

## **Du partage à l'enchère : les infortunes de la « Sharing Economy »**

**Edgar Szoc**

**Avril 2015**

*« Ce n'est pas du capitalisme, c'est pire... »*

Si le procès Uber occupe actuellement l'espace journalistique et judiciaire belge, il ne faudrait pas que cette arbre médiatique dissimule la forêt de transformations économiques dont elle participe. Uber n'est en effet qu'un des nombreux – et un des premiers – avatars d'une mutation productive qui cherche encore son nom officiel : économie de partage (« sharing economy »), économie à la demande (« on demand economy »), économie ou consommation collaborative (« collaborative consumption »), capitalisme de plates-formes (« Platform capitalism ») sont autant de termes désignant des réalités qui se recoupent partiellement, mais qui peuvent aussi diverger fortement. La connotation généralement positive des termes utilisés (collaboration, partage...) masque par ailleurs souvent des pratiques qui sont fort éloignées de cette sémantique.

### **Distinguer partage et plate-forme**

C'est que cette nouvelle manière de fournir biens et services, dont les deux noms les plus connus – qui sont accessoirement les firmes les plus capitalisées - sont Uber et Airbnb, s'alimente à des sources d'innovations sociales et technologiques très variées. En gros, on peut en distinguer deux : les nouvelles pratiques de collaboration qui ont émergé avec la création des services d'échanges locaux, les banques du temps et autres dispositifs (souvent réactivés à l'occasion de la crise), d'une part, les capacités de computation, de communication et de géolocalisation permises par les innovations technologiques et concentrées dans le Smartphone, de l'autre.

Pour essayer de s'y retrouver dans cette jungle de la « sharing economy », je propose trois critères de distinction principaux : le premier porte sur la monétisation des biens et services proposés. Ainsi un site comme « Couchsurfing » (<http://www.couchsurfing.com>) propose-t-il à ses utilisateurs d'échanger des lieux de séjour sans contrepartie monétaire, de même que les contributeurs de Wikipedia demeurent bénévoles. En revanche, la rémunération (tant des travailleurs que des actionnaires) se trouve au cœur même du fonctionnement de plates-formes telles que Uber ou Airbnb et de la plupart des entreprises relevant de ce que les Anglo-saxons persistent – erronément – à nommer « Sharing Economy ».

Le second critère de distinction porte sur la nécessité d'un investissement en capital physique (un appartement, une voiture...) dans la fourniture du service proposé : pour offrir ses services sur Airbnb ou Uber, il faut disposer respectivement d'un logement (quitte à en être le locataire) ou d'une voiture. En revanche, bon nombre des tâches reprises sur TaskRabbit (<http://www.taskrabbit.com>) ou Odesk (<http://www.odesk.com>) ne requièrent la possession de rien d'autre que sa propre force de travail (lesdites tâches se diversifient à l'infini : de l'emballage de cadeaux aux cours particuliers en passant par le tri du courrier). Si les tâches proposées par TaskRabbit sont généralement peu payées et peu valorisées socialement, il existe désormais des plates-formes spécialisées dans la fourniture de juristes, de médecins ou de consultants, qui procèdent de cette même logique de capitalisme de plate-forme.

Le troisième critère porte sur la nature délocalisable du service : si l'offre de logement, de mobilité ou de services ménagers proposée par respectivement Uber, Airbnb et Handy sont par nature attachés à un lieu déterminé, les demandes de traduction, de codage informatique ou de *copywriting* déposées sur la plate-forme oDesk peuvent, elles, être exécutées n'importe où dans le monde.

Ces plates-formes concernent potentiellement tous les aspects de la consommation et de l'emploi, depuis le prêt temporaire de vêtements (JustDress) jusqu'à la banque (prêts de particuliers à particuliers). Google ne s'y est d'ailleurs pas trompé en investissant massivement dans l'économie collaborative en vue de combler le retard pris au démarrage de cette nouvelle révolution industrielle<sup>1</sup>.

Le point commun et la spécificité de toutes ces activités consiste à faire se rencontrer une offre et une demande d'un service particulier (logement : Airbnb ; mobilité : Uber ; traduction : Odesk ; envoi de courrier : Postmates ; mise à disposition d'une place de parking : Justpark, etc.), non plus par le biais d'institutions et firmes spécialisées dans la fourniture de ce type de services (hôtels, compagnies de taxis, agences d'intérim), mais via une plate-forme sur laquelle consommateurs et prestataires individuels de l'ensemble du monde connecté ont la possibilité de se rencontrer directement. L'investissement en capital (pour les activités qui en requièrent, se voit dès lors en quelque sorte décentralisé vers l'ensemble des prestataires, la plate-forme se contentant de prendre une commission sur les transactions réalisées.

Les tarifs proposés sur ces plates-formes sont nettement inférieurs à ceux proposés sur le marché régulé puisqu'ils évitent ce que les économistes appellent les « coûts d'agence », les investissements en capital mais aussi, dans de nombreux cas, le paiement de cotisations sociales, voire de l'impôt... Au surplus, nombre de ces plates-formes recourent à des systèmes d'enchère (à la baisse) dans la détermination des tarifs, ce qui provoque bien évidemment une tendance au dumping.

Pour caractériser ces plates-formes, le terme de partage, encore largement dominant dans le monde anglo-saxon (l'expression consacrée est « the sharing economy ») est à peu près aussi adéquat que ne serait celui de philanthropie pour définir les crédits consentis par les banques d'affaires. C'est pourquoi, dans cet article, je recourrai plutôt au néologisme formé par le chercheur et activiste allemand Sascha Lobo, celui de « capitalisme de plate-forme » (« Plattform kapitalismus »<sup>2</sup>).

### **Une désintermédiation trompeuse**

Le récit que ces nouvelles industries tentent d'imposer à leur sujet est celui de la désintermédiation et de l'horizontalité : à la bureaucratie autoritaire, standardisante et inefficace des entreprises traditionnelles, elles substitueraient un univers de relations directes, et non hiérarchiques, voire communautaires, guidées par un principe de partage et de collaboration. Airbnb peut ainsi compter sur plus de 800 000 logements<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Voir « Google Enters the Collaborative Economy in a Big Way », disponible sur le blog de Crowd Companies, firme de consultance spécialisée dans la « Sharing Economy » : <http://crowdcompanies.com/blog/google-enters-the-collaborative-economy-in-a-big-way>.

<sup>2</sup> Lobo, S., « Die Mensch-Maschine: Auf dem Weg in die Dumpinghölle », Der Spiegel, 03 septembre 2014.

<sup>3</sup> Perez, S., « Airbnb CFO Andrew Swain Has Left The Company, *Techcrunch*, 18 septembre 2014. Disponible sur : <http://techcrunch.com/2014/09/18/airbnb-cfo-andrew-swain-has-left-the-company/>.

mis à disposition sur l'ensemble de la planète et joue de cette diversité comme d'un atout marketing, sur le registre de l'authenticité, de la communauté, voire de l'amitié – soit autant de critères qui distingueraient son offre de celle des chaînes hôtelières traditionnelles.

En jouant sur le caractère direct et « désintermédié » de la relation entre consommateur et prestataire, le capitalisme de plate-forme masque en réalité des effets fortement centralisateurs. Ce « middleman » bureaucratique qu'est la firme est en effet remplacé par des plates-formes beaucoup plus puissantes et beaucoup plus capables de dicter leur loi dans les marchés qu'elles investissent. Ces plates-formes détiennent ainsi une capacité totalement inédite à bouleverser les marchés régionaux en suscitant des vocations locales, sans qu'il soit nécessaire d'y investir massivement. Pensons par exemple au nombre de chambres qu'une chaîne hôtelière aurait dû créer pour provoquer l'effet de déstabilisation du marché qu'Airbnb est capable de créer dans une zone touristique, sans y investir le moindre centime direct.

Plutôt qu'à « l'horizontalisation » promise, on assiste donc en réalité à un double mouvement de centralisation et de décentralisation. Pour prendre à nouveau le cas de l'industrie hôtelière, Airbnb apporte sur le marché une offre absolument décentralisée et non standardisée. Sur un marché où les pratiques de concentration avaient taillé la part du lion à quelques acteurs globaux regroupés en chaîne (SAS, Sofitel, Holiday Inn, etc.) et laissé les miettes à quelques acteurs locaux, l'offre nouvelle apparaît éclatée et presque sur-mesure. Mais ce mouvement de « déconcentration » n'est précisément rendu possible que par la réunion de cette offre dispersée – et préalablement inexistante – via la création d'une plate-forme centralisatrice. Il n'est pas exagéré d'affirmer qu'Airbnb a non seulement centralisé un marché éclaté, mais l'a tout bonnement créé. Avant la création d'Airbnb, combien de particuliers mettaient-ils en effet leur bien immobilier en location au moment de partir en vacances ?

Dans ce marché nouvellement créé, les plates-formes sont toutes puissantes et seules à déterminer les règles – variables – du jeu. Ainsi, lors de la dernière guerre des prix entre Uber et Lyft, les deux plates-formes les plus importantes en termes de mobilité, Lyft a-t-elle unilatéralement décidé de diminuer de 30% le prix des courses proposées<sup>4</sup>, sans possibilité de recours de la part des « employés » – qui n'en sont pas puisqu'ils sont de simples contractants indépendants (l'euphémisme utilisé pour désigner le licenciement est d'ailleurs le terme de « désactivation »).

En termes de compétitions, existe évidemment une prime au premier entrant et une tendance au monopole naturel découlant de ce que les économistes appellent des « externalités de réseau ». Comme l'écrit Sasha Lobo, en contrôlant leur écosystème, les plates-formes sont en mesure de transformer chaque transaction en enchère... Une fois l'investissement de départ effectué – l'élaboration de la plate-forme –, les coûts de fonctionnement et d'entretien sont généralement faibles et la rentabilité d'autant plus élevée que les transactions sont nombreuses<sup>5</sup>. La plupart de ces plates-formes prennent en effet une commission sur chaque transaction effectuée, qui se situe généralement entre 10 et 30% du montant de ladite transaction.

---

<sup>4</sup> Mangalindan, JP, « In price wars, some Uber and Lyft drivers feel the Crunch », *Fortune*, 28 mai 2014.

<sup>5</sup> Lobo, S., *op.cit.*

## Le critère du tiers

Qu'est-ce qu'une activité économique ? Cette question simple alimente depuis longtemps des débats passionnés. La réponse qui lui est le plus régulièrement apportée aujourd'hui recourt au concept de « critère du tiers » : est économique toute activité qui est exercée moyennant une compensation financière... ou qui pourrait l'être. Dans cette acception, promener son chien est une activité économique puisque vous pourriez payer quelqu'un pour le faire à votre place (Dogvacay est d'ailleurs là pour vous aider à trouver un « dogsitter » bien noté), garder vos enfants l'est aussi (pour la même raison mais sur une autre plate-forme). En revanche, faire votre jogging ou assister à un concert ne l'est pas. L'avantage de cette définition est de montrer à quel point la sphère des activités économiques n'est pas réductible à celle des transactions monétaires<sup>6</sup>.

Jusqu'à un certain point, des plates-formes comme Taskrabbit permettent de monétariser une partie de ces activités économiques jusqu'ici non monétarisées (de même que les titres-services ont monétarisé des services ménagers préalablement effectués dans le cadre de l'économie domestique ou « blanchi » ceux qui étaient fournis dans le cadre de l'économie informelle. En mettant en relation les demandes les plus farfelues avec les travailleurs les plus diligents, elles rendent possible la réalisation de transactions demeurées improbables jusque-là. Ou, pour l'expliquer dans les termes du CEO de Zaarly, Bo Fishback : « Si je suis prêt à payer 100 dollars pour avoir tout de suite un verre de lait frais tout droit sorti du pis d'une vache de la région, il se pourrait très bien que quelqu'un soit très heureux de me rendre ce service, mais il ne sait pas où trouver le taré qui est prêt à payer 100 dollars pour ça<sup>7</sup> ». C'est donc aussi à une nouvelle frontière de la marchandisation que s'attaque la « sharing economy ».

## L'économie à la demande

Mais si l'économie à la demande (nom qu'on donnera à la partie du capitalisme de plate-forme uniquement concernée par l'offre et la demande de travail sans investissement en capital de la part du prestataire) ne devait porter que sur la rencontre des désirs fantasques de millionnaires farfelus et de la disponibilité de quelques pauvres désœuvrés, il y a fort à parier qu'elle serait peu rentable.

En revanche, l'émergence de cette logique de plate-forme dans un nouveau domaine, celui du travail intellectuel – traduction, webdesign, codage informatique, *copywriting*... – est susceptible de bouleverser les marchés actuels de ces secteurs et de contribuer à une précarisation généralisée et à une dualisation de la force de travail. Cette émergence place en effet *de facto* les travailleurs de ces domaines dans des situations analogues à celle des dockers de « Sur les quais », (*On the Waterfront*) d'Elia Kazan, alignés sur le quai tandis que les patrons les appellent – ou pas – à la criée. Si ce n'est que, alignés sur ces nouveaux quais numériques et mondialisés, les dockers du XXI<sup>e</sup> siècle font face à une concurrence non plus locale mais globale. Pour toute tâche déposée sur la plate-forme, se trouvent côte à côte des travailleurs résidant dans des pays à haute protection sociale et coût de la main-d'œuvre élevé et des ressortissants de pays en voie de développement.

---

<sup>6</sup> Voir à ce sujet Kestemont, B., « La place du marché dans l'économie belge », disponible sur <http://www.etopia.be/spip.php?article1680>.

<sup>7</sup> Allocution de Bo Fishback lors de la conférence « Big Omaha 2011 », disponible sur : <https://vimeo.com/24878946> (Traduction personnelle).

Pour les besoins de cet article, j'ai placé une tâche fictive sur oDesk (la traduction d'un article scientifique d'une douzaine de pages) : en 48h, j'ai reçu pas moins de 57 offres, variant de 12 à 195 dollars. Pour information, un travail équivalent commandé à un traducteur indépendant en Belgique serait facturé autour de 600 euros.

Il en résulte ce qui ressemble à un « marché parfait » ou aux résultats d'une directive Bolkestein appliquée à l'ensemble de la planète – sans même aucune des dernières protections que garantissaient ladite directive et ses diverses transpositions.

Si Uber et Airbnb sont déjà bien implantés chez nous, à la fois en termes d'offre, de demande et de notoriété (d'après certaines sources, les plans de communication d'Uber considèrent les protestations des compagnies de taxi traditionnelles comme un de leurs principaux facteurs de publicité), oDesk et TaskRabbit, les principales plates-formes proposant des services d'économie à la demande sont en revanche nettement moins connues. Et ce, alors même que leur potentiel de « disruption » (mot-fétiche auquel on recourt dans la Silicon Valley pour décrire le potentiel de bouleversement économique et social des innovations technologiques) est d'autant plus élevé que le marché dans lequel elles s'insèrent est réglementé, en termes de sécurité, d'hygiène et de droits sociaux.

### **Un marché en pleine expansion**

Il existe encore peu d'études harmonisées sur le capitalisme de plate-forme. Quasiment aucune des sociétés concernées n'est à ce jour cotée en bourse. Elles ne sont donc dès lors pas encore soumises aux obligations de transparence comptable qu'entraîne une capitalisation boursière. Mais en fonction des montants investis lors des dernières levées de capital, on estime la valeur de compagnies comme Uber et Airbnb à, respectivement 40 milliards et 15 milliards de dollars.

La valeur totale des 20 plus grandes entreprises de ce capitalisme de plate-forme avoisinait fin de l'année 2014 le chiffre de 77 milliards de dollars<sup>8</sup>.

Un rapport de PWC estime que la valeur totale de la « sharing economy » pourrait atteindre 335 milliards de dollars au niveau mondial à l'horizon 2025<sup>9</sup>. Ce sont en effet des pans entiers de l'industrie des services qui pourraient être remises en cause par ces nouveaux modes de production. Mais ces chiffres reflètent une réalité aussi floue que le concept de « sharing economy » ne l'est lui-même. En termes d'impact sur les conditions de travail, par exemple, il n'y a rien de commun entre la location d'une chambre d'ami inoccupée sur Airbnb et le travail à la pige via oDesk ou Task Rabbit.

Si certains ne voient dans le développement de ces plateformes rien d'autre qu'une énième bulle spéculative que toute innovation technique est prompte à gonfler, il faudrait toutefois être singulièrement myope pour ignorer les chiffres, déjà importants de cette industrie nouvelle.

---

<sup>8</sup> Calculs personnels d'après les données fournies par Crowd Company et disponibles ici : <http://www.web-strategist.com/blog/2015/01/23/collaborative-economy-spreadsheets-funding-industry-stats-brand-deployments/>.

<sup>9</sup> « Five key sharing economy sectors could generate £9 billion of UK revenues by 2025 », disponible sur : [http://pwc.blogs.com/press\\_room/2014/08/five-key-sharing-economy-sectors-could-generate-9-billion-of-uk-revenues-by-2025.html](http://pwc.blogs.com/press_room/2014/08/five-key-sharing-economy-sectors-could-generate-9-billion-of-uk-revenues-by-2025.html).

## **Le paradoxe de la propriété dans l'économie dite de partage**

À vrai dire, une grande proportion de ce qui est présenté comme de la « Sharing economy » relève en réalité plutôt de ce que Jérémy Rifkin a présenté sous le concept d'économie de l'accès<sup>10</sup> (une économie de réseaux, fondée sur la location ou l'accès payant plutôt que sur la propriété). À ceci près que, dans le concept rifkinien, cet accès serait fourni par les producteurs eux-mêmes (sur le mode de ce que proposent Netflix ou Rank Xerox), alors que dans la « Sharing Economy », la plate-forme « se contente » de connecter une offre et une demande radicalement décentralisées, sans rien proposer d'autre que cette connexion.

S'il n'a donc jamais été aussi peu nécessaire de *posséder* (une voiture, un appartement ou des vêtements de marque) puisque des plates-formes vous en offrent la jouissance temporaire quand vous en avez besoin, la propriété n'a – de ce fait même – jamais été aussi rentable puisque ces mêmes plates-formes vous permettent de tirer profit d'un capital auparavant dormant (votre voiture quand vous ne l'utilisez pas, une chambre d'ami inoccupée, etc.). Evgueny Morozov le fait remarquer de manière ironique, une analogie est possible avec ce que propose le « Cloud » en matière informatique : « Nous pouvons enfin nous libérer une fois pour toutes de tous les pièges ennuyeux de l'existence petite-bourgeoise : pas besoin de s'installer, ni de posséder une maison, d'acheter une voiture, ou de remplir sa cave d'appareils ménagers périmés. Tout est là, dans le nuage, disponible à la location et prêt à être délivré par des drones<sup>11</sup> ».

Sous l'apparence trompeuse de l'économie des fonctionnalités – modèle dans lequel ne sont plus vendus des objets mais des services –, le capitalisme de plate-forme accentue en réalité le fossé entre propriétaires et non propriétaires. D'un point de vue théorique, cette accentuation devrait être particulièrement marquée dans des secteurs économiques concernés par la rente – dans lesquels, ce ne sont pas tant les coûts de production que la rareté qui détermine la valeur d'échange. Ainsi, en matière immobilière, l'accroissement de la rentabilité d'un bien induite par la possibilité de le louer (en tout ou en partie) sur Airbnb devrait accroître les valeurs vénales, et la mise en concurrence entre la location « on demand » via Airbnb et la location traditionnelle devrait pousser à la hausse les niveaux des loyers.

## **Le mystère libéral de la firme**

Pour les économistes libéraux, l'existence des entreprises a longtemps été une source de questionnements, voir d'incompréhensions. La firme est en effet l'ancre de la planification : engager un comptable, une secrétaire ou un informaticien, c'est en effet recourir, pour les tâches qu'ils accomplissent, à la planification plutôt qu'au marché. L'explication la plus souvent apportée pour expliquer cette exception au principe supposé de l'efficacité des marchés réside dans les coûts de transactions, mis en évidence par Ronald Coase. Dans son célèbre article (*The nature of the firm*<sup>12</sup>), il avance l'idée que les coûts de transaction et l'incertitude justifient le recours à la planification plutôt qu'au marché. Depuis plusieurs décennies l'externalisation et la sous-traitance avaient déjà contribué à réduire la part de cette planification privée dans l'économie et à

---

<sup>10</sup> Rifkin, J., *The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism, Where all of Life is a Paid-For Experience*, Putnam Publishing Group, 2001.

<sup>11</sup> Morozov E., « Don't believe the hype, the sharing economy masks a failing economy », *The Guardian*, 28 septembre 2014, traduction personnelle.

<sup>12</sup> Coase, R., « The nature of the firm », *Economica*, 4, 1937.

recentrer les entreprises sur leur « core business ». L'économie à la demande permet d'aller encore un pas plus loin dans cette direction, notamment en réduisant l'incertitude à laquelle sont soumis les employeurs quant à la qualité et la fiabilité du travail commandé. Les évaluations rendues par les employeurs précédents agissent en effet comme autant de signaux de qualité (ou de risque) quant à la qualité du travailleur – sans compter qu'en cas de défaillance individuelle, ils sont nombreux à pouvoir prendre le relai à très court terme.

Mais c'est aussi un pas plus loin dans le rêve capitaliste d'atomisation et de mise en concurrence absolues de la main-d'œuvre qu'aboutit ce fonctionnement par plate-forme. Certaines des firmes interdisent d'ailleurs explicitement à leurs différents contractants d'établir des contacts entre eux.

## **L'idéologie californienne 2.0**

Richard Barbrook et Andy Cameron avaient créé l'expression d'idéologie californienne pour désigner cet étrange hybride de la culture bohémienne hippie anti-autoritaire et de néo-libéralisme économique qui imprègne la Silicon Valley<sup>13</sup>. Avec l'accent nouvellement mis sur le concept de « communauté », le capitalisme de plate-forme constitue en quelque sorte une mutation de cette idéologie californienne désormais imprégnée du « marketing du lien ».

C'est aussi au nom de préoccupations environnementales, et pas seulement communautaires, que les principaux acteurs du secteur prétendent agir. Ainsi, dans une récente interview, le CEO de Uber, Travis Kalanick, disait vouloir retirer 400 000 voitures des routes européennes grâce à l'expansion de ses services<sup>14</sup>.

## **Les lignes de fracture**

Dans un article de *Die Zeit*, Reinhard Loske expose quelques-unes des lignes de fractures que le développement du capitalisme de plate-forme est susceptible de créer<sup>15</sup>. Tout d'abord entre l'ancienne et la nouvelle économie : les taxis ou les chaînes hôtelières fortement régulées en termes non seulement de droits et de protections sociaux mais également de normes relatives à la santé et la sécurité, versus de nouveaux compétiteurs occupant une place croissante dans le secteur et profitant de l'absence de régulation pour proposer des tarifs inférieurs. Les réactions des « entreprises traditionnelles » à cette nouvelle concurrence sont variées et s'étalent sur tout le spectre qui va de la contestation juridique de la légalité à opérer jusqu'au rachat pur et simple – c'est par exemple le cas de la société de leasing Avis, qui a racheté pour 500 millions de dollars son ancien concurrent « plate-forme », Zipcar.

Le deuxième conflit important – demeuré de faible intensité jusqu'ici – oppose les participants à cette nouvelle forme de capitalisme et les autorités publiques, qui voient une partie importante de leur base fiscale potentielle disparaître dans les méandres digitaux de ces plates-formes auxquels le fisc n'a pas accès.

## **Et le droit dans tout ça ?**

<sup>13</sup> Barbrook, R. et Cameron A., *The Californian Ideology*, Borssok, 2000.

<sup>14</sup> Fried, I., « Uber Wants to Create 50,000 Jobs, Take 400,000 Cars Off the Road in Europe This Year », *Recode*, 18 janvier 2015. Disponible sur : <http://recode.net/2015/01/18/uber-wants-to-create-50000-jobs-take-400000-cars-off-the-road-in-europe-this->

<sup>15</sup> Loske, R., « Aufwachen, bitte », *Die Zeit*, 1<sup>er</sup> novembre 2014.

La plupart des procès liés à l'existence de ce capitalisme de plate-forme sont le fait de représentants de professions protégées et régulées (les taxis contre Uber en sont l'exemple le plus connu) ou de représentants d'industries directement menacées par la montée en puissance de ces nouveaux acteurs<sup>16</sup>.

Mais il est curieux et inquiétant de constater que la partie la plus potentiellement ravageuse de ce capitalisme de plate-forme, celle que nous avons appelée l'économie à la demande n'ait, elle, fait encore l'objet d'aucune poursuite judiciaire. En termes de droit du travail, c'est pourtant celle qui est la plus lourde de menaces et de dérégulations à très large échelle – mais aussi de mise en concurrence des travailleurs au niveau mondial. Dans la mesure où une bonne partie de ces dispositifs ne requièrent pas la présence physique du travailleur, ils constituent également une nouvelle source de délocalisations et de mise en concurrence des systèmes sociaux – alors que des acteurs comme Uber ou Airbnb ne concurrencent que les acteurs établis des régions dans lesquelles ils sont présents.

Quand Leah Buque, CEO de TaskRabbit a récemment affirmé vouloir « révolutionner la force de travail mondiale<sup>17</sup> », elle ne croyait sans doute pas si bien dire...

### **Et les travailleurs ?**

Si les plates-formes font miroiter des revenus supérieurs pour leurs travailleurs à ceux qu'ils obtiendraient pour le même type d'activités dans les secteurs traditionnels (la, la réalité décrite par Sarah Kessler dans *Fast Company*, un magazine en ligne généralement très enthousiaste à l'égard de tout ce qui est nouveau ou digital offre un tableau nettement moins enthousiasmant. « Journaliste embarquée », elle a enchaîné les petits boulots combinant à la fin du mois revenus de misère et disponibilité totale<sup>18</sup>. Quant au journaliste du *New York Magazine* Kevin Roose explique que l'aide ménagère qu'il avait en engagée via Homejoy s'est avéré être sans abri...<sup>19</sup>

Les récits de ces nouveaux « freelances » font apparaître une double fragmentation, celle de la force de travail et celle des tâches à accomplir. Ce processus de fragmentation n'en serait d'ailleurs qu'à ses balbutiements, ce modèle organisationnel étant amené à se répandre. À titre d'exemple une étude réalisée par la firme Intuit prévoit que d'ici 2020, ce sera pas moins de 40 % de la force de travail qui sera constituée de « freelances », soit 60 millions de travailleurs (contre 32% actuellement).

### **Que faire ?**

Force est de constater que face à ce bouleversement potentiel du marché de l'emploi et de certains secteurs d'activités économiques, les réactions des autorités publiques – quand il y en a eu – sont demeurées particulièrement prudentes. On ne reviendra pas ici sur la saga Uber à Bruxelles. Plus intéressant est sans doute l'accord trouvé entre Airbnb et les autorités amstellodamoises : celui-ci autorise la mise en location d'un bien sur

<sup>16</sup> Pour un bon résumé des tenants et aboutissants de ces procès, voir Jain, V., « Investors must confront the on-demand economy's legal problems », *Techcrunch*, 15 janvier 2015. Disponible sur : <http://techcrunch.com/2015/01/15/investors-must-confront-the-on-demand-economys-huge-legal-problem-part-1/>).

<sup>17</sup> Kessler, S., « On (not) Getting by in the Gig Economy », *The Fast Company*, disponible sur : <http://www.fastcompany.com/3027355/pixel-and-dimed-on-not-getting-by-in-the-gig-economy>).

<sup>18</sup> Kessler, S., op.cit.

<sup>19</sup> <http://nymag.com/daily/intelligencer/2014/09/silicon-valleys-contract-worker-problem.html>



Airbnb pour une durée maximale de 60 jours par an et le versement d'une taxe municipale de 5% des montants perçus par le « bailleur ».

Mais à notre connaissance, rien de pareil n'existe encore pour l'économie à la demande, constituée par les plates-formes de mise à disposition de « travail pur ».

Cette absence de régulation publique<sup>20</sup> n'est pas compensée par l'organisation de réactions qui dépassent l'autodéfense corporatiste – les taxis contre Uber, l'hôtellerie contre Airbnb, etc. Les syndicats ne semblent pas s'être encore emparés d'une problématique pourtant lourde d'enjeux, non seulement pour leurs affiliés, mais également pour leur fonctionnement même. L'Allemagne semble être le seul pays dans lequel une contestation tant soit peu organisée de ce Platformkapitalismus ait vu le jour, en tout cas du point de vue intellectuel, avec des auteurs comme Byung-Chui Han et Sascha Lobo et Reinhard Loske.

La première des missions de salubrité idéologique consisterait à jeter un peu de clarté sémantique dans un paysage passablement brouillé. À l'heure actuelle, le terme d'économie collaborative ou d'économie de partage sert encore trop souvent de feuille de vigne éthique pour désigner des pratiques de capitalisme de plate-forme qui n'ont strictement rien à voir avec la notion de partage, mais avec la valorisation d'actifs jusque-là non valorisés, voire avec un saut qualitatif dans l'exploitation de l'armée de réserve...

Un récent article de la *Harvard Business Review* le démontre avec un titre on-ne-peut-plus-clair (« The Sharing Economy isn't about Sharing at All », et explique que la plupart des entreprises présentées comme des plates-formes de partage sont en réalité des plates-formes d'accès<sup>21</sup>. D'après les deux auteures, Giana M. Eckhard et Fleur Bardhi, les attentes des clients de ces services ne portent pas tant sur l'échange, la communauté et l'amitié, mais sur l'efficacité, la fiabilité et le prix (ce qu'Uber a bien compris avec son slogan « Better, faster and cheaper than a taxi »). Pour l'anecdote, on notera d'ailleurs que depuis janvier 2015, l'Agence de presse Associated Press a banni l'expression « Ride-Sharing » pour désigner des pratiques telles que celles de Uber et Lyfr, lui préférant celui de « Ride Hailing » ou « Ride booking ».

Relativement neuf, le phénomène n'a encore fait encore l'objet que de très peu de recherches académiques empiriquement fondées, tant en termes d'impact économique sur les différents secteurs concernés que de potentiel de transformation des conditions de travail. La plupart des données disponibles proviennent soit des acteurs eux-mêmes, soit de quelques gourous (Jeremiah Owyang en est le principal), soit de firmes de consultance (la plus active sur le sujet étant PriceWaterhouseCooper), soit de « Venture Capitalists ». C'est donc encore largement un discours empreint de techno-utopisme peu fondé sur des données objectivées, qui préside à l'analyse de cette nouveauté.

---

<sup>20</sup> Une exception – a contrario – est à trouver dans l'enthousiasme du gouvernement libéral-conservateur britannique à embrasser ce qu'il continue à appeler la « Sharing Economy ». Le ministre britannique de l'Économie et de l'entreprise, Matthew Hancock a ainsi déclaré : « By backing the sharing economy... we're making sure that Britain is at the forefront of progress and by future proofing our economy we're helping to protect the next génération ». Cette déclaration a été effectuée dans la foulée de la remise du rapport *Unlocking the Sharing Economy*, disponible ici <https://www.gov.uk/government/publications/unlocking-the-sharing-economy-independent-review>

<sup>21</sup> Disponible sur <https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all>.

Chaque innovation technologique donne lieu à de nombreuses spéculations quant à l'ampleur des changements qu'elle est susceptible d'induire et provoque des débats souvent peu informés entre « croyants » et « sceptiques ». L'apparition de ce « capitalisme de plate-forme » n'échappe pas à cette règle. Il ne se passe pas une semaine sans qu'apparaissent de nouvelles firmes se définissant comme le « Uber de ceci » ou le « Airbnb de cela », ni que de vigoureux éditoriaux ne condamnent le mirage d'une nouvelle ruée vers l'or virtuel, qui se dégonflera vite. Plusieurs articles récents recensent d'ailleurs les difficultés éprouvées par certaines de ces start-ups, notamment en termes de fidélisation de leur « personnel ». S'il est encore trop tôt pour trancher entre ces versions maximalistes et minimalistes, il est en tout cas largement temps pour la gauche d'étudier ces mutations. Il n'est en effet même pas nécessaire de postuler leur approfondissement pour s'intéresser aux dégâts qu'elles provoquent – et parfois aussi aux avantages qu'elles procurent – dès aujourd'hui. Journal