



# **L'économie collaborative, pour repenser le travail**

## ***L'économie des plateformes de travail : fonctionnement et enjeux***

Bernard Baudry, Professeur d'économie  
Laboratoire Triangle, Université Lyon 2

**13 avril 2017**

# Introduction I

- Ubérisation, plateformes, travailleur 2.0, *workers on tap, on demand economy, jobbing, matching, micro-travail, freelance, airbnb, blablacar, économie collaborative, fin du salariat, micro-entrepreneur, révolution du travail, fin du salariat, travailleur indépendant, freelance, crowdworking, crowdsourcing, plateformeisation de l'économie, etc...*
- Mettre de l'ordre → focus sur plateformes de travail
- Comprendre les enjeux

# Introduction II

- Objet de la conférence : analyse de deux types de plateformes de travail (*crowdworking* : travail de la foule)

→ Plateformes qui offrent des services proposés par des particuliers à d'autres particuliers (consommateurs) : *jobbing (P1)* (Uber, youpijob, allovoisins)

→ Plateformes qui permettent d'externaliser des tâches par les entreprises : *freelance (P2)* (hopwork, creads, Amazon Mechanical Turk, foulefactory)

# Introduction III

→ Plateformisation du travail

N.B. : à ne pas confondre avec d'autres plateformes (type 3) : Airbnb, blablacar, Drivy, Zilok

→ Plateformes qui permettent aux particuliers de valoriser leur « patrimoine »  
« biens d'usage » : patrimoine immobilier, véhicule, objets divers

- Posent problèmes (à la Uber) : concurrencent des professionnels établis

# Plan de la conférence

**Q1 : Comment fonctionnent ces plateformes ?**

**Q2 : Pourquoi des plateformes ? (intérêt)**

- Pour les entreprises
- Pour les consommateurs
- Pour les offreurs de travail (services)

**Q3 : Enjeux de ces plateformes**

- « Ubérisation » de l'économie
- Précarité du travail et remise en cause du salariat ?

# Q1 : Comment fonctionnent ces plateformes ?

3 intervenants :

Un demandeur (particulier ou entreprise)



Un intermédiaire (plateforme)



Un offreur de travail (pour une entreprise ou pour un particulier)

- *Plateformes*

- entreprises privées, *start up*

- problème « économie collaborative »

- Uber : 70 milliards de dollars

- Airbnb : 30 milliards de dollars

- Blablacar : plus d'1 milliard de dollars

- Supports : application, smartphones, internet haut débit, géolocalisation

- *matching* : intermédiaire de marché (*market place*)

- PF : nouvelle forme d'économie : **Economie de la demande de services** (*on demand economy*)

- Économie des plateformes : *business model* ?

*Ressources* : commission (entre 10 et 20%)

*Dépenses* : investissements de la PF, salaires, marketing, promotion

\* Effets de réseau croisés entre les 2 faces du marché

→ l'attrait de la PF (côté offre) augmente avec le nombre d'utilisateurs (côté demande) (plus il y a d'utilisateurs, plus j'ai de chance de trouver une offre)

\* *Valeur PF* : déconnectée des actifs tangibles # économie traditionnelle



→ valeur repose sur la clientèle (actif intangible)

- véritable actif = base d'utilisateurs : barrière à l'entrée (antériorité de la position), *winner takes all*

- *Les demandeurs* : postent leur demande

- particuliers consommateurs : (youpijob, je me propose, frizbiz, allovoisins, labelleassiette, platsmaison) **P1**

- et entreprises (Hopwork, Creads) **P2** (mission précise (*job board* ou profil))

- *Les offreurs* : postent leur profil + tarif
  - des individus : statut d'indépendants (micro-entrepreneurs) mais également salariés (*workers on tap, crowdworkers, freelances, jobbers*)

2 catégories d'offreurs :

- Peu ou moyennement qualifiés : sites de *jobbing* pour particuliers (*alovoisins, supermarmite, uber, deliveroo*)
- Très qualifiés : sites de *freelance* pour entreprises (*hopwork, labelleassiette*)

- *Fiabilité du marché du crowdworking ?*
  - **Marché classique** : offreurs → signaux de qualité (artisan)
  - **Plateforme** : asymétrie d'information
    - confiance des demandeurs et des offreurs (idem airbnb, drivy, P3) ?
  - Sélection des offreurs (UBER, labelleassiette), vérification du profil
  - Double évaluation fonde la transparence, confiance des acheteurs → rôle de la réputation des offreurs

- Prix souvent affichés et connus à l'avance et payés en ligne

## **Q2 : Pourquoi des plateformes ? (intérêt)**

- **Pour les entreprises** : externalisation de tâches
- Tâches multiples : comptabilité, ressources humaines (consulting), graphiste, designer, consultant (RH, finance, gestion), chef de projet, informaticien, juriste
- toutes activités de services

## - Exemple PF **Hopwork** :

- 18 000 clients
- 10 000 free lance (développeurs, techniciens, communication, consultants, traducteur)
- Pas d'annonces (# PF *job board* : air job)
- Webdesigner : algorithme 3 à 4 sélectionnés

## \* Fonction de la PF

- *Matching*
- Contractualisation
- Communauté (événements, ateliers de formation)

*Rémunération* : Entre 300 et 400 euros par jour

- Accès à de multiples compétences qualifiées (la foule « crowd »)
- Rapidité et réactivité de la PF
- Coût moindre par rapport à salariat
- Flexibilité de la relation

- **Pour les consommateurs**

- Accès à de multiples compétences
- Prix concurrentiel (transparence des prix les pousse à la baisse), plus bas que sur marché classique

- Rapidité du service (disponibilité forte, la foule)
- Confiance dans le marché

### Exemple : Stootie

- Services et objets
- 300000 utilisateurs
- Prix affiché (entre 10 et 15 euros de l'heure)  
ou sur devis
- Taux de réponse dans les 20 mn
- Commission de 15%

- **Pour les offreurs**

- \* *Vers entreprises :*

- Opportunités de travail (ex chauffeurs UBER)
- Indépendance (versus autorité entreprise) et autonomie au travail, gestion du temps de travail
- Valorisation de compétences et du capital humain, construction d'une réputation
- Suppression barrière du diplôme/entreprise

- \* *Vers particuliers (jobbing)*

- Valorisation de compétences
- Opportunités de travail (chômeurs, étudiants)



- Cumul emploi salarié / *jobbing*
- Complément de revenu
- Flexibilité : travail à la demande

### Q3 : Enjeux des plateformes de crowdworking

- *Ubérisation* » *de l'économie* ?
- Ubérisation : concurrence les entreprises « traditionnelles », plateforme se substitue à l'entreprise et aux artisans : transports, hébergement, vente, services aux entreprises et aux particuliers, cabinets de consultant, etc...
- Concurrence faussée ?

- Exemple d'UBER/ taxis (prix de la licence)
- Pas de charges sociales, pas les contraintes du droit du travail

➔ Pousse les entreprises traditionnelles à innover (exemples taxis)

- Entreprises rachètent des *start up* (SNCF et ouicar)

- Mr Bricolage : ladepanne (s'ubérise)

- **Mais** fragilité du modèle : PF ferment, concurrence forte (Ubereats vs Deliveero)

- Cas d'UBER (2011)

Pertes : 4 milliards de dollars

- Pas rentable : prix payés < sommes versées aux chauffeurs, échec en Chine, concurrence de Lyft aux USA, investissements massifs
- Conflits, procès, menace de requalification

→ pas introduit en bourse

- Normal dans un premier temps (vrai pour toutes les PF) pour préempter le marché et éliminer les concurrents

# • *Précarité et remise en cause du salariat ?*

## \* *Précarité :*

### - *Revenus faibles*

- UBER : 900 euros net pour 30h, 1800 pour 70h

- *Deliveroo* : 5,75 euros de l'heure

- Ex de *creads* : mise en compétition des graphistes, seul celui retenu par l'entreprise est payé

- *Amazon mechanical turk* : micro-tâches :  
adresses électroniques d'entreprises, classer des tweets par catégorie, classer des images : 2 dollars/heure

- France : *foulefactory*, transcrire un ticket de caisse : 5 centimes d'euros
- Site de sondage (*panel institut*)
- *Contrats souvent courts (workers on tap)*, à la mission (freelance) **Protection sociale faible** (assurances sociales, retraites, congés payés, etc...)
- statut travailleur indépendant
- *Autres inconvénients (# salariat)* : formation, carrières, mobilité

## \* Remise en cause du salariat ?

- Thèse en vogue : tous indépendants !
- Hausse nombre travailleurs indépendants (3 millions de personnes, hausse de 35% en 10 ans)
- 820 000 freelances en France
- *Micro entrepreneurs*
- 750000 en 2011
- 1 million en 2016 (60% dégagent un revenu, moyenne 1100 euros par mois)

- **Mais :**

- Salariés : 88% de la population active
- PF : uniquement services, pas production industrielle
- Uniquement travail individuel, travail équipe plus compliqué (mais espaces collaboratifs, réseau de freelance par exemple)
- Question de la frontière entre salariat et travail indépendant, Uber : subordination juridique (20 000 chauffeurs), zone grise

# Conclusion

- Economie à la demande, PF : nouveau modèle d'économie
- Hausse travail indépendant, baisse salariat
- Points positifs : insertion, revenu d'appoint, valorisation de compétences
- Nombreux enjeux :
  - Beaucoup d'emplois peu qualifiés, peu rémunérés et précaires, revenu d'appoint
  - Régulation : protection sociale, droit du travail