

Document d'études

direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques

Numéro 213

Août 2017

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

Olivia MONTEL (Dares)

Résumé

Créées en plein cœur de la Grande Récession, les entreprises Airbnb et Uber sont devenues en quelques années des *start-up* mondiales, symboles de l'essor d'une « nouvelle économie ». Leurs modèles d'affaires, fondés sur l'externalisation de la production auprès d'une multitude de producteurs indépendants, suscitent des controverses récurrentes dans le débat public. Dans ce document d'études, nous cherchons à cerner un peu mieux ce phénomène et à faire le point sur son développement et sur les enjeux qu'il soulève pour les politiques publiques.

Nous commençons par un essai de définition et de mesure. Le terme d'« économie des plateformes », comme celui d'« économie collaborative » dont l'emploi est très hétérogène, n'est attaché à aucune définition officielle et le champ retenu par les différentes études sur le sujet est plus ou moins large, comme l'atteste l'abondance des dénominations qui circulent (*gig economy*, *sharing economy*, *uberisation*, *crowdworking*...). La mesure statistique du phénomène pose également plusieurs difficultés, même si la plupart des études disponibles concluent qu'il est encore limité – 0,5 % environ des actifs travailleraient *via* des plateformes aux États-Unis – bien qu'en pleine croissance.

Les impacts potentiels de l'économie des plateformes sur la croissance, le travail et l'emploi sont ensuite étudiés. Les mécanismes de croissance résident notamment dans l'amélioration du fonctionnement des marchés qu'on peut attendre de la mise en concurrence d'un grand nombre d'offreurs et de demandeurs ainsi que de l'émergence de modes de coordination et de révélation de l'information peu coûteux. *A contrario*, les plateformes fonctionnent selon des rendements croissants qui peuvent restreindre la concurrence et la croissance économique.

Sources d'inquiétude, les effets possibles sur le travail et l'emploi sont encore plus contrastés. L'économie des plateformes offre des emplois flexibles, avec une organisation plus libre du temps de travail, qui se prêtent particulièrement à l'exercice d'activités d'appoint. Ils peuvent mieux convenir que les emplois classiques aux préférences de certains travailleurs et accroître en conséquence le niveau total d'emploi ; mais ils peuvent d'un autre côté contribuer à dégrader la qualité des emplois en augmentant la précarité et les risques psychosociaux, surtout s'ils se substituent à des emplois salariés mieux protégés.

Nous examinons enfin les enjeux en termes de politiques publiques. Du côté du droit du travail et de la protection sociale, l'économie des plateformes prolonge les questionnements qui ont émergé avec la diversification des formes d'emploi : opportunité de la création d'un statut intermédiaire entre salarié et travailleur indépendant, sécurisation des parcours professionnels... Les pouvoirs publics sont également confrontés à la nécessité d'adapter le système de prélèvements obligatoires, afin que les revenus issus des activités des plateformes soient mieux déclarés. Les conflits récurrents entre les plateformes et les acteurs traditionnels des secteurs concernés font enfin émerger de nouveaux besoins de réglementation de la concurrence et des marchés.

Mots-clefs : Économie collaborative, plateformes, uberisation, *gig economy*, *crowdworking*, transformations de l'emploi, économie numérique.

« L'auteure remercie Thomas Coutrot, Hélène Furnon-Petrescu, Selma Mahfouz, Fanny Mikol, Michael Orand, Benoît Ourliac et Corinne Prost pour leur relecture attentive, leurs remarques et leurs suggestions. »

Sommaire

<i>Introduction : l'essor d'un phénomène</i>	6
1 Définir l'économie des plateformes	7
1.1 Distinguer l'économie des plateformes de biens et services marchands des autres modes d'échanges plus spécifiquement « collaboratifs »	7
1.2 Une tentative de caractérisation des plateformes de biens et services marchands	9
1.2.1 <i>Caractérisation au sein de l'ensemble des plateformes digitales</i>	9
1.2.2 <i>Caractérisation par rapport aux autres entreprises de l'économie marchande</i>	10
2 Un phénomène difficile à mesurer	11
2.1 Pas de progression spectaculaire du travail indépendant en lien avec l'essor des plateformes	11
2.2 Une inflexion dans les tendances de la pluriactivité depuis 2011-2012 à interpréter avec prudence	12
2.3 De meilleurs résultats avec des données fines...	15
2.4 ... et des enquêtes directes	17
2.5 Une estimation du chiffre d'affaires et du volume d'affaires des plateformes	22
3 Quelles opportunités de croissance ?	23
3.1 Les vecteurs de croissance	23
3.1.1 <i>La hausse de la rentabilité du capital</i>	23
3.1.2 <i>Les gains de pouvoir d'achat</i>	23
3.1.3 <i>L'amélioration du fonctionnement des marchés</i>	24
3.1.4 <i>L'innovation et ses retombées</i>	25
3.1.5 <i>Diversification et révélation des compétences des individus</i>	25
3.2 Un essor au détriment des activités traditionnelles ?	25
3.3 Économie des plateformes et transition écologique	26
4 Quels impacts sur le travail et l'emploi ?	26
4.1 Une dégradation de la qualité des emplois ?	26
4.1.1 <i>L'externalisation des risques économiques</i>	27
4.1.2 <i>Droits fondamentaux des salariés</i>	27
4.1.3 <i>Sécurité, santé, risques psychosociaux</i>	28
4.2 Une diversification des caractéristiques des emplois répondant mieux à l'offre de travail ?	28
4.3 Précarité, inégalités et polarisation du marché du travail	29
5 Quels défis pour les pouvoirs publics ?	30
5.1 Adapter les instruments statistiques	30

5.2	Adapter le droit social	30
5.2.1	<i>La distinction salariés/indépendants : faut-il créer un statut intermédiaire ?</i>	30
5.2.2	<i>La distinction professionnels-particuliers</i>	33
5.2.3	<i>Protection sociale et sécurisation des parcours professionnels</i>	34
5.3	Adapter le système de prélèvements obligatoires	35
5.3.1	<i>Des risques de fraude sociale et fiscale accrus</i>	35
5.3.2	<i>L'imposition des revenus de l'économie des plateformes</i>	35
5.3.3	<i>L'imposition des plateformes</i>	36
5.4	Adapter la politique de la concurrence et la réglementation des marchés	37

Introduction : l'essor d'un phénomène

Selon une étude du cabinet Pwc (2015), l'économie des plateformes collaboratives au sens large¹ pourrait représenter au niveau mondial jusqu'à 335 milliards de dollars à l'horizon 2025 contre 15 milliards en 2014, ce qui correspond à un taux de croissance de plus de 35 % par an. Près de 9 000 *start-up* composaient ce marché mondial en 2014² et certaines d'entre elles sont devenues des multinationales. Airbnb est implantée dans plus de 34 000 villes du monde, Uber dans plus de 300, et ces entreprises étaient respectivement valorisées à plus de 20 et 60 milliards de dollars en novembre 2015³. Les plateformes de *freelances* et de micro-travail (*cf. infra* et encadré 1) auraient réuni quant à elles 48 millions de travailleurs en 2015 d'après la Banque mondiale (2015). En 2013, 89 % des Français avaient déjà réalisé au moins un acte de « consommation collaborative »⁴. Selon l'Igas (2016), les plateformes collaboratives (avec un champ plus restreint que celui de Pwc, voir *infra*) auraient représenté environ 2250 emplois directs en 2015, un volume encore faible mais quatre fois supérieur à celui de 2009. Le phénomène est donc bel et bien réel et sa croissance semble forte, en France comme à l'étranger.

Le modèle de l'économie des plateformes suscite plusieurs questionnements, à commencer par sa définition et ses contours. Qu'est-ce qui caractérise l'économie des plateformes ? Est-il plus approprié de parler d'économie collaborative, d'économie du partage, ou selon les termes anglais consacrés, de *gig economy* ou encore de *peer-to-peer economy* ?

Le phénomène interroge ensuite par son impact potentiel sur la croissance. Constitue-t-il une tendance forte des années à venir, ou est-il largement surestimé par son exposition médiatique ? Ces « nouvelles » activités correspondent-elles à une création nette de valeur ajoutée ou provoquent-elles un phénomène de substitution ? Leur modèle économique repose-t-il réellement sur des gains de productivité ou bien sur un contournement des réglementations qui s'appliquent aux activités « traditionnelles » ?

Les mêmes interrogations se posent en termes d'emploi. Airbnb et Uber permettent-ils d'augmenter le stock des emplois et d'en diversifier les caractéristiques au profit des travailleurs ou transforment-ils des emplois stables à temps plein en des emplois précaires, à temps réduit et à rémunération variable ?

L'économie des plateformes pose enfin la question de la réglementation des activités économiques. Dans la mesure où elle s'écarte du cadre réglementaire traditionnel, comment les pouvoirs publics doivent-ils adapter la réglementation ? Les besoins en la matière restent-ils les mêmes ? L'interrogation vaut pour tout ce qui concerne le fonctionnement des marchés (protection des consommateurs et producteurs, sécurité des transactions, réglementation de la concurrence) mais aussi pour le droit du travail, la protection sociale et le prélèvement de l'impôt.

¹ <http://www.pwc.fr/fr/espace-presse/communiqués-de-presse/2015/mai/le-marche-mondial-de-economie-collaborative-devrait-atteindre-pres-de-335-milliards-de-dollars-ici-a-2025-contre-15-milliards-en-2014.html>.

Le champ retenu comprend cinq secteurs : le recrutement en ligne, le *crowdfunding*, le logement et l'autopartage de vidéos et de musique en *streaming*. Il est très large : le *streaming* et le *crowdfunding* sont rarement retenus car il ne s'agit pas d'activités faisant intervenir du travail.

² DGE, PICOM (2014).

³ www.airbnb.fr

⁴ <http://www.nytimes.com/2015/11/05/technology/airbnb-and-uber-mobilize-vast-user-base-to-sway-policy.html>

⁴ DGE, PICOM (2014).

1 Définir l'économie des plateformes

Il n'existe pas de définition officielle et consensuelle de l'économie des plateformes, de l'économie collaborative ou du partage, mais plutôt de multiples tentatives de dénomination et de contours du phénomène. Plusieurs expressions sont successivement apparues dans la littérature économique et le débat public pour désigner les nouveaux modes de production et de consommation qui se développent *via* des entreprises comme Uber, Blablacar ou Airbnb : économie du partage (*sharing economy*), *peer-to-peer economy*, économie collaborative, *gig economy* (« économie des petits boulots »). L'« uberisation » de l'économie est également évoquée pour désigner la montée en puissance du phénomène. Cette multiplicité lexicale reflète en partie des réalités différentes au sein d'un phénomène associé tantôt à une culture alternative, sociale et écologique qui valorise le partage d'actifs, la gratuité et les relations interpersonnelles et tantôt à une forme de capitalisme faisant régresser les droits des salariés et favorisant la marchandisation des relations sociales *via* la recherche systématique de profit par la valorisation des actifs personnels. Il nous semble donc important de clarifier en premier lieu le vocabulaire employé.

1.1 Distinguer l'économie des plateformes de biens et services marchands des autres modes d'échanges plus spécifiquement « collaboratifs »

Les contours de l'économie des plateformes sont particulièrement difficiles à appréhender : que désigne-t-on au juste par cette expression ? L'encyclopédie partagée Wikipedia fait-elle partie de cette économie au même titre qu'Uber ou Deliveroo ? *Quid* des plateformes de *crowdfunding* ou de *streaming* ? Ou encore de toutes les plateformes offrant à leurs utilisateurs des espaces d'échanges publics et/ou privés (réseaux sociaux, sites de rencontre, forums d'échange, *etc.*) ?

L'économie des plateformes telle qu'on cherche à la cerner ici, peut être vue en première approximation comme un sous-ensemble de l'économie collaborative. Dans son acception la plus large en effet – qui est loin cependant de faire consensus (*cf. infra*) –, l'économie collaborative englobe toutes les plateformes digitales, qu'elles permettent d'échanger des informations ou des ressources privées, d'organiser la production et la vente de services, de référencer des petites annonces ou de co-produire des ressources publiques ou encore co-financer des projets.

Deux éléments sont communs à cet ensemble hétérogène :

- le caractère « numérique » ;
- la mise en relation entre de nombreux individus, de façon directe, qui semble se substituer en partie à la relation d'échange traditionnelle entre une structure de production (entreprise, association) et un consommateur ou usager.

Cette transformation de la relation entre consommateur et producteur prend ses racines dans l'économie sociale et solidaire. Dès les années 1990, plusieurs initiatives ont cherché à mettre en relation directe des individus, sans l'intermédiaire d'une structure productive, pour promouvoir des modes de production et de consommation « alternatifs », c'est-à-dire ne fonctionnant pas selon la logique exclusive du profit, mais également avec des motivations éthiques, écologiques et sociales. Ainsi, les systèmes d'échanges locaux (SEL) organisent des communautés d'échanges de biens, de services et de compétences. Il s'agit à la fois d'échanger selon des règles plus égalitaires que celles du marché et de recréer des liens sociaux de proximité. Les associations pour le maintien d'une agriculture paysanne (AMAP) mettent en relation directe les producteurs et les consommateurs dans le but de s'extraire des pressions exercées par les distributeurs et de favoriser l'approvisionnement local pour des raisons écologiques mais également sociales. Le covoiturage appartenait aussi à l'origine à cette « économie du partage » : l'idée était de partager les coûts d'un trajet, de promouvoir un usage plus écologique de la voiture et de créer du lien social.

Avec l'essor des technologies de l'information et de la communication (TIC), la mise en relation entre les individus est devenue beaucoup plus facile, à une échelle beaucoup plus grande, ce qui a favorisé le développement des modèles collaboratifs non marchands tels que celui des « communs »⁵. C'est particulièrement le cas dans le domaine de la connaissance partagée, illustré par la communauté des logiciels libres et par les projets de la Wikimedia foundation (Wikipedia, Wiktionary, Wikidata, *etc.*). Dans le même temps, des entrepreneurs se sont saisis des opportunités offertes par la révolution numérique et les modèles collaboratifs et ont développé de nouveaux modèles d'affaires marchands, fondés sur des valeurs et des modes de fonctionnement parfois très éloignés de ceux de l'économie du partage.

Il nous semble ainsi important de distinguer – et donc de nommer différemment – les deux segments de ce que l'expression actuelle d'économie collaborative a tendance à englober. D'un côté, « l'économie du partage », la « *peer-to-peer economy* », désigne 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. Pour certains même, l'économie collaborative ne s'incarnerait qu'au travers de ce segment d'économie du « partage », héritage direct de l'économie sociale et solidaire. 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, services marchands de transport entre particuliers⁶. Dans leur étude pour le Credoc, Daudey et Hoibian (2014) limitent ainsi l'économie collaborative aux plateformes organisées selon le modèle « P2P ». De l'autre côté, **l'économie des plateformes de biens et services marchands**, que l'on cherche à analyser plus spécifiquement dans ce document d'études, 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 qui ne permet pas des relations de pair à pair. Si l'aspect « collaboratif », et même, selon les cas, l'attachement à la convivialité et à la confiance *via* les échanges restent présents, c'est davantage dans le discours et l'imaginaire de ces entreprises – qui se réfèrent parfois à l'existence d'une « communauté » – que dans la réalité des échanges entre plateformes, travailleurs et clients. Sous cet angle, le terme d'« économie collaborative », de par son sens premier, serait ainsi plus adapté pour désigner le premier ensemble que le second.

Nous préférons donc, pour la suite, employer le terme de « **plateformes de biens et services marchands** » pour **désigner les plateformes à but lucratif jouant un rôle de tiers actif entre offreurs et demandeurs d'un bien ou d'un service**⁷. Le terme « économie des plateformes » se référera quant à lui sans distinction à l'ensemble des plateformes sur lesquelles s'échangent des biens, des services, des informations et autres actifs immatériels.

⁵ Les « communs » désignent des modes de production et de gestion de ressources fondés sur la coopération et l'éthique qui privilégient la valeur d'usage des ressources (c'est-à-dire leur intérêt pour les individus et les collectivités) plutôt que leur valeur d'échange (leur valeur telle qu'elle est fixée sur un marché).

⁶ 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.

⁷ Ces plateformes sont *a priori* toujours à but lucratif, l'intervention « active » comme tiers étant *a priori* liée à des motivations marchandes.

1.2 Une tentative de caractérisation des plateformes de biens et services marchands

1.2.1 Caractérisation au sein de l'ensemble des plateformes digitales

En France, une des tentatives d'appréhension les plus abouties de l'économie des plateformes est le travail de classification réalisé par Nicolas Amar et Louis-Charles Viossat (Igas, 2016). Ils distinguent trois catégories de plateformes : les plateformes digitales, les plateformes collaboratives et les plateformes d'emploi (*cf.* encadré 1).

Selon l'Igas, les **plateformes digitales** incluent les plateformes de référencement – telles que les moteurs de recherche internet – et les réseaux sociaux. Le terme d'**économie collaborative** est quant à lui réservé aux plateformes digitales qui s'inscrivent dans une relation de pair à pair. Au sein des plateformes collaboratives, Amar et Viossat (2016) isolent une catégorie particulière qui présente les enjeux de réglementation publique les plus importants : 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 en sont ainsi exclues. La catégorie des plateformes d'emploi est elle-même divisée en sept sous-catégories :

- 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 appairent une offre et une demande de prestations de services à haute valeur ajoutée (ex. : Hopwork) ;
- les **plateformes de micro-travail** (*cf.* encadré), qui mettent en relation, principalement sur le plan international, une offre et une demande de micro-tâches dématérialisées (ex. : Amazon Mechanical Turk).

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

Notre conception des « plateformes de biens et services marchands » s'apparente sous certains aspects aux « plateformes d'emploi » de cette classification, mais en propose cependant une délimitation plus stricte : il nous semble en effet important de **cibler davantage les plateformes susceptibles de soulever le plus d'enjeux de réglementation publique.** La catégorie des plateformes d'emploi de l'Igas nous semble, sur cet aspect, encore trop hétérogène. Si l'on se place du point de vue du modèle productif, les « places de marché » n'ont pas d'autre rôle que la mise en relation *via* une interface numérique, autrement dit les plateformes n'y jouent pas réellement un rôle de tiers, leur activité consistant presque exclusivement en une mise en relation entre offreurs et demandeurs. Leur mode de fonctionnement se distingue peu de celui des sites de petites annonces (PAP, seloger.com, BebeNounou, *etc.*) et de toutes les structures spécialisées dans la mise en relation (bourses, agents des marchés financiers, Pôle emploi, annuaires, *etc.*). **D'autres plateformes jouent en revanche un rôle d'intermédiaire entre offreurs et demandeurs beaucoup plus actif**, en uniformisant le tarif et la qualité de la prestation échangée et/ou en se portant garant du bon déroulement des transactions (assurance en cas de défaut sur la transaction, intermédiaire des paiements).

Ainsi, l'appréciation du rôle de tiers joué par la plateforme nous semble essentielle, aussi bien d'un point de vue conceptuel – pour mieux caractériser l'hétérogénéité dissimulée derrière l'usage

actuel du terme d'économie collaborative – que d'un point de vue opérationnel – pour repérer l'ensemble des plateformes soulevant les enjeux de réglementation les plus importants.

En définitive, **les plateformes de biens et services marchands se distinguent, dans notre conception, par le fait que leur rôle ne se limite pas à des fonctions de mise en relation** (fourniture d'une interface de communication entre offreurs et demandeurs) éventuellement améliorées par la fourniture de services aux usagers de la plateforme (moteur de recherche, référencement privilégiés, conseils, intermédiaire des paiements, services d'assurance). **Elles sont partie prenante dans la production et la vente du produit échangé**, par exemple en participant à la qualité du produit, en intervenant dans la fixation du prix et/ou dans le management du travail. **Le fait de toucher une rémunération directement liée à l'échange** (sous forme de commission) **peut être considéré comme un indice** de cette implication dans la production de valeur ajoutée.

À défaut de critères délimitant de façon nette l'espace des plateformes de biens et services marchands, nous proposons une **liste de caractéristiques et d'indices d'identification de ce type de plateformes** :

- **Caractéristiques :**
 - o Relation triangulaire entre offreurs, demandeurs et plateforme
 - o Implication de la plateforme dans la qualité ou le prix du produit échangé
 - o Communauté reposant sur un lien marchand
 - o Appartenance à la communauté régulée par la plateforme
- **Indices d'identification :**
 - o Rémunération de la plateforme directement liée aux échanges (commission)
 - o Plateformes régulant l'accès des membres en fonction de la notation ou de tout autre critère relié aux échanges.

1.2.2 Caractérisation par rapport aux autres entreprises de l'économie marchande

Caractériser le modèle économique sur lequel reposent les plateformes de biens et services marchands permet de mettre en évidence leurs spécificités par rapport aux autres entreprises et de mieux replacer leur essor dans les transformations économiques des dernières décennies.

Le modèle économique des plateformes de biens et services marchands associe les caractéristiques suivantes :

- il repose sur une **externalisation poussée de la production** et des risques associés auprès de producteurs indépendants. L'activité de l'entreprise est réduite à un noyau dur : sa participation à la production des biens et services échangés se limite à des tâches de coordination. La plateforme met en relation un grand nombre d'offeurs et de demandeurs, elle assure la centralisation et la diffusion de l'information, garantit la sécurité des transactions et participe à la qualité des prestations échangées. Elle joue un rôle de « tiers de confiance »⁸ ;
- l'externalisation de la production se fait auprès d'une **multitude de producteurs indépendants** potentiels, ce qui va de pair avec des rapports de force favorables à la plateforme et défavorables aux travailleurs. Ce processus d'externalisation permet également la division de certains risques économiques ;
- l'organisation de la plateforme repose sur les **technologies numériques**, qui permettent un déploiement de l'activité à grande échelle et abolissent la distance géographique entre d'un côté le producteur et le consommateur et de l'autre le tiers qui les met en relation ;
- les producteurs ne sont pas nécessairement des professionnels mais peuvent être aussi des **particuliers**, ce qui a pour conséquence que producteurs et consommateurs ont des rôles interchangeables.

⁸ Cf. Igas (2016).

Aucune de ces caractéristiques n'est cependant véritablement nouvelle, même si le modèle des plateformes de biens et services marchands tend à les renforcer. Dès les années 1990, les TIC ont réduit les coûts de transaction et modifié l'arbitrage entre « faire » et « faire faire », ce qui a eu pour conséquence le développement de l'externalisation. Les TIC ont également permis un morcellement plus poussé des processus de production en raison d'un amoindrissement des contraintes de distance physique. La fonction d'intermédiaire entre offreurs et demandeurs est quant à elle ancienne : les bourses, les banques, les agences de placement de chômeurs, les agences immobilières ou encore de voyages améliorent depuis longtemps la diffusion de l'information. Enfin, le modèle des marques et des franchises fournit un exemple de relation triangulaire dans laquelle le tiers répond à des défauts d'information en proposant une uniformisation de la qualité des produits.

Ce modèle productif accentue par ailleurs la remise en cause des statuts et relations de l'économie marchande construits tout au long du XX^e siècle : l'opposition entre travailleurs indépendants et salariés, le rôle central de la relation de subordination entre employeur et salarié, la distinction entre consommateur et producteur. Ces catégories et relations ne disparaissent pas mais ce nouveau « morcellement » du fonctionnement de l'économie fait qu'une même personne peut endosser plusieurs de ces rôles. Ainsi, **l'économie des plateformes ne constitue pas une rupture radicalement nouvelle ; néanmoins son modèle poursuit, associe et démultiplie des dynamiques déjà à l'œuvre pour la plupart depuis les années 1990.**

2 Un phénomène difficile à mesurer

L'économie des plateformes est difficile à saisir pour les systèmes statistiques. Dans le cas de la France, les bases de la comptabilité nationale ne permettent pas d'isoler facilement les données concernant les plateformes. Elles ne correspondent à aucun code d'identification dans la classification sectorielle des entreprises (code APE) et toutes ne sont pas classées parmi les portails internet. En outre, l'identification du chiffre d'affaires réalisé auprès de résidents français par des plateformes situées à l'étranger se heurte au comportement d'optimisation comptable des firmes multinationales (Bellégo et Mahieu, 2016). Les bases fiscales ne fournissent pas plus d'information : les transactions électroniques sont soumises à la TVA sans particularité et les revenus, lorsqu'ils sont déclarés, sont noyés dans le revenu imposable global des ménages. Les prélèvements sociaux ne permettent pas non plus d'identifier ces revenus⁹.

Malgré ces difficultés, plusieurs études ont cherché à mesurer l'ampleur de l'économie des plateformes, notamment sa partie marchande. Les activités concernées s'exerçant fréquemment sous un statut d'indépendant isolé et constituant souvent des activités d'appoint, **les travailleurs indépendants n'employant aucun salarié, ainsi que les travailleurs pluriactifs, constituent une première voie d'entrée dans la mesure du phénomène.**

2.1 Pas de progression spectaculaire du travail indépendant en lien avec l'essor des plateformes

Plusieurs analyses américaines ont cherché à mettre en évidence le phénomène à partir des statistiques de l'emploi, en se concentrant sur la progression du travail indépendant. Or, la part des travailleurs indépendants dans l'emploi total aux États-Unis décroît légèrement depuis 2005 et se maintient entre 10 % et 12 % depuis 2000 (graphique 1). La part des travailleurs pluriactifs est quant à elle stable

⁹ Sur ces questions, cf. Igas (2016).

depuis 2011, après une période de baisse. Certains observateurs en ont conclu que la montée en puissance de l'économie des plateformes était largement surestimée¹⁰.

En France, la part des non-salariés dans l'emploi total a légèrement augmenté depuis le début des années 2000 après des décennies de baisse (graphique 2). Ce retournement s'est toutefois produit avant l'essor des plateformes. Il est à mettre en relation avec la création du statut d'auto-entrepreneur, qui a pu faire progresser à la fois la réalité du travail indépendant et son enregistrement statistique. Si le nombre d'auto-entrepreneurs (ou « micro-entrepreneurs » selon la nouvelle dénomination depuis 2014) a fortement augmenté entre 2006 et 2013¹¹ (+184 %), ils restent très minoritaires (moins de 3 % des personnes déclarant des revenus d'activité non agricoles en 2013).

Les données d'Eurostat permettent de comparer l'évolution du nombre de travailleurs indépendants ne déclarant aucun salarié dans les principales économies européennes. Là encore, aucune tendance franche ne se dégage : la proportion de travailleurs indépendants sans salarié est orientée à la hausse depuis le début des années 2000 en France, en Allemagne et au Royaume-Uni, avec une tendance plus marquée dans ce dernier pays (graphique 3), soit avant l'essor des plateformes. En outre, cette proportion s'est remise à diminuer en Allemagne depuis 2012. Elle augmente en revanche en Espagne depuis 2011 alors qu'elle était jusque-là orientée à la baisse. Le cas de l'Italie est particulier : la forte hausse observée en 2003-2004 coïncide avec la création d'un nouveau statut de travailleur parasubordonné¹² (« co-co-pro¹³ »). Il est probable qu'à cette date, de nombreux salariés et travailleurs non déclarés aient basculé dans ce nouveau statut. On constate d'ailleurs qu'après 2004, la courbe reprend sa tendance antérieure.

Il serait intéressant de disposer de données récentes sur les « *independent contractors* » américains – catégorie qui se rapproche le plus des auto-entrepreneurs français – mais les dernières disponibles remontent à 2005. Une nouvelle estimation de leur nombre devrait être effectuée en 2017 par le Bureau of Labour Statistics. Katz et Krueger (2016) ont toutefois estimé, en utilisant l'échantillon représentatif officiel de la population américaine (RAND American Life Panel), l'évolution du nombre de travailleurs concernés par un contrat alternatif au contrat de travail salarié (intérim, travail à la demande, freelances, *independent contractors*...) depuis 2005. Ils trouvent une augmentation significative, de 10,1 % début 2005 à 15,8 % fin 2015.

2.2 Une inflexion dans les tendances de la pluriactivité depuis 2011-2012 à interpréter avec prudence

L'observation de la pluriactivité ne donne pas non plus de résultats très solides. Une légère inflexion dans les tendances de certains pays apparaît toutefois sur la période très récente et est donc plus à même de correspondre aux transformations qui entourent l'économie des plateformes. Le recul de la pluriactivité s'est interrompu en Espagne et en Italie et en Allemagne (graphique 4)¹⁴. L'augmentation du nombre de pluriactifs dont le second emploi est un emploi d'indépendant sans salarié a progressé plus vite que l'ensemble des pluriactifs au Royaume-Uni, en Espagne et en France (graphique 5).

¹⁰ Cf. Hathaway (2015).

¹¹ Source : ERFIS, 2013. Traitement des données : Dares.

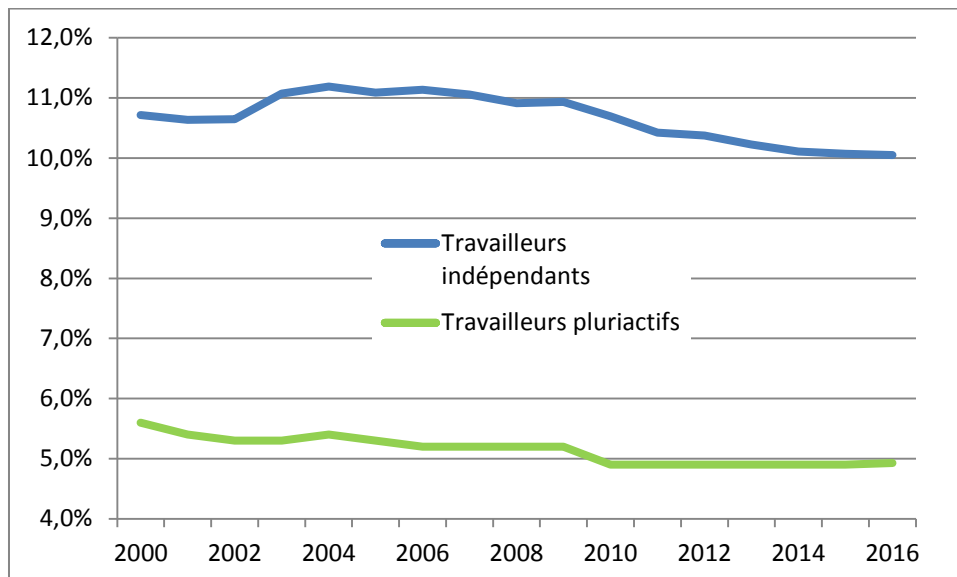
¹² Le terme « travailleur parasubordonné » se dit d'un travailleur indépendant possédant des caractéristiques qui l'apparentent à un salarié. On trouve également les termes de « collaborateur indépendant » et de « travailleur indépendant économiquement dépendant » (cf. Antonmattéi et Sciberras, 2008). Le débat sur la « dépendance économique » – par opposition au lien de subordination « juridique » qui définit le statut de salarié – a été vif dans les années 2000, du fait du développement, depuis les années 1990, de la sous-traitance et d'autres formes d'emploi intermédiaires entre le salariat et le travail indépendant classique (franchises, partage salarial, etc.).

¹³ Les contrats de collaboration à projet (co-co-pro) ont été mis en place en 2003, aux côtés des contrats de collaboration coordonnée et continue (co-co-co). Ce dernier contrat, censé être plus avantageux pour les travailleurs que le co-co-pro, devait lutter contre le travail dissimulé et protéger davantage les travailleurs indépendants économiquement dépendants.

¹⁴ Les inflexions observées en France et en Allemagne sont néanmoins délicates à interpréter car elles coïncident avec des ruptures de série. Pour la France, la rupture de série a lieu en 2013, suite à la rénovation des questions liées à la pluriactivité dans l'enquête Emploi cette année-là (Léroublon et Mourlot, 2016).

À ce stade, il serait toutefois imprudent d'en tirer des conclusions : la catégorie des indépendants est hétérogène (professions libérales, commerçants, auto-entrepreneurs...), les pluriactifs, qui restent par ailleurs très minoritaires (environ 5 % pour la France, cf. graphique 4), recouvrent également des situations variées. On ne peut donc isoler avec ces données des transformations correspondant à l'essor des plateformes de biens et services marchands.

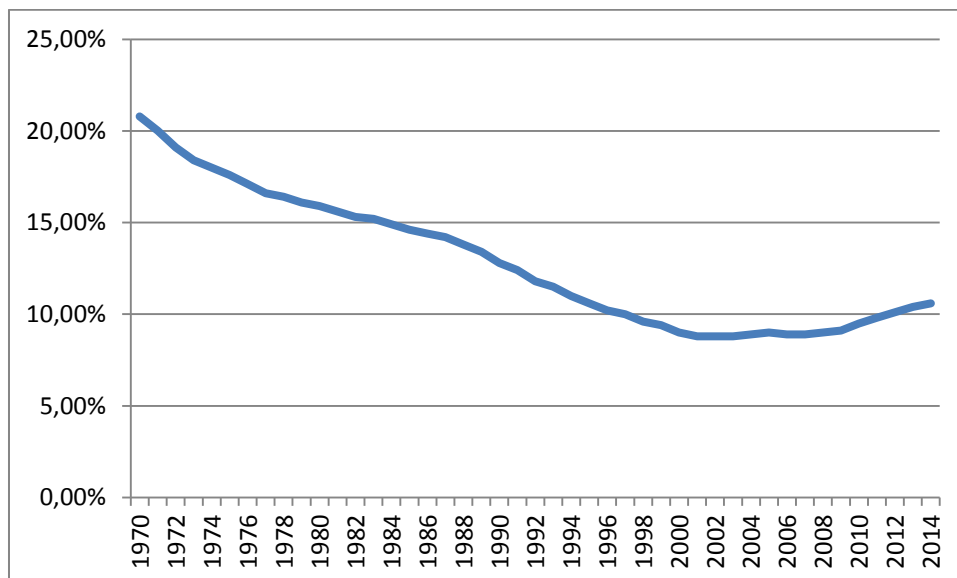
Graphique 1. Travailleurs indépendants et pluriactifs aux États-Unis (en % des actifs occupés)



Source : Données BLS.

Champ : États-Unis. 16 ans et plus.

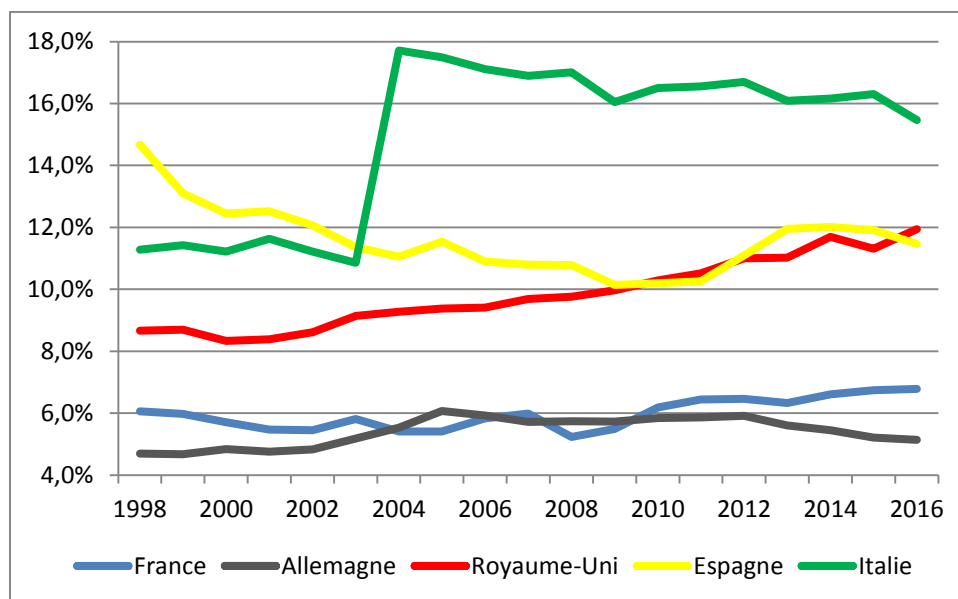
Graphique 2. Part des non-salariés en France (en % des actifs occupés)



Source : Insee.

Champ : France métropolitaine.

Graphique 3. Les travailleurs indépendants n'employant aucun salarié en Europe (en % des actifs occupés)



Source : Eurostat.

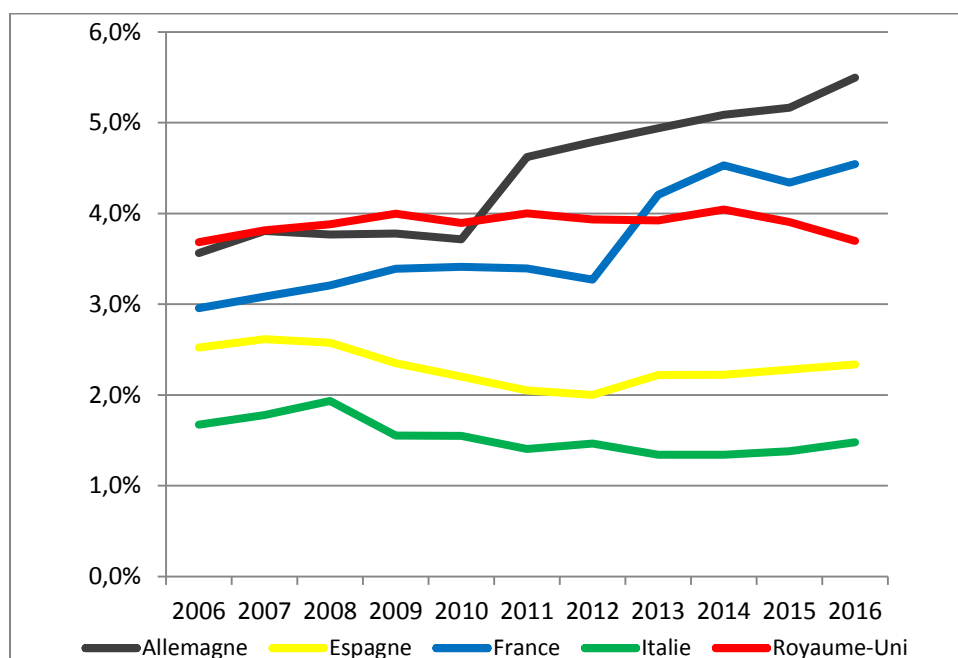
Champ : 15-64 ans.

Note : Graphiques réalisés à partir des données Eurostat sur les travailleurs indépendants et l'emploi. Ruptures de séries à signaler pour l'Allemagne (en 2004) et la France (en 2013, voir note de bas de page 14).

France, Italie, Espagne : données T1.

Allemagne, Royaume-Uni : données T2.

Graphique 4. Les travailleurs pluriactifs en Europe (en % des actifs occupés)



Source : Eurostat

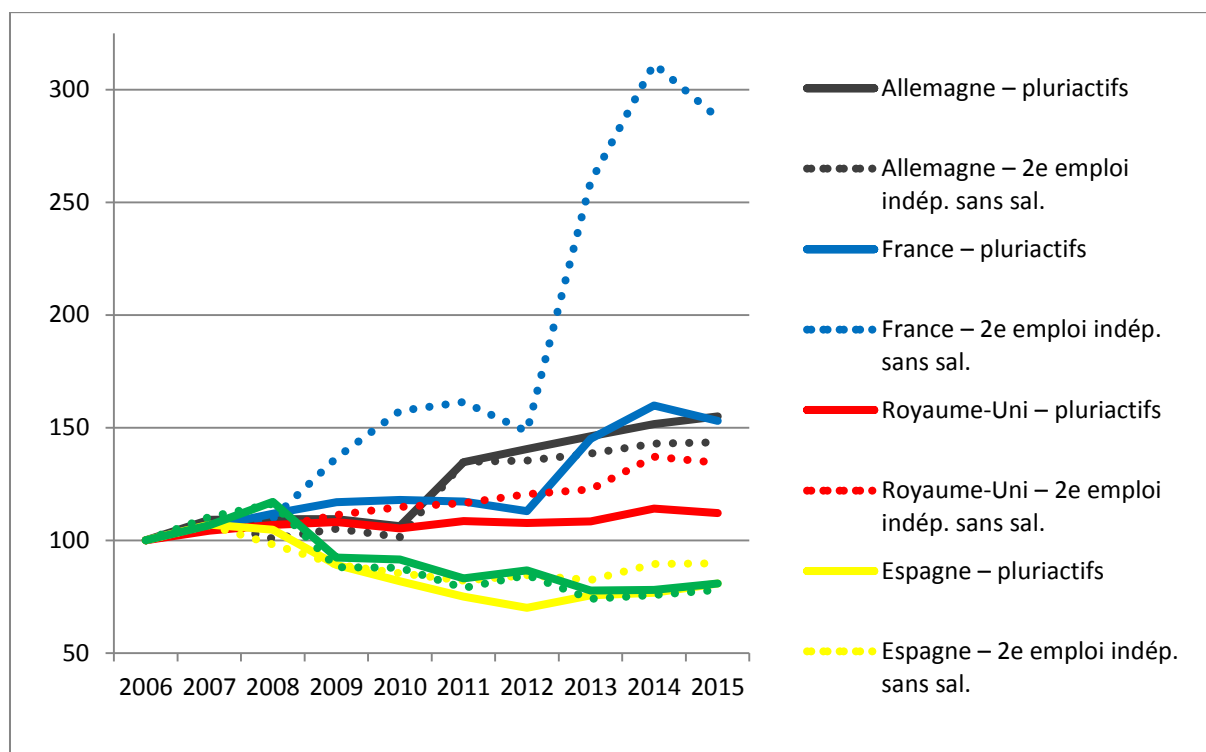
Champ : 15-64 ans.

Note : Graphiques réalisés à partir des données Eurostat sur les travailleurs ayant un deuxième emploi. Ruptures de séries à signaler pour l'Allemagne (en 2004) et la France (en 2013, voir note de bas de page 14).

France, Italie, Espagne : données T1

Allemagne, Royaume-Uni : données T2.

Graphique 5. Les travailleurs pluriactifs en Europe (base 100 en 2006)



Source : Eurostat

Champ : 15-64 ans.

Note : Graphiques réalisés à partir des données Eurostat sur les travailleurs ayant un deuxième emploi.

France, Italie, Espagne : données T1

Allemagne, Royaume-Uni : données T2.

Ruptures de séries à signaler pour l'Allemagne (en 2004) et la France (en 2013, voir note de bas de page 14).

2.3 De meilleurs résultats avec des données fines...

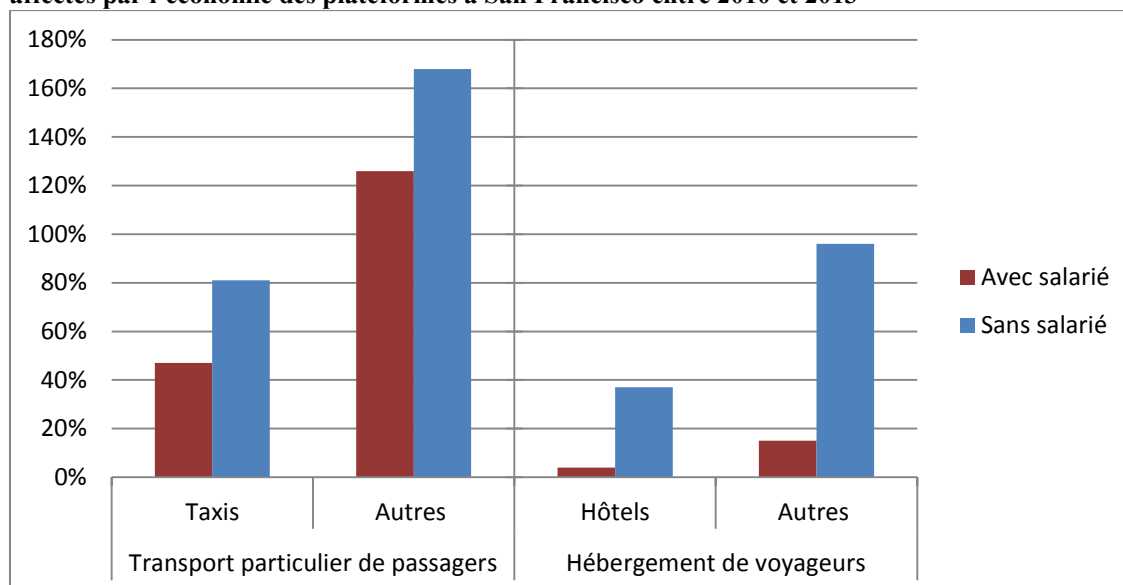
L'étude de Ian Hathaway menée en 2015 aux États-Unis sur des données fines, concentrées sur les villes et les secteurs d'activité les plus concernés par l'émergence des plateformes fait apparaître des évolutions qui font conclure à l'auteur que « *l'économie des plateformes est un phénomène avéré si l'on regarde au bon endroit* »¹⁵. Entre 2010 et 2013, à San Francisco, dans les secteurs du transport individuel de voyageurs et de l'hébergement touristique, l'emploi a progressé plus vite dans les entreprises sans salarié que dans les entreprises avec salariés, et moins vite dans les entreprises « traditionnelles » (taxis, hôtels...) que dans les autres entreprises du secteur (graphique 6).

En France, les statistiques de l'Insee sur les créations d'entreprises montrent depuis deux ans une forte hausse dans la catégorie « transport et entreposage ». Les créations d'entreprises dans ce secteur, qui inclut les VTC, ont ainsi augmenté de 45,8 % en 2015 – + 48,6 % pour les micro-entreprises – et de 35,2 % en 2014, contre respectivement -4,7 % et + 2,3 % pour l'ensemble de l'économie marchande non agricole (graphique 7) (Bonnetête et Rousseau, 2016). Dans le secteur de l'hébergement touristique, entre 2015 et 2016, la fréquentation en termes de nuitées par voyageurs aurait progressé de 29,9 % pour les logements particuliers loués par l'intermédiaire de plateformes tandis qu'elle aurait diminué de 1,3 % pour les hébergements professionnels (Franceschi, 2017) (graphique 8).

¹⁵ L'auteur intitule sa contribution : « *The Gig Economy is Real if You Know Where to Look* ».

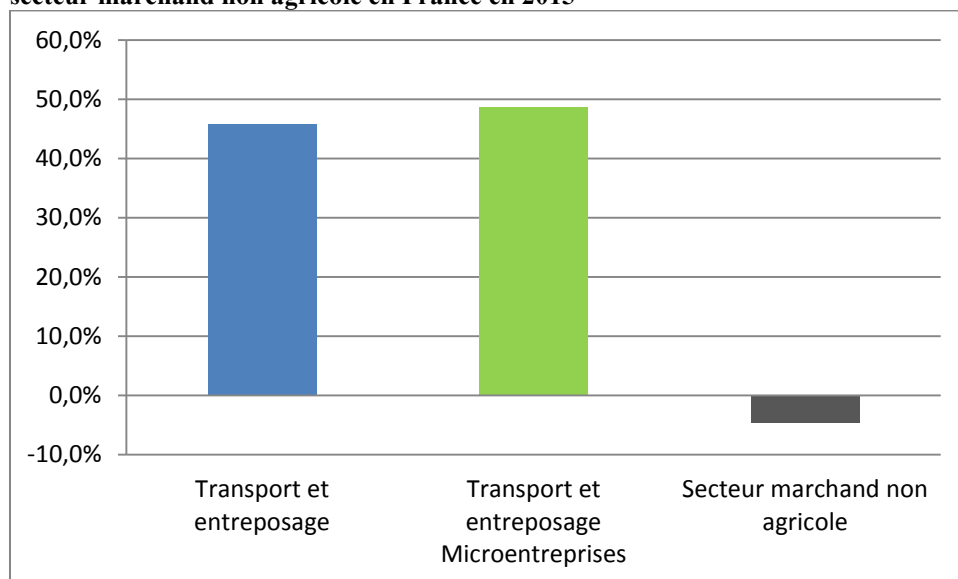
Ces observations peuvent être le signe d'une tendance forte dans les années à venir. Néanmoins, si l'analyse de données plus fines (secteurs et/ou zonages géographiques très détaillés) donne un aperçu du phénomène, il est peu probable que l'effet macroéconomique soit à ce stade significatif.

Graphique 6. Évolutions comparées de l'emploi dans les entreprises avec et sans salarié dans des secteurs affectés par l'économie des plateformes à San Francisco entre 2010 et 2013



Source : Hathaway I. (2015), statistiques BLS.

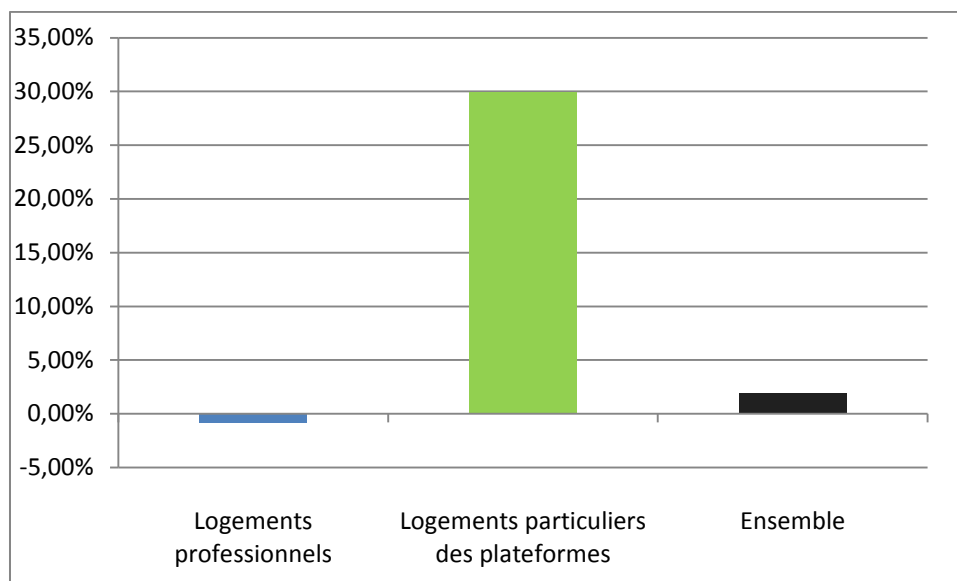
Graphique 7. Évolution des créations d'entreprises dans le secteur « Transport entreposage » et dans le secteur marchand non agricole en France en 2015



Source : Insee Répertoire des entreprises et des établissements (Sirene).

Champ : activités marchandes non agricoles

Graphique 8. Évolution de la fréquentation des hébergements touristiques marchands en nuitées par voyageurs en France entre 2015 et 2016



Source : Franceschi (2017). Insee, enquêtes de fréquentation des hôtels, campings et AHCT et estimations sur données d'enseignes (adhérentes à l'UNPLV ou à Gîtes de France).

Champ : Pour les logements professionnels : hôtels, autres hébergements collectifs touristiques (AHCT), campings. Logements particuliers mis en location *via* des plateformes internet, que la plateforme facture les prestations ou se limite à mettre en relation offreurs et demandeurs.

2.4 ... et des enquêtes directes

Les enquêtes directes sur l'économie des plateformes font mieux apparaître l'essor du phénomène. **Les chiffres avancés doivent toutefois être comparés avec une grande prudence car les champs retenus varient fortement d'une étude à l'autre, d'un pays à l'autre** (tableau 1). Certaines études considèrent un ensemble très étendu de plateformes digitales, incluant les plateformes de financement participatif (*crowdfunding*), le partage de vidéos et musique (*streaming*), le recrutement en ligne. C'est le cas de l'étude du cabinet Pwc (2015). Le champ retenu par l'étude DGE/Pipame/Picom(2015) pour la France est également très vaste (*crowdfunding*, revente d'objets, activités de troc...). L'Igas (2016) se limite pour sa part aux plateformes mettant en relation les offreurs et les demandeurs de biens ou services (ce qui exclut le *crowdfunding* et le partage d'actifs immatériels) regroupées sous la terminologie de « plateformes d'emploi » (*cf. infra*, section 1.2.1). Farrell et Greig (2016) retiennent pour leur part cinquante plateformes vérifiant quatre critères : la plateforme connecte directement les travailleurs ou les vendeurs au client ; elle laisse les individus choisir s'ils travaillent et quand ils travaillent ; les offreurs sont rémunérés pour un seul bien ou un seul service à la fois ; les transactions financières transitent par la plateforme. Ils distinguent dans cet ensemble les plateformes de travail (*labor platforms*) *via* lesquelles les participants « effectuent des tâches » (ex. : Uber, Hopwork) des plateformes de capital (*capital platforms*) *via* lesquelles les participants « vendent des biens ou louent des actifs » (ex. : Etsy, Airbnb, Drivy). Il convient de ne pas confondre les *plateformes de travail* ainsi définies avec les *plateformes d'emploi* de l'Igas, qui incluent les plateformes de location d'actifs et de vente de biens. D'autres études encore (Huws et Joyce, 2016 ; Katz et Krueger, 2016 ; Hall et Krueger, 2015) ne s'intéressent qu'aux plateformes sur lesquelles s'échangent des services directs aux personnes, ensemble comparable aux *labor platforms*.

Ces variations de champ traduisent les difficultés d'appréhension des différents types de plateformes : aussi bien l'Igas (2016) que Huws et Joyce (2016), Hall et Krueger (2015) ou encore Katz et Krueger (2016) cherchent à cibler les plateformes susceptibles de faire intervenir du travail, en raison d'enjeux spécifiques en termes de politiques publiques. Mais cet aspect peut en pratique être

difficile à établir – préparer son appartement pour l'arrivée d'invités Airbnb est-il assimilable à du travail ?

L'Igas (2016) estime ainsi qu'Airbnb, Uber et Hopwork totaliseraient à eux seuls environ 174 000 travailleurs collaboratifs en France, dont 140 000 hôtes Airbnb. Aux États-Unis, Harris et Krueger (2015) estiment à une fourchette allant de 0,4 % à 1,3 % la proportion d'actifs américains travaillant *via* des plateformes de travail en ligne¹⁶. Katz et Krueger (2016) estiment cette proportion à 0,5 %¹⁷. Farell et Greig (2016), à partir des rémunérations d'un échantillon aléatoire d'un million de clients de JP Morgan Chase, estiment la participation des individus en tant qu'offreurs sur les plateformes à 1 % en septembre 2015, soit dix fois plus qu'en 2012 (tableau 1). Les taux de croissance des participants et des rémunérations totales sur un mois donné en glissement annuel sont très importants au cours de la période étudiée, notamment pour les plateformes de travail (supérieurs à 300 % entre octobre 2013 et novembre 2014 pour la participation, et presque toujours supérieurs à 400 % pour les rémunérations) (graphiques 9 et 10).

Les chercheurs britanniques Ursula Huws et Simon Joyce (2016) ont quant à eux supervisé une enquête sur l'économie des plateformes dans plusieurs pays européens. En limitant le champ aux plateformes de travail en ligne (*crowdworking*) – que le travail soit effectué ou « managé » en ligne –, ils trouvent des ordres de grandeurs significativement supérieurs (graphique 11) : 21 % des adultes interrogés dans le cadre de leur enquête au Royaume-Uni (24 % des femmes et 33 % des 25-34 ans) auraient cherché à travailler *via* des plateformes de travail en ligne l'année précédant l'enquête. 11 % y seraient parvenus et une proportion importante d'entre eux (24 %) en retirerait plus de la moitié de leurs revenus. En Autriche, la part des *crowdworkers* (réguliers et ponctuels) atteindrait même selon cette enquête près d'un quart de la population active¹⁸. Les personnes travaillant *via* les plateformes au moins une fois par mois sont toutefois moins nombreuses (entre 4 et 9 %). Ces chiffres très significatifs renvoient cependant à un champ peu précis : bien que les auteurs ne considèrent dans cette enquête que les plateformes de travail en ligne, ils n'excluent pas celles qui fonctionnent selon le principe du partage de frais, à l'instar de Blablacar. La question de savoir si le covoiturage est un travail rémunéré ou une activité non marchande est laissée à l'appréciation des sondés, et dépend notamment des coutumes de chaque pays.

En France, d'après l'enquête DGE/Pipame/Picom(2015), l'économie « collaborative » fournirait plus de 50 % de leurs revenus à 5,2 % des Français (12 % des 25-34 ans). Ce chiffre reste cependant très approximatif tant il agrège des sources de revenus hétérogènes. Le champ des activités retenues est en effet très vaste, du secteur des VTC à la revente ponctuelle d'actifs sur Leboncoin, qui peuvent être des objets de faible valeur ou des biens immobiliers.

Au-delà des différences de champ évoquées, d'autres écueils rendent délicate la comparaison rigoureuse des résultats de ces différentes enquêtes. Les périodes de référence de l'activité ne sont pas les mêmes (un mois pour Farell et Greig, deux mois pour Katz et Krueger, une année ou bien chaque mois ou semaine sur une année pour Huws et Joyce). **Les méthodologies d'enquête sont également différentes** : les enquêtes de Huws et Joyce ont concerné par exemple des effectifs restreints (1000 à 2000 personnes, et même de l'ordre de 400 pour certaines questions, contre 1 million de personnes pour Farell et Greig) et comportent un biais méthodologique en faveur de la surestimation de la proportion de *crowdworkers*, le questionnaire ayant été administré *via* Internet sur une période de temps restreinte (moins d'une semaine). Il est possible que les personnes les plus « connectées » et les plus intéressées par le sujet – et donc les plus susceptibles de travailler *via* des plateformes – soient surreprésentées parmi les répondants des travaux de Huws et Joyce. Sans oublier que ces personnes sont rémunérées (*via* un système de bons d'achat) pour répondre aux questions : il s'agit donc d'un échantillon en partie endogène à la population que l'on cherche à mesurer. Quant à l'enquête DGE/Pipame/Picom (2015), son caractère déclaratif conduit à s'interroger sur la fiabilité de

¹⁶ Les plateformes de capital du type d'Airbnb sont exclues de cette estimation, tout comme le *crowdfunding*. Les auteurs se sont strictement limités aux plateformes de travail.

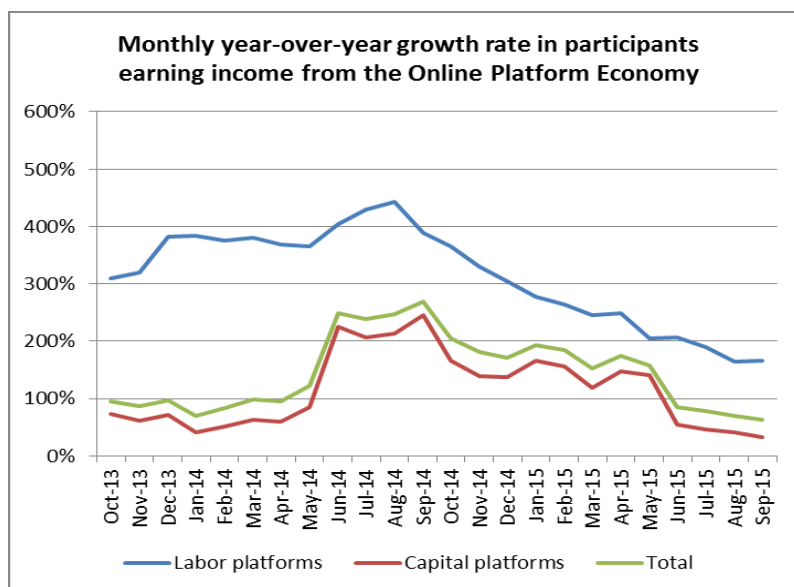
¹⁷ Cette estimation repose sur un champ comparable à celle de Harris et Krueger (2015) pour les activités retenues, mais la méthodologie est plus précise (tableau 1).

¹⁸ Cette proportion est vraisemblablement surestimée car l'échantillon a été limité aux grandes villes en raison de la géographie particulière du pays et la faible couverture réseau dans les zones montagneuses.

l'estimation individuelle des revenus tirés de l'économie « collaborative », dont l'interprétation peut être très hétérogène.

Le tableau 1 ci-après résume les résultats, sources et méthodologies de cette revue non exhaustive des études sur le sujet.

Graphique 9. Taux de croissance des personnes touchant des revenus d'une plateforme dans l'étude de Farrell et Greig (2016b)

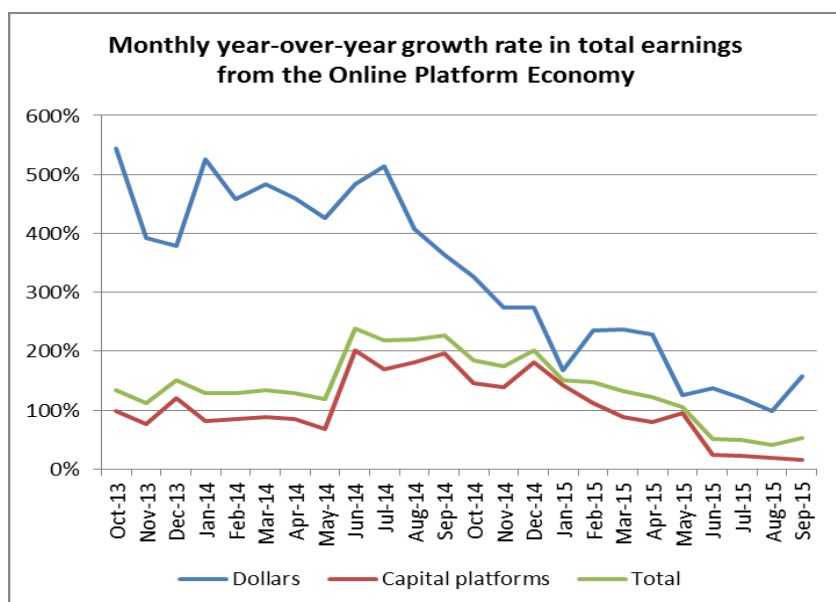


Source : Farrell et Greig (2016b).

Champ. Échantillon d'un million de comptes bancaires de JP Morgan Chase.

Croissance en glissement annuel chaque mois.

Graphique 10. Taux de croissance des rémunérations individuelles issues des plateformes dans l'étude de Farrell et Greig (2016b) (en glissement annuel, chaque mois)

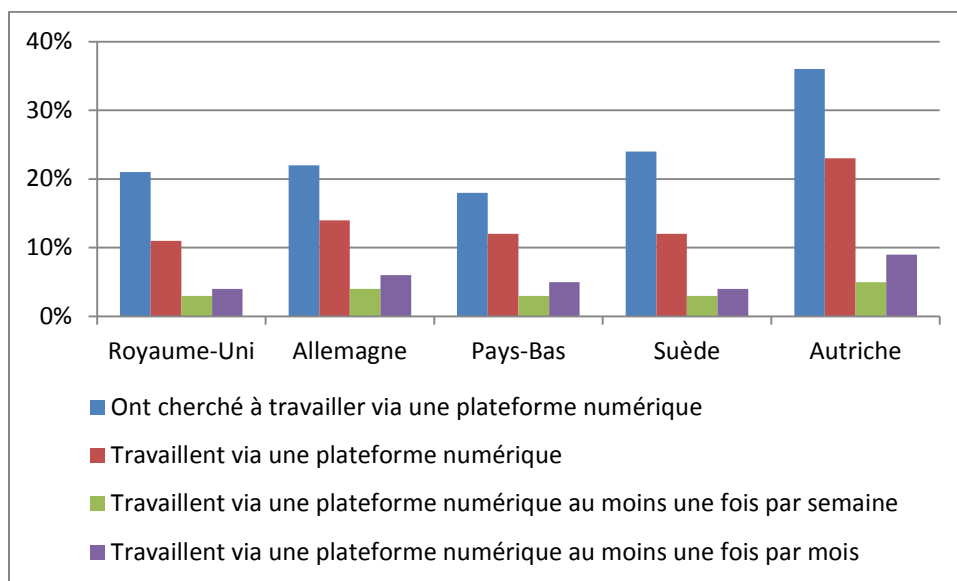


Source : Farrell et Greig (2016b). L'étude porte sur un échantillon d'un million de comptes bancaires de JP Morgan Chase.

Champ. Échantillon d'un million de comptes bancaires de JP Morgan Chase.

Croissance en glissement annuel chaque mois.

Graphique 11. L'estimation de la proportion de *crowdworkers* dans plusieurs pays d'Europe selon Huws et Joyce (2016)



Source : Huws et Joyce (2016)

Lecture : Au Royaume-Uni, 11 % des adultes interrogé ont déclaré avoir travaillé au moins une fois via une plateforme numérique au cours de l'année 2015.

Tableau 1. Résultats comparatifs des principales estimations de la taille de l'économie des plateformes

Étude	Indicateurs chiffrés	Période de référence	Champ géographique	Champ des activités	Méthodologie
Katz et Krueger (2016)	0,5 % (a)	2 mois de réf.	États-Unis	Plateformes de travail	Sondage de 6 028 personnes (3844 réponses) issues d'un échantillon représentatif de la population américaine (RAND American Life Panel). Biais d'interprétation (*)
Harris et Krueger (2015)	0,4 – 1,3 % (a)		États-Unis	Plateformes de travail	Extrapolation à partir des requêtes Google, calibrée sur le cas de Uber (lien entre nombre de chauffeurs et requêtes Google pour Uber)
Farell et Greig (2016)	1 % (a) 0,4 % (a) 0,6 % (a)	1 mois de réf. sept. 2015	États-Unis	50 plateformes d'emploi Plateformes de travail Plateformes de capital	Échantillon aléatoire d'un million de clients de JP Morgan Chase (paiements électroniques en direction des plateformes).
Huws et Joyce (2016)	11 à 24 % (a) 2-3 % (c)	1 an 2015	Plusieurs pays européens	Plateformes de travail NB. Partage de frais non exclu (**)	Sondage <i>via</i> Internet Échantillon représentatif d'env. 2000 personnes Biais d'interprétation (**)
Igas (2016)	0,7 % (a) 1,8-7 Md€(b)	2015	France	Plateformes d'emploi (travail +capital)	Données Insee relatives à une liste de plateformes identifiées en 2014. Estimation d'une commission moyenne sur les transactions.
DGE, PICOM (2015)	5,2 % (c) 12 % (25-34 ans) (c)	-	France	Economie collaborative au sens large (y.c. <i>crowdfunding</i> et structures collaboratives non numériques)	Sondage. Échantillon représentatif d'env. 2000 personnes
PwC (2015)	335 Md\$ (b)	Prévision pour 2025	Monde	Plateformes digitales au sens large (cf. note 1)	Sondage auprès de 1000 consommateurs américains

(a) Part de la population active ayant travaillé *via* une plateforme (champ variable selon les enquêtes) au cours d'une période donnée (en %)

(b) Volume d'affaires des plateformes

(c) Part des individus gagnant plus de 50 % de leurs revenus *via* des plateformes (champ variable selon les enquêtes).

(*) Cette estimation est dérivée d'une catégorie plus large répondant de façon affirmative à la question suivante : « *On either your main job or a secondary job, do you direct selling to customers ?* ». On demande ensuite à cette population s'ils travaillent *via* un intermédiaire, puis *via* un intermédiaire en ligne. L'expression « *direct selling* » peut être sujette à des interprétations différentes de la part des répondants (la présence d'un intermédiaire peut entraîner une réponse négative à la question).

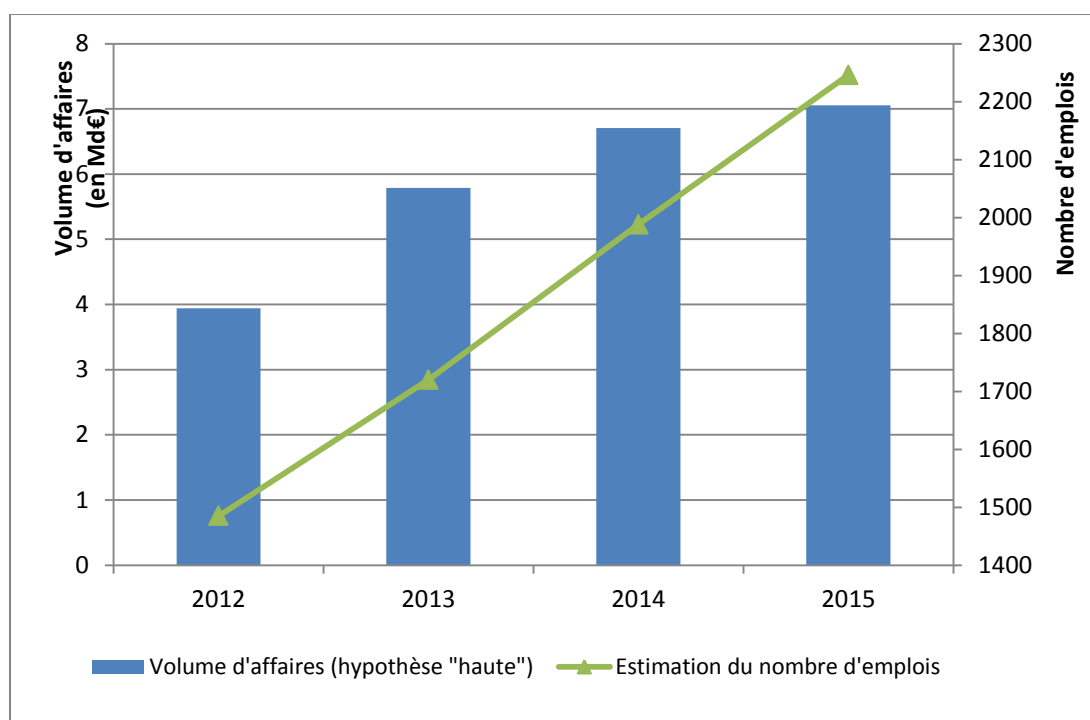
(**) Le champ retenu est celui des plateformes de travail en ligne. Le travail doit être rémunéré, donc seules les activités marchandes sont prises en compte. Néanmoins, l'inclusion du partage de frais est laissée à l'appréciation des sondés, selon qu'ils considèrent l'activité comme source de rémunération ou pas. Par ailleurs, l'échantillon est sondé *via* Internet contre rémunération par bons d'achat.

2.5 Une estimation du chiffre d'affaires et du volume d'affaires des plateformes

En France, l'estimation la plus aboutie concernant la taille de l'économie des plateformes est celle réalisée par l'Igas (2016), en partenariat avec l'Insee et l'Acoss.

Les plateformes « d'emploi » selon leur concept (*cf. supra*) représenteraient 2 250 emplois directs en 2015 – contre 560 en 2009 – (graphique 12) pour un chiffre d'affaires de 380 M€ Elles auraient généré cette même année, par le biais de leurs collaborateurs, un volume d'affaires – entendu comme le montant de toutes les transactions entre les collaborateurs et les clients finaux –, de l'ordre de 7 Md€ soit 0,3 % du PIB, ce qui n'est pas négligeable mais demeure encore faible relativement au poids des autres secteurs.

Graphique 12. Estimation du nombre d'emplois et des volumes d'affaires des plateformes en France par l'Igas



Sources : Igas /Insee/Acoss.

Note méthodologique : L'estimation des volumes d'affaires des plateformes a été réalisée à partir des estimations de chiffres d'affaires, elles-mêmes issues des données Insee sur les entreprises. Les plateformes facturent généralement une commission proportionnelle au prix de la transaction. La mission Igas (2016) a évalué des pourcentages moyens de commission par groupes de plateformes. Dans chaque groupe, deux niveaux de commission ont été évalués, conduisant à formuler une hypothèse « haute » (commission faible) et une hypothèse « basse » (commission élevée). Nous n'avons retenu que l'hypothèse haute, considérée par l'Igas comme beaucoup plus vraisemblable.

Pour en savoir plus, *cf.* Igas (2016), annexe 3.

<http://www.igas.gouv.fr/spip.php?article551>

3 Quelles opportunités de croissance ?

Si on ne peut pas aujourd'hui évaluer de manière satisfaisante les gains générés par l'économie des plateformes, on peut identifier plusieurs mécanismes par lesquels elle contribue à la croissance.

3.1 Les vecteurs de croissance

3.1.1 La hausse de la rentabilité du capital

Un premier facteur de croissance réside dans l'augmentation du taux de rentabilité du capital, *via* une hausse de son taux d'utilisation. Plusieurs plateformes développent des activités consistant à mobiliser à des fins productives les équipements des particuliers, qui sont largement sous-utilisés. Ainsi, le parc automobile français est constitué de plus de 31 millions de véhicules qui ne sont utilisés en moyenne que 8 % du temps¹⁹. Il est cependant possible, dans les premiers temps, que la dépréciation du capital associée à cet usage plus intensif ne soit pas correctement prise en compte dans les prix, et induise à court terme une augmentation fallacieuse de la productivité apparente du capital.

3.1.2 Les gains de pouvoir d'achat

Ensuite, la hausse du taux d'utilisation du capital et l'allongement de la durée de vie des biens²⁰ permettent de réduire les coûts et les prix. Les ménages réalisent des économies de pouvoir d'achat susceptibles d'accroître les autres dépenses et donc développer d'autres secteurs de l'économie. Certaines pratiques d'économie collaborative étant motivées par la volonté de réduire la quantité de biens produits pour des raisons éthiques et écologiques, il est possible qu'une partie des gains de pouvoir d'achat alimentent plutôt l'épargne et à plus long terme la baisse du temps de travail et de la production. Toutefois, en 2013, 36 % seulement des individus interrogés affichaient des motivations sociales, éthiques et environnementales²¹. 77 % mettaient en avant en premier la possibilité de réaliser des économies et augmenter leur revenu. Il est donc probable que les économies réalisées *via* la consommation collaborative se reportent vers d'autres postes de dépense. Par ailleurs, les tendances historiques montrent que les baisses de coût et hausses de productivité nourrissent jusqu'à présent davantage la croissance économique que la réduction du temps de travail et de la production²². Aussi, l'idée que l'augmentation de la durée de vie des objets aurait un impact négatif sur la croissance est-elle en partie infondée si l'on raisonne à long terme et sur l'économie dans son ensemble. Si dans un secteur, les producteurs ont intérêt à ce que les consommateurs achètent un bien neuf plutôt qu'un bien d'occasion, au niveau macroéconomique, toute dépense économisée est susceptible de se reporter sur d'autres postes, de manière immédiate ou différée, ou de nourrir l'investissement par le biais de l'épargne.

¹⁹ Commissariat général du Développement durable, *La mobilité des Français, panorama issu de l'enquête nationale transports et déplacements*, 2008. Cité in DGE, PICOM, PIPAME (2015).

²⁰ Cet argument vaut essentiellement pour les plateformes de capital (Airbnb, Drivy...) et les places de marché (Ebay, la vente d'objets sur Leboncoin).

²¹ Wall Street Journal, 2013. Cité in DGE, PICOM, PIPAME (2015).

²² D'après Angus Maddison (*Économie mondiale, une perspective millénaire*, OCDE, 2005), le PIB réel de l'Europe occidentale a été multiplié par 42 entre 1820 et 1998. Le nombre annuel d'heures travaillées aurait quant à lui reculé de 17 % en France entre 1831 et 1995 (-46 % pour la durée annuelle par actif occupé) (source : Olivier Marchand et Claude Thélot, *Le travail en France, 1800-2000*, Paris, Nathan, 1997). Ces chiffres donnent un ordre de grandeur, ils ne permettent pas de mesurer précisément les phénomènes de baisse du temps de travail et d'augmentation de la richesse produite, ne serait-ce que parce que les méthodes d'enregistrement statistique et le champ des activités productives et du travail marchand ont significativement varié sur cette longue période.

3.1.3 L'amélioration du fonctionnement des marchés

Autre facteur général de croissance, le modèle économique des plateformes induit une réduction des coûts de transaction qui rapproche les marchés de leur idéal concurrentiel.

- *Augmentation de l'atomicité du marché*

Le modèle économique des plateformes permet tout d'abord de mettre en concurrence un grand nombre d'offreurs et de demandeurs, ce qui contribue à la baisse des prix et à l'amélioration de la qualité des biens et services produits. Les effets peuvent se propager à l'ensemble des secteurs concernés, l'émergence de nouvelles firmes innovantes incitant les entreprises traditionnelles à se moderniser et se différencier. Ces effets théoriques ne sont cependant pas toujours vérifiés de façon empirique : certaines études montrent que la dispersion des prix demeure importante sur Internet, même pour des biens homogènes (Bellégo et Mahieu, 2016). Plusieurs raisons à ce phénomène sont évoquées par ces auteurs : une forme d'hétérogénéité qui subsiste (par exemple *via* les conditions de vente et les caractéristiques du vendeur), des coûts de recherche qui peuvent rester élevés, ou encore des stratégies de complexification des offres (description des produits plus compliquée, création de nombreuses versions pour un même produit, *etc.*).

- *Réduction de certaines barrières à l'entrée*

Ensuite, en externalisant l'investissement dans le capital physique et les risques associés auprès d'une multitude de partenaires usagers, les plateformes réduisent fortement les barrières à l'entrée des marchés.

Cet effet est toutefois contrebalancé par les rendements croissants propres au modèle économique des plateformes qui constituent une autre forme de barrière à l'entrée que le capital physique : plus une plateforme compte d'utilisateurs, plus elle est productive, attirant de nouveaux usagers, et finissant par exercer une forme de « monopole » pouvant décourager de nouveaux entrants.

- *Réduction des asymétries d'information*

Le modèle des plateformes réduit ensuite l'asymétrie d'information entre producteurs et consommateurs. Les plateformes d'échange facilitent la circulation de l'information sur la qualité des deux catégories d'acteurs économiques *via* des procédures d'évaluation. Elles permettent de faire émerger la confiance entre une multitude d'agents qui ne se connaissent pas par un processus d'accumulation de connaissances à moindre coût. Ces effets de réputation constituent de puissants moyens de faire face aux asymétries d'information et aux défauts de coordination.

Les effets de réputation peuvent cependant aussi conduire à de nouvelles formes de barrière à l'entrée, un nombre minimal d'évaluations étant nécessaire pour attirer des consommateurs. Par ailleurs, ils reposent sur des systèmes d'évaluation peu transparents, entièrement régulés par les plateformes de mise en relation, ce qui crée de fait de nouvelles formes d'asymétries. La plateforme Uber exige ainsi de ses chauffeurs collaborateurs une note minimale, en deçà de laquelle leur connexion *via* l'application peut être suspendue.

- *Une alternative à la réglementation publique ?*

En améliorant l'atomicité et la fluidité du marché ainsi que la transparence de l'information, l'économie des plateformes offre des moyens pour faire face à certaines défaillances du marché. Selon Christopher Koopman, Matthew Mitchell et Adam Thierer (2014), ces leviers pourraient se substituer

de manière efficace à la réglementation publique, parfois source de défaillances (problèmes de capture du régulateur par l'entité régulée²³) et de pertes de bien-être collectif par rapport à l'idéal concurrentiel (distorsions, coût de l'intervention publique, principe économique du « *second best* », etc.). L'impact global peut donc être significativement positif.

La régulation « naturelle » de l'économie des plateformes pose néanmoins d'autres questions qui pourraient nécessiter une nouvelle intervention publique. Les préférences des consommateurs et les évaluations sur les plateformes qui en résultent ne conduisent pas nécessairement à un idéal concurrentiel (*cf. infra*, section IV.4).

3.1.4 L'innovation et ses retombées

L'innovation organisationnelle que constitue l'économie des plateformes est une source de croissance potentielle pour l'ensemble de l'économie. Son modèle productif, fondé sur l'externalisation de la production et des risques économiques associés (capital physique notamment) auprès des particuliers producteurs, offre aux firmes, outre des avantages en termes de coût, une meilleure adaptabilité aux conditions instables du marché. Au vu des évolutions du contexte économique, il peut présenter des gains d'efficacité par rapport à l'entreprise traditionnelle. À moyen terme, les retombées peuvent se propager bien au-delà des secteurs initialement concernés. Il faut toutefois mettre en balance ces gains de productivité potentiels avec les pertes probables induites, du moins à court et moyen termes, dans la sphère du travail et de la protection sociale (*cf. infra*).

3.1.5 Diversification et révélation des compétences des individus

Enfin, l'économie des plateformes contribue à la diversification des compétences des individus, ce qui peut contribuer à la croissance – sous réserve toutefois que les compétences acquises et mobilisées ne soient pas uniquement valorisables sur une seule plateforme, et que cette diversification ne réduise pas trop les gains de productivité liés à la spécialisation du travail. Le travail *via* des plateformes peut également « révéler » les compétences entrepreneuriales de certains individus en offrant des opportunités supplémentaires et à coûts réduits d'exercer une activité indépendante. Augustin Landier, Daniel Szomoru et David Thesmar (2016) montrent, à partir de l'analyse de données sur la productivité horaire des chauffeurs Uber français, que le modèle d'apprentissage dans l'entrepreneuriat semble l'emporter sur celui de la sélection²⁴ : les chauffeurs ne connaissent pas *ex ante* leurs compétences entrepreneuriales, elles leur sont révélées par la pratique.

3.2 Un essor au détriment des activités traditionnelles ?

Ces gains potentiels de croissance se font-ils au détriment des firmes traditionnelles ? Sur tous les marchés où elles émergent, les *start-up* de l'économie des plateformes se heurtent aux protestations des entreprises du secteur, qui dénoncent une concurrence déloyale liée aux écarts d'obligations en matière d'impôts, de cotisations sociales et de réglementation.

Aux États-Unis, l'enquête de Ian Hathaway (2015) alimente plutôt la thèse selon laquelle ces nouvelles firmes répondent à une demande qui n'était pas satisfaite par l'offre du secteur, souvent restreinte par une réglementation maintenant des barrières à l'entrée (graphique 6). Il n'est toutefois

²³ Une entreprise ou le lobby qui représente une branche d'activité peut réussir à influencer le régulateur (État, autorité de régulation) et obtenir une réglementation qui va davantage dans le sens de ses propres intérêts que dans celui de l'intérêt général.

²⁴ Lucas (1978) défend un modèle d'entrepreneuriat basé sur la sélection : les entrepreneurs connaissent leurs compétences avant de se lancer dans l'activité. Jovanovic (1982) défend au contraire un modèle d'apprentissage : leurs compétences leur sont révélées par la pratique.

pas exclu que ces nouvelles entreprises, en captant l'essentiel de la croissance des secteurs d'activité, finissent par réduire l'activité de leurs concurrentes traditionnelles, surtout lorsque le service proposé est peu différencié (ce qui est par exemple le cas pour Uber vis-à-vis des taxis et pour Airbnb vis-à-vis des loueurs de logement touristique professionnels). Zervas *et al.* (2016) ont réalisé une estimation économétrique de l'impact de Airbnb sur le revenu des hôtels au Texas. Ils parviennent à la conclusion qu'à Austin, Airbnb a fait diminuer le revenu des hôtels de 8 à 10 %.

Est-ce que cette mise en concurrence est bénéfique – et peut amener les structures traditionnelles à se moderniser, se différencier et diminuer leurs prix – ou repose-t-elle sur des pratiques déloyales ? La question est plus complexe qu'il n'y paraît : il ne s'agit pas tant de déterminer si Uber et Airbnb gagnent ce que les hôtels et les taxis perdent, que d'évaluer les gains collectifs qu'ils peuvent apporter et d'interroger l'efficacité et le bien-fondé collectifs des réglementations qu'ils contournent.

3.3 Économie des plateformes et transition écologique

L'économie des plateformes offre enfin des opportunités pour recentrer la croissance sur une trajectoire plus durable, notamment lorsqu'il s'agit de plateformes collaboratives. Elle allonge la durée de vie des biens et déplace les centres de création de valeur ajoutée de la production des biens vers leur utilisation. L'impact écologique global est toutefois difficile à évaluer car la réduction de l'empreinte écologique par unité produite permise par l'innovation est souvent largement contrebalancée par l'augmentation des quantités. Ce phénomène, connu sous l'expression « effet rebond », a été particulièrement à l'œuvre lors de l'émergence des technologies de l'information et de la communication : si Internet donne les moyens d'imprimer moins, il a aussi démultiplié l'accès à des contenus, poussant *in fine* la consommation de papier à la hausse.

4 Quels impacts sur le travail et l'emploi ?

L'essor de l'économie des plateformes suscite des inquiétudes sur l'avenir de la qualité des emplois, inquiétude que traduit l'expression d'« uberisation » de la société. Ces préoccupations concernent toutefois moins l'économie des plateformes dans son ensemble que le segment particulier des plateformes de biens et services marchands.

4.1 Une dégradation de la qualité des emplois ?

Le modèle des plateformes de biens et services marchands repose sur l'externalisation de la production et des risques associés vers des « collaborateurs ». Le segment le plus important de l'activité ne se situe pas à l'intérieur de la firme mais à l'extérieur : ainsi, Uber emploie moins de 1 000 salariés mais compte plus d'un million de chauffeurs associés. Si ce modèle se généralisait, une part conséquente de la production serait assurée hors du cadre traditionnel de l'entreprise et de la relation classique d'emploi. L'économie des plateformes peut donc faire voler en éclats le statut de salarié tel qu'il a été construit tout au long du XX^e siècle, un statut qui, en échange de la subordination à l'employeur, offre de nombreuses garanties matérielles. En cela, elle s'inscrit dans le prolongement du mouvement d'externalisation et de segmentation des processus productifs amorcé dans les années 1990, qui n'est pas sans effet sur la qualité des emplois, et en particulier sur le partage des risques économiques.

4.1.1 L'externalisation des risques économiques

Les travailleurs des plateformes supportent les risques liés à leur activité (investissement, incertitude quant à leurs revenus) sans bénéficier des opportunités de richesse des chefs d'entreprise, le montant de leur capital et les possibilités de son exploitation étant généralement limités (une voiture, un appartement, une perceuse... mobilisés également pour un usage personnel). En particulier, ils ne peuvent compter sur la revente de leur outil de travail pour assurer leur retraite, ni sur leurs revenus pour faire face aux autres « risques sociaux ». D'où l'idée parfois avancée que la *gig economy* prospère sur un contournement des acquis sociaux, recréant les formes de travail qui prédominaient avant l'essor du salariat, telles que le travail à la pièce.

4.1.2 Droits fondamentaux des salariés

Dans la mesure où ils sont indépendants, les travailleurs des plateformes sont également privés du socle de droits qui protègent les salariés, tels que les droits syndicaux, les protections contre la rupture abusive de la relation de travail, la législation sur le temps de travail et les conditions de travail ou encore les protections contre le harcèlement et les discriminations.

Or, bien souvent, ils sont « économiquement dépendants » des plateformes : ils tirent la majorité voire la totalité de leurs revenus de cette activité et les plateformes exercent un contrôle important sur leur travail, *via* le système de notation, mais aussi et surtout parce qu'elles peuvent décider d'exclure un membre en le déconnectant. Le travailleur peut ainsi se retrouver privé de son emploi sans bénéficier des protections concernant le licenciement, puisqu'il n'est pas salarié.

Les nouvelles technologies, et notamment les plateformes numériques, peuvent certes faciliter la communication et le regroupement des travailleurs²⁵. Certaines firmes ont impulsé le mouvement, comme Airbnb qui a participé à la fondation de Peers.org, un réseau d'acteurs de l'économie des plateformes. D'autres exemples se développent. En France, les chauffeurs de VTC se sont mobilisés pour lutter contre la baisse des tarifs exigée par Uber. Ils ont créé une association sous l'égide de l'Unsa (2 novembre 2015). À l'étranger, plusieurs initiatives ont été prises par des syndicats pour défendre les intérêts des travailleurs collaboratifs. En Allemagne, les syndicats se sont ouverts très récemment aux auto-entrepreneurs et ont développé des structures de soutien s'adressant plus spécifiquement aux travailleurs des plateformes. IG Metall a créé en mai 2015 une plateforme à l'usage des micro-travailleurs leur permettant de noter les plateformes pour lesquelles ils travaillent (FairCrowdWork Watch). Des services juridiques leur sont également offerts. Ver.di propose aussi une plateforme de services juridiques à certains travailleurs des plateformes. En Italie, les organisations syndicales ont créé des structures destinées à défendre les intérêts des travailleurs économiquement dépendants : certains travailleurs collaboratifs peuvent se retrouver dans cette catégorie.

Au niveau réglementaire, en France, la loi « Travail » du 8 août 2016 présente par ailleurs des avancées sur la question du regroupement des travailleurs des plateformes en vue de défendre leurs intérêts. La loi pose en effet le principe d'une interdiction de sanctionner des travailleurs engagés dans un mouvement de refus concerté de fournir leurs services. Elle rappelle en parallèle le principe de droit d'association, valable pour tout citoyen et *a fortiori* pour les travailleurs des plateformes.

La pluriactivité et le statut ambigu des particuliers-producteurs vis-à-vis des plateformes représentent néanmoins des freins réels à leur capacité de mobilisation collective.

²⁵ Cf. Juliet Schor, « Debating the Sharing Economy », Great Transition Initiative, octobre 2014.

4.1.3 Sécurité, santé, risques psychosociaux

Enfin, dans la *gig economy*, les producteurs ne sont pas nécessairement des professionnels mais peuvent être aussi des particuliers. L'interchangeabilité entre producteurs et consommateurs accroît les risques concernant la sécurité des transactions et la qualité des prestations, mais aussi tous ceux liés à la sécurité et à la santé au travail. Dans la mesure où une grande partie du travail est assurée hors du cadre institutionnalisé des organisations productives, il échappe largement aux dispositifs de limitation des risques (normes, contrôles et instances représentatives spécialisées dans les conditions d'hygiène et de sécurité). Le risque de confusion entre vie professionnelle et vie privée s'accroît également. Ces risques sont particulièrement présents pour les micro-travailleurs (encadré 1) qui travaillent la plupart depuis leur domicile et réalisent des tâches peu qualifiées, répétitives et parcellisées à l'extrême. L'émergence de ces risques fait l'objet d'une évaluation par l'Agence européenne pour la sécurité et la santé au travail (EU-OSHA).

Encadré 1. Le micro-travail, quels risques ?

Les plateformes de micro-travail mettent en relation une offre et une demande de tâches parcellisées et dématérialisées. Il peut s'agir de traduire des contenus *via* des traducteurs automatiques, visiter des sites web, cliquer sur des liens, apprécier et noter des entreprises, des textes, des vidéos, référencer des pages *via* les réseaux sociaux, télécharger des applications, *etc.*, contre rémunération. La plateforme mondiale de micro-travail la plus connue est AmazonMechanicalTurk.

Le micro-travail concentre tous les risques de dégradation de l'emploi en lien avec l'essor des plateformes : la parcellisation des tâches est poussée à l'extrême ; les travailleurs n'ont aucune assurance quant à la pérennité de leur relation avec les donneurs d'ordre et sont payés à la micro-tâche ; la concurrence entre eux est particulièrement forte étant donné qu'elle s'exerce à l'échelle mondiale et porte sur des tâches peu qualifiées.

Les estimations disponibles (Banque mondiale, 2015 ; Berg, 2016) font état d'un salaire horaire moyen de 2 euros par heure.

Si les plateformes de micro-travail offrent des opportunités d'emploi, elles concentrent aussi de multiples risques pour les travailleurs : risques psycho-sociaux, dégradation de la qualité du travail et de la sécurité des travailleurs.

Dans son rapport, l'Igas (2016) recommande ainsi au ministère des Affaires étrangères d'engager sous l'égide de l'Union européenne et des organisations internationales compétentes (OIT, OCDE, Banque mondiale) des discussions avec les grandes plateformes de micro-travail afin de négocier des conditions décentes de rémunération et de travail aux micro-travailleurs.

4.2 Une diversification des caractéristiques des emplois répondant mieux à l'offre de travail ?

Les emplois de l'économie des plateformes de biens et services marchands peuvent néanmoins proposer une alternative à l'emploi classique qui convient mieux aux préférences de certains travailleurs, justement en raison d'une flexibilité accrue en termes de temps de travail et d'horaires et de la possibilité de travailler à domicile et hors d'un collectif de travail traditionnel. La mise en relation directe avec les offreurs facilite par ailleurs la recherche d'emploi de ces derniers. L'économie des plateformes serait alors susceptible d'accroître le niveau d'emploi, en proposant des emplois mieux adaptés aux contraintes et préférences des travailleurs.

C'est ce qui ressort de l'analyse de Jonathan Hall et Alan Krueger (2015) à partir de l'enquête sur les chauffeurs partenaires d'Uber menée par the Benenson Survey Group (BSG) aux Etats-Unis. 8 % d'entre eux ont déclaré être au chômage avant de travailler pour Uber et 36 % ne recherchaient pas activement un emploi. 61 % cumulent cette activité avec un autre emploi ; 91 % citent parmi leurs raisons majeures de travailler pour Uber les opportunités de rémunération supplémentaire ; 85 % la possibilité de décider de leur emploi du temps et de mieux concilier leur vie professionnelle avec leur vie de famille. 73 % déclarent que s'ils avaient le choix entre un emploi salarié classique à plein temps et une activité flexible telle que le travail pour Uber, ils choisiraient la seconde.

Ces résultats suggèrent que les emplois offerts par Uber, du moins aux États-Unis, apparaissent davantage comme des opportunités pour certains travailleurs d'augmenter leurs revenus et comme des

emplois mieux adaptés à leurs préférences et leurs contraintes familiales que comme des emplois de mauvaise qualité qu'ils seraient forcés d'accepter faute de mieux.

L'étude comparative des caractéristiques socio-démographiques des chauffeurs d'Uber et des chauffeurs de taxi américains montre en outre que les premiers sont significativement plus diplômés (48 % ont un diplôme universitaire) que les seconds (18 %), ce qui va *a priori* dans le sens de cette conclusion²⁶.

Hall et Krueger ajoutent que les emplois des plateformes peuvent offrir d'autres types de gains aux travailleurs. Grâce aux effets de réputation et à la meilleure circulation de l'information, ceux-ci peuvent espérer une meilleure rémunération. Sur le cas des chauffeurs Uber, bien que la comparaison rigoureuse de leurs rémunérations avec celles des taxis soit difficile à établir, il apparaît que les premiers gagnent au moins autant voire plus que les seconds.

Augustin Landier, Daniel Szomuru et David Thesmar (2016) ont pour leur part étudié le profil des chauffeurs Uber en France. Ceux-ci étaient proportionnellement beaucoup plus nombreux qu'aux États-Unis à se trouver dans une situation de chômage avant de se lancer dans cette activité, qui est pour la plupart d'entre eux une activité principale (50 % des chauffeurs utilisant UberX en France travaillent plus de 30 heures par semaine et 71 % en retirent la majeure partie de leurs revenus). Par ailleurs, leurs caractéristiques socio-démographiques les exposent particulièrement au risque de chômage. Si les auteurs en retirent une conclusion positive – « Uber constitue un moyen d'éviter le chômage » –, ces éléments statistiques peuvent aussi alimenter l'idée que les travailleurs concernés se trouvent dans une dynamique de choix contraints²⁷. Tout dépend si les emplois Uber se développent au détriment d'emplois de meilleure qualité ou s'ils constituent des créations nettes d'emploi. Ces résultats, toutefois, ne peuvent être rigoureusement comparés à ceux de Hall et Krueger : l'étude de Landier *et al.* porte uniquement sur des chauffeurs professionnels – c'est le cas de tous les chauffeurs Uber en France depuis l'interdiction d'Uber Pop en août 2015 –, tandis que l'enquête de BSG inclut aussi des particuliers. La problématique – en termes de cumul d'activités et de dépendance vis-à-vis de la plateforme – n'est pas la même pour les deux catégories de chauffeurs.

La Banque mondiale (2015) et le BIT (Berg, 2016) soulignent enfin les opportunités que peuvent offrir les plateformes de micro-travail et de *freelance* à des personnes exclues du marché du travail en raison de leurs difficultés à travailler dans une organisation productive traditionnelle (personnes handicapées ou malades, personnes résidant dans des zones offrant peu de perspectives d'emploi...). Selon Shapiro, Chandler et Muller (2013), près d'un quart des contributeurs de la plateforme de micro-travail Amazon Mechanical Turk recherchent un emploi et presque la moitié souffriraient de désordres anxieux.

4.3 Précarité, inégalités et polarisation du marché du travail

De nombreux travaux²⁸ accréditent la thèse d'une hausse des inégalités en lien avec la « révolution numérique » : la diffusion des TIC créerait d'une part des emplois hautement qualifiés et rémunérés et contribuerait d'autre part au développement d'emplois peu qualifiés dans les services, à faible productivité donc mal rémunérés. Les métiers situés au milieu de la distribution des revenus seraient

²⁶ Les effets liés à l'âge ne sont toutefois pas contrôlés (les chauffeurs Uber sont plus jeunes que les chauffeurs de taxi). Landier *et al.* (2016), qui ont étudié les caractéristiques socio-démographiques des chauffeurs Uber français, trouvent qu'ils sont plutôt moins diplômés que les autres actifs de leur âge, du moins pour les moins de 40 ans.

²⁷ L'étude de Landier *et al.* (2016) a été financée par Uber.

²⁸ Cf. Goos Maarten, Mannings Alan et Salomons Anna (2014), "Explaining Job Polarization : Routine-Bias Technological Change and Offshoring", *The American Economic Review*, vol. 104, n° 8; Autor David H. et Dorn David, "The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market", *The American Economic Review*, vol. 103, n° 5.

les plus touchés par l'automatisation et deviendraient plus rares, le tout contribuant à accroître les inégalités²⁹.

Cependant, la dynamique des inégalités est antérieure à celle de la révolution numérique et peut résulter de nombreux facteurs. Peu d'études isolent la part attribuable au progrès technique et aux nouvelles formes d'emploi.

Les plateformes de biens et services marchands développent néanmoins des formes de travail éloignées du cadre sécurisant du salariat et peuvent accroître la concurrence entre les travailleurs. Pour les moins qualifiés notamment, le risque de précarisation accrue est à prendre en compte, même s'il n'est pas établi actuellement par les études disponibles.

5 Quels défis pour les pouvoirs publics ?

5.1 Adapter les instruments statistiques

Un premier défi concerne l'amélioration de l'enregistrement statistique de l'économie des plateformes. Une option serait de mettre en œuvre des enquêtes spécifiques auprès des ménages, ou de développer les enquêtes existantes. En France, l'enquête Emploi de l'Insee ne propose jusqu'à maintenant que des catégories d'emploi prédéfinies, dans lesquelles les travailleurs occasionnels des plateformes peuvent ne pas se reconnaître. Cette difficulté est accentuée par le fait que ces travailleurs cumulent souvent cette activité avec un emploi « classique » et, de fait, ne l'associent pas à de l'emploi au sens « traditionnel ». La mesure de l'économie des plateformes peut ainsi se heurter aux représentations des individus concernant les catégories d'activité, de revenus, de travail et d'emploi.

L'enquête « Budget de famille » de l'Insee peut en revanche fournir davantage de données dans la mesure où l'économie des plateformes y est abordée *via* les dépenses des ménages. L'enquête prévue pour 2017 comprend d'ailleurs pour la première fois des questions interrogeant directement les ménages sur leurs achats et ventes *via* les plateformes, ce qui devrait permettre l'exploitation de données sur le sujet.

5.2 Adapter le droit social

5.2.1 *La distinction salariés/indépendants : faut-il créer un statut intermédiaire ?*

Conçu avec l'essor du salariat, le droit du travail peut paraître à plusieurs égards mal adapté à l'économie des plateformes. Il est construit sur l'opposition entre le statut d'employeur et celui de salarié, et sur la relation de subordination du second envers le premier. Or, les activités des plateformes de biens et services marchands se situent à la frontière du travail indépendant et du travail salarié. Le travailleur d'Uber ou Airbnb possède plusieurs caractéristiques le rapprochant du travailleur indépendant : il est propriétaire de son outil de travail, il est libre de choisir ses horaires de travail et de servir ou non certains clients ; il peut travailler simultanément avec plusieurs plateformes concurrentes, sans avoir à en rendre compte à aucune d'entre elles. Néanmoins, il n'est pas pleinement indépendant dans la mesure où son activité dépend plus ou moins fortement de ces entreprises. Le chauffeur Uber, notamment, se voit imposer des obligations en matière de prix et de prestations de

²⁹ Pour la France, voir Colin *et al.* (2015) ; COE (2017), *Automatisation, numérisation et emploi* ; Ast D. (2015), « En trente ans, forte progression de l'emploi dans les métiers qualifiés et dans certains métiers peu qualifiés de services », *Dares Analyses* n° 028.

services. Aussi bien avec Uber qu'Airbnb, les offreurs de services sont soumis à l'évaluation des consommateurs, qui transite et doit être validée par la plateforme de mise en relation.

La question se pose de savoir s'il faut créer un nouveau statut pour les travailleurs de l'économie des plateformes ou se contenter de mieux appliquer le cadre législatif existant. Le développement de l'intérim, de la sous-traitance et du portage salarial avait déjà alimenté le débat dans les années 2000³⁰, et plusieurs pays (Espagne, Italie, Royaume-Uni...) disposent déjà d'un statut intermédiaire adapté aux travailleurs économiquement dépendants.

▪ *La proposition de Harris et Krueger aux États-Unis*

Aux États-Unis, plusieurs plaintes ont abouti à la requalification de collaborateurs Uber en travailleurs salariés³¹, ouvrant la voie à un processus de règlement du problème par la jurisprudence. Les économistes Alan Krueger et Seth Harris se sont saisis de la controverse en proposant la création dans le droit du travail américain d'un statut intermédiaire. Ils mettent notamment en garde contre les coûts de l'incertitude et de la bataille juridiques 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.

Seraient inclus dans ce nouveau statut :

- le droit d'association³² (entravé pour les indépendants aux États-Unis par les lois anti-*trust*) ; 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.

▪ *Un troisième statut en France ?*

En ce qui concerne la France, plusieurs réserves peuvent être émises quant à la création d'un statut intermédiaire entre indépendant et salarié. Certaines sont d'ordre général, d'autres sont plus particulières au cadre institutionnel français.

Premièrement, il n'est pas 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

³⁰ Cf. Antonmattei P.-H. et Sciberras J.-C. (2008), « Le travailleur économiquement dépendant : quelle protection ? », rapport au ministre du Travail, novembre.

³¹ Cf. notamment l'affaire Barbara Berwick, conductrice d'Uber en Californie.

³² 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).

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, loin de là, 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)³³ 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'indépendant (graphique 2), 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*. On peut ajouter que des statuts intermédiaires visant à mieux appréhender des formes particulières d'emploi ont déjà été créés en France (auto-entrepreneur, salariés de particuliers employeurs), sans que les objectifs recherchés (levée d'un flou juridique et neutralité entre les statuts) ne soient vraiment atteints.

Par ailleurs, concernant l'accès des travailleurs de l'économie des plateformes à la protection sociale, la création d'un troisième statut va à rebours des évolutions réglementaires françaises en la matière, 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 de salarié et d'indépendant, avec des protections qui pourraient être croissantes selon le degré de dépendance³⁴.

Plusieurs débats concernant l'économie des plateformes de biens et services marchands s'inscrivent en fait dans des évolutions socio-économiques et des dynamiques réglementaires antérieures plus générales : convergence des régimes de sécurité sociale, et notamment amélioration de la couverture des indépendants, essor et sécurisation du travail indépendant précaire, para-subordination, lutte contre le travail dissimulé, déguisement du travail salarié en travail indépendant, pluriactivité, sécurisation des parcours professionnels. Ce point est souligné par le rapport Terrasse (2016), qui préconise de ce fait de privilégier l'extension du droit social existant. L'immatriculation systématique des travailleurs des plateformes comme auto-entrepreneurs – ou autre catégorie d'entrepreneurs individuels – permettrait déjà de répondre à plusieurs problèmes liés à la protection du travailleur.

Par ailleurs, orienter le débat autour de la création d'un troisième statut occulte peut-être le fond du problème qui est de mieux clarifier le lien de dépendance des travailleurs aux plateformes. Or, les pratiques des plateformes en matière d'évaluation et d'imposition de normes dans les prestations sont très variables. Cette variabilité peut être propre au modèle économique de la plateforme mais peut aussi être influencée par les caractéristiques de l'activité. Si Harris et Krueger s'intéressent surtout au transport individuel de personnes (*via* Uber et Lyft), l'économie des plateformes regroupe des activités très hétérogènes, marchandes ou non marchandes (voire regroupant les deux), plutôt riches en travail ou en capital, faisant intervenir des travailleurs très qualifiés ou au contraire peu qualifiés et donc facilement interchangeables. Le degré de concurrence sur le marché des plateformes est susceptible de fortement déterminer 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.

³³ Cf. note 13.

³⁴ Sur ce point, cf. Bathélémy J. (2015) et les travaux sur le sujet de France Stratégie (2016).

La mission Igas (2016) considère pour sa part que les situations de dépendance économique des travailleurs collaboratifs ne sont pas assez fréquentes pour justifier un statut *ad hoc*. Ils soulignent que les critères auxquels on fait usuellement référence pour définir les travailleurs en situation de dépendance économique – ceux d’Antonmattéi et Sciberras (2008)³⁵ – s’appliquent peu :

- les donneurs d’ordre ne sont généralement pas les plateformes mais les clients, qui sont très nombreux ;
- la pluriactivité sur les plateformes est répandue, à l’exception d’Uber.

L’Igas se prononce ainsi, dans la lignée du rapport Terrasse, en faveur de l’extension du droit existant, et avance plusieurs propositions pour accroître la sécurité des travailleurs collaboratifs :

- l’assimilation des plus dépendants à des salariés, sur le modèle de ce qui a été fait pour les gérants de succursale et les travailleurs à domicile ;
- la création d’un statut spécifique d’ « entreprise porteuse collaborative » ;
- la création d’un système de médiation entre travailleurs et plateformes.

5.2.2 *La distinction professionnels-particuliers*

L’essor de l’économie des plateformes rend également nécessaire la clarification des critères permettant de qualifier une activité de « professionnelle », dans la mesure où elle encourage la production par des particuliers, sans toutefois exclure les professionnels. La reconnaissance du caractère professionnel d’une activité a des implications en matière de fiscalité – tous les revenus sont imposables mais selon différents régimes – mais aussi en matière sociale – immatriculation, exigence de qualification pour certaines professions, affiliation à un régime de sécurité sociale, assujettissement aux prélèvements sociaux. Or, cette notion, si elle apparaît dans différentes branches du droit (droit fiscal, droit social, droit du travail, code du commerce...), ne fait pas l’objet d’une définition légale unifiée.

Selon le rapport Terrasse (2016), si la définition d’un seuil de revenu peut 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 auto-entrepreneurs). 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’auto-entrepreneur, 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 PLFSS³⁶ 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 (encadré 2). 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 que les travailleurs collaboratifs occasionnels acquittent 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

³⁵ Antonmattéi et Sciberras (2008) définissent les travailleurs indépendants économiquement indépendants par les critères suivants :

- ce sont des travailleurs indépendants qui n’emploient pas de salariés ;
- au moins 50 % de leur rémunération est liée à un seul donneur d’ordre ;
- ils exécutent une prestation dans le cadre d’une organisation productive dépendante de l’activité de son donneur d’ordre.

³⁶ Projet de loi de financement de la sécurité sociale.

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.

Encadré 2. Les règles sociales applicables aux activités de location de biens entre particuliers (PLFSS 2016)

« Le projet de loi de financement de la sécurité sociale [2016] prévoit [...] que la location régulière de logements meublés pour de courtes durées à destination d'une clientèle de passage, et incluant des services indissociables de la mise à disposition du logement constitue une activité professionnelle. Pour ces activités, le seuil [de recettes annuelles] sera fixé au même niveau [...] que celui qui est retenu pour appliquer le régime fiscal des loueurs en meublé (soit 23 000 euros de recettes annuelles). En deçà, les activités de locations restent considérées comme des revenus du patrimoine et assujettis aux prélèvements sociaux sur le capital dans les mêmes conditions que l'impôt sur le revenu.

Selon la même logique, un seuil d'affiliation pour des activités de locations de biens (voiture, notamment) sera quant à lui fixé, par voie réglementaire, à un niveau qui pourra être de 10 % du plafond annuel de la sécurité sociale de recettes ou de chiffres d'affaires (soit 3 860 euros) ».

(PLFSS 2016. Dossier de presse.)

5.2.3 Protection sociale et sécurisation des parcours professionnels

Dans un système social encore largement assurantiel comme celui de la France, la protection sociale est principalement rattachée à l'emploi salarié ou au régime des travailleurs indépendants. Les individus dont le statut n'est pas clairement identifié échappent donc plus facilement à certains pans de la couverture sociale. En général cependant, les travailleurs des plateformes bénéficient de la couverture sociale des indépendants, moins favorable que celle des salariés sur de nombreux aspects, alors même que leurs conditions de travail et de rémunération et leur dépendance vis-à-vis des plateformes les exposent à des risques qui justifieraient une couverture plus protectrice. Ces travailleurs auraient en particulier besoin d'une amélioration de leur couverture sociale dans le domaine des accidents du travail et maladies professionnelles (AT-MP) et de la perte de leurs revenus en cas d'une dégradation de leur note ou d'une déconnexion imposée par la plateforme.

Ensuite, les travailleurs des plateformes de biens et services marchands sont fortement exposés aux risques liés à la pluriactivité et aux changements fréquents d'employeur. La question de la sécurisation des parcours professionnels, bien que d'ordre général, les concerne donc particulièrement. Le rapport Terrasse insiste sur la nécessité d'inclure au mieux les travailleurs des plateformes dans les dispositifs existants – compte personnel d'activité (CPA) et validation des acquis de l'expérience (VAE) –, en adaptant ceux-ci à leurs besoins si nécessaire. Il recommande par exemple d'assouplir les critères de la VAE car certains mettent à l'écart de fait les travailleurs des plateformes. La durée de leur activité sur les plateformes, notamment, est difficile à évaluer. L'Igas (2016) insiste quant à lui sur la nécessité d'approfondir la réforme de la poly-affiliation en accordant aux micro-entrepreneurs collaboratifs un droit d'affiliation au régime général.

L'usage des plateformes numériques fait en outre émerger des problématiques spécifiques concernant la construction, la validation et la portabilité des compétences. Les effets de réputation induits par le réseau créent en effet une forme de reconnaissance des compétences des travailleurs qui appartient aux entreprises. Dans leur note au Conseil d'analyse économique (CAE) sur l'économie numérique, Colin *et al.* (2015) recommandent ainsi de développer la portabilité des données et de concevoir des mécanismes d'identification pour faire en sorte que les données relatives à la notation des travailleurs par les utilisateurs puissent constituer une forme de qualification professionnelle. Il s'agirait toutefois d'une remise en cause radicale du modèle économique des plateformes de mise en relation, le système d'évaluation étant intégré au service qu'elles fournissent et constituant une partie de la valeur de ces plateformes. La construction de compétences *via* des processus collectifs d'évaluation pose en outre plusieurs problèmes (*cf. infra*, section IV.4).

On peut se demander de façon plus générale si la couverture des risques spécifiques au modèle économique des plateformes doit faire appel à la solidarité inter-professionnelle, à la solidarité nationale, ou bien être gérée de façon autonome. Peut-elle, et doit-elle être dissociée du statut ? Quelles responsabilités assigner aux plateformes ?

5.3 Adapter le système de prélèvements obligatoires

Un autre défi majeur posé aux pouvoirs publics est le prélèvement de l'impôt sur les revenus et des cotisations sociales.

5.3.1 *Des risques de fraude sociale et fiscale accrus*

Au-delà des ambiguïtés réglementaires, courantes dès lors que se développent de nouvelles activités, plusieurs caractéristiques de l'économie des plateformes font que les risques de fraude sociale et fiscale sont importants :

- Les activités se trouvent parfois à la frontière des sphères marchandes et non marchandes et certaines plateformes mêlent les deux types de prestation (*cf.* la question de la distinction difficile entre revenus et partage de frais).
- L'économie des plateformes encourage la production par des particuliers, sans toutefois exclure les professionnels. Les deux catégories se retrouvent donc côte à côte sur les plateformes. De façon plus générale, les plateformes développent une économie que l'on peut qualifier d'« informelle », ce qui accroît les risques de contournement des règles sans intentionnalité reconnue : les transactions se déroulent la plupart du temps dans un cadre informel (domicile, espace public...), éloigné de celui dans lequel se pratique habituellement le travail ; la pratique « récréative » des activités est souvent mise en avant par les plateformes à travers les valeurs de convivialité et de partage. Ces éléments accroissent la probabilité que les activités ne soient pas identifiées à du travail par ceux qui les pratiquent. Le contournement des règles n'est alors pas intentionnel mais relève d'un hiatus entre le cadre informel de l'économie des plateformes et les représentations collectives en matière de travail et d'emploi.
- Elle se développe particulièrement dans des secteurs déjà plus exposés que d'autres à la fraude, tels que la vente d'occasion, les services à la personne et les locations meublées.
- Les transactions, très nombreuses, portent souvent sur des montants faibles, concernent potentiellement un très grand nombre de personnes, certaines n'effectuant que des transactions ponctuelles.
- De nombreuses plateformes permettent un anonymat facilitant les intentions de fraude.
- Le caractère extra-territorial de certaines plateformes et prestations est un facteur de risque supplémentaire.

En même temps, l'enregistrement électronique des transactions sur la grande majorité des plateformes – Leboncoin fait office d'exception – offre des possibilités de contrôle.

5.3.2 *L'imposition des revenus de l'économie des plateformes*

Tout comme les revenus de l'économie des plateformes échappent en grande partie au prélèvement des cotisations sociales et aux droits associés, ils sont peu déclarés aux autorités fiscales, bien qu'ils relèvent de l'impôt sur le revenu des particuliers (IRPP). En France, d'après une enquête menée en

2014³⁷, seulement 15 % des revenus des particuliers issus de l'économie des plateformes seraient déclarés à l'administration fiscale. La sous-déclaration résulte à la fois d'un manque de clarté des formulaires et de l'absence de mécanismes de contrôle. Alors que les entreprises sont obligées de déclarer à l'administration fiscale les rémunérations de leurs salariés, les plateformes numériques n'ont pas, jusqu'à présent, été contraintes de déclarer les revenus qu'elles versent à leurs particuliers-producteurs, ceux-ci pouvant par ailleurs être localisés hors du territoire français.

Un rapport d'information du Sénat (2015) sur la question recommande d'accorder une franchise à hauteur de 5 000 euros aux particuliers ayant des revenus issus des activités rémunérées des plateformes. Les ventes ponctuelles d'objets resteraient exonérées. Une telle franchise permettrait de différencier les particuliers qui gagnent par ce biais des revenus complémentaires permettant un partage des frais de certains équipements (logement, voiture, etc.) de ceux qui exercent une activité davantage assimilable à une activité professionnelle source de profits. L'idée sous-jacente à cette proposition est également de ne pas décourager l'essor des plateformes.

Les députés ont voté le 14 décembre 2015 l'obligation pour les plateformes d'informer leurs usagers des sommes à déclarer à l'administration fiscale mais l'abattement de 5 000 euros n'a pas été retenu pour le budget 2016. La transmission automatisée par les plateformes aux services fiscaux des revenus des particuliers collaborateurs entrera quant à elle en vigueur au 1^{er} janvier 2019³⁸.

Une des difficultés est de distinguer dans les revenus ce qui relève du partage de frais de ce qui relève du « profit » pur, le premier n'étant pas, contrairement au second, soumis au prélèvement fiscal. Ce problème est antérieur à l'économie des plateformes mais se pose avec elle à une échelle beaucoup plus grande dans la mesure où certaines de ses activités, comme le covoiturage, reposent sur le partage de frais. Or, cette distinction peut être difficile à établir. Sont parfois réunis les deux types d'activité sous une même plateforme. Si le site Blablacar affirme dans sa charte de fonctionnement que l'activité de covoiturage qu'il organise correspond à un partage de frais et doit donc être facturée selon des règles précises, d'autres plates-formes, comme SuperMarmite (préparation de repas), laissent les offreurs libres de fixer les prix, en mentionnant toutefois les différences entre activité lucrative et non lucrative ainsi que les obligations qui en découlent. En pratique, ce type de distinction s'avère parfois peu opérationnel : par exemple, comment déterminer si la revente d'objets d'occasion sur Leboncoin permet au vendeur de réaliser un profit ? Cette question intéresse également le champ du travail car la difficulté à distinguer activité lucrative et partage ou remboursement de frais peut favoriser le travail dissimulé.

L'administration fiscale a clarifié en 2016 la notion de partage de frais dans le cadre d'une activité de co-consommation (ex. : covoiturage) en précisant les conditions dans lesquelles l'exonération à ce titre pouvait être appliquée³⁹.

5.3.3 *L'imposition des plateformes*

Par ailleurs, le modèle des plateformes, et plus généralement du numérique, facilite l'optimisation fiscale des entreprises. Le caractère immatériel des activités rend d'une part plus difficile la définition d'un établissement stable permettant de définir une base d'imposition nationale et facilite d'autre part le transfert de bénéfices dans des paradis fiscaux⁴⁰.

³⁷ Forbes-Observatoire de la Confiance, TNS-Sofres-Baromètre de l'engagement 2014 (BVA). Cité in Rapport d'information du Sénat n° 690.

³⁸ Lois de finances rectificatives pour 2016.

³⁹ Cf. DGFIP, Bulletin officiel des finances publiques-impôts publié le 30/08/2016 (BOI-IR-BASE-10-10-10-20160830).

⁴⁰ Cf. Terrasse (2016) et Bellégo et Mahieu (2016).

5.4 Adapter la politique de la concurrence et la réglementation des marchés

Les pouvoirs publics doivent enfin faire évoluer la politique de la concurrence et la réglementation des marchés.

Les conflits récurrents entre *start-up* de l'économie des plateformes et entreprises traditionnelles obligent les pouvoirs publics à ajuster les réglementations sectorielles de sorte à encourager l'essor des premières sans léser de manière injuste les secondes. Cela suppose une réflexion et une analyse permettant de faire la part des choses entre rentes injustifiées et concurrence déloyale, secteur par secteur.

Ensuite, les rendements croissants, caractéristiques des *start-up* de l'économie numérique, créent de nouveaux besoins en matière de lutte contre la concentration des marchés. En particulier, la lutte contre le cloisonnement des réseaux – à travers notamment l'appropriation des données des différents utilisateurs des plateformes – devient un enjeu majeur⁴¹.

Par ailleurs, la sécurité et la qualité des transactions ne se posent plus dans les mêmes termes. L'économie des plateformes fait émerger des procédures moins coûteuses – l'évaluation par les usagers plutôt que la qualification professionnelle classique –, mais celles-ci peuvent aussi s'avérer moins sûres, peu transparentes, notamment pour les nouveaux acteurs du réseau. Elles peuvent en outre fonctionner selon des processus d'imitation, avec le risque qu'un jugement subjectif ne devienne collectif. Un autre risque est qu'elles reflètent des préjugés et des comportements discriminatoires (à l'égard des immigrés et descendants d'immigrés par exemple, ou encore des femmes). Les pouvoirs publics ont donc un rôle important à jouer dans la régulation des procédures d'évaluation des plateformes⁴².

L'économie des plateformes change enfin la donne des politiques de soutien aux entreprises. Colin *et al.* (2015), mais aussi le rapport Terrasse (2016), mettent l'accent sur l'inadaptation des modes de financement aux modèles des *start-up* numériques. La France souffrirait de réseaux de financement encore trop centrés sur le crédit bancaire et l'épargne traditionnelle et insuffisamment tournée vers le capital-risque, plus adapté au financement d'activités risquées à hauts rendements.

Conclusion

L'économie des plateformes bouscule les structures et le cadre réglementaire des activités économiques. Il ressort des développements précédents la nécessité de s'assurer que ses travailleurs sont bien couverts par le droit du travail et la protection sociale et que l'ensemble des acteurs n'échappent pas au prélèvement de l'impôt ni aux autres réglementations. Les controverses autour de l'économie des plateformes convergent en fait vers une même interrogation guidant l'action publique : les avantages compétitifs de ses *start-up* ne reposent-ils que sur un contournement des règles ou recouvrent-ils des innovations susceptibles d'engendrer durablement des gains collectifs ?

La question des adaptations institutionnelles à l'innovation se pose de façon récurrente au gré des transformations du capitalisme, et sur ce point, l'économie des plateformes ne constitue en aucun cas une révolution. Plusieurs problématiques, notamment celles relatives au travail et à la protection sociale, s'inscrivent dans la continuité d'évolutions amorcées dans les années 1980-1990. Une des difficultés pour les pouvoirs publics sera de prendre en compte l'hétérogénéité de ces travailleurs – aussi bien dans leur degré de dépendance vis-à-vis des plateformes que dans les temps de travail et les revenus associés à leur activité. Quoi de commun, en effet, entre un particulier occupant un emploi à temps plein qui loue son appartement sur Airbnb pendant les vacances, un chauffeur travaillant

⁴¹ Cf. Colin *et al.* (2015).

⁴² Sur ce point, cf. les propositions du rapport Terrasse (2016).

50 heures par semaine pour Uber et un conducteur pratiquant le covoiturage ? Le premier a déjà accès à la protection sociale par son emploi et n'est pas vraiment dépendant d'Airbnb – non seulement Airbnb laisse plus de liberté à ses usagers qu'Uber (les prix ne sont pas imposés par exemple), mais surtout, il ne s'agit pour le particulier que d'un revenu d'appoint lui permettant d'amortir les frais de son logement ; le second est en revanche dépendant d'Uber, qui lui verse l'intégralité de sa rémunération, lui impose des obligations diverses mais ne lui fournit pas pour autant les garanties dont disposent les salariés ; le troisième ne pratique pas une activité rémunérée, le covoiturage étant considéré comme un partage de frais. L'adaptation de la réglementation ne pourra donc se faire de manière simple et uniforme.

Bibliographie

Alterecoplus, « Faut-il avoir peur de l'uberisation de l'économie ? », Alternatives économiques.

<http://www.alterecoplus.fr/>

Antonmattéi Paul-Henri, Sciberras Jean-Christophe (2008), *Le travailleur économiquement dépendant : quelles protections ?*, rapport à M. le ministre du Travail, des Relations sociales, de la Famille et de la Solidarité, Paris, La Documentation française.

Amar Nicolas et Viossat Louis-Charles (2016), *Les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale*, rapport de l'Igas n° 2015-121R.

Azkénazy Philippe (2015), « L'économie numérique, zone grise entre salariat et indépendance », *Le Monde Éco et entreprises*.

Banque mondiale (2015), *The Global Opportunity in Outline Outsourcing*.

Barthélémy Jacques (2015), « Civilisation du savoir et statut du travailleur », *Les Notes de l'Institut*, Institut de l'entreprise, novembre ; Pennel D. (2015), « Pour un statut de l'actif », *Génération libre*, septembre.

Bellégo Christophe et Mahieu Ronan (2016), « La place d'Internet dans la description et l'analyse de l'économie », in *L'économie française 2016*, Insee Références.

Berg Janine (2016), « Income Security in the On-Demand Economy : Findings and Policy Lessons from a Survey of Crowdworkers », *Conditions of work and employment series* n° 74, BIT.

Bernardt Annette (2014), « Labor Standards and the Reorganization of Work : Gaps in Data and Research », *IRLE Working Paper*, 100-14, Berkeley University, janvier.

Bonnetête Félix et Rousseau Sylvie (2016), « Les créations d'entreprise en 2015 : net repli de l'immatriculation des micro-entrepreneurs », *Insee Première* n° 1583, Paris, Insee.

Conseil d'orientation pour l'emploi (COE) (2017), *Les impacts sur le volume, la structure et la localisation de l'emploi*, tome 1, janvier.

Conseil national du numérique (2016), *Travail, emploi, numérique. Les nouvelles trajectoires*, janvier.

Colin Nicolas, Landier Augustin, Mohnen Pierre, Perrot Anne (2015), « Économie numérique », *Note du CAE* n° 26, octobre.

Direction générale des entreprises, PICOM (Nomadeis, TNS Sofres), PIPAME (2014), *Consommation collaborative : perceptions, motivations et pratiques des Français*, ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique.

Direction générale des entreprises (DGE), PICOM (Nomadeis, TNS Sofres), PIPAME (2015), *Enjeux et perspectives de la consommation collaborative*, ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique.

Daudet É., Hoibian S. (2014), *La société collaborative. Mythes et réalité*, CREDOC, *Cahier de recherche*.

European Parliamentary Research Service (2016), « The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy », Parlement européen.

Farell Diana, Greig Fiona (2016a), “Paycheks, Paydays and the Online Platform Economy”, JP Morgan Chase & Co. Institute, février.

Farell Diana, Greig Fiona (2016b), “The Online Platform Economy: What is the Growth Trajectory?”, JP Morgan Chase & Co. Institute, mars.

Franceschi Paul (2017), « Les logements touristiques de particuliers proposés par Internet », *Insee Analyses* n° 33.

France Stratégie (2016), “Nouvelles formes du travail et de la protection des actifs”, *Enjeux*, mars.

Hathaway Ian (2015), « The Gig Economy is Real if you Know Where to Look », *Harvard Business Review*, 13 août.

Hall Jonathan, Krueger Alan (2015), “An Analysis of Labor Market for Uber’s Driver-Partners in the United States”, 22 janvier.

Harris Seth D., Krueger Alan B. (2015), “A proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work : The ‘Independent Worker’ “, Working Paper, The Hamilton project, décembre 2015.

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

Jolly Cécile, Prouet Emmanuelle (coord.) (2016), « L’avenir du travail : quelles redéfinitions de l’emploi, des statuts et des protections ? », *Document de travail* n° 2016.04, France Stratégie, mars.

Katz Lawrence F., Krueger Alan B. (2016), « The Rise and Nature of Alternative Work Arrangements in the United States, 1995-2015 ».

Koopman Christopher, Mitchell Matthew, Thierer Adam (2014), « The Sharing Economy and Consumer Protection Regulation : The Case for Policy Change », Mercatus Center, George Mason University, décembre.

Landier Augustin, Szomoru Daniel, Thesmar David (2016), “Travailler sur une plateforme internet : une analyse des chauffeurs utilisant Uber en France”, *Document de travail*, 4 mars.

Létroublon Claire, Mourlot Lisa (2016), « Les pluriactifs : quels sont leurs profils et leurs durées de travail ? », *Dares Analyses*, n° 2016-060.

Menascé David (2015), *La France du bon coin. Le micro-entreprenariat à l’heure de l’économie collaborative*, Institut de l’entreprise.

Problèmes économiques n° 3128, *Économie collaborative, une révolution ?*, Paris, La Documentation française, mars 2016.

Rapport d'information du Sénat n° 690 (2015), « L'économie collaborative : propositions pour une fiscalité simple, juste et efficace ».

Schor Juliet (2014), « Debating the Sharing Economy », Great Transition Initiative, octobre.

Shapiro Danielle, Chandler Jesse, Mueller Pam (2013), “Using Mechanical Turk to Study Clinical Populations”, *Clinical Psychological Science*, vol.1, n° 2.

Terrasse Pascal (2016), Rapport au Premier ministre sur l'économie collaborative, février.

Todoli-Signes Adrian (2015), « Uber Economy : Employee, Self-employed or a Need of a Special Employment Regulation ? », *Working Paper*.

Zervas Georgio, Proserpio Davide, Byers John W. (2016), “The Rise of the Sharing Economy : Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry”, SCECR' 13.