saisit encore mal quel rôle le CPA ou la « sécu 3.0 » auront dans la nouvelle gouvernance de la protection sociale. En matière de santé, on ne saurait oublier que la généralisation de la protection sociale complémentaire est allée de pair avec la construction d'un nouveau marché du risque santé. Assureurs et mutuelles s'échinent à élaborer des stratégies commerciales pour tenter de gagner des parts de marché. Ainsi voit-on fleurir les offres où la protection de la santé ne consiste plus seulement à rembourser les frais engagés, mais aussi à offrir l'accès à un réseau de soins, à des prestations de e-santé, à proposer une politique de prévention des risques professionnels, etc. Les mêmes évolutions apparaissent en matière d'emploi. Pôle emploi a ainsi créé *Emploi store*, une plateforme numérique mettant en lien le demandeur d'emploi et l'ensemble des « partenaires publics et privés » et proposant des services digitaux tournés vers le retour à l'emploi. Tout ceci est certainement voué à s'articuler avec le CPA ou la future « sécu 3.0 » puisque c'est à travers eux que la personne pourra prétendre à bénéficier de prestations sociales. Organisée au moyen de plateformes pourvoyeuses de services de santé (Lequillier, 2017) ou de prestations sociales, la protection sociale semble renouer avec la volonté de responsabiliser l'individu dans la manière de se protéger contre les aléas de la vie. Chacun serait libre d'épargner des points qu'il pourrait gagner par son travail et donc sa participation au marché. Pis, avec les objets connectés, chacun est appelé à devenir maître de sa santé et de son employabilité, à fournir des efforts pour limiter ses « facteurs

35. Rapport p. 166. Au demeurant, la constitution d'un tel statut va à contre-courant de la volonté d'en finir avec la multiplicité des régimes particuliers.

36. Rapport p. 112.

37. Cela fait aussi référence à l'expression de la Cours de justice de l'Union européenne dans l'arrêt Dano, CJUE, aff. C-333-13, 11 novembre 2014.

individuels de risque(s) comportemental... qu'ils soient liés à des données physiologiques (tension artérielle, poids, rythme cardiaque...) ou aux conditions de vie (culture, modes de vie, fait de vivre seul, personnalité, niveau d'éducation...) » (Ginon, 2017). La santé comme l'employabilité deviennent une forme de capital que l'individu est incité à optimiser dans une logique de performance économique et de concurrence sur le marché du travail. Instituait les droits sociaux sur la base de techniques et de catégories juridiques nouvelles, le droit de la protection sociale devient porteur de représentations elles aussi nouvelles ; il est un agent économiquement rationnel agissant dans un monde marchand (Vacarie *et al.*, 2008 ; Ginon, 2016). L'individu n'est alors pensé que comme un être à la poursuite de son intérêt individuel par la maximisation de ses capacités, voire de ses capacitations.

Ainsi, la protection sociale elle-même est en train de s'ubériser, faisant replonger l'individu dans un état de dépendance à l'égard du marché. Ne faut-il pas alors « redémarchandiser » d'urgence ce que le capitalisme de plateforme cherche précisément à se réapproprié, sans quoi l'on prendrait le risque d'une liquéfaction de la force de travail « dans l'ordre du marché sous les espèces du "capital humain" » (Supiot 2015) ?

### ***Démarchandiser pour universaliser***

L'individualisation des droits sociaux n'est cependant pas incompatible avec l'idée d'une protection sociale définie par les besoins et construite au travers des solidarités collectives. Plutôt que de sécuriser des « parcours professionnels », il est possible de chercher à construire un « état professionnel de la personne » (Supiot, 2016).

Une première étape consisterait à élargir le cercle des bénéficiaires de la protection sociale sans lien avec ce que sont les frontières du salariat. Quelques traductions juridiques existent déjà, certes tout à fait circonscrites. Outre les présomptions de salariat, on peut citer l'exemple des gérants de succursale à qui certaines protections du droit du travail sont reconnues<sup>38</sup>. L'idée serait de redéfinir le champ d'application du droit social, dont le critère ne serait plus la subordination juridique, mais l'exercice d'une activité professionnelle. Pour le dire autrement, le droit social ne serait plus le droit du travail subordonné, mais le droit de l'activité professionnelle (Laborde, 2011). Cependant, le droit social doit sans doute demeurer un statut pour ceux qui sont en situation de dépendance économique, soit en tant que salariés soit en tant que « travailleurs indépendants économiquement intégrés » (Lyon-Caen, 1990). Ainsi parviendrait-on, comme le suggérait il y a déjà longtemps Gérard Lyon-Caen, à « l'éclosion d'un Droit de l'activité, à la fois commun et divers », limitant les conséquences de l'externalisation de l'emploi et de l'explosion des formes de sous-emplois, auxquels contribue le développement des plateformes. Telle fut notamment l'inspiration des juristes composant le Groupe de recherche pour un autre Code du travail (GR-PACT) qui proposent de reconnaître

38. Compte tenu de leur dépendance économique.



la qualité de salarié à tous les « salariés autonomes » ainsi qu'aux « travailleurs externalisés<sup>39</sup> ».

Par suite, tous les travailleurs disposeraient de la même couverture sociale, ce qui ouvrirait la voie vers la constitution d'un régime unifié. Outre l'égalité des droits entre tous les travailleurs, cette réforme permettrait d'impliquer financièrement les donneurs d'ordre de tout bord, notamment s'agissant des risques professionnels ou de la perte de revenus (Antonmattéi, Sciberras, 2008 ; Barthélémy, 2008). Cependant, l'histoire sociale autant que la complexité du maillage institutionnel de la protection sociale rendent sans doute illusoire une telle transformation, du moins à court terme. Surtout, cette perspective, même si on la pousse au bout sa logique, ne rompt pas totalement avec le modèle professionnaliste. C'est pourquoi il serait pertinent de la compléter par une seconde approche.

La proposition d'Alain Supiot présentée dans son fameux rapport *Au-delà de l'emploi* invite, d'une autre manière, à repenser les fondements du droit social (2016). Il s'agirait de reconnaître des droits sociaux aux travailleurs dont certains seraient communs à tous, tandis que d'autres correspondraient aux besoins et à la situation de la personne à un moment donné. Le droit social s'affranchirait du statut d'emploi dans lequel la personne exerce son activité. Les protections bénéficiant aux travailleurs ne résulteraient plus de leur assise contractuelle (ou plus uniquement), mais seraient attachées directement à la personne du travailleur. Sans aucun doute, les potentialités de cette proposition méritent d'être de nouveau explorées avec l'essor actuel du capitalisme de plateforme. Tout est à inventer, notamment pour que des solidarités collectives nouvelles se construisent et renouent avec l'exigence d'universalité des droits sociaux. Il importe notamment de définir les conditions et les modalités d'octroi des droits sociaux et les règles de financement. Comment faire, en effet, pour que chacun dispose des mêmes droits et que chacun soit assuré contre la pauvreté et le risque d'exclusion sociale.

Il s'agit bien de construire les bases d'une nouvelle citoyenneté sociale qui pourrait aller jusqu'à l'instauration d'un revenu universel<sup>40</sup>. Le droit à un revenu universel, et sans condition, permettrait de reconnaître une valeur à toutes les activités humaines et non simplement à l'activité laborieuse. Moins que la crainte de l'oisiveté généralisée, c'est plutôt la question du financement qui semble délicate. S'il devait être financé par l'impôt, les employeurs et les donneurs d'ordre ne participeraient pas à son financement à raison de leur responsabilité à l'égard des travailleurs, mais uniquement en tant que contribuables. Cette évolution n'est pas sans conséquence. D'une part, le financement de la protection sociale pourrait en souffrir, étant donné les possibilités d'optimisation fiscale auxquelles certaines entreprises, dont les grandes plateformes, ont accès (Palier, 2016). Toute chose égale par ailleurs, cette solution ne saurait donc suffire. D'autre part, pour les salariés, ce n'est pas sans conséquence du point de vue salarial. Comme l'a justement montré Bernard Friot, les cotisations sociales constituent la part du salaire socialisé (Friot 2011). D'où, d'ailleurs, la proposition de cet auteur : que

39. Cf. *supra*.

40. Il existe une version libérale du revenu de base (Rawls ou Russel), dont les finalités ne sont pas celles souhaitées par exemple par Gorz ou par Foucault.

l'entreprise verse aux organismes de sécurité sociale, non pas seulement ce qui correspond à la rétribution du travail, mais encore qu'elle reverse toute la valeur ajoutée de l'entreprise. Cette proposition opère radicalement une démarchandisation en rompant définitivement le lien entre le droit à la protection sociale et l'exercice d'une activité professionnelle. Cependant, clairement anticapitaliste, elle suppose en réalité bien d'autres choses pour un jour advenir. Elle permet aussi d'apprécier combien le panel des réformes possibles est large. Il existe bien des manières d'offrir aux travailleurs ubérisés de meilleures garanties sociales et de réaliser l'universalité de la protection sociale.

Cependant, un aspect mériterait encore d'être davantage exploré. Le développement de l'économie numérique appliquée à la protection sociale exige de mieux réfléchir aux principes de gouvernance. Ainsi, le recours à des plateformes numériques ne doit pas se faire au détriment d'une gestion paritaire de la protection sociale. L'ère du numérique peut sans doute ouvrir la voie à un système de protection sociale plus collaboratif. Pourquoi ne pas rêver que de nouvelles formes de paritarisme et de participation à la gouvernance de la Sécurité sociale puissent voir le jour au moyen du numérique (Damon, 2016 ; Andireux *et al.*, 2016) ? Peut-être de cette manière les vertus émancipatrices de la protection sociale ne seront pas écrasées par les nouvelles formes de contrôle social qui se font jour. N'oublions pas que « le droit social est un droit d'intégration » (Gurvitch, 1946). En somme, il s'agit de découvrir comment surmonter l'ambivalence de l'ubérisation qui semble aussi bien faciliter la participation à la vie sociale des uns que de favoriser l'assujettissement des autres.

## Références bibliographiques

- Abdelnour S. (2014)**, « L'autoentrepreneuriat : l'indépendance comme modalité d'embauche », in Célérier S., *Le travail indépendant, Statut, activités et santé*, Paris, Liaisons sociales.
- Andireux N., Thieulin B., Bonnet Y. et al. (2016)**, « Travail, emploi, numérique : les nouvelles trajectoires », Rapport du Conseil national du numérique.
- Amar N., Viossat L.-C. (2015)**, « Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale », Rapport de l'Inspection générale des affaires sociales n° 2015-121R [en ligne] <http://www.igas.gouv.fr/IMG/pdf/2015-121R.pdf>, consulté le 30 avril 2018.
- Antonmattéi P.-H., Sciberras J.-C. (2008)**, « Le travailleur économiquement dépendant : quelle protection ? », Rapport au ministre du Travail, novembre.
- Barthélémy J. (2008)**, « Parasubordination », *Les Cahiers du DRH*, mai, p. 27.
- Barthélémy J. (2008)**, « Du droit du travail au droit de l'activité professionnelle », *Les Cahiers du DRH*, juin, p. 35.
- Bento de Carvalho L. (2016)**, « Wwoofing et droit du travail : le bonheur est-il dans le pré », *Droit social*, p. 71.
- Bluteau S. et Verdier F. (2015)**, Rapport au Premier Ministre sur le fonctionnement du RSI dans sa relation avec les usagers, 29 septembre.
- Borgetto M. (2007)**, « La protection sociale fondée sur l'emploi : un modèle inadapté ? », *Informations sociales*, p. 148.
- Borgetto M., Ginon A.-S., Guiomard F. (dir.) (2016)**, *Quelle(s) protection(s) sociale(s) demain ?*, Paris, Dalloz.
- Borgetto M. (2016)**, « La Sécurité sociale à l'épreuve du principe d'universalité », *RDSS*, p. 11.
- Bruno A.-S. (2014)**, « Un siècle de protection sociale des travailleurs indépendants », in Célérier S. (dir.), *Le travail indépendant : statuts, activités et santé*, Paris, Liaisons sociales.
- Camaji L.-E. (2008)**, *La personne dans la protection sociale. Recherche sur la nature des droits des bénéficiaires de prestations sociales*, Paris, Dalloz.
- Castel R. (1995)**, *Les métamorphoses de la question sociale*, Paris, Folio.
- Castel R. (2003)**, *L'insécurité sociale, Qu'est-ce qu'être protégé ?*, Paris, Seuil.
- Chauchard J.-P. (2009)**, « Les avatars du travail indépendant », *Droit Social*, p. 1065.
- Chauchard J.-P., Friot B. (2011)**, « Faut-il couper le cordon entre travail et protection sociale ? », *RDT*, p. 677.
- Chauchard J.-P. (2016)**, « Qu'est-ce qu'un travailleur indépendant », *Droit social*, p. 947.
- Damon J. (2016)**, « Rétrospective et prospective de la protection sociale », in Borgetto M., Ginon A.-S., Guiomard F. (dir.), *Quelle(s) protection(s) sociale(s) demain ?*, Paris, Dalloz.
- Dupeyroux J.-J. (dir.) (1995)**, « La protection sociale demain », *Droit social*, n° 9-10, septembre-octobre, numéro spécial.
- Dupeyroux J.-J. (1995)**, « 1945-1995 : quelle solidarité ? », *Droit social*, n° 9-10, p. 713.
- Esping-Andersen G. (2007)**, *Les trois mondes de l'État-providence. Essai sur le capitalisme moderne*, Paris, PUF.
- Fabre A. (2017)**, « Plateformes numériques : gare au tropisme "travailleuse" », *RDT*, p. 166.

- Ginon A.-S. (2016)**, « Les transformations de la Sécurité sociale : question de droits ou du droit ? », *RDSS*, p. 80.
- Ginon A.-S. (2017)**, « "Assurance santé comportementale" : de quoi parle-t-on ? » *RDC*, p. 321.
- Gomès B. (2016)**, « Le crowdworking : essai sur la qualification du travail par intermédiation numérique », *RDT*, p. 464.
- Haut Conseil du financement de la protection sociale (2016)**, « La protection sociale des non-salariés et son financement », Rapport, octobre.
- ILO (2015)**, « World Employment Social Outlook – The Changing Nature of Jobs », Rapport.
- Isidro L. (2017)**, *L'étranger et la protection sociale*, Paris, Dalloz.
- Isidro L.**, « L'universalité en droit de la protection sociale, Des usages aux visages », *Droit social* (À paraître).
- Lyon-Caen G. (1990)**, *Le droit du travail non salarié*, Paris, Sirey.
- Kerschen N. (1995)**, « L'influence du rapport Beveridge sur le plan français de sécurité sociale de 1945 », *Revue française de sciences politiques*, p. 570.
- Kerschen N. (2003)**, « Vers une individualisation des droits sociaux : approche européenne et modèles nationaux », *Droit social*, p. 216.
- Laborde J.-P. (2011)**, « Contrat de travail et activité professionnelle », *Le Droit ouvrier*.
- Laborde J.-P. (2016)**, « Le Compte personnel d'activité, annonciateur de la réforme de notre système de protection sociale ? », *Droit social*, p. 834.
- Lafargue M. (2016)**, « La personne au centre des réformes sociales : le compte personnel d'activité », *RDSS*, p. 358.
- Lequillier C. (2017)**, « L'"ubérisation" de la santé », *Droit de la propriété intellectuelle et du numérique*, p. 155.
- Lyon-Caen G. (1995)**, *Le droit du travail, une technique réversible*, Paris, Dalloz, collection « Connaissance du droit ».
- Mahfouz S. (2015)**, « Le compte personnel d'activité, de l'utopie au concret », France Stratégie.
- Marié R. (2014)**, « La couverture vieillesse des non-salariés agricole : entre spécificité et droit commun », *Droit social*, p. 610.
- Mettling B. (2015)**, « Transformation numérique et vie au travail », Rapport à la ministre du Travail, de l'Emploi, de la Formation professionnelle et du Dialogue social, septembre.
- Montel O. (2017)**, « L'économie des plateformes : enjeux pour la croissance, le travail, l'emploi et les politiques publiques », Document DARES.
- Palier B. (2016)**, « Numérique, travail et protection sociale », France Stratégie.
- Peskine E. (2008)**, « Entre subordination et indépendance : en quête d'une troisième voie », *RDT*, p. 371.
- Peskine E. (2017)**, « Sens et limites de la qualification de contrat de travail », *RDT*, p. 95.
- Supiot A. (2015)**, « Mise en perspective des réformes depuis 2013 », *Le Droit ouvrier*, p. 559.
- Supiot A. (2016)**, *Au-delà de l'emploi*, Paris, Flammarion, collection « Essai », 2<sup>e</sup> édition.
- Tabuteau D. (2015)**, « La protection universelle maladie (PUMA), une transfiguration législative de l'assurance maladie », *RDSS*, p. 1058.
- Terrasse P. (2016)**, Rapport sur l'économie collaborative, février.
- Vacarie I. et al. (2008)**, « Crise de l'État-providence ou crise de la régulation économique ? », *Droit social*, p. 1103.

**L'esprit collaboratif au service d'un modèle économique :  
le cas des entreprises de portage salarial**

Alexis Louvion

## RÉSUMÉ

Fondé sur une recherche doctorale prenant pour objet le mécanisme du portage salarial, cet article entend montrer comment des entreprises à but lucratif, les entreprises de portage salarial, se réapproprient des discours et des pratiques assimilées au champ de l'économie collaborative et les mettent au service de leur modèle économique. Elles sont formellement proches des coopératives d'activité et d'emploi, puisqu'elles participent toutes deux à l'élaboration juridique de la notion d'entrepreneurs-salariés. Il s'agit de voir comment ces entreprises, en mettant à profit le flou qui entoure les notions de coopération et de collaboration, puisent dans un répertoire de justification qui met en avant l'utilité sociale de leur activité, tout en organisant le brouillage de trois types de frontières : celle entre travail salarié et travail indépendant ; celle entre objectif social et lucratif ; celle entre travail rémunéré et travail gratuit.

## ABSTRACT

### **The collaborative spirit at the service of an economic model: the case of wage portage companies**

This article, based on doctoral research focusing on the mechanism of wage portage, demonstrates how for-profit wage portage companies reclaim the arguments and practices related to those in the field of the collaborative economy and place them in the context of service to their economic model. Formally close to business and employment cooperatives, since they both participate in the legal development of entrepreneur-employees, these companies take advantage of the vagueness surrounding the notions of cooperation and collaboration to draw on a repertoire of justification that highlights the social utility of their activity, while organizing the blurring of three types of borders: the separation between salaried work and self-employment; between work with social and for profit aims; and that between paid work and free work.

## Introduction

Les conditions d'attribution et la forme des droits attachés aux travailleurs d'une économie transformée par les plateformes numériques, les innovations technologiques et les nouvelles formes des parcours professionnels sont des sources récurrentes de questionnement pour les pouvoirs publics<sup>1</sup>. L'augmentation du nombre de travailleurs occupant des « formes particulières d'emploi » (Kornig et Michon, 2010), s'accompagne ainsi de l'élaboration de nombreuses façons, souvent poreuses (Bernard et Dressen, 2014), d'articuler travail indépendant et travail salarié. Parmi les formes d'emploi qui, ces dernières années, ont émergé dans cette zone grise (Supiot, 2000), on trouve des montages « permettant à certains indépendants de développer leur activité avec un statut de salarié<sup>2</sup> » et censés offrir une extension des protections de la société salariale (Castel, 2011) à une population qui en serait privée. Deux types de structures font de ce mécanisme leur activité principale : les entreprises de portage salarial (EPS) et les coopératives d'activité et d'emploi (CAE). Ces structures proposent en effet à des travailleurs indépendants, qui recherchent eux-mêmes leurs missions et en négocient les tarifs avec leurs clients, d'obtenir le statut de salarié par la signature d'un contrat de travail avec elles et en contrepartie d'un prélèvement d'une partie de leur chiffre d'affaires (souvent 10 % pour les CAE, généralement un peu moins pour les EPS). Si leur apparition dans le paysage des tiers-employeurs remonte à plusieurs dizaines d'années (les années 1980 pour les EPS, 1990 pour les CAE), ces deux formes organisationnelles n'ont trouvé de pleine reconnaissance que dans une période récente (loi du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire pour les CAE, ordonnance du 2 avril 2015 définissant le portage salarial pour les EPS). À cette occasion, les travailleurs sous contrat avec une EPS ont été appelés « salariés portés », tandis que ceux engagés dans une CAE sont qualifiés d'« entrepreneurs salariés ».

EPS et CAE se présentent comme des outils de sécurisation des parcours professionnels pour des travailleurs que les évolutions du modèle productif rendent difficile à qualifier juridiquement et, par conséquent, à intégrer à la protection sociale. Les réflexions autour de la notion de travailleur indépendant économiquement dépendant ont montré la vitalité de ces débats dans différents pays européens (Célièrier, Riesco-Sanz et Rolle, 2016). En dépit des similitudes qui rapprochent CAE et EPS, les dispositifs présentent une distinction fondamentale qui impacte leur façon de salarier des indépendants : alors que les CAE sont constituées sous la forme de SCOP (Société coopérative et participative), pouvant bénéficier de subventions publiques et relevant de l'économie sociale et solidaire, les EPS sont des sociétés à but lucratif (sociétés anonymes, sociétés à action simplifiée) et ont pour objectif le profit. Il peut dès lors paraître tentant de dresser une frontière rigide

1. À titre d'exemple, voir Amar N. et Viossat L.-C., membres de l'inspection générale des affaires sociales, « Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale », rapport remis en mai 2016, ou encore le rapport élaboré par le Conseil national du numérique, « Travail, emploi, numérique : les nouvelles trajectoires », janvier 2016.

2. Haut Conseil du financement de la protection sociale, « Rapport sur la protection sociale des non-salariés et son financement », Tome 1, octobre 2016, p. 115.

entre ces deux formes de salarisation des indépendants. Dans un article coécrit par des membres de Coopaname, la CAE la plus importante d'Île-de-France, et un chercheur de l'université Paris-Diderot, la distinction entre CAE et EPS est ainsi présentée : « Il s'agit (au sein des CAE) *a minima* de répondre à des formes de désalarisation, de donner un statut et un cadre légal et fiscal à des travailleurs indépendants. Une dynamique politique collective est conjointement engagée, ce qui différencie alors radicalement ces CAE du simple portage salarial » (Bodet De Grenier et Lamarche, 2013). Si ces mots semblent logiques de la part d'acteurs appartenant à des CAE, les travaux en sociologie et en sciences de gestion (Bureau et Corsani, 2014 ; Servinou et Noël, 2008), présentent également les CAE comme des innovations promouvant un entrepreneuriat collectif et coopératif (Bureau et Corsani, 2015), et participent à effacer les EPS de la réflexion sur la salarisation des indépendants. L'importance numérique des deux phénomènes invite pourtant à porter également le regard du côté des EPS : alors que les entrepreneurs salariés des CAE représenteraient 7 000<sup>3</sup> à 10 000<sup>4</sup> personnes, les évaluations du nombre de salariés portés varient entre 50 000<sup>5</sup> et 70 000<sup>6</sup>. De plus, le tissu des entreprises de portage est assez dense, puisqu'environ 200 entreprises animent aujourd'hui le secteur<sup>7</sup>. Sa croissance importante et régulière (environ 15 % par an), ainsi que la récente création d'une branche professionnelle spécifique au portage salarial invitent à étudier le phénomène en termes de rapport à l'emploi.

En mettant la focale sur le fonctionnement du portage salarial, ses réappropriations par les salariés portés ainsi que par les directeurs et les salariés permanents des EPS, cet article entend interroger la façon dont ces acteurs composent (explicitement ou implicitement) avec la frontière qui les sépare d'un autre intermédiaire des relations d'emploi, les CAE. Nous chercherons en particulier à identifier comment ils utilisent, tout en s'en distinguant, un esprit collaboratif, c'est-à-dire un ensemble de discours, de valeurs et de pratiques donnant une place centrale à la dimension collective de l'activité et qui mettent à distance les enjeux de rentabilité de leur activité, excluant les idées de sélection à l'entrée de l'institution. Si cet esprit collaboratif peut être présenté comme une frontière séparant les deux formes d'emploi, nous verrons ainsi que les EPS se réapproprient et retraduisent cet esprit pour le mettre au service de leur modèle économique et convaincre les portés de leur utilité. Après avoir mis en évidence les spécificités des EPS et des CAE dans leur construction, leur fonctionnement, ainsi que la façon dont elles peuvent être symétriquement mobilisées comme des figures repoussoir, nous analyserons la façon dont les entreprises de portage tentent de s'approprier un esprit collaboratif et introduisent, tout en les reformulant, les notions de sélection, de rentabilité et de collectif.

3. [http://www.cooperer.coop/wp-content/uploads/2016/07/CPE\\_G%C3%A9n%C3%A9rations-CAE.pdf](http://www.cooperer.coop/wp-content/uploads/2016/07/CPE_G%C3%A9n%C3%A9rations-CAE.pdf)

4. [https://lentreprise.lexpress.fr/creation-entreprise/statuts/entrepreneur-ou-salarie-certains-independants-choisissent-les-deux\\_1879757.html](https://lentreprise.lexpress.fr/creation-entreprise/statuts/entrepreneur-ou-salarie-certains-independants-choisissent-les-deux_1879757.html)

5. <http://www.rh-solutions.com/actualites/les-chiffres-cles-du-portage-salarial-en-france.html>

6. <https://www.abcportage.fr/actualites/la-revue-de-presse/les-chiffres-spectaculaires-du-portage-salarial-repris-dans-les-echos/>

7. [https://www.lesechos.fr/26/04/2017/LesEchos/22433-117-ECH\\_le-portage-salarial--en-plein-essor--devient-une-profession-a-part-entiere.htm](https://www.lesechos.fr/26/04/2017/LesEchos/22433-117-ECH_le-portage-salarial--en-plein-essor--devient-une-profession-a-part-entiere.htm), chiffres donnés par le PEPS, rassemblant la majorité des entreprises de portage salarial



L'article s'appuie sur différents types de matériaux : Des entretiens semi-directifs (n = 30) ont été réalisés avec des salariés portés, dont les métiers vont de « relookeuse » à « consultante RH », en passant par « consultant culinaire » ou « psychopraticienne ». Si leur niveau de rémunération est hétérogène, leur niveau de diplôme est globalement élevé : sur les 30 portés interrogés, 2 possèdent un CAP, 2 le niveau bac, 4 un bac +2, 4 un bac +3. Les 18 autres sont titulaires d'un master (14 l'ont obtenu en formation initiale, 4 en formation continue). Ces derniers ont été sélectionnés *via* différents moyens : environ la moitié des enquêtés ont ainsi été contactés *via* le réseau professionnel LinkedIn. D'autres portés (environ un tiers de la population d'enquête) ont été contactés grâce à des annuaires rendus publics par deux EPS, au sein desquels chaque consultant dispose d'une page présentant son domaine de compétences et des moyens de le contacter. Enfin, les portés restants ont été sélectionnés à partir de témoignages dans des articles de presse (datant souvent d'une dizaine d'années). Il convient donc de préciser que les entreprises de portage auxquelles ils se rattachent n'ont pas joué de rôle dans la sélection des portés, mais que ces derniers ont été choisis de façon à former une population d'enquête dont la diversité des métiers et l'ancienneté en portage salarial semblaient illustrer l'hétérogénéité des situations rencontrées sous cette forme d'emploi. À ces entretiens s'ajoutent 10 entretiens réalisés avec 4 directeurs et 6 membres permanents d'entreprises de portage salarial (deux DRH, une commerciale, une responsable d'antenne, une gestionnaire de paie, un responsable marketing), ainsi que des observations réalisées dans une entreprise de portage salarial parisienne, que nous appellerons Coolportage, dont le chiffre d'affaires est légèrement supérieur à 10 millions d'euros (60 millions environ pour le leader du secteur). Enfin, de façon plus marginale, des entretiens réalisés avec des membres d'une coopérative d'activités et d'emploi parisienne seront mobilisés afin de mettre en relief la spécificité de l'activité des entreprises de portage par rapport à celle des CAE.

## **Salarié porté et entrepreneur salarié : deux figures de travailleurs à la frontière du salariat**

En dépit de la similitude du montage qui constitue la base de leur fonctionnement, des distinctions sont mobilisées par les acteurs (salariés permanents des EPS ou CAE ou utilisateurs de ces formes d'emploi) pour affirmer leur spécificité. La façon dont, dans chacun des cas, est élaborée la solution pour salarier des indépendants, permet de mettre le doigt sur ces divergences : tandis que, pour les CAE, est mise en avant une démarche visant à intégrer des individus à un collectif, le mécanisme du portage salarial a, dès ses débuts, été envisagé par les entreprises qui en font leur activité comme une solution à mettre à disposition d'un public particulier, désireux de choisir une forme d'emploi efficace en termes de couverture sociale. Le marché de l'entrepreneuriat salarié semble ainsi s'articuler autour d'une dichotomie qui oppose dimension collective du travail d'un côté, calcul et rentabilité de l'autre, qui s'explique notamment par l'histoire de l'une et l'autre de ces formes d'emploi.

## **Les CAE ou la revendication de la dimension collective du travail**

La loi du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire établit que les CAE « ont pour objet principal l'appui à la création et au développement d'activités économiques par des entrepreneurs personnes physiques », tout en précisant qu'elles mettent en œuvre un accompagnement individualisé des personnes physiques et des services mutualisés. Portée par un ministère de l'Économie sociale et solidaire et de la Consommation alors dirigé par Benoît Hamon, cette loi vient préciser le contour d'un dispositif qui existe depuis 1995, moment auquel la première coopérative d'activités et d'emploi française, Cap Services, voit le jour à Lyon (Hernandez et Lethielleux, 2016). Certains travaux ont entrepris de retracer l'histoire de cet objet institutionnel (Bureau et Corsani, 2015) et mettent en avant ses liens avec des secteurs industriels en difficulté. Pour les artisans de la soie subissant des conditions de travail difficiles et une menace pour leur activité, la coopérative a par exemple constitué une ressource permettant de conserver le statut de salarié tout en travaillant en autonomie. D'abord envisagées comme une solution offrant un cadre juridique à des porteurs de projets qui cherchent un moyen de conserver le statut de salariés, les CAE se structurent ensuite autour d'un discours donnant une importance grandissante à la dimension collective de l'emploi et en mettant en son centre un esprit collaboratif. Ainsi, « les CAE de deuxième génération ne visent plus à sécuriser la création d'entreprises individuelles, mais bien à construire une alternative à celles-ci, *via* un projet d'entrepreneuriat collectif » (Sangiorgio, Veyer, 2009, *in* Bureau et Corsani, *ibid.*). L'esprit collaboratif s'incarne dans le statut des personnes qui rejoignent les CAE. Par la signature d'un contrat de travail en CDI, les CAE proposent à leurs membres un statut d'entrepreneurs salariés contre une contribution correspondant généralement à 10 % de leur chiffre d'affaires. Outre le versement de salaires et le rattachement à la protection sociale, les CAE offrent à leurs membres « un accompagnement individuel afin de favoriser le développement de leur outil économique, mais aussi collectif, en échangeant avec les autres entrepreneurs autour de différents ateliers ou parcours<sup>8</sup> ». La dimension collective de leur fonctionnement, centrale dans la plupart des discours des CAE, s'incarne par exemple dans l'organisation d'une réunion mensuelle à laquelle tous les membres sont invités. Dans un délai de trois ans, l'entrepreneur salarié peut devenir associé de la CAE, ce qui lui permet d'entrer à son capital et d'acquérir le droit de vote lors de ses assemblées.

Du point de vue des acteurs des CAE, le portage salarial sert bien souvent de contre-modèle duquel il convient de se distancier. La distinction entre les deux institutions se fonde principalement sur deux critères : la dimension collective des rapports sociaux qu'elles établissent en leur sein (Bodet, De Grenier, Lamarche, 2015) et l'absence de barrière à l'entrée de l'institution. C'est ainsi que Stéphane Veyer, ancien directeur général et entrepreneur associé de Coopaname, se différencie du portage : « La société de portage a pour but de faire du profit en vendant du salariat. Nous ne recherchons pas de profit mais l'équilibre des comptes.

8. <https://www.afecreation.fr/pid14974/cooperative-d-activite-et-d-emploi-cae.html>

Ce qui signifie que Coopaname est également ouverte aux activités jugées financièrement risquées, car peu rentables, comme l'édition par exemple. La première fonction de Coopaname est d'ouvrir sa porte à tous, sans sélection aucune. N'importe quelle personne qui veut développer une activité est intégrée<sup>9</sup> ».

Ouvertes à un vaste ensemble d'activités (artisanat d'art, bâtiment, commerce et négoce, services aux particuliers comme aux entreprises), les CAE n'exercent théoriquement pas de sélection parmi ceux qu'elles accueillent. Cette absence de sélection leur garantirait ainsi, vis-à-vis des EPS, le monopole d'un esprit collaboratif qui fonde leur spécificité. L'enjeu de la sélection est d'importance, puisque son absence va de pair avec une mise à distance de la rentabilité de l'institution qui serait l'apanage des EPS.

Cette répartition du marché de la salarisation des indépendants entre un pôle business et un pôle d'utilité sociale est relayée par les syndicats, et notamment la CGT. Celle-ci, dans une étude comparative entre portage salarial et CAE, soutient ainsi que le modèle économique de la CAE repose sur l'appui et la formation d'un entrepreneur salarié alternant entre progression individuelle et échanges collectifs, tandis que dans les EPS, « le consultant doit assumer seul les charges, en temps et financières, nécessaires au maintien ou à l'adaptation de ses connaissances et capacités techniques propres à son métier<sup>10</sup> ». Le collectif, au centre du modèle de la CAE dont l'objectif n'est pas de faire du profit, permettrait donc à un public distinct de celui des EPS de développer une activité. Ainsi le précise la directrice d'une CAE parisienne, spécialisée dans l'accompagnement de journalistes ou de chercheurs indépendants : « La majorité des gens qui viennent c'est quand même qu'ils sont intéressés par l'aspect coopératif parce que c'est vrai qu'on propose de fabriquer du salaire mais on propose aussi de créer du collectif. Là, on travaille à la mise en place d'une monnaie interne pour encourager les échanges dans la coopérative » (février 2017).

L'esprit collaboratif des CAE qui s'affirme à travers un ensemble de dispositifs (Bureau et Corsani, 2015) tels que les groupes métiers, le partage d'équipements ou de lieux de travail, des coopérations sur des projets ou encore une monnaie commune comme évoquée dans l'entretien, vient caractériser le rôle d'utilité sociale des CAE et justifier les subventions dont elles bénéficient. Car si l'objectif des CAE n'est pas de dégager du profit, « l'équilibre des comptes » ne va pas nécessairement de soi. Cette spécificité, où se rencontrent mission d'utilité publique et modèle économique pas nécessairement pensé pour être autosuffisant, explique que municipalités et départements apportent un soutien financier à ces institutions : « Le soutien aux CAE s'inscrit dans la politique d'insertion professionnelle et le développement de l'ESS [économie sociale et solidaire] conduite par le développement de Paris. Ces organismes, compte tenu de leur mode de fonctionnement, ne peuvent atteindre que partiellement l'autonomie financière d'une entreprise classique, c'est pourquoi le maintien du soutien des financeurs publics est nécessaire<sup>11</sup> ». Pour un travailleur, le choix de rejoindre une CAE s'accompagne

9. Entretien paru sur LeMonde.fr, le 21 novembre 2011.

10. <http://www.ugict.cgt.fr/articles/references/cooperative-dactivite-vs-portage-salarial>

11. [http://a06.apps.paris.fr/a06/jsp/site/plugins/odjcp/DoDownload.jsp?id\\_entite=22042&id\\_type\\_entite=6](http://a06.apps.paris.fr/a06/jsp/site/plugins/odjcp/DoDownload.jsp?id_entite=22042&id_type_entite=6)

généralement d'une justification d'ordre symbolique, d'autant plus que la commission prélevée par la coopérative est généralement supérieure à celle du portage salarial (de l'ordre de 10 à 11 % du chiffre d'affaires, contre 7 à 10 % pour les EPS). Chez cette salariée qui, après trois années passées dans une coopérative, rejoint une EPS, la dimension collective constitue ainsi la ligne de démarcation séparant EPS et CAE : « La CAE... tout d'un coup j'ai eu du réseau, des gens qui débutent comme moi, et on se soutient même si on gagne 20 euros on se dit "waouh c'est super", et ça c'était important » (Stéphanie, sophrologue, décembre 2017).

C'est donc autour de cet esprit collaboratif, consistant en l'intégration à un collectif ainsi qu'en l'absence de barrière à l'entrée, que les CAE fondent leur spécificité par rapport au portage salarial.

### ***De la forme associative à l'entreprise : les EPS comme réponse au chômage des cadres***

L'histoire du portage salarial permet de saisir ce qui rapproche et distingue les EPS des CAE. Apparu au milieu des années 1980 (Menger, 2007), le portage salarial se construit à un moment où le chômage des cadres est identifié comme un problème social (Pochic, 2001) contre lequel il faut lutter. C'est ce à quoi est destiné le portage salarial, qui prend d'abord une forme associative. Lorsque Jean-Loup Guibert, ingénieur centralien, fondateur d'une des premières EPS, crée en 1984 une association loi 1901, l'AVARAP, l'ambition de la structure est d'accueillir des cadres au chômage en questionnement sur leur avenir professionnel : « L'AVARAP a été conçue sur des travaux en groupes. Les cadres en recherche d'emploi étaient en groupes fermés, contrairement à ce que mes parents m'avaient appris, où il fallait être ouvert à tout le monde » (Jean-Loup Guibert, fondateur de l'AVARAP, 23 février 2016).

Au sein de ces groupes fermés d'une dizaine de personnes, présentés comme favorisant les échanges dans un « climat de confiance », chacun travaille sur sa communication vis-à-vis de l'extérieur et présente son projet professionnel. Le groupe contribue alors à orienter l'offre du porté « en fonction des besoins du marché ». C'est donc autour d'une forme de coaching réservé à des cadres rassemblés en petits groupes et visant à réintégrer un marché de l'emploi fait de contrats de missions, que se construit l'association, ancêtre des EPS. Celles-ci se développent principalement à partir de 1995. On compte alors 12 entreprises de portage, 61 en 1996, 103 en 2005 (Menger *et al.*, 2007). Leur nombre dans le secteur est aujourd'hui estimé à 120, pour environ 500 millions d'euros de chiffre d'affaires<sup>12</sup>.

En se structurant, la profession se dote d'un syndicat, le PEPS, dont l'objectif est de diffuser la connaissance sur le portage salarial et d'afficher les bonnes pratiques des entreprises qui y adhèrent : dans la charte de déontologie du syndicat, la mission des entreprises de portage salarial est présentée comme la conciliation de

12. Sources : syndicat PEPS, 2015.

l'autonomie, l'insertion dans un collectif de travail et la sécurisation du parcours des portés, notamment grâce à un accompagnement et une offre de formation. Mais, à l'inverse des CAE, les entreprises de portage s'adressent à un public restreint que le législateur a entrepris de définir. À la suite de l'ordonnance sur le portage salarial du 2 avril 2015, la convention collective du 22 mars 2017 réglementant le secteur du portage établit un certain nombre de critères propres au salarié porté : celui-ci doit bénéficier d'un niveau de qualification supérieur à bac +2 ou une expérience professionnelle de 3 ans au sein d'un même secteur, d'une expertise se déclinant dans des compétences et savoirs spécifiques dans son domaine et d'une certaine autonomie se caractérisant par le fait de savoir démarcher les entreprises et définir l'étendue de la prestation<sup>13</sup>. La convention collective établit également un chiffre d'affaires minimum pour l'exercice d'un emploi en portage salarial à temps plein, correspondant à 70 % du plafond de la sécurité sociale, soit environ 2 300 euros, afin, pour reprendre les mots du directeur du PEPS, Hubert Camus, « de ne pas trop ouvrir le portage et d'avoir des personnes autonomes ». L'ensemble de ces critères justifie le fonctionnement du portage salarial, et notamment le fait que l'entreprise de portage ne soit pas tenue de fournir de travail à ses salariés : tandis que la CAE revendique la possibilité d'amener le travailleur à l'autonomie grâce à son intégration au groupe, l'EPS est construite sur la capacité d'autonomie du travailleur, prérequis à son intégration à l'entreprise.

La signification du statut des travailleurs diverge également. Si, dans le cas des CAE, le statut d'entrepreneur salarié est présenté comme la possibilité d'intégrer un collectif et de devenir, à terme, un entrepreneur bénéficiant d'un pouvoir décisionnel sur les orientations de l'institution, du côté des entreprises de portage, la salarisation s'apparente davantage à une solution pratique permettant aux portés de préserver leurs droits : « Nous, on se contente de proposer une solution juridique aux portés. Mais ce sont eux qui trouvent le travail et qui arrivent avec un projet » (DRH d'une EPS, mars 2016).

Il s'agit ainsi de rattacher au salariat des populations qui souhaitent conserver leurs droits à la retraite (générale et complémentaire), aux allocations chômage et à l'ensemble des autres droits rattachés au salariat. L'esprit collaboratif, bien qu'évoqué à travers notamment la notion de « collectif de travail », s'efface donc au profit d'un rapport à l'emploi qui met en exergue les valeurs de rationalité et de calcul.

### ***Le choix des EPS : la rationalité contre l'utopie ?***

Les représentations des portés, ainsi que les justifications qu'ils avancent au moment d'expliquer le choix de cette forme d'emploi, permettent de saisir la manière dont l'opposition entre CAE et EPS est vécue et interprétée par les travailleurs. Le portage salarial apparaît comme une forme d'emploi dont la fiabilité et la symbolique sont appréciées puisqu'elles se conforment à l'idée que se font ces travailleurs de ce que doit être un « travailleur autonome expert ». Pour

13. [http://www.journal-officiel.gouv.fr/publications/bocc/pdf/2017/0014/boc\\_20170014\\_0000\\_0020.pdf](http://www.journal-officiel.gouv.fr/publications/bocc/pdf/2017/0014/boc_20170014_0000_0020.pdf)

Laure, longtemps salariée dans une PME travaillant dans le secteur de la finance, aujourd'hui consultante en communication financière en portage salarial, la CAE et l'EPS lui donnent des possibilités très différentes de représentation d'elle-même :

« Laure : À la couveuse, on a eu deux jours de formation juridique sur ce qu'impliquaient les différents statuts. Les différents types de société... Ils ont présenté quoi... le portage salarial.

Enquêteur : Autoentrepreneur ?

Laure : Oui auto-entrepreneur. Mais moi comme je travaille avec des grandes sociétés cotées je trouvais qu'autoentrepreneur ça faisait... Un peu amateur, boulot d'à côté. Il y avait aussi les CAE. Mais bon il y avait un petit côté gauchiste... Alors j'aime bien l'esprit mais vis-à-vis de mes clients... »

En devenant indépendants, les portés ont ainsi recours à un travail de mise en récit de l'offre (Callon, 2017) qui, au-delà de l'élaboration du produit proposé à leur client, implique la construction d'une posture et d'une identité d'indépendant crédible. La forme d'emploi devient alors un élément à partir duquel se détermine le sérieux du travail. Dans son anticipation de la perception de son offre par ses clients, Laure estime que la CAE joue un rôle disqualifiant, car diffusant un « côté gauchiste » ou une dimension contestataire mal ajustée à l'exigence de crédibilité qu'impose le fait de travailler avec de grandes sociétés. Cette dimension est étroitement articulée à la valorisation du portage salarial comme forme d'emploi présentée comme plus rationnelle que des CAE, dont la dimension utopique est mise en avant par les portés. Le choix du portage salarial devient alors un moyen de se préserver de la participation à la CAE, ou plutôt de redéployer la hiérarchie de ses priorités pour choisir une forme d'emploi jugée plus efficace : « Je suis chez PortagePlus<sup>14</sup>, ils n'ont aucune subvention, ils prennent déjà moins sur le chiffre d'affaires et je suis payée à la mission, même parfois avant que mon commanditaire ait payé. Je suis payée plus que le SMIC, et quand j'ai pas de mission, j'ai le chômage. Moi, si j'ai voulu garder le statut de salariée c'est pour que mes droits jouent à plein pendant ma retraite, et je cumule des droits bien plus qu'à la CAE » (Mary, correctrice en portage salarial, février 2016).

« Ce qui m'a plu en portage c'est que la directrice de la boîte déjà elle est efficace, elle est compétente, et ce qui me plaît c'est que je contribue aussi à ce qu'elle gagne de l'argent. Et on est un peu tous dans le même bateau. Elle n'est pas responsable de notre chiffre d'affaires mais elle est dans l'esprit qu'il faut faire vivre sa boîte, et du coup elle comprend mieux que les CAE qui sont financées par l'État et par l'Europe » (Stéphanie, sophrologue en portage salarial, novembre 2018).

Chez ces deux portées, qui ont connu une expérience en CAE avant de rejoindre une EPS, l'absence de subventions perçues par les entreprises de portage est mise en avant et associée à un mode de gestion rationnel et efficace de l'entreprise et,

14. Le nom de l'entreprise de portage a été anonymisé.

par extension, de leur propre activité. Comme l'explique Stéphanie, le fait que le chiffre d'affaires de l'EPS soit strictement indexé à celui de ses portés crée un sentiment d'appartenance qui, plus diffus que celui que l'on rencontre au sein des CAE, intègre néanmoins le porté à une structure qui fournit des droits et véhicule un esprit entrepreneurial. Se distinguant des CAE, au sein desquelles l'esprit collaboratif est régulièrement mentionné comme un des principaux avantages de l'institution, ce sont ici les compétences de gestion mises en place par l'entreprise de portage qui font figure d'avantage comparatif.

## L'appropriation de l'esprit collaboratif par les EPS

EPS et CAE semblent donc se distinguer autour de leur rapport à l'esprit collaboratif, laissant à l'un le bénéfice de l'intégration à un collectif de travail et à l'autre la gestion rationnelle de l'activité de travailleurs autonomes. S'en tenir à cette vision idéal-typique serait toutefois passer à côté de la spécificité de l'activité des EPS. Mobilisant des arguments qui empruntent à l'esprit collaboratif identifié au sein des CAE, ces dernières gèrent en permanence la tension entre l'utilité sociale revendiquée de leur travail et la contrainte de rentabilité qui s'impose à elles. Leur modèle économique (le prélèvement d'environ 8 % du chiffre d'affaires des portés) les pousse ainsi à valoriser les portés les plus efficaces.

### *L'utilité sociale au fondement du discours des EPS*

Tout comme les CAE, les EPS s'efforcent de produire un discours qui met en avant la dimension socialement utile de leur activité. En s'appuyant sur des travaux de chercheurs, dont certains sont recrutés pour produire des éléments de compréhension et de justification de leur activité, les EPS mettent en scène une réappropriation de notions rapprochant leur activité de l'esprit collaboratif. La notion de « *care* » y est régulièrement mobilisée<sup>15</sup>, défendant l'idée que « les portés sont accompagnés, pris en charge et pris en soin par la société de portage [...] afin de rendre l'autonomie possible et désirable<sup>16</sup> ». Cette promesse de prise en charge des portés s'accompagne du déploiement de dispositifs censés démontrer la dimension éthique et socialement responsable de leur activité. Pour le directeur de Coolportage, cette éthique s'incarne dans des dispositifs de jugement (Karpik, 1996) fournissant un signe positif aux portés : « On est originaux dans le portage parce qu'on a à la fois une vision assez humaine du consultant, une volonté de

15. Cf. Félio C. et Ottmann J.-Y. (2017), « Relation numérique et travail de care : construction et entretien d'un collectif dans le cadre du portage salarial », *Psychologie du travail et des organisations*, juin.

16. Extrait de Dos Santos Paes I., Guérillot G., Moriceau J.-L. (2014), « Fil tendu sur du liquide : plateforme numérique, portage salarial, et besoin de care », *Communication organisationnelle, management et numérique*, Paris, L'Harmattan, p. 229-239.

le servir, et en même temps une vision industrielle. On est certifiés ISO 9001 par exemple » (mars 2016).

Cette référence faite à un dispositif de responsabilité sociétale des entreprises (RSE) qui fait la promotion d'un « capitalisme à visage humain » (Bory et Lochard, 2008), illustre bien le mode de justification employé par les directeurs des entreprises de portage. Il s'agit en effet de rendre profitable, tout en la moralisant, une activité économique consistant à assurer un service de tiers employeur. La dimension humaine mise en avant par les EPS connaît toutefois différents degrés d'intensité, et entre en contradiction avec l'impératif de rentabilité qui pèse sur toute société à but lucratif. Bien souvent, le lien qui unit l'EPS à ses salariés portés se résume ainsi à des interactions sur une plateforme numérique. Fondé sur la présence d'un grand nombre de consultants gérés par un nombre restreint de salariés permanents, le modèle économique des sociétés de portage induit un mode de relation limité avec les portés. Cette salariée permanente d'une EPS parisienne, dont la fonction de « commerciale » est d'être disponible pour les portés ayant rejoint l'entreprise et d'en recruter de nouveaux, m'explique par exemple devoir gérer entre 400 et 500 consultants. Bien qu'il soit impossible de nouer des relations personnelles avec chacun d'eux, elle met en avant la dimension « sociale » de son travail, consistant à agir pour la réussite d'un projet professionnel : « J'adore ce travail parce qu'on est une entreprise privée mais... Moi j'ai aussi cette dimension sociale, c'est un vrai job intéressant. Quand les portés me disent : "Élise je suis désolé je vais pas facturer avec toi parce que j'ai trouvé un CDI", je suis super contente. Peut-être que mon employeur aimerait pas m'entendre dire ça mais oui je suis super contente » (avril 2017).

Défendant, par son discours, une posture de conseil et d'accompagnement personnel, la commerciale priorise la réussite professionnelle du porté à la création de valeur pour son employeur. La façon dont les salariés permanents appréhendent leur métier est ainsi à rapprocher de celle dont les employés chargés de services publics voient confrontées la perception sociale de leur métier et l'injonction à la rentabilité transmise par la hiérarchie (Hanique, 2004). Cet enjeu s'illustre à travers la notion de sélection. Bien que le profil des travailleurs susceptibles de faire appel au portage salarial soit défini (avec les critères présentés plus tôt) par la loi, certains salariés des EPS revendiquent une ouverture à tous. Voici ce que répond la même commerciale, lorsqu'on lui demande s'il lui arrive d'exercer un tri entre les portés qui viennent à son contact afin de donner la priorité à ceux qui génèrent le chiffre d'affaires le plus important :

« Commerciale : Nous on trie pas. En tout cas moi j'ai pas cette vision-là. Mon DG essaie de me l'imposer mais pour l'instant...

Enquêteur : Comment ?

Commerciale : En termes de salaire par exemple. Moi en tant que commerciale, j'ai un fixe, et j'ai des objectifs chaque mois de chiffre d'affaires à atteindre. C'est... Un quart de mon salaire total. »



À ce discours, tenant à distance l'enjeu de la rentabilité et du profit, vient donc se confronter un dispositif de gestion orientant les pratiques quotidiennes des salariés des entreprises de portage. Le salaire variable versé aux permanents de l'EPS constitue ainsi un exemple récurrent d'outil d'alignement de leurs intérêts sur ceux de l'entreprise. Ces derniers sont incités à sélectionner les portés générant le chiffre d'affaires le plus important et à les fidéliser autant que possible.

### ***L'utilité sociale face à l'injonction à la rentabilité***

Considérant les portés comme leurs salariés et leurs clients, les EPS se positionnent comme prescriptrices de certains comportements afin de les aider à maximiser leur chiffre d'affaires. C'est d'ailleurs autour de cette activité de prescription et de formation que la dimension collective du travail est affirmée. Certaines EPS structurent ainsi de petits groupes d'une dizaine de consultants, invités à se réunir de façon régulière pour recevoir des formations sur la façon de gérer son réseau, de fixer son prix ou de se présenter à un client. Cette fonction de formation est centrale dans la façon dont les EPS se présentent aux portés. Lors d'une observation réalisée au sein de Coolportage, j'assiste à une communication téléphonique entre le directeur de l'EPS et un consultant intéressé par le portage salarial. Après lui avoir expliqué le fonctionnement de cette forme d'emploi et la portion de son chiffre d'affaires qui sera retenue pour « frais de gestion » (9 %), le directeur lui explique les services proposés en contrepartie : « Nous on choisit de réinvestir l'argent dans nos consultants. Ça veut dire qu'on s'en sert pour mettre au point des formations, qui vont vous aider ensuite à être plus performants ».

À côté de la revendication d'une utilité sociale et de l'accompagnement des travailleurs vers l'emploi, les EPS obéissent à un principe de rationalité et à une recherche de profit. Les formations s'inscrivent ainsi dans une logique de diffusion de connaissances devant permettre d'augmenter le chiffre d'affaires global de l'entreprise, en même temps qu'elles participent d'une stratégie de différenciation vis-à-vis des concurrents. Mais là où, chez les CAE, la structuration de l'offre du salarié est partie intégrante des services proposés, cette dimension ne va pas systématiquement de soi au sein des EPS. Certaines réservent ainsi l'accès à leurs formations aux consultants ayant déjà facturé au moins une mission, s'assurant par-là de la possibilité d'effectuer un retour sur investissement. La dimension collaborative reste donc soumise à une logique de rentabilité, qui apparaît de façon assez claire dans le témoignage de cette portée : « Les formations je fais ça de temps en temps, mais ils ont des problèmes de fric en ce moment. Quand je suis entrée il y avait des petits-déjeuners où on échangeait... Plus maintenant. Et même cette année on n'a eu ni quelque chose pour le nouvel an ni pour la galette des rois alors qu'avant on avait. J'y allais systématiquement. Autant j'adore être chez moi, je suis une solitaire mais j'aime bien aussi le contact humain » (consultante RH en portage salarial, mai 2017).

La multiplication des EPS au cours de ces dernières années les conduit à un ensemble de choix stratégiques qui montrent bien les inflexions subies par l'esprit collaboratif face à l'injonction de rentabilité. Cette DRH d'une EPS qui revendique la

particularité de développer un réel accompagnement vis-à-vis de ses portés, explique en ces termes l'évolution de l'offre de formation de l'entreprise : « Il y a une demande de diminution des coûts. Et avec les outils dématérialisés, c'est pas parfait... On est parti sur un développement qui permet pas toujours d'évoluer correctement et de faire du bon travail. Et aujourd'hui on va faire en sorte que ce soit le client porté qui remplisse un maximum d'informations. Tout ça pour baisser les coûts » (mars 2016).

La présentation de la stratégie de développement de cette EPS parisienne montre bien la logique dans laquelle sont prises de nombreuses entreprises du secteur. La concurrence entre les EPS se règle ainsi par une dématérialisation et une automatisation de leur fonctionnement, quitte à faire appel au « travail du consommateur » (Dujarier, 2008) et à détendre le lien entre EPS et portés pour diminuer les coûts.

### ***L'esprit collaboratif, outil d'invisibilisation du travail***

Que produit la réappropriation de l'esprit collaboratif par les EPS sur les comportements économiques des portés ? Chez ceux qui ont le plus de difficultés à obtenir des missions et qui possèdent le chiffre d'affaires le plus faible, la diffusion de l'esprit collaboratif semble avoir pour influence de justifier et développer une forme de travail gratuit. Porteuses de la vision d'un travail libre et émancipateur, les EPS justifient et préconisent un fort investissement dans le travail, en tenant bien souvent à distance la question des ressources matérielles dont disposent les portés. Cette réappropriation de l'esprit collaboratif se décline notamment dans les discours diffusés aux portés lors des formations qu'elles offrent<sup>17</sup> et lors desquelles est notamment accordée une grande place à la construction d'un « réseau », fait d'une imbrication de relations personnelles et professionnelles. Lors d'une formation consacrée à la question en mars 2017, la formatrice invite l'ensemble des participants à réserver, sur leur agenda quotidien, des plages horaires pour le « réseautage », et à bloquer quelques déjeuners par semaine ainsi qu'une soirée pour entretenir et développer son réseau. Alors qu'un des participants lui indique ne pas se sentir à l'aise avec ces pratiques de réseautage et ne pas oser solliciter ses relations personnelles sur des sujets professionnels, la formatrice lui répond : « Là il y a un blocage. Dîtes-vous bien que *networking is not wrong*. Lorsque vous resautez, vous ne travaillez pas, c'est du plaisir. Un plaisir qui peut rapporter gros ».

Les EPS justifient l'investissement dans l'activité professionnelle par le plaisir et le sens qu'elle véhiculerait. Le temps consacré à trouver des missions par du travail relationnel est ainsi nié comme étant du travail. Ce processus d'invisibilisation du travail s'étend d'ailleurs à tous les instants du travail des portés. Lors d'une observation au sein d'une EPS, le responsable marketing me prend à partie : il souhaite avoir mon avis sur la nouvelle campagne de publicité que l'EPS s'apprête à lancer. La publicité montre la photo d'un musicien célèbre en train de jouer de

17. Nos observations semblent d'ailleurs attester du fait que les formations sont le plus investies par les portés qui peinent à trouver des missions de façon régulière.

son instrument et y associe un texte qui propose un dépassement de la frontière entre le travail et la passion. Lors des entretiens, les portés, qui adhèrent souvent à cette vision émancipatrice de leur activité, exaltent la liberté de pouvoir choisir son travail, même si parfois ce luxe se paye par une certaine précarité. Ce qui pourrait, au premier abord, sembler correspondre à des « formes de liberté des précaires » (Cingolani, 2014) gagne à être analysé au prisme des modes de valorisation des échanges dans lesquels les portés s'insèrent. Car si les discours qu'ils tiennent sur leurs pratiques sont souvent positifs, un regard porté sur leurs conditions matérielles démontre comment la diffusion de l'esprit collaboratif peut se traduire par l'acceptation d'un travail non rémunéré. C'est par exemple le cas d'Anastasia, qui se définit comme Chief Happiness Officer. En portage salarial depuis un an, elle n'a pas encore décroché de mission mais est engagée dans un partenariat qui consiste à mettre un certain nombre de services à disposition d'une start-up qui « n'a pas les moyens de la payer » : « J'ai compris que sans réseau, je suis rien. Dans un premier temps il faut accepter de donner en fait. Et c'est parce que tu es prêt à donner de ton temps que les gens vont être prêts à te payer. Ce qui est compliqué c'est cette phase : quand le bénévolat s'arrête et quand le financier va commencer. Ça va faire maintenant 6 mois que je bosse avec ma start-up, je fais tout bénévolement. Je les ai fait venir au salon des entrepreneurs, je leur ai mis à disposition des fichiers de contacts... » (avril 2017).

Vivant sur son épargne et sur une allocation de solidarité spécifique de 16,32 euros par jour, Anastasia trouve comme rétribution à son travail des formes de troc (un membre de la start-up en question l'a aidée à créer un nom de domaine sur le web) et l'espoir d'un contre-don le jour où l'entreprise aura de quoi la payer.

De façon plus globale, l'organisation du marché du travail à la mission, et la fabrique d'entrepreneurs de soi-même (Levratto et Serverin, 2009) qu'elle implique, produit des situations dans lesquelles le travail ne génère du revenu que de façon incertaine. L'exemple de Flore, chasseuse de têtes en portage salarial de 58 ans, l'illustre de façon emblématique. Ne disposant pas de clientèle régulière, elle se voit contrainte de travailler « au succès » : elle se met en contact avec une entreprise pour laquelle elle effectue une recherche de candidat, et lui en propose un certain nombre. Elle n'est rémunérée que si l'entreprise, qui engage généralement plusieurs canaux de recherches pour un même poste, choisit l'un de ses candidats, ce qui n'arrive que de façon très exceptionnelle. Loin de trouver une solution à la difficulté de provoquer des rentrées d'argent, les EPS servent alors de sas permettant de domestiquer la solitude. Flore ne doit une relative stabilité financière qu'à la responsabilité pédagogique d'un master qu'une école de commerce lui a confiée en plus que quelques heures de cours dans l'année, ainsi qu'au fait d'être propriétaire de son petit appartement du centre parisien acheté dans les années 1980. Afin d'en obtenir un revenu, elle va parfois habiter chez sa mère pour pouvoir le mettre en location sur de courtes périodes.

Le portage salarial apparaît ainsi comme un espace où la frontière entre marchand et non marchand se fait parfois poreuse. Que ce soit par le fonctionnement des EPS, dont les salariés permanents revendiquent une mise à distance des enjeux de rentabilité économique tout en y étant rappelés par des objectifs, ou à

travers les usages que les portés font du dispositif, cette forme d'emploi contribue à dessiner un marché du travail au sein duquel travail gratuit et don sont acceptés comme des pratiques légitimes.

## Conclusion

Étudier la façon dont CAE et EPS permettent à des travailleurs indépendants d'obtenir le statut de salarié permet de mettre en évidence deux modes de rattachement des indépendants à la protection sociale salariée. À travers la notion d'esprit collaboratif, et depuis les usages qu'en font les entreprises de portage, nous avons entrepris de montrer la porosité de la frontière qui sépare ces deux types d'organisations, tout en soulignant les efforts qu'elles fournissent pour faire valoir une philosophie et des avantages propres.

Conscients des critiques adressées à ces formes d'autoemploi parfois associées à de l'exploitation, et portant un discours prônant l'émancipation au travail, les acteurs des EPS déploient un système de justifications qui met l'accent sur l'accompagnement du porté et son intégration à un collectif, empruntant ainsi largement à ce que nous avons entrepris d'appeler l'esprit collaboratif. Les usagers des EPS, tout en mettant en avant ces éléments, valorisent ces entreprises comme des instruments efficaces et rationnels de gestion de leurs droits. Cette dimension permet aux EPS d'occuper une position à part sur le marché de la salarisation des indépendants. Elle s'incarne à travers une traduction de l'esprit collaboratif tel qu'il se déploie au sein des CAE dont nous proposons d'identifier trois dimensions. La première concerne le public auquel s'adressent les EPS et la sélection qu'elles opèrent entre leurs usagers. Destiné à une population de cadres bénéficiant de ressources définies par la loi, le portage salarial est principalement saisi par des travailleurs autonomes dont les EPS captent une partie de la valeur créée plutôt qu'elles ne proposent aux portés un accompagnement vers l'autonomie.

La deuxième relève de la logique de rentabilité à laquelle s'intègre l'esprit collaboratif. Les EPS se positionnent sur un marché concurrentiel où les services qu'elles proposent sont partie intégrante de stratégies de différenciation vis-à-vis de leurs concurrents. La mission d'utilité sociale que ces entreprises revendiquent vient donc être impactée par une injonction permanente à diminuer les coûts de leur fonctionnement, ce qui n'est pas sans incidence sur les services proposés aux portés.

La troisième correspond au sens que revêt le collectif au sein des EPS. Si les portés sont contractuellement des salariés des EPS, ils ne disposent pas d'un statut qui les incite à participer à la vie collective de l'institution. Les formations mises à disposition des portés, et l'assujettissement de ces moments à une logique de rentabilité inhérente au modèle économique des EPS, participent à faire de ces entreprises des espaces de domestication de la solitude davantage que des lieux où se déploie une réelle collaboration et où s'apprend la mise en place d'un projet économique viable.

## Références bibliographiques

- Bodet C., De Grenier N., Lamarche T. (2013)**, « La coopérative d'activités et d'emploi à la recherche d'un modèle productif », *Revue internationale de l'économie sociale*, n° 329, 92<sup>e</sup> année.
- Bory A., Lochard Y. (2008)**, « La RSE, entre relations publiques et outil politique », *La Revue de l'IRES*, vol. 57, n° 2, p. 3-21.
- Bureau M.-C., Corsani A. (2014)**, « Du désir d'autonomie à l'indépendance », *La nouvelle revue du travail*, 5 [en ligne] <https://journals.openedition.org/nrt/1844>, mis en ligne le 17 novembre 2014, consulté le 28 septembre 2017.
- Bureau M.-C., Corsani A. (2015)**, « Les coopératives d'activité et d'emploi : pratiques d'innovation institutionnelle », *Revue française de socio-économie*, vol. 15, n° 1, p. 213-231.
- Callon M. (2017)**, *L'emprise des marchés, comprendre leur fonctionnement pour pouvoir les changer*, Paris, La Découverte, 2017.
- Castel R. (2011)**, « Au-delà du salariat ou en deçà de l'emploi ? L'institutionnalisation du précaire », *Repenser la solidarité*, Paris, PUF, p. 415-433.
- Célérier S., Riesco-Sanz A., Rolle P. (2016)**, « Une indépendance équivoque : les nouveaux statuts des indépendants espagnols et français », *Revue française de socio-économie*, vol. 17, n° 2, p. 21-41.
- Cingolani P. (2014)**, *Révolutions précaires. Essai sur l'avenir de l'émancipation*, Paris, La Découverte.
- Costa P., Hanet D., Marchinka C. et al. (2007)**, *Fraude ou nouvelle forme d'organisation du travail ? Le portage salarial*, Nantes, Semaine sociale Lamy, juin 2007, p. 11-43.
- Dujarier M.-A. (2008)**, *Le travail du consommateur*, Paris, La Découverte.
- Felson M. et Spaeth J.L. (1978)**, « Community Structure and Collaborative Consumption : A Routine Activity Approach », *American Behavioral Scientist*, 21 (March April), 614-24.
- Hanique F. (2004)**, *Le sens du travail. Chronique de la modernisation au guichet*, Ramonville, ERES, collection « Sociologie clinique ».
- Hernandez É.-M., Lethielleux L. (2016)**, « Les coopératives d'activités et d'emploi : accompagner autrement pour entreprendre autrement », *RECMA*, vol. 339, n° 1, p. 37-55.
- Kornig C., Michon F. (2010)**, « Les formes particulières d'emploi en France : un état des lieux », Documents de travail du Centre d'économie de la Sorbonne.
- Levratto N., Évelyne S. (2009)**, « Être entrepreneur de soi-même après la loi du 4 août 2008 : les impasses d'un modèle productif individuel », *Revue internationale de droit économique*, vol. t. XXIII, 3, n° 3, p. 325-352.
- Pilmis O. (2013)**, *L'intermittence au travail. Une sociologie des marchés de la pige et de l'art dramatique*, Paris, Economica, collection « Études sociologiques ».
- Pochic S. (2001)**, « Chômage des cadres : quelles déstabilisations ? », *Cadres : la grande rupture*, Paris, La Découverte, p. 189-206.
- Stervinou S., Noël-Lemaître C. (2008)**, « Les coopératives d'activité et d'emploi (CAE) : un outil juridique au service d'un entrepreneuriat responsable », *Management & Avenir*, vol. 20, n° 6, p. 65-86.
- Supiot A. (2000)**, « Les nouveaux visages de la subordination », *Droit Social*, février, n° 2, p. 131-145.

[SYNTHÈSE]

## **L'impact des plateformes collaboratives sur l'emploi et la protection sociale : quelques perspectives<sup>1</sup>**

Nicolas Amar et Louis-Charles Viossat

En 2015, voyant se développer rapidement Uber, Airbnb ou Deliveroo et constatant l'absence de travaux sur l'impact de ces plateformes sur l'emploi et la protection sociale en France, l'Inspection générale des affaires sociales (IGAS) a inscrit dans son programme d'activité l'élaboration d'un rapport d'analyse et de prospective sur ce sujet. L'objectif était de défricher cette problématique, d'ouvrir des pistes de réflexion, d'élaborer quelques recommandations à l'intention des pouvoirs publics et, enfin, de susciter le débat ainsi que davantage d'études et de recherche.

Depuis la publication du rapport par l'IGAS à la mi-2016<sup>2</sup>, de nombreux articles, ouvrages et rapports ont été publiés, surtout à l'étranger, parmi lesquels il faut signaler notamment la *Taylor Review* en Grande Bretagne<sup>3</sup> ou *Human as a Service* du professeur Jeremiah Prassl<sup>4</sup>, et dans une moindre mesure en France, avec en particulier la dernière étude annuelle du Conseil d'État<sup>5</sup>, et ont permis de faire progresser la connaissance.

L'actualité de la *gig economy* a également été riche. La croissance rapide des plateformes se poursuit et est d'autant plus frappante qu'il s'agit encore d'une industrie naissante : Uber, Airbnb, Upwork ou Amazon Mechanical Turk n'ont pas dix ans mais façonnent déjà les débats sur l'avenir du travail. L'univers concurrentiel est abrupt toutefois : l'année 2017 a été marquée par la faillite de la plateforme Take Eat Easy, qui a mis dans la rue ses coursiers, et les mouvements sociaux chez Uber, auxquels s'est ajouté le départ de son fondateur.

Les pouvoirs publics et les juges ne sont pas restés inertes non plus. Le retrait de la licence de service de transport à Londres – que conteste Uber – en septembre 2017 a marqué les esprits, comme les décisions prises par plusieurs villes pour restreindre les opérations d'Airbnb et, bien entendu, la décision de la Cour de Justice de l'Union européenne qui a clarifié le statut d'Uber au regard du droit européen en tant que société de transport et pas opérateur de la société de l'information comme l'entreprise le soutenait. Le contentieux de la requalification des travailleurs de plateformes s'est également développé : requalification en salarié d'un chauffeur VTC opérant sur LeCab par le Conseil des prud'hommes de Paris en décembre 2016<sup>6</sup>, décision du Tribunal du travail de Londres d'accorder le statut de *worker*, soit le droit à congé et au salaire minimum, à deux chauffeurs utilisant Uber en octobre 2016...

1. Cet article a été rédigé en novembre 2017.

2. Amar N. et Viossat L.-C. (2016), « Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale », Rapport de l'Inspection générale des affaires sociales n° 2015-121R.

3. *Good Work: the Taylor Review of Modern Working Practices*, 2017.

4. Prassl J. (2017), *Humans as a Service. The Promise and Perils of Work in the Gig Economy*, Oxford University Press.

5. Conseil d'État (2017), « Puissance publique et plateformes numériques : accompagner "l'ubérisation" », Étude annuelle, juillet.

6. La clause d'exclusivité imposée par la plateforme et l'impossibilité d'avoir une clientèle propre ont motivé le jugement. À noter toutefois que les modalités de contrôles électroniques de l'activité n'ont pas été retenues par le juge dans ce cas d'espèce. Ce qui préserve en l'état les principales caractéristiques du modèle de services à la demande proposé par LeCab.

Dans le sillage de l'instauration par la loi du principe de responsabilité sociale de certaines plateformes<sup>7</sup>, certains acteurs qui avaient concentré jusqu'alors les critiques ont commencé également à changer leur approche : Uber ou Deliveroo, par exemple, se sont mis à développer une offre d'assurance sociale à l'intention de leurs travailleurs de plateforme. Le champ couvert, certains frais de santé ou l'indemnisation en cas d'accident, est certes balbutiant, mais est l'indice d'une évolution est clair.

LE RAPPORT DE L'IGAS DE 2016 SUR LES PLATEFORMES COLLABORATIVES,  
L'EMPLOI ET LA PROTECTION SOCIALE EN RÉSUMÉ

[ENCADRÉ]

Le rapport est une première tentative, à l'initiative de l'IGAS, pour décrire et analyser, en France, l'impact des plateformes collaboratives (comme Uber, Airbnb, BlaBlaCar ou Leboncoin) sur le marché du travail, la sécurité sociale, l'assurance chômage... Il repose sur une revue approfondie de la littérature académique publiée en France et à l'étranger, sur une enquête de terrain auprès d'une vingtaine de plateformes collaboratives et de nombreux entretiens avec des travailleurs collaboratifs, des experts nationaux et internationaux, des représentants des partenaires sociaux ainsi que les principales administrations concernées. Les formes d'emploi collaboratif sont extrêmement diverses, comme le sont les types de plateformes collaboratives. Les plateformes collaboratives d'emploi permettent plus particulièrement la vente, la fourniture ou l'échange de biens et de services auxquels contribuent des « travailleurs collaboratifs ». Elles comprennent les plateformes de partage, les plateformes d'opérateurs de services organisés, les plateformes de petits boulots (*jobbing*), les coopératives électroniques, les places de marché, les plateformes de freelance et les plateformes de microtravail.

Si le développement des plateformes d'emploi a été fulgurant depuis le tournant des années 2010, le rapport rappelle qu'elles demeurent assez marginales économiquement et en termes d'emploi, sauf dans les secteurs de l'hébergement et de la mobilité. Le volume d'affaires de la centaine de plateformes d'emploi est estimé à 7 milliards d'euros par an en France pour 2015. Le potentiel de croissance et de création d'emplois des plateformes collaboratives est néanmoins considérable : c'est pourquoi elles constituent certainement un atout industriel d'avenir pour le pays. Mais, confrontées à un environnement international très compétitif, elles demeurent fragiles.

L'expansion du « loisir actif » (par exemple, les chauffeurs de BlaBlaCar) et l'apparition de formes nouvelles de subordination algorithmique<sup>8</sup> sur les plateformes de services organisées et standardisées (comme Uber) sont des nouveautés analysées dans le rapport. Au niveau international, l'essor du microtravail, reposant sur des travaux à la pièce et émiettés, est un autre fait nouveau et marquant, mais ce type de travail collaboratif très novateur est encore peu présent en France.

Le développement du travail collaboratif pose de réels défis aux juristes, à notre modèle social et à la puissance publique qui sont traités dans le rapport :

- quels sont les droits des travailleurs collaboratifs face à la fixation des prix ou aux mécanismes de notation des profils en ligne ?
- comment gérer les transitions entre différents statuts ?
- qu'est-ce qui distingue un simple particulier d'un professionnel ?
- comment dynamiser le dialogue entre les plateformes et les travailleurs collaboratifs ?

7. Voir la loi Travail du 8 août 2016.

8. Mode de contrôle, de direction, de sanction, voire de standardisation du travail par des moyens électroniques (tarification dynamique, notation par les utilisateurs, déréférencement, etc.).

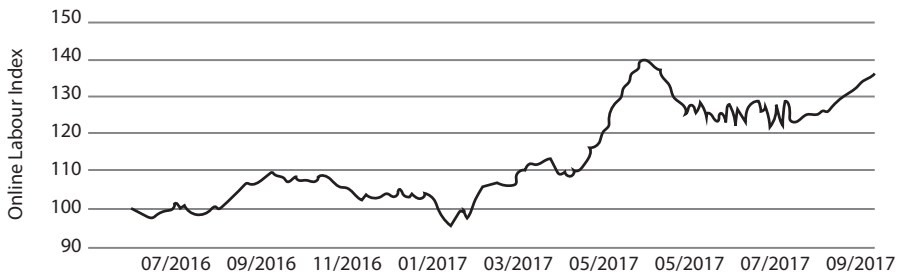
– quelles garanties sociales apporter à ces travailleurs d’un genre nouveau sans menacer le développement de l’écosystème français des plateformes ?

Le rapport formule une trentaine de recommandations concrètes afin d’améliorer les conditions de travail et la protection sociale des travailleurs collaboratifs sans bouleverser les modèles économiques innovants des plateformes.

La présente contribution a pour objet de présenter des éléments d’éclairage et d’actualisation sur quatre aspects sociaux liés aux plateformes collaboratives : l’essor du travail de plateforme, l’hétérogénéité de l’économie à la demande, la dépendance économique et le cas du microtravail. Elle conclut en évoquant des préconisations visant à adapter notre système de protection sociale et d’emploi au développement des plateformes collaboratives.

## La croissance du travail de plateforme

Il ne fait pas de doute que les plateformes collaboratives et les formes de travail qui y sont associées continuent à se développer rapidement en France et ailleurs. L’*Online Labour Index*, conçu en 2016 par Otto Kässi et Vili Lehdonvirta, dans le cadre du iLabour Project du Oxford internet Institute<sup>9</sup>, permet de visualiser la progression du travail freelance sur plateforme dans six grands pays de langue anglaise. Il indique une croissance de l’ordre de 40 % depuis le début de l’année 2017, en dépit d’un palier au troisième trimestre.



Source : Kässi, O. & Lehdonvirta, V. (2016) *Online Labour Index : Measuring the Online Gig Economy for Policy and Research*. Paper presented at Internet, Politics & Policy 2016, 22-23 September, Oxford, UK. <http://ilabour.oii.ox.ac.uk/online-labour-index/> Consulté le 2 novembre 2017.

Le succès des plateformes collaboratives et l’expansion du travail de plateforme s’expliquent par des facteurs technologiques (la diffusion des smartphones et du haut débit), sociétaux (concentration de la population dans de grandes conurbations, nouvelle génération Y des enfants du millénaire) et économiques (économies d’échelles considérables sur certains marchés, crise économique de 2008, abondance des financements) analysés notamment dans la dernière étude annuelle du Conseil d’État.

9. Pour des détails sur la composition de l’index, cf. <http://ilabour.oii.ox.ac.uk/online-labour-index/>



L'essor des plateformes s'explique du triple point de vue de leurs clients, de leurs entrepreneurs et des travailleurs. Pour leurs utilisateurs, qui sont chaque jour plus nombreux, elles procurent facilement, de façon quasi instantanée et géolocalisée, d'un seul clic depuis l'application d'un smartphone, des services à la demande à prix abordables et payables sans aucune difficulté. Les plateformes qui trouvent leur clientèle sont celles qui répondent à des besoins récurrents (mobilité, logement...) de services hautement substituables sans réel *intuitu personae*. Rien de plus simple aujourd'hui que de réserver et de payer un trajet en voiture avec chauffeur n'importe où et à n'importe quelle heure sur Uber, BlaBlaCar voire Didi, de réserver une chambre chez l'habitant sur Airbnb ou bientôt sur Tujia<sup>10</sup>, ou d'obtenir une traduction d'un texte serbo-croate en japonais sur Upwork. Pour les entrepreneurs de l'uber-économie, les clés du succès de leur plateforme reposent sur l'existence d'un marché mondial de cent milliards d'euros ou plus, éventuellement fragmenté en marchés très locaux (grandes villes), sur leur capacité à devenir rapidement un leader sur une masse critique de grands marchés en capitalisant sur l'effet de réseau, en agrégeant une communauté d'utilisateurs la plus large possible et en créant alors des barrières à l'entrée. Si les transports et le logement sont les deux marchés les plus « platformisés », le recrutement de développeurs, de graphistes, d'interprètes, de photographes, mais aussi de responsables d'études de marché, de menuisiers, de charpentiers, ainsi que la logistique sont autant de domaines B2B (*business to business*) en cours d'ubérisation rapide<sup>11</sup>. La prochaine vague d'ubérisation et de travail de plateforme pourrait bien concerner des secteurs régulés et des professions également réglementées mais travaillant pour moins cher et offrant des services améliorés (conseils juridiques et avocats, comptables, professionnels de santé)<sup>12</sup>.

Selon les études successives qui ont été publiées, y compris depuis la publication de notre rapport, la majorité des travailleurs de plateforme sont attirés par ce type de travail pour la flexibilité des horaires, la variété des tâches et des perspectives professionnelles, la possibilité d'être son propre patron ou l'intérêt d'accroître son revenu. McKinsey soulignait néanmoins, à l'automne 2016, qu'une forte minorité de travailleurs des plateformes – mais combien exactement ? Cela diffère selon les pays, les secteurs et les plateformes<sup>13</sup> – préférerait un emploi traditionnel et ne pas travailler en plus de son travail normal. Comme le souligne le récent livre de Jeremias Prassl<sup>14</sup>, le travail de plateforme peut faire l'objet de deux récits bien contrastés : celui des campagnes promotionnelles d'Uber (« Uberdanslesépinards Gagnez votre vie à votre rythme : devenez chauffeur » ; « Uberéussite Devenez votre propre patron : devenez chauffeur » ; « Uberman Papa et chauffeur à mi-temps ») ou d'Airbnb (« Mon appart aide à financer ma start-up », « Mon appart paie ma collection de chaussures », ou encore « Mon appart paie ma moto vintage »), ou bien celui de « l'exploitation

10. Tujia est le concurrent chinois d'Airbnb comme Didi est celui d'Uber.

11. Voir Bureau of Labor Statistics (2016), *Working in a gig economy*, May [en ligne] <https://www.bls.gov/careeroutlook/2016/article/what-is-the-gig-economy.htm>, consulté le 8 avril 2018.

12. Clipperton, *The Uber Economy: How Marketplaces Empowering Casual Workers Disrupt Incumbents*, December 2016.

13. À ce propos, voir l'article de Katz F. et Krueger A. B. (2016), *The Rise and Nature of Alternative Work Arrangements in the United States, 1996-2015*, NBER, September.

14. Prassl J. (2017), *Humans as a Service. The Promise and Perils of Work in the Gig Economy*, Oxford University Press.

au travail » (« *sweated labour* ») au XXI<sup>e</sup> siècle, décrit notamment par le rapport du parlementaire britannique Frank Field<sup>15</sup> à propos d'Uber à Londres et qui a précédé le retrait de la licence de l'entreprise par l'autorité de transport de cette même ville.

## Une plateformes encore limitée du travail dans un contexte de changements profonds de l'emploi

La croissance très significative du travail de plateforme et les changements profonds de l'emploi en France et dans le monde ne doivent pas conduire à tirer des conclusions erronées sur les causalités à l'œuvre ni sur les mesures de politique publique qu'il conviendrait de prendre.

Or, il est souvent difficile de résister face à l'avalanche de manchettes de journaux, d'articles de presse et de gourous du nouvel âge digital qui annoncent l'avènement d'une société de freelances<sup>16</sup>, de « slashers » ou de « moonlighters » (pluriactifs)<sup>17</sup> et l'imputent à l'uber-économie.

Personne ne sait ce que sera la plateformes des emplois, y compris dans cinq à dix ans. Il y a des raisons sérieuses de nuancer fortement les prédictions inquiétantes sur la disruption du salariat et des formes traditionnelles d'emplois, et il y a autant de raisons sérieuses de nuancer davantage encore la plateformes du travail comme facteur principal des mutations de l'emploi et du travail, leur « fissuration » selon l'expression de David Weil<sup>18</sup>, en France et dans le monde. Plusieurs faits saillants méritent d'être rappelés à ce propos, fondés sur les plus récentes données publiées.

D'abord, la croissance du travail indépendant et des slashers dont parlent les gourous de l'indépendance est partout sauf dans les statistiques officielles. Selon le tout dernier rapport d'Eurofound<sup>19</sup>, le nombre de travailleurs indépendants a diminué en Europe d'un demi-million depuis la crise financière de 2008 (ainsi que le nombre de contrats à durée déterminée). Il est vrai toutefois que le Royaume-Uni constitue une exception, de même que les Pays-Bas et la France, s'agissant des travailleurs indépendants non salariés (en lien sans doute avec la création d'un régime fiscal-social simple et attractif d'autoentrepreneurs). Aux États-Unis, les chiffres les plus fantaisistes circulent sur la proportion de « freelances » dans l'économie, un concept attrape-tout qui agrège des catégories allant bien au-delà

15. Field F. and Forsey A. (2016), « Sweated Labour. Uber and the Gig Economy », December.

16. Voir par exemple Jean-Marc Daniel dans *Challenges* du 11 février 2016 : « Nous allons nous retrouver avec 50 % d'indépendants dans cinquante ans ».

17. Selon PwC, 78 % des adultes américains estiment que dans 30 ans, la pluriactivité sera la façon normale de gagner de l'argent.

18. Weil D. (2014), *The Fissured Workplace – Why Work Became so Bad for so Many and What can be done to Improve it*, Harvard Press.

19. « Non-standard Forms of Employment: Recent Trends and Future Prospects », Background paper for Estonian Presidency Conference *Future of Work: Making it e-Easy*, 13-14 September 2017. Parmi les nombreuses analyses contenues dans ce document et qui vont souvent à rebours des idées reçues, on notera que la durée moyenne des emplois a augmenté en Europe entre 2002 et 2012, de 116 mois et demi à 123 mois...

des travailleurs indépendants. Il faudra attendre la publication de l'exploitation par le Bureau of Labor Statistics du *Current Population Survey* de mai 2017 sur le « *contingent and alternative employment* », à une date qui n'est pas encore fixée<sup>20</sup>, pour avoir une idée plus claire de la situation dans ce pays.

Ensuite, le volume de travail sur les plateformes demeure très modeste, de l'ordre de 0,5 % au maximum de la main-d'œuvre totale<sup>21</sup>. Même une multiplication par trois ou quatre en cinq ans (correspondant à une croissance de l'ordre de 40 à 50 % par an comme le laisse entendre le Online Labour Index), ce qui serait une progression considérable, ne bouleverserait pas l'ensemble du marché du travail. Au demeurant, les gisements les plus évidents de croissance des emplois de plateforme ne paraissent pas massifs, du moins à un horizon de cinq ans<sup>22</sup>. Il est aussi possible, voire probable, que les avantages fiscaux dont bénéficient les plateformes s'effacent à mesure de leur croissance et de la réaction des autorités fiscales<sup>23</sup>. En outre, comme l'a souligné le Haut Conseil du financement de la protection sociale<sup>24</sup>, l'organisation de l'activité en entreprises, et non pas en plateformes, répond à de fortes logiques économiques qui n'ont pas de raison de s'effacer soudainement. Eurofound fait d'ailleurs remarquer, de façon très intéressante, que la capacité qu'ont les plateformes à décomposer le travail en tâches simples, à coordonner ces tâches grâce à des algorithmes et à les recomposer en produits et en services pourrait bien conduire à une internalisation des plateformes digitales au sein même des entreprises quand celles-ci auront appris à mieux les connaître. On en voit les prémices avec le rachat du service de livraison à la demande Stuart par La Poste en 2017 ou de la location de voitures entre particuliers OuiCar par la SNCF dès 2015.

On peut enfin relever, avec Henning Mayer, que l'impact de la révolution digitale, et donc aussi du processus de plateformes, va être sérieusement freiné en pratique par plusieurs « filtres », et notamment le filtre social (résistance collective aux changements technologiques), le filtre juridique (l'absence de cadre juridique adapté freine l'intégration du progrès technologique) et le filtre de la décroissance des rendements marginaux<sup>25</sup> (diminution des marges).

20. Cf. <https://www.bls.gov/cps/lfcharacteristics.htm#contingent>.

21. Harris et Krueger (2015) estimaient la proportion du travail sur plateforme à 0,4 % de l'emploi total, Katz et Krueger (2016) à 0,5 %, Farrell et Greig (2016) à 0,6 % de la population en âge de travailler. Le Chartered Institute of Personnel and Development - CIPD (2017) estime ce chiffre à 1 % en Grande-Bretagne.

22. L'économie n'a pas de raison de créer, dans les cinq prochaines années, un nombre énorme de chauffeurs VTC, en particulier dans l'éventualité de l'avènement de la voiture sans chauffeur) ou encore de graphistes voire de web-designers, etc. Et il n'y a pas de raison fondamentale non plus qu'un nombre considérable de travailleurs se convertissent en Airbnb sitters, en plombiers ou en menuisiers...

23. Le *Financial Times* soulignait dans un récent article qu'environ un tiers du rabais qu'offre Airbnb par rapport à une chambre d'hôtel serait dû au régime fiscal plus favorable dont Airbnb bénéficie.

24. Haut Conseil du financement de la protection sociale (2017), « Rapport sur la protection sociale des non-salariés et son financement ».

25. Voir Mayer H. (2017), *Understanding the digital revolution and what it means*, Social Europe, 12 June.

## La grande hétérogénéité des situations et des risques sociaux de l'économie à la demande

L'impact des plateformes sur les conditions économiques des travailleurs collaboratifs, et partant sur leur protection sociale, reste très débattu en France comme à l'étranger. Les caractéristiques inédites de l'économie de plateformes, qui commencent à être mises au jour dans le monde académique, explique que la régulation progresse mais continue de tâtonner. Pour l'heure, il vaut mieux remiser à plus tard le souhait de trouver une solution unique aux défis posés par l'ubérisation en matière de protection sociale<sup>26</sup>.

L'économie de plateformes n'est pas une réalité unifiée. La grande hétérogénéité des situations de travail à la demande est un défi pour l'universitaire comme pour les pouvoirs publics car les caractéristiques communes à l'économie de plateformes ne se matérialisent pas de manière identique, ni avec la même incidence sur les conditions économiques du travailleur de plateforme, selon le secteur d'activité ou le modèle d'affaires de la plateforme.

La perspective sectorielle et historique adoptée par Brishen Rogers<sup>27</sup> confirme l'effet équivoque de l'ubérisation sur les conditions de travail et la protection sociale des travailleurs collaboratifs. Certes, les plateformes tendent à recourir à des prestataires sous statut de travailleurs indépendants dans la plupart des pays et pour la majorité des activités, ce qui écarte souvent les protections offertes par le droit du travail (salaire minimal, congés, droit à la négociation collective) ou certains aspects du système de protection contre les risques sociaux (droit à l'assurance chômage en particulier<sup>28</sup>). Mais nombre de secteurs économiques « ubérisés » étaient déjà auparavant marqués par un faible recours au salariat, comme celui du transport VTC, par un salariat extrêmement précarisé comme dans le secteur des emplois à domicile, ou par le travail au noir (petits boulots de jardinage, de plomberie, etc.). Et l'essor très significatif des formes atypiques d'emploi, encouragé par les politiques de l'emploi initiées dans les pays de l'OCDE depuis les années 1980<sup>29</sup> est bien antérieur à l'émergence des plateformes à la fin des années 2000. L'économie à la demande n'est venue, pour beaucoup, qu'amplifier une flexibilisation préexistante. La plateformes pourrait même parfois améliorer le sort des travailleurs dans ces secteurs car les autorités publiques devraient pouvoir, du moins ce devrait être un objectif d'intérêt général, traquer plus facilement les employeurs fraudeurs qui font appel à des plateformes que ceux qui les paient de la main à la main, ou contribuer au développement de formes d'emplois de type salarié : n'y avait-il pas jusqu'à fin 2016 plus de 50 % de salariés d'entreprises

26. Nous partageons en cela les conclusions auxquelles aboutissent Jeremiah Prassl et Martin Risak dans une perspective de droit du travail (in *Uber, Taskrabbit and co : Platforms as Employers ? Rethinking the Legal Analysis of Crowdwork*, Oxford Legal Studies Research Paper n° 8/2016

27. Brishen R. (2017), *Fissuring, Data-driven Governance, and Platform Economy Labor, Standards*, Temple University Legal Studies Research Paper n° 2017+30, October.

28. C'est une erreur fréquente, à cet égard, de généraliser les conclusions valant pour les États-Unis aux autres pays développés, dont la France, tant la protection sociale des travailleurs américains est spécifique, liée principalement à leurs employeurs, et globalement limitée.

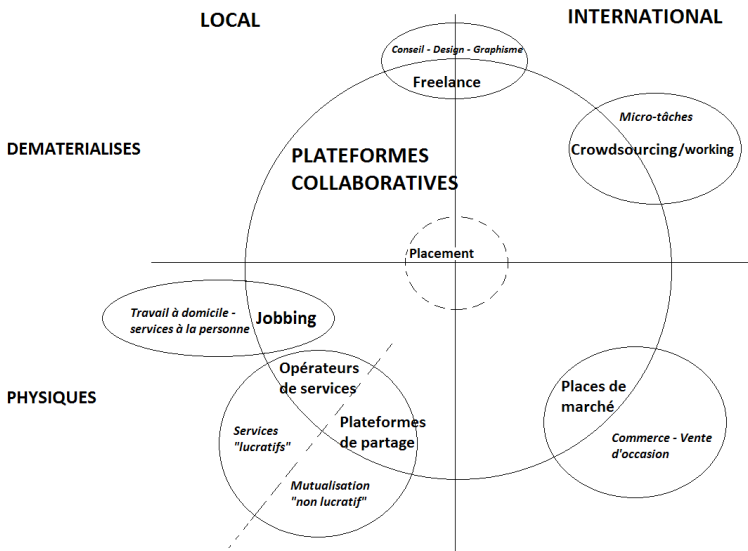
29. Avec le développement des contrats à durée déterminée, du temps partiel, des franchises, du portage ou de l'intérim notamment.

relevant de la loi LOTI connectés à Uber<sup>30</sup> contre une grande majorité d'artisans-taxis dans le secteur du taxi parisien ?

Il est en pratique difficile d'établir une taxonomie pertinente pour l'analyse des besoins de protection sociale des travailleurs collaboratifs. De nombreux auteurs proposent chacun leur propre taxonomie. Le rapport de l'IGAS a adopté, pour sa part, une typologie de sept catégories de plateformes d'emploi, classées selon la taille géographique du marché (local ou international) et la nature de la prestation (bien et services physiques ou services dématérialisés) : les plateformes de services organisés, de petits boulots (« *jobbing* »), de freelance, de microtravail, les places de marché, les coopératives électroniques et les plateformes de partage. Ces catégories distinguent les plateformes selon des conditions d'activité communes et permettent d'anticiper les difficultés de régulation : plus l'échange est transfrontalier et dématérialisé, plus il sera complexe pour l'administration de contrôler les conditions d'activité et de taxer l'assiette sociale et fiscale.

Comment croiser cette typologie avec une cartographie précise des fragilités subies par les travailleurs collaboratifs ? Des études sociologiques restent nécessaires pour y répondre avec certitude. De premiers éléments de réponse peuvent néanmoins être apportés.

### Typologie des plateformes d'emploi



30. Landier A., Szomoru D., Thesmar D. (2016), « Working in the on-demand Economy in France: an Analysis of Uber Driver Partners in France », *Financial Times*, 4 March.

Dans une récente étude de la DARES<sup>31</sup>, Olivia Montel définit les plateformes de biens et services marchands comme des plateformes collaboratives jouant un rôle actif dans la production. Au-delà des débats sur le caractère « marchand » ou non des plateformes collaboratives, cette deuxième typologie est loin d'être contradictoire avec les sept catégories de plateformes d'emploi proposées : elle souligne en creux que les places de marché (comme Amazon ou Priceminister) limitent leurs services à une intermédiation simple. Ainsi, les conditions économiques et sociales des travailleurs collaboratifs y recourant pour la vente en ligne sont fortement semblables à celles des travailleurs indépendants « classiques » et n'appellent pas de mesures de protection sociale spécifiques. De même, les plateformes de partage (BlaBlaCar, VizEat...) ne présentent pas aujourd'hui de risques sociaux majeurs pour leurs utilisateurs puisque celles-ci ont pour principal objectif la mutualisation de frais au cours d'un acte de « co-consommation<sup>32</sup> » et non le développement d'une activité économique pérenne. Elles posent toutefois des questions anciennes (Quel statut donner au travail bénévole ?) sous un jour nouveau.

Pour les autres catégories de plateformes d'emploi, l'externalisation des fluctuations d'activité sur les prestataires de l'économie à la demande amplifie les risques sociaux déjà rencontrés par les travailleurs précaires, notamment un accès plus difficile au logement ou au crédit et, tout particulièrement, le risque de dépendance économique, jadis maîtrisé par les institutions salariales construites depuis la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, d'abord pour les journaliers et ensuite pour les employés (contrat de travail, salaire minimal, droits au repos et au congé).

À l'aune de ces constats, trois catégories de plateformes doivent donc particulièrement retenir notre attention : les plateformes de services organisés, celles de *jobbing* et celles enfin de microtravail<sup>33</sup>.

## La dépendance économique

La dépendance économique concerne principalement les travailleurs des plateformes de services organisés et de *jobbing* (« petits boulots »), du moins pour ceux qui en font leur activité principale, et est à l'origine de conflits sociaux croissants. Les livreurs à vélo et les chauffeurs VTC sont les cas les plus médiatisés de ces nouveaux précaires électroniques. Ces trois dernières années, plusieurs conflits sociaux dans ces deux secteurs ont d'ailleurs défrayé la chronique en France et à l'étranger et ont nourri l'hostilité envers les plateformes superstars de l'économie

31. Montel O. (2017), « L'économie des plateformes : enjeux pour la croissance, le travail, l'emploi et les politiques publiques », Document d'études n° 213, DARES.

32. Voir l'instruction fiscale du 30 août 2016 publiée au bulletin officiel des finances publiques pour l'application doctrinale de cette notion et la non-imposition de certaines activités d'économie collaborative.

33. S'agissant des plateformes de freelances, la diversité des situations est grande et dépend du métier et de la qualification des prestataires : les freelances très qualifiés et bien rémunérés sur Hopwork n'ont pas du tout la même exposition au risque social que les prestataires peu qualifiés et mal rémunérés sur d'autres plateformes.

à la demande, Uber et Deliveroo en tête. À chaque fois, les conditions de travail et de rémunération étaient au centre des revendications.

La situation ou le sentiment de dépendance sont, en effet, plus aigus dans le cas de plateformes fixant les conditions tarifaires. L'évolution unilatérale de la politique tarifaire ou le déréférencement peuvent alors conduire à une perte soudaine et substantielle de revenu des prestataires, comme l'ont vécu en 2015 les chauffeurs VTC utilisant Uber quand la plateforme a baissé ses prix et augmenté ses marges.

La politique tarifaire et les modalités de rémunération sont aujourd'hui la pierre d'achoppement entre des opérateurs de services qui les estiment être du ressort de leurs stratégies commerciales et des travailleurs collaboratifs qui en contestent les conditions d'imposition. La baisse du prix unitaire de la course, entamée par Uber dès 2015, s'est ainsi traduite par plusieurs mouvements, dont la plus forte mobilisation fin 2016 – incarnée par la constitution d'une intersyndicale (UNSA, CFDT, Capa-VTC, Actif-VTC, UDCF) – a conduit les pouvoirs publics à lancer une médiation sous l'égide de Jacques Rapoport en janvier-février 2017. Les coursiers de Deliveroo se sont, pour leur part, mobilisés à l'été 2017 contre l'évolution des conditions contractuelles décidées par la plateforme, consistant à substituer une rémunération à la tâche (par commande) à la rémunération horaire majorée de primes selon l'ancienneté proposée initialement.

La sensibilité au risque de dépendance économique reste néanmoins intimement liée à la nature de l'activité, voire aux situations individuelles des prestataires : lorsqu'il s'agit d'une activité à temps plein, les conséquences pour le prestataire sont bien plus critiques que dans les cas où les plateformes sont utilisées pour un complément d'activité. Les premiers secteurs concernés aujourd'hui sont donc naturellement les transports et la livraison, même si le nombre de travailleurs collaboratifs touchés reste somme toute modeste, Deliveroo comptant par exemple 7 500 cyclistes et Uber 15 000 à 20 000 chauffeurs seulement en France<sup>34</sup>. La dépendance économique est peu évidente voire absente des plateformes de bricolage (Supermano, Stoothie, Needhelp) et *a fortiori* des boutiques en ligne pour petit artisanat comme Etsy ou de location/hébergement (AirBnb). L'impact des plateformes sur le degré de dépendance est d'ailleurs loin d'être univoque : un service d'intermédiation comme Hopwork contribue au contraire à desserrer le risque de dépendance lié à toute relation de sous-traitance en élargissant la clientèle potentielle de ses freelances hautement qualifiés (graphistes, ingénieurs...).

Pour caractériser la « dépendance », il faudrait en toute hypothèse déterminer un critère de chiffre d'affaires plancher ou un seuil de chiffre d'affaires réalisé auprès d'un donneur d'ordre unique sur une période de référence, comme dans le cas des *Autonomos* espagnols. Une réelle difficulté est, au demeurant, d'identifier avec certitude le donneur d'ordre ou l'employeur dans le cadre des relations triangulaires collaboratives : s'agit-il du client/consommateur ? Et si oui, lequel quand un prestataire a une succession de clients ? Ou bien s'agit-il de la plateforme,

34. Selon Uber.

intermédiaire électronique ? Mais laquelle quand les travailleurs collaboratifs jonglent entre de multiples plateformes ?

La détermination concrète de la qualité de donneur d'ordre dépend en fait du modèle d'affaires et technologique opéré par la plateforme, comme le rappellent J. Prassl et M. Risak<sup>35</sup>, sauf à déterminer par la loi le type de plateformes visées<sup>36</sup>. Au-delà, ce genre de dispositif et de concept ne peut pas, par définition, traiter au fond les enjeux liés à la pluriactivité, aux travailleurs collaboratifs multiplateformes et à la volatilité des revenus et du temps de travail consacré aux plateformes d'un mois sur l'autre comme l'a remarquablement documenté l'étude de J.P. Morgan de 2015<sup>37</sup>.

## Le cas inédit des crowdworkers

Les microtravailleurs d'Amazon Mechanical Turk, de Foule Factory ou de Clickworker sont aujourd'hui une nouvelle catégorie qui soulève des questions assez inédites. Sorte d'armée de réserve ou de l'ombre de l'économie de la connaissance, ces *crowdworkers* sont rémunérés à la pièce pour des tâches très courtes et parcellisées consistant le plus souvent à nettoyer des bases de données, modérer du contenu, développer quelques lignes de codes, voire le simple fait de cliquer sur des sites internet. La durée moyenne de la tâche sur Foule Factory est d'une minute, comme sur Amazon Mechanical Turk. Sur cette dernière plateforme, 25 % des tâches valent 0,01 dollars, 70 % moins de 0,05 dollars et 90 % moins de 0,1 dollars.

La France reste encore en marge du développement de cette catégorie, en comparaison de son développement accéléré en Inde et aux États-Unis, qui représentaient en 2015 respectivement un cinquième et un quart de la force de microtravail mondiale estimée à 48 millions de personnes selon la Banque mondiale<sup>38</sup>.

Déterminer le statut de ces microtravailleurs est plus épineux encore que pour les autres catégories de travailleurs de plateformes. Quel est, en effet, le droit national applicable à un microtravailleur polonais, utilisant la plateforme allemande de microtravail Crowdflower basée à San Francisco pour une entreprise cliente basée en Espagne ? Le risque d'émiettement et de marchandisation à l'extrême du travail, voire de déshumanisation du travail lié à ces microtâches et micropaies, ne doit pas être négligé. La réalité du microtravail, qui est encore trop mal connue, est néanmoins complexe. Loin des idées reçues concernant leur isolement présumé, une étude financée par Microsoft montre, par exemple, que les microtravailleurs

35. Prassl J. et Risak M. (2016), Uber, Taskrabbit and co: Platforms as Employers ? Rethinking the Legal Analysis of Crowdwork, Oxford Legal Studies research paper N°8/2016.

36. Comme l'a par exemple opéré la loi du 8 août 2016 en posant le principe de la responsabilité sociale des plateformes fixant les prix et standardisant les services.

37. Farell D., Greig F. (2015), *Paychecks, Paydays, and the Online Platform Economy, Big data on Income Volatility*, JPMorgan Chase&Co.

38. World Bank Group (2015), « The global opportunity in online outsourcing ».



communiquent sur les réseaux sociaux et coopèrent largement avec leurs entoures et d'autres professionnels pour répondre aux commandes, sélectionner les donneurs d'ordre et les tâches les plus rentables<sup>39</sup>.

## Des solutions innovantes qui se dessinent peu à peu

Trois défis seront structurants pour la protection sociale des travailleurs de plateformes demain, comme le notent M. Graham, I. Hjorth et V. Lehdonvirta pour l'ETUI<sup>40</sup>: le pouvoir de négociation déséquilibré dont bénéficient les plateformes, en raison de leur échelle géographique (souvent internationale), de leur taille et de la supervision électronique de l'activité<sup>41</sup>, le développement des savoirs et des compétences des travailleurs de cette *gig economy* pour évoluer vers des emplois de meilleure qualité et la répartition de la valeur créée entre les différents maillons de la chaîne. Ces défis appellent des réponses innovantes dans le champ du droit du travail comme de la protection sociale. Les solutions requièrent encore du temps pour mûrir, ce qui n'a rien de surprenant.

Plusieurs pistes balbutiantes émergent pourtant du terrain assez naturellement. Le syndicat IG-Metall en Allemagne a, par exemple, innové en lançant la plateforme de notation des plateformes : *FairCrowdWork*. Le détournement des codes de l'économie à la demande (car les travailleurs collaboratifs notent et font des revues de leurs conditions de rémunération de travail !) a pour ambition de renverser le rapport de force en jouant sur la réputation en ligne des plateformes d'emploi. C'est aussi l'espoir du collectif *Wearedynamo*<sup>42</sup> aux États-Unis qui tente de coaliser les *turkers* et d'animer des actions collectives à travers un site et des forums en ligne. La diffusion de ce genre de plateforme de notation des plateformes ou d'espace de mobilisation collective ou de dialogue en ligne et leur création par des associations ou des organisations syndicales semblent des pistes fructueuses. Autre exemple de créativité syndicale, la CFDT a lancé la plateforme Union à destination des autoentrepreneurs, travailleurs indépendants et freelance afin de leur fournir une assistance juridique ainsi que des services (facturation, assurance en responsabilité civile professionnelle). Il est temps que ces plateformes se développent dans notre pays.

Les plateformes, pour leur part, développent désormais des couvertures de protection sociale privées, le plus souvent en partenariat avec des assureurs. Rien que dans notre pays, Uber propose depuis l'été 2017 un contrat de protection sociale avec Axa pour couvrir les frais de santé en cas d'accident au cours d'une

39. Gray L., Suri S., Ali S., Knulkarni D., *The Crowdwork is Collaborative Network*, Microsoft, 2016.

40. Graham M., Hjorth I., Lehdonvirta V., *Digital Labour and the Development: Impacts of Digital Labour Platforms and the Gig Economy on Worker Livelihoods*, University of Oxford, 2017 pour European Trade Union Institute (ETUI).

41. Points sur lesquels insiste très justement Brishen R. dans *Fissuring, Data-driven Governance, and Platform Economy Labor Standards*, Temple University Legal Studies Research Paper n° 2017+30, October.

42. *Wearedynamo.org*.

course. Dans une perspective similaire, Deliveroo propose une couverture complémentaire santé gratuite à tous ses coursiers.

La logique économique consistant à fidéliser le maximum de travailleurs collaboratifs pour concentrer davantage de parts de marché de leurs secteurs soutient ce développement d'une offre de protection sociale privée par les plateformes et laisse espérer que ce mouvement n'est pas achevé. Le principal frein à l'essor de ces pratiques reste néanmoins la crainte des gestionnaires que celles-ci induisent des requalifications par le juge en salarié.

Plusieurs mesures intéressantes ont été prises en France depuis 2016. On peut penser notamment à la publication de guides pratiques par le ministère de l'Économie et des Finances<sup>43</sup> et par le ministère du Travail<sup>44</sup> qui permettent de clarifier le droit existant. L'article 60 de la loi du 8 août 2016 et le décret du 4 mai 2017, applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2018, posent un principe ambitieux de responsabilité sociale de certaines plateformes (celles qui déterminent les caractéristiques de la prestation de service fournie ou du bien vendu et fixent son prix) et prévoient notamment le financement de la couverture contre les accidents du travail et les maladies professionnelles, de l'accès à la formation professionnelle et à la validation des acquis de l'expérience ainsi que la protection face aux mesures de rétorsion des plateformes. La mise en œuvre reste à parfaire pour l'instant. Il n'en demeure pas moins que la notion de « responsabilité sociale » des plateformes gagnera à mûrir et à être complétée avec le temps. L'extension annoncée de la couverture contre le risque de perte d'emploi ou de baisse de revenu aux travailleurs indépendants permettra également d'améliorer la protection sociale de certains travailleurs de plateforme (en nombre encore limité néanmoins), en particulier ceux qui en tirent leur revenu principal. Cette mesure d'universalisation devrait avoir pour vocation de répondre aux cas de détresse les plus criants et aux ruptures d'activité les plus brutales auxquelles sont parfois confrontés les travailleurs collaboratifs, comme lorsque la faillite de la plateforme Take Eat Easy à l'été 2016 a laissé nombre de ses coursiers sans activité ni règlement de leurs arriérés de rémunération en France.

L'essor structurel et rapide du travail de plateforme devrait toutefois conduire les pouvoirs publics à réfléchir à une série additionnelle de mesures de réformes du droit du travail et de la protection sociale.

La mise en œuvre de socles de droits minimaux pour tous les travailleurs, y compris ceux qui travaillent par l'intermédiaire des plateformes, est une orientation générale qui est explorée dans plusieurs pays étrangers. C'est l'approche du rapport de la commission présidée par Matthew Taylor au Royaume-Uni<sup>45</sup>, qui met toutefois l'accent davantage sur la gouvernance d'entreprise, le management de qualité et des relations de travail fortes au sein des entreprises que sur la législation. Cette approche n'est au demeurant pas fondamentalement différente de celle de la toute jeune fédération allemande des entreprises de *crowdsourcing* qui a

43. *Revenus tirés des plateformes en ligne ou d'activités non salariées : que faut-il déclarer ? comment ?*, février 2017.

44. *Travailleurs indépendants ou salariés. État du droit sur la qualification des travailleurs des plateformes de mise en relation*, mai 2017.

45. *Good Work: the Taylor Review of Modern Working Practices*, 2017.

présenté le premier « code de bonne conduite » pour les entreprises de ce secteur, fondé sur dix principes applicables de façon volontaire.

Le rapport de l'IGAS préconisait toutefois aussi une série d'autres réformes. C'est le cas en particulier de mesures visant à simplifier le recours au contrat de travail salarié pour les travailleurs de plateformes (contrat de travail collaboratif en un clic sur internet), à autoriser et à encourager le portage des travailleurs de plateforme et aussi, le cas échéant, à étendre le champ du salariat par détermination de la loi à certaines situations de travail de plateforme.

La création d'un nouveau statut *ad hoc*, intermédiaire entre celui de salarié et de travailleur indépendant, qui viserait les travailleurs indépendants économiquement dépendants, paraît prématurée pour ce qui concerne le travail de plateforme : elle ne répondrait qu'à un nombre très limité de cas sur les plateformes, introduirait un grand et long brouillage jurisprudentiel et risquerait surtout de se retourner contre les salariés.

L'instauration en droit français d'une « exception travail », qui permettrait de garantir un véritable droit à la négociation collective des travailleurs de plateforme et l'élargissement des procédures de rescrit travail et de rescrit social sont autant de pistes qui mériteraient d'être creusées et mises en œuvre au cours des années à venir.

Sans engager de révolution copernicienne à très brève échéance à propos d'une réalité de l'emploi et de la protection sociale encore mal connue et dans une phase naissante, ces mesures devraient pouvoir répondre de façon pragmatique aux principaux besoins de couverture ou de protection contre les risques sociaux réels auxquels sont confrontés les travailleurs de plateforme et à rééquilibrer la relation d'emploi entre travailleurs collaboratifs et plateformes.

Il est plus que jamais indispensable de multiplier les occasions de nouer le dialogue et d'aboutir à des solutions réalistes et partagées par l'ensemble des parties (plateformes, prestataires, organisations professionnelles et syndicales), dans l'esprit des travaux du séminaire conduits par l'IGAS avec *Sharers & Workers*<sup>46</sup> et France Stratégie à l'été 2017 pour progresser sur des diagnostics partagés et des pistes d'avancées concrètes en matière de relation de travail et de protection sociale. Enfin, le lancement de programmes de recherche demeure toujours aussi nécessaire.

46. Réseau qui regroupe des syndicalistes, des chercheurs et des porteurs d'initiatives dans le champ du numérique et de l'économie collaborative.

[POINT DE VUE]

## **La protection sociale à l'heure du numérique : l'enjeu de l'affiliation et des cotisations patronales**

André Gauron

Dans un contexte de fort chômage, l'irruption et le développement d'activités qui génèrent des emplois nouveaux (et accessoirement apportent des revenus aux acteurs sans créer d'emplois) ne pouvaient que susciter un fort mouvement d'intérêt. C'est ainsi, sans doute, qu'il faut comprendre l'importance prise par le débat sur les plateformes numériques et le développement de formes nouvelles (ou supposée telles) de travail. Parmi les questions soulevées, celle relative à la protection sociale est, sinon centrale, du moins l'une des plus fondamentales. Elle est généralement abordée à travers la question du statut des travailleurs ou usagers de ces plateformes. Nous voudrions montrer ici que cette approche ne peut conduire qu'à un diagnostic erroné (l'affirmation qu'ils seraient « sans protection sociale » comme on peut le lire régulièrement dans la presse, y compris économique) et à des solutions fausses et potentiellement dangereuses. Mais il faut aussi comprendre pourquoi, malgré l'universalisation de la couverture de base maladie et familiale et l'alignement quasi complet entre régime de salariés et régime des indépendants, la question du statut reste centrale.

## **Les plateformes : un outil nouveau pour des échanges et prestations traditionnels**

Avant d'aborder les problèmes de protection sociale, il faut s'arrêter un instant sur ces dispositifs que sont les plateformes numériques. Ce sont des outils de communication qui utilisent les techniques de l'informatique et de l'internet, en rien différentes d'un téléphone ou d'un standard téléphonique, d'un journal de petites annonces de vente et achat d'objets d'occasion, du *Guide Michelin* ou du catalogue de La Redoute. Ces plateformes sont constituées par des algorithmes qui sont un moyen robotisé de traiter de l'information. Certes, elles le font à une échelle sans comparaison avec les outils anciens de communication. Mais elles ne changent en rien la nature des échanges dont elles sont la raison d'être. La dématérialisation des « places de marché » ne crée pas des marchés nouveaux, échelle mise à part. Pour entrer dans le cycle économique, les plateformes ont besoin d'être activées par des opérateurs, particuliers ou entreprises.

D'un côté, on retrouve toute la gamme des échanges entre particuliers. Ceux-ci n'ont pas attendu Leboncoin pour revendre/acheter des objets d'occasion *via* les brocantes (dont le succès ne se dément pas) ou les petites annonces dans les journaux, ou encore BlaBlaCar, pour partager un parcours avec un collègue de bureau ou un voisin ou encore proposer de partager un trajet vers la Bretagne ou la Côte d'Azur, ni pour échanger appartements ou maisons pour quelques jours ou semaines. Tantôt on est dans le simple échange don/contre-don, tantôt on est

dans la vente ou le service rémunéré. La frontière entre le bénévole, l'amateur et le professionnel était hier toute aussi floue qu'aujourd'hui. C'est souvent « l'occasion qui fait le larron ». On affiche à sa porte ou au bout du chemin « chambres à louer » ou « chambre d'hôtes » puis on s'inscrit à tel ou tel organisme d'hébergement. D'occasionnel, louant pour « payer les charges », on devient régulier, louant pour avoir un complément de revenu. Ce qui change avec les plateformes, c'est l'échelle, le fait de pouvoir s'adresser directement à une multitude de personnes. Cela, ce n'est pas la plateforme qui le permet, mais internet et cela ne change pas la nature de l'activité.

D'un autre côté, des entreprises mettent en œuvre ces outils, réinventent la vente par correspondance, les guides d'hébergement, la livraison d'une pizza à domicile ou la réservation d'un taxi par téléphone à une compagnie qui tantôt emploie des chauffeurs salariés tantôt fédère des chauffeurs indépendants. Chaque fois qu'elles le peuvent, ces entreprises s'organisent pour reporter sur les travailleurs les temps de non-activité. De salariés, ils deviennent travailleurs indépendants. C'est le fondement des intermittents du spectacle dont les entreprises de télévision ou de cinéma abusent ; c'est aussi celui des entreprises de BTP, notamment dans le second œuvre, pour éviter d'avoir à porter le coût de l'inactivité entre deux chantiers. Une même rationalité mais deux situations de travail différentes : dans le premier cas, les intermittents sont des salariés, avec des contrats de travail à durée limitée ; dans le second, les travailleurs ont un statut d'indépendant. Dans le BTP, ils pourraient être considérés comme des salariés intermittents, plutôt que comme des artisans, dès lors qu'ils sont embauchés sur la base d'un contrat de chantier. C'est beaucoup plus compliqué pour un chauffeur de VTC (véhicule de transport avec chauffeur) ou un livreur de pizza qui ne peut bénéficier d'aucun contrat et qui, s'il opère à l'aide d'une plateforme, ne peut qu'attendre d'être appelé pour une course et se retrouve dans la même situation que le chauffeur de taxi indépendant affilié à un standard téléphonique.

Tout a existé avant l'avènement des plateformes, La Redoute ou les Trois Suisses avant Amazon, le *Guide Michelin* avant Booking.com, Les taxis bleu avant Uber. Comme avec le courrier, le téléphone ou les guides, des entreprises utilisent un outil qui leur préexiste pour développer leurs activités. Pas plus hier qu'aujourd'hui, elles ne font ça par philanthropie. La mise en contact est un métier qui a un prix, celui de la confiance que le client accorde à la qualité du référencement, ici d'un hôtel ou d'un loueur d'appartements, là d'un chauffeur. Elle est supposée apporter des clients aux prestataires, ouvrir le marché sans avoir soi-même à se faire connaître. Et tout référencement entraîne une contrainte et des obligations que l'entreprise impose à ceux qui veulent être référencés. Les prestataires sont toujours des indépendants dépendants. Dans l'économie marchande tout a un prix et celui qui investit dans une activité de mise en relation le fait, comme n'importe quel investisseur, pour en tirer un bénéfice. Quand une possibilité de profit se profile à l'horizon, le capitalisme n'est jamais loin. C'est sa raison d'être. Encore faut-il que sa réalisation soit au rendez-vous pour permettre de payer quelques dividendes sans avoir trop à attendre.

Pourquoi alors tant d'émoi ? J'y vois deux raisons. L'exploitation d'une nouvelle technologie vient bouleverser des organisations bien établies, à défaut d'être ancestrales, et détruire des rentes et des corporatismes. Mais elle peut aussi créer une concurrence jugée déloyale, comme pour les VTC, qui exercent le métier de « taxi » sans avoir à se procurer et à payer la fameuse licence qui autorise les chauffeurs à stationner pour attendre le client. La seconde raison est le fait que les sociétés Amazon ou Uber sont des entreprises étrangères, aujourd'hui américaines, demain chinoises ou indiennes, qui appliquent un management à l'américaine et localisent leurs recettes propres hors du territoire, là où la fiscalité est la plus clémente. Autrement dit, les plateformes à vocation commerciale soulèvent moins un problème de statut du travail des prestataires qu'elles utilisent que « d'optimisation fiscale », qui n'est rien d'autre qu'une évasion fiscale massive.

Pas plus qu'internet, les plateformes, fussent-elles déclarées « collaboratives », ne changent les fondements de la valeur économique ni les modèles d'affaires. Dans le cas de l'économie du partage, seuls les frais sont partagés, pas la propriété. Le détenteur profite d'un amortissement plus rapide et les co-utilisateurs s'épargnent d'avoir à devenir propriétaires du bien. Faut-il parler d'une économie d'usage ? C'est peut-être abusif. Il faudrait pour cela que le bien soit acheté en commun comme le sont les machines à laver le linge dans les immeubles des pays du Nord. Quant aux entreprises qui se sont emparées d'internet, elles font le pari qu'à coups de campagnes publicitaires et de prix bas, fortes d'une offre de prestations mondiale, elles finiront par devenir leaders du marché et en chasseront les entreprises du vieux monde. C'est ce qu'elles vendent aux investisseurs boursiers qui n'aiment rien tant que les belles histoires, même quand elles se terminent mal. Les capitalisations boursières font rêver tant que personne ne s'inquiète des pertes, jusqu'au jour où la vieille économie reprendra ses droits. Il n'y a pas d'accumulation sans bénéfices.

## **L'universalisation de la protection sociale : une révolution lente inachevée**

Dans ce contexte, est-il justifié que les travailleurs des plateformes bénéficient d'un régime particulier de protection sociale ? Pour répondre à ces questions, il faut partir des caractéristiques du système français de protection sociale. En dépit des évolutions intervenues tout au long de son existence, celui-ci reste profondément marqué par ses origines professionnelles. Celles-ci se caractérisent de trois façons : l'existence de régimes distincts ; des droits à prestations ouverts par l'activité professionnelle ; un financement presque intégralement assis sur les revenus d'activité professionnelle. Même l'élargissement des allocations familiales à l'ensemble de la population, suite à l'abandon en 1978 du critère d'activité, n'a pas totalement effacé leur origine professionnelle du fait d'un financement qui

aujourd'hui encore est largement assuré par des cotisations sociales, qui plus est exclusivement « patronales ».

Si l'on s'en tient aux seuls droits à prestations, on peut avoir le sentiment d'un système qui se rapproche progressivement de l'idéal du régime universel des fondateurs de la sécurité sociale. Les progrès en ce sens sont indéniables. Après avoir voulu se tenir à l'écart de la sécurité sociale, lors de sa création en 1945, les non-salariés, agricoles et indépendants, s'en sont rapprochés. Au rythme lent des réformes, règles et droits ont été, outre l'unification en famille évoquée ci-dessus, « alignés » sur ceux du régime général en maladie. Il a fallu, cependant, attendre la loi de financement de la sécurité sociale de 2016 pour aboutir à une assurance maladie de base universelle avec une totale intégration financière des régimes.

En matière de droits à la retraite de base, les régimes des artisans et commerçants sont devenus totalement alignés sur le régime des salariés du privé, contrairement aux régimes des professions libérales et des agriculteurs qui conservent des spécificités fortes. Des évolutions comparables s'observent également pour les autres risques que sont l'invalidité, les accidents du travail et les maladies professionnelles et, dans une moindre mesure, pour les indemnités journalières maladie. Les différences les plus marquantes concernent, dans le champ strict de la sécurité sociale, l'assurance maladie complémentaire et les retraites complémentaires, et hors de ce champ, la couverture chômage (d'où l'intérêt de la réforme annoncée pendant sa campagne électorale par le président Macron).

Aujourd'hui, comme l'écrivent Nicolas Amar et Louis-Charles Viossat, « les travailleurs collaboratifs indépendants sont couverts de manière satisfaisante pour ce qui est de la couverture sociale de base » et « à la différence d'autres pays, ils bénéficient d'une couverture sociale largement convergente avec celle des travailleurs salariés, hors assurance chômage<sup>1</sup> ». Au point de parler de « besoins circonscrits d'amélioration de la couverture sociale des travailleurs collaboratifs<sup>2</sup> ». Si la protection sociale des indépendants n'offre pas totalement la même couverture qu'aux salariés, ils sont donc très loin d'être sans protection sociale. Le changement de statut, de salarié à indépendant, ne dégrade le niveau de protection sociale que sur des champs spécifiques et limités que les indépendants ont eux-mêmes, historiquement, souhaité distincts<sup>3</sup>. Qu'aujourd'hui la perception des jeunes générations ne soit plus la même est incontestable. Cela tient pour une part à l'absence de patrimoine professionnel chez les candidats aux plateformes. Or, cette dimension patrimoniale a longtemps justifié le choix de modes de protection différents. Pour autant, l'enjeu du statut n'est pas là.

Si question est si centrale dans le débat sur la protection sociale des travailleurs des plateformes, cela tient au fait que la marche vers une protection sociale universelle s'arrête aux rapprochements des prestations. Elle ne touche ni l'organisation du système et sa division en « régimes » ni son financement, malgré les avancées réalisées par l'instauration de la CSG et son extension en 1998 à la part

1. Amar N. et Viossat L.-C. (2016), « Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale », IGAS, p. 102.

2. Idem, p. 102 ;

3. Pour une analyse détaillée des différences de prestations, cf. Haut Conseil du financement de la protection sociale, « La protection sociale des non salariés et son financement », Rapport 2016.

« ménages » du financement de l'assurance maladie (hors indemnités journalières). En dehors des prestations familiales, l'accès aux droits sociaux suppose l'affiliation à un régime. Changer de statut, c'est changer d'affiliation, passer du régime général à celui des indépendants (des professions libérales ou des agriculteurs) ou l'inverse<sup>4</sup>. En cas de pluriactivité, certains peuvent se retrouver affiliés à plusieurs régimes en même temps. En outre, le choix de l'affiliation n'est pas libre. Il est dicté par le statut professionnel. Définir avec précision le statut des travailleurs des plateformes, c'est dire à quel régime ils doivent être affiliés pour faire valoir leurs droits à prestations.

Créer un statut nouveau pour les travailleurs des plateformes digitales ne résoudrait en rien la question de leur affiliation, sauf à créer un régime spécifique à l'heure où la tendance est plutôt d'en réduire le nombre. L'enjeu n'est pas seulement de caractériser la nature de la relation que ces travailleurs entretiennent avec leurs pairs ou avec les donneurs d'ordre. Il est d'abord financier : pour être affilié, il faut cotiser. À cet égard, le statut n'est pas neutre. Pour quelqu'un qui passe de salarié à indépendant, l'implication est triple : il passe d'un prélèvement à la source dans le régime général à un paiement direct par appel de cotisations pour les indépendants (et les agriculteurs), d'un calcul sur les revenus de l'année en cours à ceux de l'année n-2, enfin, de cotisations patronales acquittées par l'employeur, à des cotisations à sa charge. Du point de vue de la protection sociale, il n'existe pas de porosité entre statuts. Le choix est binaire (hors monde agricole) : on exerce en tant que salarié ou en tant qu'indépendant. La différence est limpide et se résume à qui paye les cotisations patronales : l'employeur pour le salarié ou l'indépendant pour lui-même. Si Uber et ses semblables n'accèdent pas à la demande de paiement des cotisations patronales qui feraient des travailleurs des plateformes des salariés, ceux-ci sont nécessairement astreints à adopter le statut de travailleur indépendant. Pour ceux qui en tirent un revenu suffisant, ce choix n'est pas cornélien. Mais comme le souligne le rapport du Haut Conseil du financement de la protection sociale, « en matière de garanties sociales, les travailleurs collaboratifs sont surtout confrontés à des difficultés liées à leurs faibles revenus<sup>5</sup> ».

En fait, tout dépend de la situation d'emploi des travailleurs concernés, selon que les revenus issus des plateformes sont tirés d'une activité indépendante exclusive ou constituent, au contraire, un complément qui s'ajoute à une activité salariée. Pour les premiers, l'affiliation au régime des indépendants est la condition de l'accès aux droits à prestations. Celle-ci est incontournable. Celui qui n'est pas affilié n'a pas de protection sociale (hors prestations familiales) : il exerce alors un travail non déclaré et se trouve en situation irrégulière au regard du droit social. Les seconds ont la même obligation d'affiliation, mais l'exercice de leur activité principale leur assure déjà l'accès à la protection sociale. Ils peuvent avoir un faible revenu en tant que travailleurs des plateformes et un haut niveau de couverture sociale du fait de leur activité principale. Ils auront alors tendance à estimer que le coût d'affiliation au régime des indépendants est exorbitant au regard

4. En ce qui concerne l'assurance maladie, depuis 2016, l'affiliation reste nécessaire mais en cas de changement de statut, le changement d'affiliation ne l'est plus.

5. HCFiPS, op. cit. p. 6.



des bénéficiaires qu'ils en tirent : aucun en maladie et famille et très faible pour les indemnités journalières ou en retraite si le revenu de leur activité d'indépendant est lui-même faible.

On ne connaît malheureusement pas la part respective des travailleurs des plateformes concernés par l'une ou l'autre situation. Leur effectif total est estimé à environ 200 000 personnes<sup>6</sup>, soit moins d'un indépendant sur dix (2,7 millions hors agriculteurs), mais environ deux autoentrepreneurs sur dix (un peu plus d'un million). Il est aussi inférieur à l'effectif des pluriactifs exerçant à la fois une activité non salariée et une activité salariée, que l'INSEE estimait en 2016 à 422 000, dont 286 000 salariés à titre principal et 136 000 non-salariés à titre principal<sup>7</sup>. Le nombre de travailleurs des plateformes qui exercent une activité indépendante à titre exclusif, et pourraient du fait d'une non-affiliation se trouver sans protection sociale, est donc assez faible. Même s'il était appelé à augmenter dans les années qui viennent, il restera longtemps sans rapport avec les effectifs des assurés sociaux, salariés ou non salariés.

Toutefois, c'est une erreur d'aborder le devenir de la protection sociale à partir des seules questions posées par les travailleurs des plateformes. Alors que depuis la création de la CMU de base en 1999, toute personne résidant sur le territoire de façon stable et régulière a droit à la prise en charge de ses soins de base, avant 2016 certaines personnes pouvaient se retrouver sans couverture faute de remplir les conditions d'affiliation ou d'avoir tout simplement effectué les démarches nécessaires. Les travailleurs des plateformes étaient loin d'être les seuls à pouvoir se trouver dans cette situation. D'après l'exposé des motifs du Projet de loi de financement de la Sécurité sociale (PLFSS) pour 2016, environ un million de personnes sollicitent chaque année les caisses de sécurité sociale pour ce type de question. Le gouvernement souligne que ces règles impos(ai)ent aux assurés « des démarches qui n'ont d'autre but que de contrôler à quel titre les assurés ont droit à la couverture maladie, alors qu'ils y ont droit *in fine* dès lors qu'ils résident en France de façon régulière. Cela peut se traduire par des ruptures de droit lors des changements de situation professionnelle ou familiale » (PLFSS 2016).

La réforme de 2016, qui crée un droit universel maladie, est supposée mettre fin à ces situations. Toute personne qui réside en France de manière stable et régulière bénéficie désormais d'une prise en charge de base des frais de soins tout comme il bénéficie depuis 1978 des prestations familiales : les travailleurs des plateformes comme les salariés, les indépendants ou les agriculteurs. Le remboursement des soins dentaires et des lunettes reste faible, mais ni plus ni moins que pour les autres. Leur statut est indifférent. S'ils en changent, passant d'indépendant à salarié et vice versa, ils n'ont plus à changer de caisse/régime. S'ils exercent une activité à titre principal dans un régime, salarié, indépendant ou agricole, ils pourront y rester affiliés sans rupture de droit. La suppression du RSI prévue par le PLFSS pour 2018 et sa reprise par le régime général devrait permettre de franchir l'étape ultime de cette évolution et créer, 40 ans après la famille, un régime

6. Cité par Amar N. et Viossat C.-L., *op. cit.*, p. 77. Les auteurs estiment toutefois ce chiffre sous-estimé.

7. *Ibid.*, p. 39.

maladie de base unique<sup>8</sup>. Néanmoins, l'affiliation demeure. Son obligation est une contrainte pour les assurés sociaux, mais elle est en même temps une sécurité pour les organismes de sécurité sociale, la possibilité de s'assurer que celui qui veut faire valoir ses droits s'est acquitté de ses cotisations ou que son employeur le fait pour lui. Autrement dit, l'affiliation facilite la lutte contre la fraude sociale et le travail dissimulé. Ce n'est pas à négliger.

## Financement : le poids des cotisations dites « patronales »

La réticence de certains travailleurs des plateformes à s'acquitter de leurs obligations sociales peut s'expliquer par le poids des prélèvements sociaux obligatoires, entre 42 et 45 % de la rémunération brute<sup>9</sup>, plus faible s'il adopte le statut d'autoentrepreneur, mais sur une assiette différente<sup>10</sup>. Pour ceux qui ne tirent de leur activité qu'un faible revenu, ce poids peut être dissuasif. S'ils se comparent à un salarié, à revenu brut identique, ils ont inévitablement le sentiment d'être désavantagés du fait de l'équivalent de la part patronale que les indépendants doivent acquitter. Les indépendants cotisent toutefois à un taux plus faible en maladie (6,5 % au lieu de 12,84 %) et en famille pour les revenus inférieurs à 110 % du plafond annuel de la Sécurité sociale (environ 2,4 SMIC), ce qui compense l'absence d'exonération sur les bas revenus<sup>11</sup>.

Conçue historiquement comme un salaire indirect, compensant un salaire direct jugé faible, la part des cotisations patronales a toujours été en France plus élevée que dans les pays européens voisins. Ainsi, en 2009, leur poids représentait 43,6 % des recettes sociales totales en France contre 34 % en Allemagne, tandis que la part salariale représentait 21 % contre 28,9 %. Le ratio cotisations patronales sur cotisations salariés était de 2,1 en France, 1,8 en moyenne pour l'UE et seulement de 1,2 en Allemagne<sup>12</sup>. Toutes les branches sont concernées, mais le financement de la famille et de la couverture de base maladie par des cotisations patronales y contribue pour beaucoup : en 2012, la part des cotisations patronales dédiée aux prestations familiales s'élevait à 5,4 % et celle dédiée à la maladie à 12,84 %, quand en Allemagne, elle est nulle pour les prestations familiales et de 7,75 % pour la branche maladie. En outre, l'Allemagne a maintenu des cotisations plafonnées, ce qui les rend dégressives et accentue les écarts en haut de l'échelle des salaires et pénalise fortement ingénieurs et cadres.

8. Régime unique n'implique pas une caisse unique. Ainsi les prestations familiales sont pour les agriculteurs versées par la MSA et non par les caisses de la CNAF.

9. Estimation de la direction de la Sécurité sociale citée dans le rapport du HCFIPS, *op. cit.*, p. 215-216.

10. Chiffre d'affaires et non revenu brut. Tout dépend alors de l'importance des charges liées à l'activité déductibles du chiffre d'affaires.

11. Les taux ne sont pas cependant totalement comparables compte tenu des différences d'assiette.

12. « Comparaison France-Allemagne des systèmes de protection sociale », Cahiers de la Direction du Trésor, août 2012.

Dans le cadre du marché unique et de la libre circulation des travailleurs, une certaine harmonisation au niveau européen devrait être recherchée. À défaut, la France pourrait se rapprocher de l'Allemagne. La première mesure devrait viser la suppression des cotisations familiales (exclusivement patronales). La consolidation du Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), qui a déjà son financement, aurait pu en être l'occasion, mais la loi de financement de la sécurité sociale pour 2018 a choisi, dans une optique purement court-termiste à l'impact sur le chômage très incertain, de privilégier à nouveau les exonérations sur les bas salaires. L'harmonisation des cotisations patronales pour l'assurance maladie nécessiterait de définir une recette alternative et sans doute de remettre en question, au moins en partie, les exonérations sur les bas salaires. En tout état de cause, du fait du haut niveau de couverture qu'offre notre système de protection sociale, le niveau de cotisations que doivent acquitter les indépendants, donc les travailleurs des plateformes sous ce statut, restera élevé. Cela d'autant plus, si s'ajoute le financement d'une couverture maladie complémentaire. Dans le cadre d'une régulation de l'activité des plateformes, une contribution au financement d'une complémentaire santé par des entreprises comme Uber ou Deliveroo ferait sens, du moins pour ceux pour qui c'est l'activité unique ou principale. Quant aux revenus issus de la vente ou de la location par internet ou de partage de frais, qui ne relèvent pas d'une pratique professionnelle, seule la CSG-CRDS devrait s'appliquer comme sur n'importe quel revenu. En contrepartie, aucun droit social ne serait généré, en dehors de la famille et de la maladie soumises à la seule condition de résidence.

Ne faut-il pas aller plus loin et, anticipant les effets attendus de la révolution numérique sur l'emploi, revisiter complètement le financement de la protection sociale en recherchant une alternative à l'assiette constituée par les revenus d'activité ? Compte tenu du poids de ceux-ci dans la CSG, celle-ci n'est pas une alternative. La seule solution serait de se tourner vers la TVA, comme au Danemark. Cela impliquerait un basculement majeur de cotisations patronales vers un impôt sur les ménages. Les prestations n'en seraient pas *a priori* affectées. Si, dans le système danois, le financement est totalement déconnecté de tout lien avec le revenu, celui-ci est maintenu en matière de prestations, qu'il s'agisse des pensions de retraite, des indemnités journalières maladie, des accidents du travail ou de l'invalidité. Du point de vue économique, un tel basculement serait cependant dangereux. Certes, il doperait les entreprises mais provoquerait une baisse massive de pouvoir d'achat des ménages qui entraînerait un effondrement de la consommation et un recul de l'emploi, partant, des recettes de TVA et du niveau de la protection sociale.

La protection sociale française présente aujourd'hui un caractère hybride. Prestations familiales et couverture de base maladie sont totalement déconnectées de toute activité professionnelle et relèvent d'un régime unique, mais leur financement dépend encore largement de cotisations assises sur les revenus d'activité, qui plus est imputées à l'employeur. Indemnités journalières, accidents du travail et maladies professionnelles et pensions de retraite dépendent des revenus perçus en prestations comme en financement. Pour ces risques professionnels, l'accès aux droits n'est pas automatique. Il dépend à la fois de l'affiliation et de l'acquittement des cotisations.

Si on y ajoute les minima sociaux, dont le minimum retraite, versé sans condition d'activité, on aboutit alors, chômage mis à part, à une protection sociale totalement universelle assurant un haut niveau de protection à tous, salariés, indépendants, retraités, inactifs. Le financement dual, CSG-CRDS et impôts et taxes d'un côté, cotisations sur revenus professionnels de l'autre, en est le garant. Certes, la déconnexion des prestations familiales et de la couverture de base maladie pousse à modifier ce partage en réduisant le poids des cotisations patronales, donc des revenus d'activité. Cela irait dans le sens d'une plus grande solidarité comme d'une meilleure compétitivité. En revanche, une remise en cause du financement sur les revenus professionnels des retraités, indemnités journalières et rentes conduiraient inévitablement à ramener le niveau des prestations au niveau de minima sociaux et à la privatisation du système. La solidarité interne aux régimes en ressortirait affaiblie. Le niveau des retraites et des indemnités journalières et des rentes ne peut être fonction des revenus professionnels que si le financement en est lui-même fonction.

La protection sociale française n'a pas attendu les interrogations sur la couverture apportée aux travailleurs des plateformes pour évoluer et mieux répondre à l'ensemble de besoins de la population française et des évolutions du marché du travail. D'origine professionnelle, la protection sociale française est aujourd'hui mixte, en partie citoyenne pour les prestations familiales, la couverture de base maladie et les minima sociaux et professionnelle pour les autres risques. Le problème soulevé par les travailleurs des plateformes est moins celui du statut, donc de l'affiliation, que de l'avenir de la couverture des risques liés à l'activité professionnelle. Les prestations servies pour ces risques doivent-elles rester déterminées par le niveau de revenu et être financées en proportion de ce revenu comme aujourd'hui, ou doivent-elles être déconnectées, donc devenir forfaitaires et financées par l'impôt ? Les travailleurs des plateformes à faibles revenus peuvent être tentés par le second terme de l'alternative puisque de toute façon leur niveau de revenu n'autorise que des prestations de faible niveau.

Les partisans de cette solution espèrent sans doute ainsi échapper au financement de leur protection sociale. Ils devraient néanmoins acquitter CSG-CRDS. Seul le maintien d'un système d'affiliation permet aux organismes sociaux de s'assurer de l'effectivité du respect de cette obligation. Ce que gagneraient les travailleurs au statut d'indépendant – pas seulement ceux des plateformes – se ferait au détriment de tous les autres, c'est-à-dire de l'immense majorité des indépendants comme des salariés. Pour maintenir des revenus de remplacement à hauteur de leurs revenus d'activité, ceux-ci n'auraient d'autre solution que le recours à des assurances privées, au prix d'un important recul de la solidarité.

La protection sociale se doit d'être neutre au regard des modes d'exercice professionnel. Elle ne doit pas être, à travers diverses dérogations, source de discrimination, à l'instar du statut social des autoentrepreneurs, et entretenir une concurrence déloyale en fonction du statut social choisi. Les plateformes permettent à de nombreuses personnes de sortir du chômage et de s'installer à leur compte sans disposer d'un patrimoine. Si les revenus qu'ils tirent de leur activité sont trop faibles, ils bénéficient de la prime pour l'emploi. Si leur activité s'interrompt,

ils peuvent bénéficier du RSA. Mais tout cela ne vaut que pour ceux qui n'ont pas d'autre activité professionnelle. Pour en juger, une connaissance fine de la situation en matière d'activité et de revenu de ces populations est indispensable. Cela devrait être aujourd'hui la priorité des pouvoirs publics. Les limites à l'extension de l'assurance chômage posées par les partenaires sociaux dans le dernier accord interprofessionnel montrent la difficulté et la grande réticence des partenaires sociaux à traiter le sujet des travailleurs ubérisés. Toutefois, cela ne justifie en rien une remise en cause du système français de protection sociale, et notamment une évolution à la Beveridge vers une protection sociale universelle mais étatisée avec une couverture sociale *a minima*. La France dispose d'un système solide, solidaire, qui assure à tous un haut niveau de couverture et de revenus de remplacement. Elle doit continuer à le réformer pour le consolider, pas le détruire au nom des changements qui affectent le travail.

## De l'utopie à la dystopie : à quoi collabore l'économie collaborative ?

Marie-Anne Dujarier

### Introduction

Cet article traite des usages sociaux de l'expression « économie collaborative »<sup>1</sup> dans la société contemporaine française. Elle est apparue à la faveur de la crise financière et sociale de 2008, alors que se diffusaient les applications mobiles sur téléphones intelligents ainsi qu'une technologie dite de « plateforme ». Celle-ci met en relation instantanée des offreurs et des demandeurs qui ne se connaissent pas, pour qu'ils échangent des écrits et des images, des idées, des biens, des outils, des lieux, des services ou des projets.

Après avoir identifié les promoteurs de l'expression et caractérisé leurs discours, nous rendons compte des pratiques sociales effectives afin de montrer que « l'économie collaborative » est passée, en dix ans, de la rhétorique de l'utopie à celle de la dystopie.

Nous nous appuyons pour ce faire sur une revue de littérature internationale, un corpus de documents produits par les acteurs et une enquête empirique sur les plateformes numériques dans le secteur du service à la personne.

### Les promoteurs de l'expression « économie collaborative »

Le terme « économie collaborative », au xxi<sup>e</sup> siècle<sup>2</sup>, a été proposé et diffusé par des consultants et essayistes médiatiques. Jérémy Rifkin, se réclamant de l'économie de la fonctionnalité, affirme qu'avec internet, la propriété est supplantée par « l'accès », un droit d'usage provisoire. L'économie collaborative pourrait ainsi « éclipser » le capitalisme (Rifkin, 2014). Rachel Botsman et Roo Rogers (2010) plaident également pour le déploiement de la « consommation collaborative » qui permet à chacun de valoriser son capital dormant (voiture, maison, terres cultivables, perceuse...) en partageant son usage grâce à des liens horizontaux, *via* internet. Le « collaboratif » consiste, d'après eux, à donner, louer, vendre ou prêter des biens et savoir-faire entre particuliers. Dans une autre veine, Michel Bauwens et Vasilis Kostakis (2014) militent, quant à eux, pour l'extension des échanges entre pairs (P2P), ce qui permettrait de « révolutionner » notre façon de produire, de penser et de vivre, au point de « sauver le monde » et de dépasser le capitalisme par l'extension du « commun ». L'économie du partage est maintenant

1. Merci à Sébastien Broca, Yannick Fondeur et Maud Simonet pour leurs regards et suggestions sur ce texte.  
2. Rappelons qu'en latin médiéval, la « collaboration » signifiait « la possession acquise par les époux par un travail commun » (Rey, 1998, p. 800). Collaborer signifie encore aujourd'hui « travailler avec quelqu'un ». Puis, le mot « collaborateur » est utilisé, à partir de l'entre-deux-guerres, par le patronat pour désigner leurs salariés subordonnés (Didry, 2016, p. 125). Pendant la période vichyste, le « collaborateur » est aussi celui qui « coopère avec l'ennemi » (Rey, *op. cit.*).

également prônée par quelques universitaires américains (Sundararajan, 2016, en particulier). En France, Anne-Sophie Novell (2012, 2013)<sup>3</sup> importe et promeut l'expression « économie du partage » (*Sharing economy*) comme usage des biens sous-utilisés. Il s'agirait d'un retour de la coopération, après un demi-siècle d'hy-perindividualisme (Lietaert, 2015).

Le terme a été repris dans l'Hexagone par quatre principaux think tanks. OuiShare, soutenu par la MAIF et alliée à la Fondation Jean-Jaurès sur ces questions, est organisatrice de l'annuelle OuiShare Fest. Ce think tank se présente<sup>4</sup> comme « une communauté, un accélérateur d'idées et de projets dédié à l'émergence de la société collaborative : une société basée sur des principes d'ouverture, de collaboration, de confiance et de partage de la valeur ». Sharers & Workers<sup>5</sup> se donne pour mission d'animer la recherche et la recherche-action au service des syndicats et du dialogue social, sur l'économie collaborative et le numérique. Pour sa part, le Labo de l'économie sociale et solidaire entend construire « par un travail collaboratif, des axes structurants de l'économie sociale et solidaire, à partir d'initiatives concrètes, innovantes et inspirantes issues des territoires<sup>6</sup>. » Enfin, la FING (Fondation internet nouvelle génération), soutenue par des organismes publics et de grands groupes français<sup>7</sup>, « aide les entreprises, les institutions et les territoires à anticiper les mutations liées aux technologies et à leurs usages<sup>8</sup> », et promeut le « numérique » comme moyen de la transition sociale, économique et écologique. Son mode de travail est également « collaboratif » ou « contributif ».

Le terme collaboratif est également utilisé par les entreprises qui s'en réclament ou qui sont identifiées comme telles par des annuaires tels que *Le guide collaboratif* (de la MAIF), ZenWeShare ou Made in Share. Ce dernier définit le périmètre des acteurs de l'économie collaborative ainsi : « les sites et services qui permettent de prêter, louer, donner, partager, échanger, acheter des biens ou des services entre particuliers ». Nous y trouvons tous types de sites et de modèles économiques sans distinction, de BlaBlaCar à Ulule, en passant par TrocMaison, Airbnb, Troc Wine ou Cocolis, signalant donc l'extrême hétérogénéité des pratiques et modèles économiques en jeu derrière cette appellation.

L'État et ses diverses ramifications ont également commandé des rapports qui traitent explicitement de « l'économie collaborative » (rapports Terrasse, 2015 ; Commission des finances du Sénat, 2017 ; IGAS, 2016) ou plus largement du « numérique »<sup>9</sup> puis, avec une inflexion sémantique notoire à partir de 2017, de

3. Avec le soutien de OuiShare, BlaBlaCar, Zilok, OuiCar, La Ruche qui dit Oui, Bureaux à Partager, La Poste et le forum de l'économie collaborative.

4. Site internet consulté le 1<sup>er</sup> mars 2018.

5. Soutenu par la SCOP Up Chèques Déjeuner et Humanis (mutuelle, association de loi 1901), animé par l'IRES avec pour principaux partenaires Astrée, la FING, OuiShare, la P2P, Cap Digital, l'Institut de l'Économie, le cabinet de conseil Sémaphores, l'ANACT, Zinc et le Campus Fonderie de l'Image.

6. Site internet du Laboratoire de l'ESS, consulté le 1<sup>er</sup> mars 2018.

7. l'ADEME, la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, la Caisse des dépôts et consignations, La Poste et Orange.

8. Site internet de la FING, consulté le 1<sup>er</sup> mars 2018.

9. Notoirement : rapports Collin et Colin (ministère de l'Économie), 2013 ; Lemoine, 2014 (pour le ministère des Finances) ; du Conseil d'État, 2014 ; de l'Assemblée nationale, 2015 ; du CNUM (Thieulin dir.), 2015 ; du Conseil d'analyse économique, 2015 ; Mettling, 2015 (pour le ministère du Travail) ; du Conseil d'orientation pour l'emploi, 2017.

l'économie des « plateformes » (DARES, 2017) alliée au néologisme « ubérisation » (Conseil d'État, 2017). France Stratégie et des ministères organisent également des rencontres et publications régulières sur ces sujets et avec ces termes.

Enfin, le terme « économie collaborative » est amplement repris dans la presse et donne lieu désormais à la publication d'ouvrages analytiques et prescriptifs dans les champs de l'économie, de la gestion et du droit, à l'attention des entrepreneurs et des régulateurs.

Ces promoteurs de l'expression « économie collaborative » s'accordent pour constater que sa définition est à la fois mouvante, variable et ambiguë. Elle désignerait des échanges entre « pairs » ou « particuliers » qui, en valorisant l'usage et non la possession pollueraient moins, créeraient des liens sociaux démocratiques et y trouveraient un nouveau pouvoir d'agir. Partage, ouverture, coopération, horizontalité, disruption, entrepreneuriat, communauté, passion, *empowerment*, sont les mots fréquemment associés à « l'économie collaborative » dans ces discours.

Ces principaux porte-parole de l'économie collaborative sont des hommes et de femmes diplômés du supérieur (grandes écoles et/ou doctorants). Notons que d'après nos enquêtes empiriques dans le secteur des services à la personne, les offreurs et clients n'emploient pas le terme « économie collaborative », même s'ils utilisent des plateformes qui s'en réclament.

## **Une utopie technicienne empreinte d'individualisme méthodologique**

L'analyse des discours qui font la promotion de l'économie collaborative comporte quatre régularités saillantes.

Premièrement, le terme « économie collaborative » est promu par des acteurs qui pensent la situation contemporaine en termes de rupture : la catastrophe environnementale annoncée, l'essoufflement du modèle salarial et l'impuissance politique actuels plaident pour changer radicalement nos manières de produire et de consommer. Il s'agit de rompre avec l'hyperconsommation, le salariat, comme avec les institutions étatiques jugées trop verticales et élitistes. L'« économie collaborative » se présente donc comme une alternative politique enthousiasmante.

Deuxièmement, ces discours partagent des traits communs dans leur raisonnement. L'expression « économie collaborative » indique qu'ils reprennent l'idée selon laquelle l'économie, comme champ de pratiques et de savoirs, existerait en tant que telle, désencastrée de la société. En outre, ils attribuent à la technologie numérique un rôle majeur, voire déterminant sur la société, puisqu'elle permettrait de réaliser des « révolutions » politiques (réformer ou dépasser le capitalisme, démocratiser...) et écologiques. Le raisonnement met également en avant l'initiative individuelle des consommateurs, producteurs, « consom'acteurs », « particuliers » et « entrepreneurs ». Partant du constat qu'il ne faut plus rien attendre des



institutions mais qu'il faut compter sur « *l'empowerment* » des individus, le ton se fait régulièrement smithien et adopte un raisonnement relevant de l'individualisme méthodologique : la quête de l'intérêt individuel, par agrégation, bénéficierait à tous.

Troisièmement, ces discours défendent une idée de ce que pourrait ou devrait être l'activité de travail. Dans l'économie collaborative, il concilierait une socialisation pacifiée (confiance, horizontalité, coopération, participation, démocratie décentralisée, reconnaissance de la valeur d'usage) et une subjectivation heureuse (tâches intéressantes et variées, horaires, lieux et procédés de production librement choisis, créativité, transformation du monde et de soi...).

Enfin, le marché, le productivisme, la croissance et la quête d'accumulation du capital ne sont pas remis en question dans cette utopie. Au contraire : il s'agit, grâce à l'économie collaborative, de produire plus, mieux, plus vite, en étendant le marché et en « optimisant » tous les capitaux, jusqu'à la moindre perceuse. Au registre des continuités, notons également que ces acteurs se tournent vers l'État pour qu'il opère les (dé)régulations qu'ils appellent de leurs vœux – alors qu'au même moment, ils le critiquent, voire souhaitent son effacement.

## De l'utopie à sa critique

Au-delà des discours, regardons maintenant les pratiques qui se réclament de l'économie collaborative. Celles-ci, loin de développer les échanges directs entre « pairs », font émerger de nouvelles organisations intermédiaires : des places de marché (ou « plateformes ») numériques qui orchestrent des échanges marchands ou gratuits entre offreurs et demandeurs. Elles peuvent avoir un projet lucratif<sup>10</sup> ou non (Dujarier, 2016).

Les investisseurs privés ont vu dans ce modèle d'affaires une opportunité de générer des bénéfices et/ou des plus-values. Ils ont soutenu la création et le développement d'entreprises à but lucratif, qui ont rapidement pris des positions dominantes sur leur secteur (eBay, Facebook, Uber, Airbnb, Deliveroo, Taskrabbit...). Au même moment, des plateformes à but non lucratif se sont finalement converties au modèle capitalistique par nécessité (besoin de financement ou de capitaux), ou par choix de réaliser un gain financier<sup>11</sup>. Enfin, de nombreuses plateformes sont aussi passées de l'échange gratuit à la transaction marchande, puisque celle-ci aspire irrésistiblement l'offre sur le principe suivant : pourquoi prêter ma perceuse (mon logement, ma voiture, mon temps...) si je peux la louer ?

Les entreprises capitalistes à but lucratif ont donc pris une place prépondérante dans « l'économie collaborative » face aux plateformes d'échange coopératives,

10. Les revenus peuvent être générés par la publicité (vente d'espace et vente de données), des abonnements, des options payantes ou des commissions sur chaque transaction.

11. Huffinton Post, Couchsurfing, KissKissBankBank ou Zipcar par exemple.

associatives ou publiques. Or, leurs pratiques réelles nous éloignent point à point des promesses portées dans les discours utopiques initiaux.

Tout d'abord, le produit vendu par ces entreprises est la fonction de place de marché, avec sa forme concrète qu'est l'application numérique. Ces intermédiaires ont, en réalité, deux clients<sup>12</sup> : les demandeurs d'une part, et les offreurs, d'autre part. Il s'agit donc d'un double « B2C<sup>13</sup> » plus que d'un « P2P ». Quel que soit le secteur (transports, logement, livraisons, service à la personne...), l'échange a majoritairement lieu entre des consommateurs de classes moyennes ou supérieures, avec des prolétaires ; les offreurs sont donc exceptionnellement des clients et inversement. En outre, clients et offreurs ne sont pas que des « particuliers » mais aussi des entreprises et des professionnels.

Les offreurs ont en effet des statuts variés (sans statut, autoentrepreneurs, indépendants, entreprises, travailleurs détachés...). Ils utilisent ces intermédiaires d'abord dans un intérêt pécuniaire, ponctuellement ou à plein temps, en complément de revenus ou faute de trouver un emploi. Ils sont mis en compétition pour répondre à des demandes, tâche par tâche, en mobilisant leurs capitaux et leur force de travail (le prêt d'objet avec le déplacement, l'appartement avec le ménage...). Ils réalisent des tâches individualisées « au sifflet », c'est-à-dire caractérisées par la flexibilité, le flux tendu, la précarité de l'activité et des revenus. Ils fournissent eux-mêmes leurs moyens de production. « Si nous étions honnêtes, nous devrions annoncer ceci aux travailleurs des grandes entreprises : “Oui, vos emplois vont disparaître, mais bonne nouvelle ! Vous allez devenir nounou, coursier, chauffeur de taxi...”<sup>14</sup> » résume un acteur de cette transformation. L'économie collaborative prolonge donc ici l'idéologie prônant l'entrepreneuriat de soi, au risque d'un accroissement des injustices, des inégalités et des discriminations raciales (Nanteuil et Zune, 2016), et d'un affaiblissement de la norme salariale.

Le succès de ces entreprises d'intermédiation de tâches tient à ce qu'elles mettent à disposition des consommateurs des biens et des services abondants, facilement accessibles et moins chers que sur le marché traditionnel. L'avantage compétitif est dû essentiellement au fait que ces activités naviguent dans des « zones grises juridiques » (Lambrecht, 2016). Les offreurs ne sont pas salariés. Ils ne cotisent pas à la Sécurité sociale et n'en bénéficient pas ou peu. En outre, leurs revenus sont partiellement déclarés au fisc, au moment où le ministère des Finances observe aussi une forte évasion fiscale de la part de multinationales qui orchestrent leurs tâches. Les coûts (moyens de production, formation, travail d'organisation, assurances...) et les risques (commerciaux, de santé, de gestion du capital...) sont en outre intégralement assumés par les travailleurs et les consommateurs<sup>15</sup>. En somme, ces pratiques se développent à côté des grandes institutions

12. En plus, éventuellement, des clients annonceurs (achat d'espace) et *dataminers* (achat d'informations sur les utilisateurs).

13. Business to Consumer.

14. Interview d'un ancien haut fonctionnaire, militant et investisseur de l'entrepreneuriat (vu comme moyen de l'émancipation), Nicolas Colin, in *Idées collaboratives* (revue de la MAIF), 2017, p. 70.

15. Ils sont moins assurés que le service répond aux normes de sécurité (alimentaire, véhicules, incendie). Leur protection juridique régresse (Lambrecht, 2016).

qui fondent la solidarité en France aujourd'hui : l'assurance sociale, la fiscalité, les professions, le Code du travail et de la consommation notamment.

Les pratiques sont donc loin de réaliser les utopies annoncées sous l'étiquette d'économie collaborative : elles ont pour effet d'étendre le marché et la consommation<sup>16</sup> sans être écologiques (Martin, 2015); la quête du gain et la poursuite de l'intérêt pécuniaire, bien plus que les valeurs morales, sont le moteur principal des comportements individuels (Peugeot *et al.*, 2015). Il s'agit d'acheter moins cher, en faisant appel à une main-d'œuvre située hors des institutions de la solidarité, ce que C. Bénavent (2016) résume ainsi : « Les consommateurs, au moins les plus aisés d'entre eux, font la guerre aux travailleurs ». Le travail est un tâcheronnat individuel, mal payé, risqué, parfois dépendant économiquement à l'égard des intermédiaires et soumis à une concurrence incessante. Les entreprises intermédiaires, en outre, privatisent la réputation des offreurs et des clients ; les rapports sociaux sont orchestrés par des algorithmes centralisés, opaques, qui réduisent la délibération démocratique. La notation généralisée transforme la confiance entre individus en outil de marchandisation, tandis que les données captées sur les utilisateurs alimentent leur « ciblage » marchand.

## Conclusion

En somme, le terme « économie collaborative » recouvre des pratiques diverses que ni la technologie utilisée, ni l'idéologie affichée ne permettent de distinguer. Si la technologie des plateformes est aussi utilisée par des services publics ou des projets privés à but non lucratif (associations, fondations), ce sont les entreprises capitalistiques qui dominent aujourd'hui la pratique, faisant passer l'expression du registre de l'utopie à celui de la dystopie. Loin d'être une économie anarchiste, socialiste, anticonsumériste, antiproductiviste, écologique, productrice de « communs » ou décroissante (Pauwels, 2015), l'économie collaborative réelle s'inscrit dans le capitalisme « *as usual* » (Shor, 2016), fragilise la solidarité et la protection sociales. Tom Slee (2017) dénonce alors la rhétorique utopiste de l'économie collaborative, qui cacherait un modèle économique irresponsable, exploitant le plus grand nombre au profit de quelques propriétaires de plateformes. Le « désenchantement » (Frenken et Schor, 2017), aux États-Unis comme en France, serait donc déjà avéré.

Aussi, l'expression fait-elle l'objet d'une mise à distance par ses promoteurs de la première heure. R. Bostman, dès 2013, observe que l'expression n'est plus pertinente car elle recouvre des pratiques trop disparates. En France, le dirigeant de OuiShare qualifie cette « catégorie de pensée », de « fourre-tout » qui mériterait « l'euthanasie »<sup>17</sup>. Les sites eux-mêmes ne revendiquent plus que rarement ce

16. Par exemple le covoiturage ne remplace pas seulement une consommation par une autre, mais accroît les voyages et donc les émissions polluantes (Martin et Shasheen, 2010).

17. <http://magazine.ouishare.net/fr/2016/02/leconomie-collaborative-cest-fini/>

terme en 2018, tandis que les représentants de l'ESS constatent l'écart entre l'économie collaborative telle qu'elle est devenue et leurs valeurs<sup>18</sup>. En somme, « l'économie collaborative », en étant devenue une pratique lucrative pour les intermédiaires, collaborerait aujourd'hui plus au déploiement qu'à la critique du capitalisme néolibéral contemporain.

18. Interview d'H. Sibille, président du Labo de l'ESS, dans la Tribune du 8 janvier 2016, [en ligne] consulté le 7 mars 2018.

## Références bibliographiques

- Bénavent C. (2016)**, *Plateformes. Sites collaboratifs, marketplaces, réseaux sociaux... comment ils influencent nos choix*, Limoges, FYP.
- Didry C. (2016)**, *L'institution du travail. Droit et salariat dans l'histoire*, Paris, La Dispute.
- Dujarier M.-A. (2016)**, « Digital labor, travail du consommateur : quels usages sociaux du numérique ? », Dossier Digital labor, INA Global, *La Revue des Industries Créatives et des Médias* [en ligne] <https://www.inaglobal.fr/numerique/article/digital-labor-travail-du-consommateur-quels-usages-sociaux-du-numerique-8729>, consulté le 6/3/2018.
- Frenken K. et Schor, J. (2017)**, « Putting the Sharing Economy into Perspective », *Environmental innovation and Societal Transitions*, 23, 3-10.
- Lambrecht M. (2016)**, « L'économie des plateformes collaboratives », Bruxelles, *Courrier hebdomadaire du CRISP*, 2311-2312, (26).
- Martin E.W., Shasheen S.A. (2010)**, « Grenhouse Gaz Impacts of Car Sharing in North America », Mineta Transportation Institute Report, 09-11, San Jose, CA : Minota Transportation Institute.
- Martin C.J. (2015)**, « The Sharing Economy: A Pathway to Sustainability or a Nightmarish Form of Neoliberal Capitalism? », *Ecological Economics*, Vol. 121, January 2016, 149-159.
- Nanteuil (de) M., Zune M. (2016)**, « Éditorial : Économie collaborative et (in)justice sociale », *Revue française de socio-économie*, 17 (2), 5-12.
- Pauwels M.-C. (2015)**, « La consommation collaborative aux États-Unis », *Revue LISA/LISA e-journal*, vol. XIII-n°2.
- Peugeot V., Beuscart J., Pharabod A., Trespeuch M. (2015)**, « Partager pour mieux consommer: Enquête sur la consommation collaborative », *Esprit*, juillet, (7), 19-29. doi:10.3917/espri.1507.0019.
- Rey A. (dir.) (1998)**, *Dictionnaire historique de la langue française*, Paris, Le Robert.
- Schor J. (2016)**, « Debating The Sharing Economy », *Journal of Self-Governance and Management Economics*; Woodside Vol. 4, N° 3, (2016): 7-22.
- Sundararajan A. (2016)**, *The Sharing Economy : The End of Employment and the Rise of Crowd-based Capitalism*, MIT Press.

## Corpus étudié

**Bauwens M., Kostakis V. (2014)**, *Network Society and Future Scenarios for a Collaborative Economy*, Basingstoke (UK), Palgrave Macmillan.

**Botsman R. et Rogers R. (2010)**, *What's Mine is Yours : The Rise of Collaborative Consumption*, Harper Business.

**Botsman R. (2013)**, « The Sharing Economy Lacks A Shared Definition », Fast Company [en ligne] <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>, consulté le 6 mars 2018.

**Lietaert M. (2015)**, *Homo cooperans 2.0 : Comment l'économie collaborative peut nous sortir de là !*, Postface de Rabhi-Bouquet S., Amay (Belgique), Éditions Couleur livres.

**Novell A.-S. et Riot S. (2012)**, *Vive la coRévolution ! Pour une société collaborative*, Paris, Éditions Alternatives.

**Novell A.-S. (2013)**, *La vie share : mode d'emploi. Consommation, partage et modes de vie collaboratifs*, Paris, Éditions Alternatives.

**Rifkin J. (2014)**, *The Zero Marginal Cost Society : The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*, Basingstoke (UK), Palgrave Macmillan.

**Slee T. (2017)**, *What's Yours Is Mine: Against the Sharing Economy*, New York, OR Books.