

# LES MOTS MENTEURS DE L'ÉCONOMIE DE PARTAGE



cc.Flickr Kevin Jones

Si y a bien un concept fourre-tout et trompeur, c'est bien celui d'économie collaborative. Les communautés et plateformes d'échanges solidaires et sans but lucratif ont toujours existé. Mais une nouvelle forme « d'économie capitaliste de plateforme » est en pleine expansion, augurant un bouleversement important du marché du travail et du rapport à l'emploi. Deux clés de lecture pour tenter de voir plus clair.

De manière très générale, on peut définir l'économie collaborative comme un système d'échanges organisé de manière horizontale par un réseau ou une communauté.

L'usage du terme « économie collaborative » peut faire penser qu'il s'agit d'un nouveau système économique, mais en réalité il s'agit d'une multiplicité de pratiques dont le seul point commun pourrait être la création de communautés (réelles ou virtuelles) pour faciliter les échanges, la mutualisation des ressources et le partage de l'usage de biens ou services. Leur développement s'est accéléré grâce aux nouvelles technologies de la communication.

Présenté de cette manière, l'économie collaborative traduit une volonté de changer notre mode de production et de consommation, plus écologique, plus durable, basé sur le partage et la solidarité. Et en tant qu'ardents défenseurs de la solidarité et de l'égalité, nous ne pouvons qu'être séduits puisqu'on l'appelle aussi « l'économie de partage »...

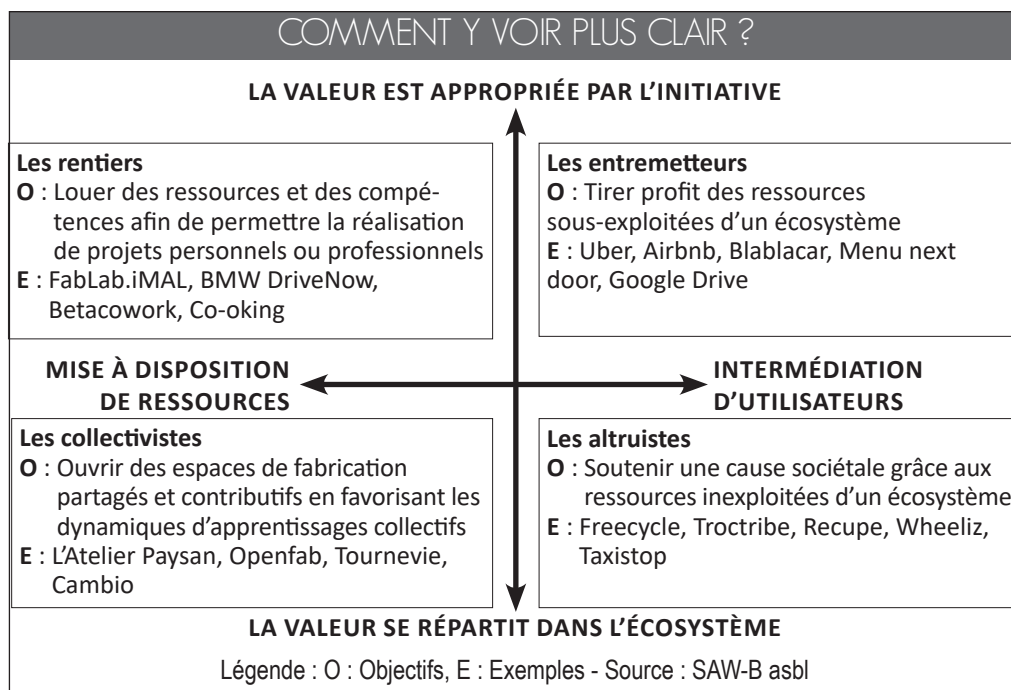
## Des bisounours... et des grizzlyls

Selon Pierre Georis<sup>1</sup>, « l'économie collaborative serait, dans le meilleur des cas, un espace neuf à occuper par l'action sociale ou l'économie sociale. Bref, le domaine de Wikipedia, des ressourceries, des collectifs d'achats groupés, des

projets citoyens participatifs qui n'excluent ni le don, ni l'échange. Par contre, on peut aussi voir une nouvelle avancée du néolibéralisme : de nouvelles formes de services, prestés par des acteurs aux conditions d'emploi dégradées, payés par des clients, au profit d'une plus-value captée par des intermédiaires ».

Uber est en effet devenu le symbole de ce que certains voient comme un nouvel avatar du capitalisme. Au point que huit ans après sa création, le verbe « Uberiser » a déjà fait son apparition dans l'édition 2017 du *Petit Robert*, qui dit le définit comme suit : « *Déstabiliser et transformer avec un modèle économique innovant tirant parti des nouvelles technologies* ».

La confusion autour du terme « économie collaborative » est renforcée par le fait qu'entre les deux extrêmes -un groupe d'achats collectifs et Uber-, il y a une multitude de modèles et de pratiques qui mêlent services à la collectivité et rentabilité financière, ou qui partagent des ressources mais dans un intérêt personnel ou professionnel. Quant à la notion de « partage » revendiquée également par les plateformes capitalistiques, il ne s'agit pas de partage solidaire dans un but altruiste, mais de partage d'un objet ou d'un service (une voiture, une maison...) en vue de le rentabiliser davantage.



Pour tenter d'y voir clair dans la nouvelle « aire de jeux » où se côtoient les bisounours et les grizzlys, nous nous référons au schéma élaboré par SAW-B (voir ci-dessus) qui distingue quatre types d'économie collaborative.

**Rentiers, entremetteurs, collectivistes et altruistes**

**Pour les rentiers et les entremetteurs, la valeur de l'activité est appropriée par l'initiative. En d'autres mots, cela signifie que l'activité est lucrative, que ceux qui y investissent de l'argent veulent en tirer un profit financier.**

Les rentiers mettent des ressources (des biens ou des services tels qu'une voiture, un bureau...) à la disposition des usagers, sans l'intermédiaire d'une plateforme, mais avec un retour financier. Exemples : Fablab, Co-oking. Les entrepreneurs mettent en relation les prestataires de services (les chauffeurs, les propriétaires d'appartement...) avec les clients potentiels via une plateforme numérique. Exemples : Uber, Airbnb...

**Pour les collectivistes et les altruistes, la valeur se répartit dans l'écosystème. En d'autres mots, la valeur, la plus-value de l'activité n'est pas lucrative mais sociale et/ou environnementale.**

Les collectivistes organisent un échange de biens pour en augmenter la valeur d'usage, c'est-à-dire pour rentabiliser socialement leur utilisation et limiter leur impact environnemental (des outils, du matériel de jardinage...).

Comme pour les rentiers, il n'y a pas d'intermédiaire (pas de plateforme numérique) entre les utilisateurs. Exemples : Tournevie...

Dans le cas des altruistes, les objectifs sont également sociaux et environnementaux, mais les usagers sont mis en contact par l'intermédiaire d'une plateforme numérique, mais dont les gestionnaires ne retirent aucun bénéfice financier. Exemples : les donneries, Freecycle...

**Une autre clé de lecture**

Dans un dossier du CRISP, Maxime Lambrecht<sup>2</sup>, quant à lui, présente une autre clé de lecture qui, à certains égards, rejoint la description que fait SAW-B du champ de l'économie collaborative. Il distingue trois, voire quatre conceptions différentes de l'économie collaborative selon le discours, les intentions, les revendications des acteurs.

**L'économie de fonctionnalité** ou économie de partage de l'usage est, pour Maxime Lambrecht, celle qui contribue positivement à une plus grande soutenabilité de nos modes de vie en permettant une optimisation de l'utilisation des biens existants. « L'objectif économique est de créer une valeur d'usage la plus élevée possible pendant le moins longtemps possible, tout en consommant le moins de ressources matérielles et d'énergie possibles ».

Parmi les exemples cités, les services de location de véhicules (Vélib, Cambio), les coopératives de prêts de biens utilitaires (Usitoo) ou d'échange de biens entre voisins (Peerby), les services de covoiturage (Blablacar).

L'ÉCONOMIE  
COLLABORATIVE  
EN CHIFFRES

« L'économie du partage » pourrait représenter 235 milliards de dollars à l'échelle mondiale d'ici 2025, contre seulement 15 milliards fin 2014, selon des estimations de Price Waterhouse Cooper (PwC).

Si l'économie collaborative commence à bien s'installer chez nous, elle est déjà totalement ancrée dans l'économie américaine depuis plusieurs années. Parmi les 50 millions d'indépendants aux USA, 18 millions travailleraient ainsi dans le système « collaboratif ». Et les domaines d'activités dépassent largement le transport, le logement et les petits services : des gardes d'enfants, des avocats et même des médecins se sont plus ou moins ubérisés.

Source : *Le Droit de l'employé*, CNE, février 2016

► Bien que se présentant parfois comme une entreprise de covoiturage, Uber ne présente pas d'avantages écologiques. Elle ne correspond donc pas aux caractéristiques de l'économie de fonctionnalité.

**L'économie du don** est celle dont les acteurs veulent « promouvoir une sphère économique qui soit moins impersonnelle, plus authentique, orientée vers le partage et l'entraide au sein d'une communauté. Elle renoue avec la qualité du contact humain et une authenticité dans leur lien social ».

Parmi les exemples cités par l'auteur, la plateforme de Couchsurfing, qui met en contact des voyageurs qui souhaitent héberger ou être hébergés gratuitement, sans obligation de réciprocité, dans le but de favoriser les échanges interculturels.

Bien qu'Airbnb mette en avant la qualité du contact humain liée à l'hébergement chez l'habitant, son but exclusivement commercial met cette plateforme hors du champ de l'économie du don.

Quant à **l'économie Peer-to-Peer** (ou économie coopérative), elle se présente comme une opportunité de démocratiser le travail, en instaurant des relations horizontales de travail et non plus hiérarchiques. Elle est souvent associée avec l'idée de plus grande liberté pour les travailleurs. Le CRISP évoque un parallèle avec les entreprises coopératives sur l'objectif de démocratiser le travail et la production. La différence réside dans le fait que les promoteurs du modèle Peer-to-peer ne remettent pas en cause la propriété de la plateforme elle-même, à la différence des coopératives.

Le CRISP mentionne cependant qu'un courant plaide actuellement en faveur d'un « coopérativisme de plateforme », dans lequel la propriété de la plateforme serait détenue collectivement par l'ensemble de ses contributeurs. Selon SAW-B également, les coopératives d'emploi pourraient proposer un modèle capable d'associer la sécurité du statut de salarié avec les avantages du statut d'indépendant.

Un exemple de plateforme Peer-to-Peer : l'encyclopédie Wikipedia, alimentée et autorégulée par les internautes eux-mêmes.

#### **Economie capitaliste de plateforme (ou Crowdsourcing) :**

Pour Maxime Lambrecht, des entreprises comme Airbnb, Uber, Deliveroo, ne se retrouvent pas dans cette typologie décrite ci-dessus. Selon lui, elles ne relèvent pas d'une démarche militante mais d'une stratégie commerciale basée sur le principe du Crowdsour-

cing, terme anglais signifiant « sous-traitance par les foules ». En d'autres mots, cela signifie que c'est la foule (les clients) qui exécute les tâches normalement exécutées par des salariés.

C'est la croissance spectaculaire de ces entreprises qui a contribué à dénaturer le concept d'économie collaborative, qui bouleverse le marché du travail et affaiblit la protection sociale de millions de travailleurs de par le monde. Pour Edgar Szoc<sup>4</sup>, « l'économie collaborative réaliserait le rêve capitaliste d'atomisation et de mise en concurrence absolue de la main-d'œuvre, répartie dans le monde entier sans possibilité de se rassembler pour émettre des revendications. »

Comme le soulignait Pierre Georis à la Semaine sociale du MOC d'avril 2017, une des questions qui se pose à la gauche par rapport à cette dérive de l'économie collaborative est la suivante : faut-il jeter le bébé avec l'eau du bain ? Autrement dit, faut-il jeter à la poubelle toute l'économie collaborative parce qu'il y a du capitalisme collaboratif ? Au vu de son développement fulgurant, le débat ne fait que commencer. ■

**Monique Van Dieren**

1 L'emploi et le travail dans un monde qui bouge, Pierre Georis, SSWB 2017.

2 L'économie des plateformes collaboratives, Maxime Lambrecht, Courrier hebdomadaire du Crisp 2311-2312, 2106.

3 W. Stahel, *The Performance Economy*, Palgrave, Macmillan, Londres, 2006. Cité par le CRISP

4 Du partage à l'enchère : les infrastructures de la sharing economy, Edgar Szoc, Association Joseph Jacquemotte, Bruxelles, 2016.

## Bonnes nouvelles

**Bonnes nouvelles : C'est le nom d'une newsletter dont le but est de nous remonter le moral ! Celle du 7 février 2017 nous annonce que des travailleurs de l'économie collaborative gagnent des procès contre leurs employeurs. L'offensive est lancée, surtout aux Etats-Unis et en Angleterre, où le secteur est en plein boom.**

En octobre à Londres, Uber a perdu un procès clé, le forçant à traiter ses 30.000 chauffeurs londoniens comme des employés. L'entreprise a cependant fait appel. Aux Etats-Unis, Uber fait actuellement face à une soixantaine de procès différents selon la chaîne de TV CNN. En Californie, une action collective (Class action) des chauffeurs pour revendiquer le statut d'employé a été lancée,



# LE TRAVAIL SANS L'EMPLOI

Les plateformes à but (très) lucratif telles qu'Uber et Airbnb deviennent un casse-tête pour le législateur et une réelle menace pour la protection sociale des travailleurs. C'est pour cette raison qu'elles sont régulièrement sous les feux de l'actualité. Qu'est-ce qui est problématique ? Tentons d'y voir plus clair. Parmi les multiples questions posées, celle du statut des travailleurs est centrale.

après que l'entreprise ait tenté de régler le problème à l'amiable. En France, Uber a été condamné à payer 1,2 million € d'amende parce que ses chauffeurs pratiquent le « maraudage » (attendre les clients dans la rue plutôt que de rentrer au garage comme l'exige la loi). En outre, l'administration de la Sécurité sociale et des allocations familiales a engagé contre Uber deux procédures pour requalifier la situation des chauffeurs indépendants en salariés et demande que les cotisations concordantes soient versées.

Quant à Airbnb, l'entreprise fait face à des batailles légales un peu partout à travers la planète.

Bonnes nouvelles, Eric Albert, 7 février 2017.

Les activités exercées (régulièrement ou occasionnellement) par les chauffeurs d'Uber, les livreurs de repas de Deliveroo peuvent-elles être considérées comme un emploi ?

La notion d'emploi implique, selon le Bureau International du travail, l'impôt sur le revenu, la protection sociale ou le droit à certains avantages liés au travail (indemnité de licenciement, congés payés...).

## Faux indépendants

Dans le cas du capitalisme de plateformes, il y a bien une activité rémunératrice mais qui n'est pas (encore) encadrée par la législation. Dans une analyse de SAW-B<sup>1</sup>, Violaine Wathelet explique qu'une activité professionnelle peut s'exercer de deux manières. Soit sous « contrat de travail », régi par le droit social et impliquant un lien de subordination (entre l'employeur et le travailleur), soit sous « contrat d'entreprise », régi par le droit civil et commercial, avec un statut d'indépendant ou indépendant complémentaire. Dans ce cas, le lien de subordination est censé être inexistant.

Ce qui est problématique dans le cas des plateformes, c'est que les travailleurs (indépendants pour la plupart) subissent souvent un lien de subordination déguisé (obligation de disponibilité, sanctions en cas de non-respect des consignes) sans bénéficier pour autant d'aucune protection sociale en cas de maladie, accident de travail ...

## Le patron d'Uber, c'est l'algorithme

Pour Violaine Wathelet, « les formes d'emploi proposées par ces plateformes doivent être requalifiées comme des emplois sous contrat de travail et non comme des contrats d'entreprise. Car il y a bien un rapport hiérarchique qui fait penser au salariat, mais dans lequel le travailleur ne peut se prémunir des mêmes droits ».

Au niveau juridique, les plateformes se présentent seulement comme un intermédiaire entre un prestataire et un client. « Cela leur permet de déclinier toute responsabilité en cas de litige quant au service rendu et se décharger des frais liés au coût du travail ». Et cela laisse

supposer que les travailleurs n'ont pas de patron, mais que c'est l'algorithme qui décide de l'organisation de son travail<sup>2</sup>.

Or, derrière le « hasard » l'algorithme (qui définit par exemple les zones de livraison ou le timing d'un chauffeur), il y a bien un programmeur qui obéit aux consignes de la personne qui a créé la plateforme.

La précarité est donc le lot de nombreux travailleurs qui travaillent régulièrement ou occasionnellement pour ces plateformes, en noir ou sous statut indépendant.

## Précarisation généralisée du travail

Leur revenu est instable et parfois indécent, ils sont à la merci d'une décision unilatérale et brutale d'une radiation par le gestionnaire de la plateforme, les horaires de travail sont variables, il n'y a pas de structures formelles de contacts ou de négociations collectives. De plus, les clients opèrent une évaluation permanente du service, mettant une pression omniprésente sur la performance et la rapidité du service et représente une énorme source de stress<sup>3</sup>.

Lorsque les plateformes s'installent dans des domaines d'activités existants, cela contribue également à la précarisation des travailleurs des entreprises concurrentes. C'est clairement le cas des taximen depuis l'arrivée d'Uber sur le marché, et on a en mémoire les conflits (parfois violents) qui ont eu lieu entre des travailleurs qui exercent pourtant le même métier. Pour SAWB, le développement des plateformes touche également l'ensemble du monde du travail dans le sens que ce développement « participe grandement à une dynamique de dé-collectivisation et de ré-individualisation de l'organisation du travail, qui touche tant le travailleur salarié que le travailleur indépendant ». Certaines dispositions de la Loi Peeters qui concernent le statut social du travailleur se rapprochent des pratiques de ces plateformes en matière de flexibilité du travail.

La réponse législative qui se met en place à ►

UN MANQUE-À-GAGNER  
POUR LA COLLECTIVITÉ

D'autres domaines que celui de la protection des travailleurs sont également impactés par l'économie des plateformes. Celui de la fiscalité, du financement de la sécurité sociale et de la protection des consommateurs notamment.

En matière de FISCALITÉ, ces plateformes réalisent parfois d'énormes chiffres d'affaires tout en mettant en place des structures complexes et transnationales permettant d'échapper à l'impôt. Selon le Crisp, l'économie des plateformes accentue clairement les risques d'évasion fiscale car elles échappent aux juridictions nationales. Par exemple, la maison-mère d'Uber est située dans un paradis fiscal et possède plus de 100 filiales dans le monde. Une large part de ses profits échappe à toute imposition nationale. De plus, l'économie de plateforme induit l'expansion du travail au noir, ce qui représente donc un manque à gagner en matière d'impôt des personnes physiques.

Le définancement de la SÉCURITÉ SOCIALE risque également de s'accélérer puisque les travailleurs indépendants (et à fortiori les travailleurs au noir) ne contribuent pas à son financement. Le principe de solidarité qui est le fondement de la sécu repose donc sur les épaules d'un nombre de plus en plus restreint de travailleurs.

Du côté des CONSOMMATEURS, l'économie des plateformes peut apparemment représenter une aubaine car elle tire les prix du marché vers le bas. Cependant, le consommateur n'est pas assuré que les normes de sécurité soient respectées en matière d'alimentation, de transport en taxi, d'hébergement, ... Par exemple, certaines plateformes de transport ne vérifient pas que les chauffeurs soient en règle d'assurance par exemple (ce n'est cependant pas le cas d'Uber).



C. Fotolia

► L'initiative du ministre de l'Agenda numérique Herman De Croo, pose question. Encourageant les travailleurs à passer sous statut d'indépendant, l'Etat institutionnalise dans les faits le statut de faux indépendant et la précarité du travail, plutôt que d'encadrer les pratiques de ces plateformes et aller vers une requalification du statut des travailleurs en employés sous contrat de travail. Selon le Crisp<sup>1</sup>, ce pourrait être clairement le cas pour certaines plateformes telles que Deliveroo, qui impose une organisation de travail et des horaires à ses livreurs.

En Belgique, la question du statut des travailleurs s'est également complexifiée depuis le protocole d'accord conclu entre Smart<sup>2</sup> et certaines plateformes, qui permet aux travailleurs d'avoir un contrat de travail.

Le développement de l'économie capitaliste de plateforme risque de renforcer le dumping social et la dégradation de la protection des travailleurs. Mais des petites victoires commencent à s'engranger, notamment pour contraindre ces plateformes à accorder le statut d'employé à ses travailleurs (voir encadré). La difficulté, c'est que « les services de l'économie des plateformes se trouvent dans une zone grise juridique, échappant dès lors largement aux réglementations en vigueur. (...) Elles adoptent souvent une attitude de résistance vis-à-vis des réglementations nationales et locales, voire d'affrontement avec les autorités<sup>3</sup> ». Dans son numéro, le CRISP développe le cadre juridique belge et propose des pistes : un régime de taxation allégé pour les échanges qui se font directement entre particuliers, une taxation effective des revenus des opérateurs de plateformes, ainsi que plusieurs possibilités à mettre en débat concernant la protection sociale des contributeurs.

Quelle que soit la stratégie à adopter (adaptation à la législation existante ou nouveau modèle juridique sur mesure), « on ne peut pas faire l'impasse sur une évaluation de l'impact social de ces pratiques. Ainsi, une question que doivent se poser les autorités est de savoir si elles présentent réellement le potentiel de progrès écologique, social ou économique dont elles se revendiquent »

L'enjeu est donc de différencier les législations afin de ne pas mettre toutes les formes d'économie collaborative dans le même sac. Un collectif d'achats groupés n'a aucun objectif commun avec Uber ou Deliveroo. Le risque serait de mettre les bâtons dans les roues de projets réellement novateurs en matière sociale ou écologique. Or, les autorités publiques devraient au contraire permettre ou favoriser l'émergence de plateformes respectueuses du droit des travailleurs et des objectifs écologiques. Un système qui prendrait précisément le contre-pied du capitalisme... ■

**Monique Van Dieren**

1 Digitalisation de l'économie et nouvelles formes d'emplois. Violaine Wathelet, SAWB, analyse 2016.

2 « Uber n'est pas le patron mais c'est l'algorithme qui décide » : réponse de Travis Kalanick, patron d'Uber, pour se défendre contre la demande de certains chauffeurs de requalifier leur contrat en contrat salarié. Cité par SAWB, analyse 2016.

3 L'économie des plateformes collaboratives, Maxime Lambrecht, courrier hebdomadaire du Crisp, n° 2311-2312, 2016.

4 Initialement créée pour garantir un statut et une protection sociale aux artistes, SMart est une coopérative visant à offrir une sécurité juridique et financière aux travailleurs « autonomes » ou intermittents, et étend donc ses activités à de nouvelles catégories de travailleurs.

5 L'économie des plateformes collaboratives, Maxime Lambrecht, courrier hebdomadaire du Crisp, n° 2311-2312, 2016.