

Quand le travail s'« ubérise »

 alterecoplus.fr/quand-le-travail-s-uberise/2016/08/02-00010764

Guillaume Allègre, 2 août 2016

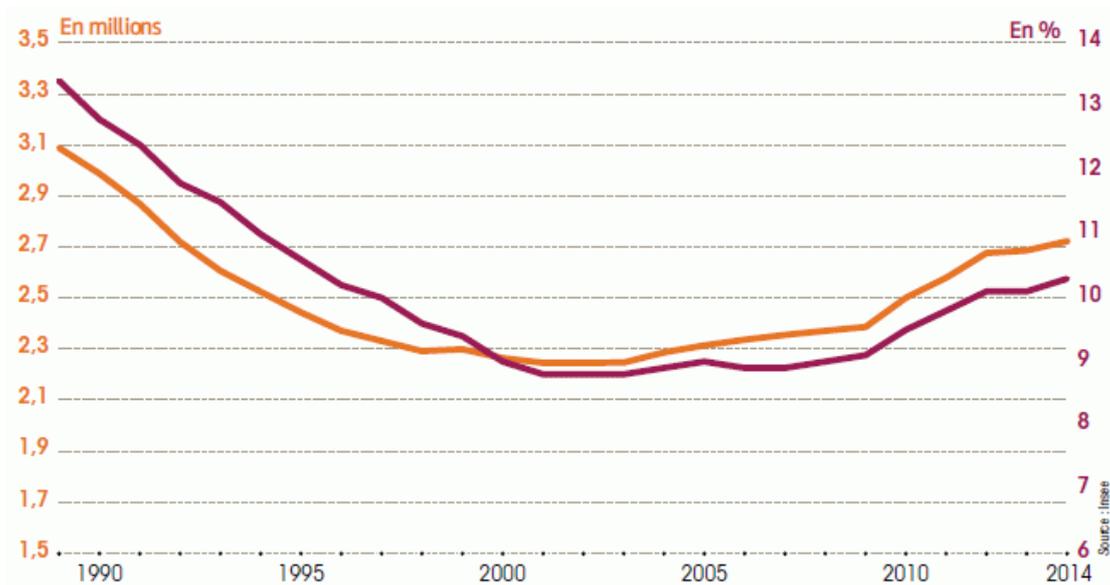


Manifestation de chauffeurs VTC et Uber, à Paris, en février 2016. © Romain BEURRIER/REA

Uber est l'entreprise étendard de l'économie du service à la demande (la "*gig economy*" chez les Anglo-Saxons), une expression plus appropriée qu'"économie du partage" ou "économie collaborative" généralement utilisées. L'entreprise née en 1989 et basée à San Francisco exploite une plate-forme Internet de mise en relation de chauffeurs avec leurs clients. Elle concurrence ainsi le service traditionnel de taxis, bien qu'elle ne se définisse pas elle-même comme une entreprise de transport. Elle ne possède ni voiture ni licence et n'emploie aucun chauffeur parmi ses quelque 2 000 employés. Uber n'en revendique pas moins 1 million de prestataires dans le monde. Mais ce sont des travailleurs totalement indépendants, non des chauffeurs de taxi enregistrés comme tels.

D'autres plates-formes de "service de main-d'oeuvre à la demande", sur le modèle de la *start-up* californienne, sont spécialisées dans l'aide à domicile, les livraisons, le nettoyage... Cette économie ne représente aujourd'hui qu'un petit marché, mais il est en forte progression. Aux Etats-Unis, le nombre de chauffeurs travaillant sur la plate-forme d'Uber double tous les six mois depuis deux ans.

Evolution de l'emploi non salarié en France de 1989 à 2014



Cette progression est due à deux spécificités des plates-formes Internet : elles facilitent, d'une part, la mise en relation de l'offre et de la demande et, d'autre part, règlent les problèmes de réputation, les usagers ayant la possibilité de noter les prestataires. Ces deux spécificités permettent à Uber et aux autres plates-formes de proposer des services de qualité sans avoir à salarier leur main-d'oeuvre. Tout le contraire de la théorie de la firme, selon laquelle le système de relations contractuelles propre au salariat est plus efficace que le recours à une main-d'oeuvre indépendante et atomisée.

Le modèle social mis à mal

L'ubérisation du travail - c'est le terme consacré - soulève un grand nombre de questions tant d'un point de vue économique que sociétal. Un premier problème est la démutualisation du risque (chômage, maladie...). Dans ce système, le risque est entièrement assumé par les prestataires de services : tout un pan du modèle social est ainsi remis en question, tant du point de vue de la protection (du côté du financement et des prestations) que de la législation du travail (comment faire respecter le Smic horaire ?).

Les bénéfices des plates-formes sont réalisés dans des pays étrangers, voire enregistrés dans des paradis fiscaux

Un autre écueil réside dans le fait que la base imposable s'effrite. D'une part, les bénéfices des plates-formes sont réalisés dans des pays étrangers (dans le cas des services d'Uber, par exemple), voire enregistrés dans des paradis fiscaux. D'autre part, les revenus des prestataires tendent à ne pas être déclarés. Ce dernier problème n'est pourtant pas complexe à résoudre. En effet, il est possible d'organiser une déclaration automatique des revenus en demandant aux plates-formes de transmettre leur montant à l'administration fiscale. Cette pratique, déjà mise en oeuvre aux Etats-Unis, a d'ailleurs été intégrée en France dans le dernier projet de loi de finances.

La question du statut des chauffeurs d'Uber semble plus complexe : sont-ils réellement des travailleurs indépendants ? Dans une action de groupe* menée contre Uber en Californie, des chauffeurs ont ainsi contesté ce statut et demandé leur requalification comme salariés de la société. Le juge fédéral a reconnu le bien-fondé de la plainte et l'affaire va donc être portée devant les tribunaux. Sa décision se fonde sur l'existence de faits caractéristiques de la relation salariale comme "le droit de contrôler les détails du travail" (l'entreprise fixe le prix des courses et contrôle étroitement la qualité du service rendu via la notation par les utilisateurs) ou le lien direct entre les revenus de l'entreprise et le travail des prestataires : "Uber gagne de l'argent seulement si ses chauffeurs transportent des passagers." Uber ne serait ainsi pas simplement une entreprise technologique (comme elle se définit), mais bien une entreprise qui "vend des courses", a conclu le juge fédéral dans l'affaire opposant O'Connor et Uber Technologies.

Oligopoles et monopsones

Les plates-formes s'inscrivent dans l'économie de réseau, qui se caractérise par la présence de monopoles (ou d'oligopoles) naturels : il n'y a qu'un Uber comme il n'y a qu'un Airbnb, qu'un Booking et qu'un BlaBlaCar sur le marché français. Il n'y a pas ou peu de plates-formes concurrentes, car chaque utilisateur a intérêt à recourir à la plus populaire, celle qui offre le plus de voitures (Uber), d'appartements (Airbnb), d'hôtels (Booking) ou de covoiturages (BlaBlaCar).

Les plates-formes sont des monopsones naturels, ce qui leur donne un pouvoir de marché très important

Les plates-formes sont aussi des monopsones naturels. On parle de monopsonie sur un marché lorsqu'un seul demandeur (ici les plates-formes) se trouve face à un grand nombre d'offres (les prestataires de services). Ces derniers ont également intérêt à utiliser l'application la plus populaire, celle qui offre le plus de clients potentiels. Cette situation donne aux plates-formes un pouvoir de marché très important. Elles peuvent d'autant plus faire jouer la concurrence entre les prestataires de services qu'elles disposent sur eux de beaucoup d'informations. En particulier, elles savent exactement à partir de quel niveau de rémunération ils acceptent de travailler ou non. Avec les bons algorithmes et en l'absence d'organisation collective des prestataires, elles peuvent utiliser ces informations pour minimiser la rémunération des prestataires et maximiser le profit des plates-formes. Ceci explique - entre autres choses - les valorisations boursières gigantesques des principales plates-formes, malgré un nombre de salarié très faible et peu d'apport en capital.

Une réponse à la désalarisation

Malgré tout, il faut éviter de dresser un tableau excessivement noir de l'économie de la main-d'oeuvre à la demande. D'une part, les plates-formes offrent des services fortement demandés. D'autre part, de nombreux travailleurs indépendants sont attirés par les horaires de travail flexibles que ces plates-formes permettent. De plus, la plupart des chauffeurs ne se tournent pas vers Uber par désespoir : aux Etats-Unis, seulement 8 % des chauffeurs étaient au chômage avant de travailler pour la plate-forme. Les chauffeurs d'Uber sont également plus diplômés que la moyenne de la population active. Toutefois, Uber peut paraître attractif du fait de salaires particulièrement bas aux Etats-Unis. De fait, 61 % des chauffeurs ont un autre emploi, dont la moitié à plein-temps. Il serait intéressant de pouvoir disposer du même type de données en France, où le chômage est plus élevé et la proportion de bas salaires plus faible.

En France, le travail à la demande via les plates-formes participe d'un mouvement d'ensemble d'accroissement de l'emploi non salarié depuis le début des années 2000

En France, le travail à la demande via les plates-formes participe d'un mouvement d'ensemble d'accroissement de l'emploi non salarié depuis le début des années 2000, alors qu'il baissait très fortement jusque-là (voir graphique), notamment sous l'effet de la baisse du nombre des exploitants agricoles et des petits commerces. L'emploi non salarié, qui concernait 2,2 millions d'actifs en 2001 (8,8 % de l'emploi total) en occupe 2,7 millions en 2014 (10,3 %). C'est dans le tertiaire marchand (+ 340 000) et non marchand (+ 160 000) que cet emploi non salarié se développe le plus, alors qu'il recule encore dans l'agriculture (- 130 000).

Les effectifs progressent rapidement dans les activités de services : conseil, design, informatique, activités artistiques, enseignement et, surtout, transport. La création du statut d'auto-entrepreneur, en 2009, a porté cette dynamique : fin 2014, 575 000 étaient "économiquement actifs". Les auto-entrepreneurs représentent ainsi un non-salarié sur quatre (hors agriculture) et environ un tiers d'entre eux exerce une activité salariée en parallèle, contre 10 % des non-salariés "classiques".

L'arrêt du processus de salarisation dans les années 2000 fait suite à la progression de formes particulières d'emploi au sein du salariat durant les années 1980 et 1990, époque à laquelle la croissance économique ralentit. Entre 1982 et 2000, la part des formes temporaires d'emploi - contrats à durée déterminée (CDD) et intérim - a plus que doublé, passant de 6,4 % à 13,5 %. La part de l'intérim dans l'emploi salarié est modeste, mais elle a néanmoins été multipliée par quatre dans la même période, pour atteindre 2 % en 2000. Avant de se stabiliser depuis : elles représentent toujours 13,5 % de l'emploi salarié en 2012, la légère progression de l'intérim (2,2 %) étant compensée par la baisse du recours aux CDD.

Adapter le système de protection sociale

Au final, deux forces complémentaires transforment l'emploi et les relations salariales en ce début de XXI^e siècle : la tertiarisation de l'économie et la transition numérique. Le salariat recule avec le déclin de la production industrielle de masse et le développement de l'économie numérique, ainsi qu'avec les innovations introduites dans la législation sociale telles que l'auto-entrepreneuriat. Le système de protection sociale ne s'est cependant pas adapté aux nouvelles réalités du marché du travail. Il reste influencé par la norme du salariat à plein-temps avec employeur unique. Or, les nouvelles formes d'emploi remettent en cause les frontières du travail salarié et non salarié.

sas_pageid='66442/512504'; // Page : sas_formatid=23041; // Format : MegaBanner 728x90 sas_target="; // Ciblage SmartAdServer(sas_pageid,sas_formatid,sas_target);

Le nouveau truc d'Amazon

01/02/2016

Le Turc mécanique d'Amazon ("Amazon Mechanical Turk") est, comme Uber, une plate-forme offrant une main-d'oeuvre à la demande, mais à l'échelle internationale. Le site se définit comme un marché du travail : *"Nous donnons aux entreprises et aux développeurs un accès à une force de travail à la demande et adaptable. Les travailleurs choisissent parmi des milliers de tâches et travaillent à leur guise."* En pratique, les tâches proposées sur ce marché sont des microtâches payées quelques centimes de dollar. Elles n'exigent pas de qualification, mais sont difficiles à automatiser. Elles peuvent par exemple consister à retranscrire des fichiers son ou à identifier des objets ou des personnes sur une image et à les classer en différentes catégories. Le nom est inspiré d'un canular historique : le Turc mécanique était un automate supposé jouer aux échecs, mais dans lequel se cachait un homme. Le site propose ainsi, avec une certaine dose d'humour, une *"intelligence artificielle artificielle"* : le travail n'est pas effectué par un logiciel perfectionné mais bien par des humains. Les nouvelles technologies vont-elles favoriser le retour du travail à la tâche ? Outre l'accès des travailleurs à Internet, ce sont des algorithmes qui découpent le travail qui peut être effectué en parallèle aux quatre coins du monde (notamment en Inde), puis qui réassemblent les morceaux.

Dans ce contexte, il paraît nécessaire d'avancer vers un plus grand rapprochement entre les régimes de protection sociale des salariés et ceux des non-salariés. Ce qui passerait, au sein de la catégorie non salariée, par un statut unifié des indépendants, offrant une meilleure couverture. On pourrait alors soutenir l'innovation... sans régression sociale.