

Titre : Les transformations du travail à l'ère du numérique et de l'« économie collaborative » : pistes d'analyse et de réflexion

Rubrique : Perspective théorique

Auteur(s)

1 : Lyne Nantel

2 : Mircea Vultur

Citation : Nantel, L. et Vultur, M. (2018). Les transformations du travail à l'ère du numérique et de l'« économie collaborative » : pistes d'analyse et de réflexion. *Ad Machina*, 2(1). doi: 10.1522/radm.no1.913

Affiliation des auteurs

1 : Université : Institut national de recherche scientifique Courriel : lyne.nantel@ucs.inrs.ca

2 : Université : Institut national de recherche scientifique Courriel : mircea.vultur@ucs.inrs.ca

Remerciements

Nous remercions le Centre de recherche sur le développement territorial (CRDT) pour la subvention accordée dans le cadre du programme « Nouvelles initiatives » qui nous a aidé à produire cet article.

Déclaration des conflits d'intérêts

- Aucun conflit d'intérêts à déclarer
 Conflit d'intérêts à déclarer (veuillez détailler)

Détails :

Résumé (250 mots)

L'émergence des plateformes numériques change fondamentalement la nature du travail, les façons de fonctionner des entreprises et l'organisation de l'activité productive, donnant naissance à ce qu'on appelle l'« économie collaborative ». Nous assistons, depuis quelques années, à l'émergence de grandes plateformes telles *Uber*, *Airbnb* ou *Foodora*, qui sont les plus connues; mais d'autres plateformes de service telles qu'*Adèle sur demande* émergent et sont présentes sur le territoire québécois. Que sait-on quant au nombre de ces plateformes et de leurs collaborateurs? Est-ce que l'ensemble de ces plateformes de services engendre les mêmes formes de travail? Les effets bénéfiques ou néfastes de ce type de travail sont-ils partagés par l'ensemble des travailleurs œuvrant au sein d'une même plateforme? Partant de ces interrogations, le présent article propose une description réflexive et problématique des enjeux relatifs au travail dans le contexte de l'émergence de ce qu'on appelle l'« économie collaborative ». Dans un premier temps, nous examinons l'objet de recherche que sont les plateformes numériques en tant que nouvel acteur de l'économie contemporaine. Dans un deuxième temps, nous exposons les difficultés d'estimation et les limites d'analyse des nouvelles formes de travail effectuées par l'intermédiaire des plateformes. Dans un troisième temps, en tenant compte de l'état des études sur ce sujet, nous proposons des pistes de réflexion pour souligner la nécessité d'un programme de recherche interdisciplinaire sur ce phénomène en émergence.

Abstract

The emergence of digital or online platforms has fundamentally changed the nature of work, the ways by which businesses operate, and the organization of productive activities. This shift has given rise to the “sharing economy.” Over the last years, we have witnessed the emergence of large online platforms including Uber, Airbnb, and Foodora. These examples are the most well known, although other digital service platforms, such as Adèle sur demande, are emerging and operating in Quebec. What do we know about the number of these platforms and their contributors? Do these online services all create the same type of work? Are the positive or negative aspects of this work shared by all workers operating within a given platform? From these questions, this paper proposes a reflective description and a discussion of the challenges related to work in the context of the emerging “sharing economy.” First, we examine the object of our research, the online platforms, as a new actor in the modern economy. Second, we expose the difficulties in appraising these new forms of work and the difficulties in establishing limits of analysis for evaluating work performed within these online platforms. Third, based on the current state of knowledge related to this subject, we propose some lines of thought to underscore the need for interdisciplinary research on this emerging phenomenon.

Mots clés

économie collaborative; plateformes numériques; transformation du travail; statuts d'emploi, flexibilité; microentrepreneuriat

Droits d'auteur

Ce document est en libre accès, ce qui signifie que le lectorat a accès gratuitement à son contenu. Toutefois, cette œuvre est mise à disposition selon les termes de la licence *Creative Commons Attribution (CC BY NC)*.



Les transformations du travail à l'ère du numérique et de l'« économie collaborative »: pistes d'analyse et de réflexion

Lyne Nantel
Mircea Vultur

Introduction

L'engouement envers « l'économie collaborative » connaît un développement fulgurant depuis que les plateformes numériques sont venues faciliter la mise en relation entre particuliers, permettant la valorisation d'« actifs inactifs ». En effet, ce nouveau type d'économie propose de mettre à profit les ressources des particuliers en surplus, en les « partageant » avec d'autres particuliers. Plusieurs modèles de plateformes ont récemment émergé, celles impliquant le partage d'actifs contre compensations, d'autres impliquant une prestation de travail et enfin, des plateformes jumelant le partage d'actifs et la prestation de services. Que ce soit le logement vacant que l'on loue sur la plateforme *Airbnb*, l'espace d'entreposage que l'on valorise avec *Sharebee*, la voiture que l'on « partage » entre particuliers avec *Turo* ou encore, le temps consacré à la pratique du taxi-amateur *via* l'application *Uber*, l'une des principales particularités de l'« économie collaborative » est sa capacité de valoriser et d'étendre les activités de type microentrepreneurial¹. En raison de leur qualité de facilitateur de mise en relation, l'essor des plateformes numériques élargit les possibilités, pour les particuliers, de valoriser leurs biens, leurs capacités, leurs aptitudes et surtout leur temps, moyennant ou non une rétribution. Cette manière de mettre à profit leurs ressources grâce à l'action des plateformes numériques serait à ce point novatrice que certains qualifient ce mode de consommer et de produire de véritable alternative au modèle productiviste (Botsman et Roger, 2010). Le déploiement de l'économie collaborative entraînerait donc de nouveaux rapports de production et, par conséquent, de nouvelles formes de travail, plus souples, plus autonomes et plus flexibles. C'est d'ailleurs ce que soutenait le document gouvernemental de consultation, *Économie collaborative : mieux comprendre les transformations, moderniser et renforcer les politiques publiques* où l'on peut lire que « les nouvelles plateformes de mise en relation reposent sur le recours massif au travail non salarié », « favorise l'augmentation du travail temporaire et le cumul d'emplois », et « permet à des citoyens de devenir actifs et d'accéder à des formes de travail plus souples » (Gouvernement du Québec, 2018 : 13).

1. Contexte et objectifs de l'article

Les transformations induites par les nouvelles technologies et par l'émergence des plateformes numériques donnent lieu à des commentaires tantôt optimistes, tantôt pessimistes, quant à l'évolution du modèle social de l'emploi hérité de la période fordiste. Pour les uns, le travail à l'ère d'Internet favoriserait un nouveau modèle de travail flexible, incarné par le travailleur indépendant, affranchi de la dépendance à une entreprise (Botsman et Roger, 2010; Sundararajan, 2016), alors que d'autres qualifieront ces nouvelles pratiques de production de biens et services comme un affaiblissement du salariat et une précarisation du travail, progressivement menant à une accumulation de petits boulots et de tâches répétitives, parfois pénibles, exigeant souvent peu de qualifications (Morozov, 2013; Schor et Attwoods-Charles, 2017; Slee, 2016; Standford, 2017). L'économie numérique favoriserait notamment l'expansion de la « gig economy »² ou le phénomène d'« ubérisation »³. Le débat prend l'allure de l'opposition entre les vertus du progrès technologique et les avatars de l'aliénation. Cependant, demeurer dans ces termes d'analyse polarisés tend à limiter une pleine compréhension des réalités contemporaines du monde du travail et des nouvelles frontières que dessine l'économie des plateformes. De plus, cette polarisation nuit à la réflexion quant aux complexités qui bordent ces nouvelles pratiques, et ce, tant sur le plan des types de plateformes, des modèles d'affaires que des secteurs d'activité touchés. En effet, le

discours de l'économie des plateformes en tant qu'innovation radicale empêche notamment de saisir les transformations en cours sous l'angle de la continuité et de la rupture (Collier, Dubal et Carter, 2017; Stanford, 2017; Valenduc et Vandremine, 2016). Dans un document d'études intitulé *L'économie des plateformes : enjeux pour la croissance, le travail, l'emploi et les politiques publiques*, Olivia Montel souligne d'ailleurs que « 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 » (Montel, 2017 : 10). Comment appréhender, dans ce cadre, la continuité et les éléments de nouveauté apportés par cette métamorphose importante du monde du travail?

Pour répondre à cet incipit sociologique, nous proposons une réflexion sur les formes de travail réalisées par l'intermédiaire des plateformes numériques à l'aune des trajectoires et des contextes, insérés au sein même des dynamiques cumulatives sous-tendues par le développement des technologies. Le premier objectif de cette réflexion consiste à examiner l'objet de recherche que sont les plateformes numériques en tant que nouvel acteur de l'économie contemporaine. Le deuxième objectif vise à dresser un portrait des enjeux et des défis posés par l'émergence des nouvelles technologies dans le domaine des activités économiques, en tenant compte de l'état de la recherche au sujet des formes de travail sur les plateformes numériques. L'attention sera portée sur l'état des discussions, des réflexions et des études quant à l'impact des transformations induites par l'économie des plateformes telle qu'elle émerge au Québec. Ces deux objectifs nous apparaissent importants, d'autant plus que le Ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation, a réitéré récemment l'importance pour le Québec de devenir un *leader* dans le champ de l'économie « collaborative » et a mandaté à cette fin un Groupe de travail sur l'économie collaborative (GTEC) pour faire des recommandations en matière de politiques publiques. Cette action gouvernementale s'inscrit dans un contexte où plusieurs grandes plateformes telles l'entreprise de taxis *Uber*, celle de location d'appartements à court terme *Airbnb* ou encore celle de livraison à domicile *Foodora*, très connues, ont pris une expansion importante; mais d'autres entreprises (telles que, par exemple, *Turo*, spécialisée dans la location de voitures entre particuliers) sont également présentes sur le territoire québécois. Que sait-on quant au nombre de ces plateformes et au profil de leurs collaborateurs? Est-ce que l'ensemble de ces plateformes de services engendre les mêmes formes de travail? Les effets bénéfiques et néfastes du travail *via* ces plateformes sont-ils partagés par l'ensemble des travailleurs œuvrant au sein d'une même plateforme? C'est à ce type d'interrogations que nous nous proposons de répondre dans cet article afin d'identifier, en conclusion, quelques pistes de réflexion, en vue de la mise en place d'un programme de recherche interdisciplinaire sur la question du travail à l'ère du numérique et de l'« économie collaborative ».

2. Méthodologie

Notons que, sur le plan méthodologique, nous avons procédé à l'identification et à la sélection des documents thématiques sur l'économie « collaborative », en puisant tant dans la littérature scientifique que dans la littérature grise. En raison du caractère récent du phénomène ainsi qu'en l'absence d'une réflexion théorique mature sur celui-ci, les rapports et les études réalisés à partir de mandats octroyés par divers ministères ou pour le compte d'organisations de travailleurs s'avèrent un matériel de base pertinent afin de recenser les enjeux et les pistes d'analyse qui découlent de l'émergence des plateformes numériques dans le champ du travail et de l'emploi. En procédant à une revue documentaire relative à la question des plateformes numériques, notre objectif a été de parcourir le plus largement possible la littérature scientifique sur ce thème afin d'en décrire non seulement les enjeux, mais aussi de la cadrer conceptuellement et de dresser une typologie des plateformes existantes. Étant donné que les travaux académiques sur le sujet demeurent peu développés, nous avons fait usage, dans la mesure du possible, de la littérature grise, portant sur les contextes européen et nord-américain. Notre démarche demeure évidemment un survol non systématique des travaux, illustratif de la nécessité d'un futur programme de recherche à mener sur l'économie des plateformes et plus largement sur l'« économie digitale ».



3. Les plateformes numériques : un nouvel acteur de l'économie contemporaine

Les plateformes numériques⁴ dont on parle beaucoup aujourd'hui s'inscrivent dans le prolongement du développement des technologies de l'information en cours depuis plusieurs décennies. La *société de l'information* a fait place à l'*économie immatérielle* pour se traduire actuellement à travers diverses dénominations telles que « l'économie collaborative », « l'économie des plateformes » ou encore la « *gig economy* » (Huws, 2017). Dans le discours médiatique, les plateformes numériques, en tant que nouveaux modèles d'échange, sont généralement associées aux activités économiques dites « collaboratives ». C'est la plateforme en ligne qui permet à des entreprises, à des organisations et à des individus d'entrer en relation avec des particuliers pour effectuer des tâches et offrir des biens. Il se trouve que les plateformes numériques telles qu'*Uber* et *Airbnb* s'appuient sur des modèles économiques plutôt à la marge des catégories et des principes en usage dans les échanges économiques classiques, au point que certains n'hésitent pas à voir ici un nouveau modèle productif mettant de l'avant une forme « horizontale », « innovante » ou « désintermédiée »⁵ des échanges qui reposerait sur des relations de pair-à-pair. Ce modèle « alternatif » a été popularisé notamment par des auteurs comme Bostman et Roger (2010) dans leur ouvrage *What's mine is yours : The rise of collaborative consumption*, ou encore par des organisations comme *OuiShare*, un réseau international de membres possédant une antenne au Québec⁶. Cependant, le débat relatif au caractère collaboratif de ces plateformes est ouvert puisque certains auteurs (Morozov, 2013; Slee, 2016; Srnicek, 2017) n'hésitent pas à le remettre en question, qualifiant les plateformes numériques d'ultime ruse du capitalisme actuel et de restructuration de la verticalité des relations de pouvoir.

Au-delà de ce débat, force est de constater que l'effervescence actuelle pour les pratiques dites « collaboratives » tient d'abord dans l'expansion fulgurante des technologies. Les entreprises qui utilisent les plateformes numériques pour développer leurs activités sont nombreuses dans le champ de l'économie actuelle qui amène une transformation structurelle, tant sur le plan de la création de valeurs que sur celui des formes du travail. Établir la nature véritablement collaborative de ces nouvelles pratiques économiques n'est pas chose facile et l'intérêt accordé à ce nouveau champ de l'économie numérique vise à comprendre d'abord l'association souvent faite entre plateforme et collaboration; l'objectif étant d'extraire les principes économiques et discursifs mobilisés et d'examiner comment les plateformes influencent les dynamiques de la relation d'emploi. Dans la suite de l'article, nous partons de l'objet que constituent les plateformes comme élément central de cette économie numérique, comme plusieurs travaux l'ont souligné (Langley et Leyshon, 2017; Kenney et Zysman 2016; Nicot, 2017; Lambretch, 2016), en vue de mieux saisir la nature des transformations en cours.

3.1 Les plateformes numériques et l'économie collaborative

L'expression « économie collaborative » associée aux plateformes numériques trouve sa résonance d'abord dans le développement et le fonctionnement du web interactif. En effet, le couple « économie/collaboratif » est directement tiré de la structure numérique interactive sur laquelle repose la plateforme. Le numérique interactif, qui tient dans sa capacité à engendrer des activités de *contribution* (Proulx, 2011), a donné l'impulsion à la plateforme comme nouveau modèle d'affaires et d'échanges. Les théories économiques et de management décrivent d'ailleurs les plateformes numériques comme de nouvelles places de marché qui favorisent la connexion entre prestataires de services (« producteurs ») et consommateurs. Dans le champ des sciences économiques, la « théorie des marchés bifaces »⁷ ou « à deux versants » illustre le fonctionnement des plateformes numériques (Evans, 2011; Valenduc et Vandremmin, 2016). Ainsi, la plateforme numérique permet de « fournir des services ou des produits à des groupes d'utilisateurs différents qui sont chacun sur un versant, sur une face, et chaque groupe d'utilisateurs valorise le niveau de participation des utilisateurs de l'autre face du marché » (Chaire Innovation & régulation des services numériques, 2015 : 3). On retrouve dans cette infrastructure à double versant l'idée d'un usage

contributif qui explique pourquoi l'association entre les plateformes numériques et l'économie collaborative tend à s'imposer⁸. En effet, dans ce modèle apparaît la figure du « prosommateur », incarné par l'utilisateur qui est toujours, à la fois, producteur et consommateur, en alimentant les plateformes en données (positions, localisations, habitudes, avis, commentaires, évaluations, etc.). Plus la participation est nombreuse, plus la visibilité de la plateforme et des utilisateurs sera grande, améliorant ainsi l'efficacité des plateformes en ligne. Autrement dit, plus le nombre d'utilisateurs croît, plus ceux-ci bénéficient d'externalités de réseau positives. En tant qu'« intermédiaire », la croissance de la plateforme repose sur les externalités de réseau croisées ou sur ce qu'on appelle l'« effet de réseau » (Chaire Innovation & régulation des services numériques 2015 ; Evans et Gawer, 2016; Valenduc et Vandremmin, 2016). Dans ce cadre, en raison de l'externalisation des services et des tâches auprès de particuliers, parfois amateurs et non professionnels, la participation au système de notation et d'évaluation devient un élément central pour assurer la confiance des utilisateurs des plateformes (Frenken et Schor, 2017; Langley et Leyshon 2017; Nicot 2017). Ce format d'évaluation mutuelle (entre les collaborateurs et les utilisateurs de ces services) tend à légitimer le discours collaboratif et d'autorégulation (*self-regulation*) dont se réclament les plateformes numériques.

La dimension d'intermédiation apparaît donc centrale dans l'organisation de l'économie des plateformes. « Le fait marquant est que ces plateformes consacrent un transfert significatif des charges vers les usagers-consommateurs » (Matthews, 2015 : 59). La fonction d'intermédiaire favorise l'externalisation, par des particuliers, d'un ensemble de services et d'échanges de biens. Au-delà du transport de personnes et de l'hébergement à courte durée, une panoplie d'autres plateformes de services se sont développées, et ce, dans une variété de secteurs : la livraison, la restauration, les tâches domestiques, les travaux de bricolage, les services de création, d'informatique et de traduction, les micro-tâches de sélection et de classement, allant même jusqu'aux travailleuses du sexe⁹. Si les réseaux d'échange de services informels n'ont rien de nouveau (tout comme le mouvement d'externalisation de la production), force est de constater que, grâce aux plateformes, ces pratiques bénéficient d'une impulsion sans précédent. Comme le soulignent Collier, Dubalet Carter (2017 : 7) :

« The move to a contingent and “distant” workforce has a long history, and the questions of control and responsibility of work conditions have also arisen in offline work. However, the claims of the platform around this question are new and arise in a more dramatic context around the issue of innovation, technology, and a supposedly “new” economy. »

Cette quête de flexibilité fonctionnelle est aujourd'hui de plus en plus facilitée par l'accélération des transformations technologiques et techniques (Gesualfi-Fecteau et Bélair, 2014). Ce phénomène, déjà à l'œuvre auparavant dans différentes entreprises, a pris une expansion importante depuis les années 1990 avec le fort développement de l'industrie des agences de travail temporaire (Vultur, 2016; Vultur et Bernier, 2014). Comme le démontre De Stefano (2016) dans un rapport produit pour l'Organisation internationale du travail (OIT)¹⁰, l'évolution de la tendance vers l'accroissement du travail à la tâche (*gig economy*), du travail *just-in-time* et « *on-demand* » s'inscrit dans la recherche croissante d'externalisation ouverte du travail et des tâches et se trouve facilitée avec l'avènement des plateformes. À cet égard, l'auteur souligne :

« In fact, in the “gig-economy” technologies provide access to an extremely scalable workforce. This, in turn grants a level of flexibility unheard in the past for the businesses involved. Workers are provided “just-in-time” and compensated on a “pay-as-you-go” basis; in practice they are only paid during the moments they actually work for a client. There is no better way to describe this model of work organisation than using the words of the CEO of *CrowdFlower*, a company engaging in crowdwork: “Before the Internet, it would be really difficult to find someone, sit them down for ten minutes and get them to work for you, and



then fire them after those ten minutes. But with technology, you can actually find them, pay them the tiny amount of money, and then get rid of them when you don't need them anymore.” (quoted by Marvit, 2014). » (De Stefano, 2016: 4)

En raison des nouveaux modèles d'affaires qu'elles incarnent et des nouvelles modalités d'organisation du travail qu'elles rendent possibles, les plateformes viennent « raviver une tendance plus ancienne d'externalisation du travail salarié vers le travail indépendant via des plateformes » (Valenduc et Vandremmin, 2017 : 22) et favorisent l'accès à des marchés d'emplois « traditionnels », à des non professionnels et à des individus qui sont pénalisés en raison de leur handicap ou du fait de vivre en région géographique éloignée (Berg 2016 ; Valenduc et Vendremmin, 2016; OIT, 2018). Elles viennent également court-circuiter l'organisation des professions (Flichy, 2017). Les chauffeurs de taxi en sont un exemple : là où un permis est requis pour entrer dans la profession, l'accès devient plus facile via les plateformes qui ne se définissent pas d'emblée comme une compagnie de transport, mais comme une interface numérique de mise en relation entre particuliers. Plus largement, un ensemble d'activités de loisir (jardinage, bricolage, peinture) émergent dans le champ économique et sont valorisées par des individus en échange de revenus occasionnels. À travers les plateformes, l'externalisation ouverte du travail s'élargit de manière jusque-là inégalée. Elle favorise l'émergence des formes d'autonomie et de flexibilité priorisées aujourd'hui par un nombre croissant de travailleurs (Vultur, 2013). Plus encore, les plateformes offrent un gain d'efficacité individuelle, en permettant la valorisation d'un capital ou d'une ressource par une augmentation de son utilité marginale; *via* les plateformes, les particuliers peuvent proposer des services, rentabiliser et valoriser un capital personnel (voiture, vélo, appartement, compétence linguistique, etc.), jusque-là inopérant.

Cependant, en insistant pour définir les plateformes numériques en tant que simples intermédiaires, la « théorie des marchés bifaces » suppose que ces infrastructures ne sont qu'une simple interface technique qui agit tel un « courtier » lors de transactions entre pairs (Nicot, 2017 : 45). C'est d'ailleurs ce rôle d'interface technique qui est mis de l'avant par les principales plateformes. *Uber*, par exemple, ne se définit pas comme une entreprise de taxis mais comme une interface offrant via son application un service technologique de transport à la demande. « On-demand transportation technology is our core service, and the app that connects driver-partners and riders is what makes it all possible. »¹¹ Les conditions et les règlements qui régissent *Airbnb* sont également explicites; l'entreprise est une « place de marché en ligne » et « en tant que fournisseur de la plateforme, *Airbnb* n'est pas propriétaire et ne crée ni ne vend, revend, fournit, contrôle gère ou propose de quelconques annonces ou services proposés par l'hôte » (Airbnb, 2018)¹². À titre d'intermédiaire et souscrivant à une logique d'externalisation des risques, les plateformes ont comme principal défi de s'affirmer comme *intermédiaire neutre* et non pas comme un *tiers actif* au sein de ces formes d'échange de services¹³.

3.2 Un nouveau modèle d'affaires qui mobilise les outils technologiques « non neutres »

Pour faciliter et assurer l'efficacité de la mise en relation entre pairs ou encore entre les entreprises et les particuliers, les plateformes se sont développées grâce à différentes innovations technologiques. L'essor des « marchés bifaces » a été fortement favorisé par ces innovations qui ont contribué à la performance de ce modèle d'affaires. Valenduc et Vandremmin (2016) en identifient trois qui se rapportent plus directement au travail sur les plateformes : le *big data*, la *géolocalisation* et les *applications mobiles*. Celles-ci permettent de connecter rapidement les utilisateurs et les clients afin de proposer des services selon leurs besoins, en améliorant de manière importante la performance de mise en relation et l'ajustement en temps réel de l'offre des services et des clients.

À ces innovations, il faut ajouter *l'algorithme de gestion* (Drahokoupil et Fabo, 2016; Lee, Kusbit, Metsky et Dabbish, 2015; Rosenblat et Stark, 2016), qui réalise l'appariement entre l'offre et la demande dans le cadre du *modus operandi* des plateformes. C'est à partir de la gestion algorithmique que la plateforme induit, produit

et programme la circulation des informations et des transactions (Langley et Leyshon, 2017). Les dispositifs de régulation des échanges insérés à même l'encadrement du service, comme les mécanismes d'évaluation, témoignent du rôle actif des plateformes d'intermédiation. Loin d'être des dispositifs neutres, les plateformes d'intermédiation possèdent une capacité d'intervention qu'on ne peut pas ignorer (Gillespie, 2015; Nicot, 2017) et qui est largement tributaire à des stratégies de management des entreprises (Acquier et al. 2016; Diridollou, Delecolle, Loussaief et Delchet-Cochet, 2016). Si l'essentiel pour comprendre les effets des plateformes sur la réorganisation de la chaîne de valeur et de la relation d'emploi repose sur leur rôle de « tiers », l'hétérogénéité qui les caractérise permet de les classer en plusieurs catégories. Ainsi, les plateformes présentent des différences relativement à la présentation des informations et à l'interface numérique, de même qu'au fonctionnement de leur algorithme. Certaines plateformes sont beaucoup plus standardisées, comme *Uber* qui contrôle la demande (OIT, 2018), alors que d'autres plateformes offrent plus de flexibilité pour les travailleurs, afin qu'ils puissent développer des réseaux, comme c'est le cas notamment des plateformes qui mettent en contact des professionnels indépendants qualifiés (*UpWork* et *Freelancers*). Considérant la diversité des modèles d'affaires, « l'architecture de la plate-forme a de grandes incidences sur l'autonomie des travailleurs ainsi que sur leurs conditions de travail et sur leurs revenus » (OIT, 2018 : 2).

3.3 Le travail sur les plateformes, le *crowdworking* et le brouillage des frontières

Le travail sur les plateformes s'inscrit en continuité avec une tendance déjà connue à la décentralisation et à la délocalisation du travail à l'œuvre dans les modes de production des entreprises. Cette réorganisation de la chaîne de valeurs par l'externalisation du travail est venue modifier les relations d'emploi plus classiques. Elle nous amène à penser aux « relations triangulaires » introduites par le développement des agences de travail temporaire (Berg 2016; Vultur, 2016). L'avantage de recourir à des mesures d'externalisation pour les employeurs et les entreprises se situe, entre autres, dans la possibilité d'ajuster constamment le coût de la main-d'œuvre en fonction des conjonctures, de la demande et de leurs besoins en personnel. Le travail sur les plateformes offre donc de nouvelles options d'externalisation ouverte dans un contexte où la quête de flexibilité est une constante du comportement des entreprises (Mercure et Vultur, 2010). L'expression *crowdworking* (externalisation ouverte vers la multitude) illustre cette manière de réaliser des tâches *via* l'intermédiaire des applications mobiles, en permettant de rejoindre un nombre infini de particuliers, de professionnels et d'amateurs, prêts à offrir leurs services. Les plateformes correspondent ainsi à des marchés d'emploi, de tâches voire de microtâches, donnant naissance à des formes de microtravail (OIT, 2018). À cet effet, dans une étude réalisée pour l'OIT, Janine Berg souligne:

«crowdwork shares many similarities with other formes of non-standart employment such as temporary work, part-time work or temporary agency work. In addition to the casual and unstable nature of the work, crowdwork as well as other work in the 'on-demand economy', is often portrayed as additional income for secondary earners, and thus, not real work, or work that merits traditional labour protections. But crowdwork faces other unique challenges. Because it is digital work, dependent on recent technological innovations, it is argued that the traditional employment relationship cannot apply or is outmoded and thus there is a need to create a new intermediate category to provide some limited protection for on-demand economy workers.» (Berg, 2016 :1)

Les plateformes introduiraient donc un déplacement du travail salarié vers le travail indépendant, vers la discontinuité de l'emploi et vers des risques d'une détérioration des protections sociales. Le développement des marchés orientés sur la tâche contribuerait à un affaiblissement des normes d'emploi et à une augmentation des incertitudes professionnelles. Cette réalité ne couvre toutefois pas tous les emplois offerts *via* les plateformes ni l'ensemble des expériences des travailleurs, puisque ce type de travail peut aussi



favoriser une plus grande flexibilité des horaires et une meilleure conciliation entre la vie professionnelle et la vie privée, ce qui correspond aux aspirations d'une importante frange de la main-d'œuvre, notamment les jeunes (Vultur, 2013).

Si, du point de vue des plateformes en ligne, la grande majorité des prestataires de service sont considérés comme des *collaborateurs*, en l'occurrence des indépendants, les conditions de travail pour certaines plateformes en ligne laissent voir un brouillage entre les statuts de travailleur indépendant et d'employé¹⁴. Plusieurs facteurs sont à l'origine de ce brouillage relatif au statut des prestataires de services *via* les plateformes. Ces facteurs se rapportent aux indices de classifications, à savoir : a) le niveau de qualification recherchée, b) la matérialité de la tâche réalisée (services localisés ou délocalisés) et c) le mode de tarification.

Selon la façon de combiner ces facteurs, une première distinction consiste à départager les plateformes d'externalisation ouverte (*crowdworking*) des plateformes de travail à la demande (*work on-demand via apps*) (De Stefano, 2016). Les premières renvoient aux interfaces très généralistes de microtâches « immatérielles » et sont indépendantes de la localisation géographique des demandeurs et des offreurs, la plus connue étant *Amazon Mechanical Turk* (ATM). La tarification sur ces plateformes de microtâches fonctionne généralement selon un principe d'enchères, l'une des conséquences de cette mise en concurrence étant la surenchère vers le bas en matière de rémunération (Valenduc et Vandremine, 2016). À leur tour, les plateformes de travail à la demande ont pour principale caractéristique de référer à des tâches matérielles, souvent qualifiées de « traditionnelles » telles que les activités de transport, de nettoyage, de bricolage, de déménagement, etc. (De Stefano, 2016). On pense ici évidemment à *Uber*. Cependant, d'autres applications proposent une interface pour ce type de tâches dont *Askefortask*. De Stefano (2016 : 3) souligne que « the businesses running these apps normally intervene in setting minimum quality standards of services and in the selection and management of workforce ». Si l'ensemble des plateformes mobilise un système d'évaluation entre particuliers – qui sert de système de confiance (Frenken et Schor, 2017; Nicot, 2017) – les plateformes de travail à la demande sont très hétérogènes. Cette différence s'exprime notamment à travers le degré d'intervention et d'encadrement au sein des transactions entre pairs. Par exemple, *Uber* impose une tarification à ses chauffeurs, alors que les plateformes de petits boulots non spécialisés comme *Askefortask* vont suggérer des fourchettes de prix par type de tâches. En raison, de l'effet de réseau recherché, qui assure leur expansion et leur accroissement, les plateformes d'intermédiation peuvent donc aisément jouer sur le coût des trajets, afin d'attirer une masse critique de clients (Marty 2017; Nicot, 2017), et ce, aux dépens de pressions plus fortes exercées sur les chauffeurs. Toutefois, d'autres plateformes de travail qui se spécialisent dans les domaines de la création (design, rédaction) peuvent parfois offrir plus de souplesse lors de l'établissement des tarifs, quoique ceux-ci tendent aussi parfois à prendre des allures d'enchères.

Plusieurs autres facteurs sont à considérer afin de déterminer et de mieux comprendre le rôle de « tiers actifs » joué par les plateformes. Certains chercheurs proposent par exemple de croiser deux axes, soit le *degré de compétences exigé* et le *caractère matériel ou non de la tâche* (Codagnone, Abadie et Diagi, 2016; Drahokoupil et Fabo, 2016). Encore que la *détermination et la gestion de la tarification* constituent, à l'évidence, un autre facteur à considérer. Ces trois facteurs regroupés influencent, chacun de manière différente, le lien de dépendance qui caractérise la relation entre les consommateurs, le prestataire et la plateforme. On peut également penser à la « nature » du produit offert. Est-il question d'un bien ou d'un service? L'exemple de la plateforme *Airbnb* n'est pas toujours, à première vue, considéré comme un service. Or, comme le soulignent Drahokoupil et Fabo (2016 : 2) :

« At first sight, such a platform has very little relevance to the labour market. However, *Airbnb* itself admitted that in fact many of its users do not use the platform to supplement their income by occasionally renting out their house, but rather by renting out a number of

uninhabited housing units as a sort of mini-hotel. Such an arrangement requires various forms of labour: cleaning, accountancy and maintenance [...]. »

Cette distinction est cependant importante quand on compare les opportunités *via* les plateformes de revenu (*Uber*) et les plateformes de capital (*Airbnb*). Ces dernières sont généralement perçues comme des opportunités plus avantageuses et moins « négatives ». Selon Anne-Marie Nicot, « cela tiendrait notamment au fait que, sur les plateformes, les revenus du travail sont plutôt faibles comparés aux revenus du capital (exemple location d'un logement) » (Nicot, 2017 : 49). Enfin, cette redéfinition des frontières du travail n'est pas simple, que ce soit avec *Airbnb* ou encore avec celles offrant des services de covoiturage¹⁵. Cette confusion rappelle le débat entourant la nature « collaborative » de l'échange et le brouillage entre le statut d'indépendant, de salarié et de collaborateur. Par ailleurs, en élargissant l'accès au plus grand nombre (principe du *crowdsourcing*), le travail sur les plateformes brouille la frontière qui existait entre les professionnelles et les amateurs, mais plus encore, ce sont les frontières entre le statut de salariés et celui d'indépendant qui tend à disparaître. En effet, la plateforme *Uber* ne peut-elle pas décider de fermer le compte d'un collaborateur advenant un pointage trop faible de ce dernier?

La connectivité sur laquelle repose les plateformes de services soulève une autre problématique : celle de la frontière entre la vie privée et la vie professionnelle (Valenduc et Vandremmin, 2016). Si l'économie des plateformes s'appuie sur ce discours mettant de l'avant une plus grande flexibilité dans le choix des heures de travail, cette autonomie apparaît une fois de plus fort variable selon le fonctionnement même de la plateforme. En effet, l'externalisation du travail par ces plateformes ne vise-t-elle pas à renforcer les principes du travail contingent, discontinu, suivant la logique du *just-in-time*? Par conséquent, certaines interfaces de ces applications auront tendance à favoriser la connectivité des collaborateurs pour éviter de perdre des offres de revenus. De plus, comme le travail sur les plateformes sert notamment à la réalisation de revenus d'appoint, on peut supposer qu'une transformation importante peut s'opérer quant à la distribution du temps de travail.

En raison de ces nombreuses zones de brouillage, nous pouvons supposer que le travail sur les plateformes donnera à voir un portrait tout aussi contrasté de travailleurs qui offrent leurs services dans ce secteur de l'économie. La difficulté à élaborer un classement des différentes plateformes laisse présager des difficultés similaires à estimer l'ampleur et les formes d'externalisation de travail qui en résultent.

4. Difficultés d'estimation d'un phénomène qui prend de l'ampleur; limites de la comparaison et défis méthodologiques

Si les consensus sont plutôt rares parmi les membres de la communauté de scientifiques concernant le travail sur les plateformes, une chose est partagée par l'ensemble : la difficulté d'estimer l'ampleur du phénomène. Les études portant sur les tendances des consommateurs relativement à l'économie collaborative sont plus nombreuses que celles portant sur les travailleurs de cette nouvelle économie. Si ces études sont peu utiles pour évaluer concrètement les impacts des plateformes numériques sur les conditions et les formes de travail, elles indiquent toutefois la progression de ce phénomène de même que les limites méthodologiques pour pouvoir l'appréhender¹⁶. Ainsi, les données pour déterminer le nombre de travailleurs qui tirent un revenu du travail sur les plateformes sont difficilement accessibles; et analyser des données prises sur les plateformes pour estimer ce phénomène est hasardeux et fastidieux, considérant leur rapide croissance. Au Québec, le nombre des plateformes actives n'est pas connu et l'inscription d'un individu sur une plateforme ne signifie pas qu'il soit actif. Le travail sur les plateformes est également difficile à évaluer à partir des bases de données statistiques, notamment parce que ces formes de travail ne font pas l'objet de catégories précises¹⁷. Selon les données de *l'Institut de la statistique du Québec* (ISQ, 2014), le travail indépendant en général est en croissance; la composition de cette catégorie souligne que le nombre de travailleurs indépendants avec employés a diminué par rapport à



une augmentation des travailleurs indépendants solo¹⁸. On constate donc une augmentation du travail indépendant solo, mais rien dans ces études ne permet d'établir des liens directs avec le travail sur les plateformes, puisque les données manquent de détails relativement aux secteurs d'activités où les hausses ont eu lieu.

Comme peu d'études ont été réalisées auprès de la population canadienne et québécoise, il est difficile d'avoir un portrait des réalités qui sous-tendent ce phénomène. Sur le plan national, en octobre 2017, le *Centre canadien des politiques alternatives* (CCPA) a publié les résultats d'une enquête menée auprès de 2 304 résidents du Grand Toronto (GTA) qui travaillent dans le champ de « l'économie de partage »¹⁹. L'étude estime que près de 9% des répondants disent avoir travaillé pour l'économie des services à la demande, dont 27% dans les activités ménagères (*Cleanify*), 25% pour les plateformes de transports (ex. *Uber*, *SafeHer*), 21% dans la restauration de plats maison (ex. *Meal Surfer*), 19% dans la livraison de nourriture (ex. *Foodora*, *Just Eat*), 19 % dans le covoiturage (ex. *Banoride*) et 17 % dans le partage de logement (ex. *Airbnb* et *VRBO*) (CCPA, 2016 : 10). Quant aux profils des travailleurs, l'enquête du CCPA montre que 70 % des travailleurs des plateformes ont moins de 45 ans, 90 % ont un diplôme collégial ou universitaire, la moitié ont des enfants de moins de 18 ans et 60% un revenu annuel de moins de 80 000\$. Toujours selon le CCPA, 60% des sondés tirent la majorité de leur revenu auprès de ces plateformes. Cette dépendance économique vient remettre en question la flexibilité et l'autonomie associées à l'économie des plateformes. D'ailleurs, ils sont aussi 63% disant travailler à temps plein pour ces plateformes contre 14 % à temps partiel. Plus encore, 41% des sondés jugent que les revenus pour les tâches exécutées sont largement insuffisants, 37% rapportent comme problème la difficulté à obtenir des heures de travail et 29% disent être toujours sur appel ou en attente. La dépendance économique caractérise donc une importante part des travailleurs des plateformes numériques.

Sur le plan international, une étude réalisée auprès des travailleurs américains par Katz et Kruger (2016) a estimé à 0,5% la portion de la population travaillant sur les plateformes numériques. Les travaux de Farrell et Greig (2017) estimaient cette proportion à 0,9%. Une enquête menée auprès de la population du Royaume-Uni (Huws et Joyce, 2016) montre que 21% des adultes âgés entre 16 et 75 ans disent avoir « essayé » de trouver un emploi sur les plateformes dites d'économie de partage. En France, la progression du micro-entrepreneuriat est difficile à évaluer en raison de la création en 2016 du statut d'autoentrepreneur qui induit une confusion des termes et les appellations; néanmoins, il semble y avoir là aussi une hausse de la proportion de travailleurs indépendants sans salariés (Montel, 2017). Les normes du travail complexes et propres pour chaque pays rendent aussi difficiles les comparaisons. L'adaptation de la réglementation et des politiques d'encadrement des plateformes numériques par les gouvernements nationaux et locaux entre également en ligne de compte à titre de variable dépendante. De même, en plus des politiques spécifiques à chaque pays, qui laissent entrevoir des estimations variées, les profils et les motivations des travailleurs constituent d'autres facteurs qui doivent être considérés dans le processus d'opérationnalisation des analyses comparatives. Les opportunités que peut représenter le travail sur les plateformes varient aussi selon les types d'activités, le temps consacré (temps plein, temps partiel) ou l'interface numérique.

Les enquêtes sur l'économie des plateformes vont aussi conclure à des résultats variables selon les définitions et les champs retenus par les enquêteurs (voir tableau, en annexe). Montel (2017 :17) souligne que « 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 [...], les méthodologies d'enquête sont également différentes ». Ces problèmes méthodologiques sont illustratifs de la difficulté de bien baliser le champ d'études et d'établir une classification claire des plateformes.

Conclusion

L'économie des plateformes est en nette progression. Forte de son statut d'innovation économique, celle-ci se développe en marge des régulations établies, c'est-à-dire dans une zone grise et dans l'angle mort des règles qui régissent les statuts des travailleurs généralement insérés dans une relation bilatérale. Si le travail sur les plateformes se présente comme une opportunité de revenu d'appoint et s'il suppose plus de flexibilité, les études qui portent sur les transformations des formes du travail et des frontières du travailleur indépendant dépeignent un portrait plus contrasté. En effet, en raison de la diversité des plateformes couvrant un champ de plus en plus vaste de secteurs d'activités et du fonctionnement de ce modèle d'affaires, il devient de plus en plus difficile d'aborder ces nouvelles réalités du travail sans marquer des distinctions importantes quant au fonctionnement des nouveaux acteurs que sont les plateformes. En effet, diverses recherches montrent le lien entre l'avènement des plateformes et l'augmentation d'une tendance déjà visible à la précarité et à la polarisation du marché de l'emploi par différentes mesures de flexibilisation du monde du travail (Rosenblat et Stark, 2015; Scholz, 2016; Schor, Attwood Charles, Cansoy, Ladegaard et Wengronowitz 2017). Les revenus d'emploi obtenus par l'entremise des plateformes sont faibles et surtout, passablement volatiles, ayant majoritairement la fonction d'un revenu d'appoint nécessaire pour rejoindre les deux bouts ou d'une simple rémunération occasionnelle de type « petit extra ». Dans certains cas, ce travail procure cependant le revenu principal aux travailleurs. En fonction de la structure de la relation tripartite qui caractérise le travail sur les plateformes, on assiste donc à une diversification et à une expansion de l'emploi indépendant solo, rappelant à plusieurs égards les conditions de la relation de type salarié (Valenduc, 2017).

Dans ce contexte, un véritable programme de recherche interdisciplinaire réunissant les sciences juridique et politique, la sociologie, l'économie, couplées à des approches issues des études critiques des données devient nécessaire pour comprendre l'évolution de ces transformations et pour rendre compte de leurs effets sur les relations du travail et de l'emploi. Les approches telles que le *critical data studies*, actuellement en plein développement, permettent de mieux comprendre l'impact des plateformes comme assemblage sociotechnique (Pickren, 2018). Mais sur le plan sociologique et économique, la situation est complexe et appelle des réflexions en mesure d'en rendre compte. En tout premier lieu, il faudra se pencher sur la complexité de la relation de travail tripartite à partir de trois formes de dépendance : économique, organisationnelle et matérielle ou technologique (Valenduc, 2017). Comment les individus vivent-ils avec les relations de travail triangulaire et ambiguës et quel est l'impact de ce type de relations sur leur trajectoire professionnelle, sur la protection sociale dont ils disposent ou sur l'équité de traitement selon le statut d'emploi? Grâce à plus de recherches, on pourra mieux évaluer la nécessité de créer, par exemple, un nouveau statut pour les travailleurs des plateformes comme le suggèrent certaines études ou de redéfinir le rôle d'employeur à l'aune du rôle joué par les nouveaux acteurs que sont les plateformes (Steward et Stanford, 2017; Valenduc, 2017).

Des recherches de terrain sont nécessaires et prioritaires afin de situer les transformations du monde du travail dans des perspectives plus larges de changements sociaux, politiques et économiques. La connaissance de ces transformations est encore embryonnaire, mais les problématiques sont, quant à elles, déjà bien réelles. Les résultats de l'étude du CCPA (2017) indiquent par exemple que les travailleurs de l'économie des plateformes, diplômés du postsecondaire dans une proportion de 90 %, occupent maintenant des emplois jadis réservés aux employés peu qualifiés. Ce constat n'est pas unique à l'étude du CCPA, mais se trouve aussi dans d'autres enquêtes (Davies, Donald, Gray et Knox-Hayes, 2017). Cette situation alimente la pression déjà ressentie par les travailleurs moins qualifiés qui risquent de subir le phénomène du *crowding out*²⁰. Elle pourrait également exacerber les problèmes d'insécurité professionnelle et d'inégalités entre diverses catégories de travailleurs à l'intérieur du système d'emploi. Par ailleurs, l'adoption de mesures, de règlements et de décisions à la pièce, comme celle adoptée dans le dernier budget



provincial 2017 du gouvernement du Québec d'accorder un « dédommagement » à l'industrie du taxi, laissant supposer que l'on est sur le point de régulariser la présence de la plateforme *Uber*, ne sera pas sans conséquences pour les collaborateurs de ces plateformes. Dans tous les cas de figure, face au développement rapide du champ de l'économie des plateformes et des enjeux qui en découlent, un programme de recherche, systématique et d'envergure, est plus nécessaire que jamais.

NOTES

- 1 Au rang des applications de service, on peut également mentionner Adèle sur demande, spécialisée dans l'entretien domestique ou encore RakeAround qui propose à des « cultivateurs urbains » de vendre des légumes en ligne.
- 2 La « gig economy » se rapporte aussi au « travail à la demande » (« on-demand economy ») ou à des « emplois à la tâche ». Toutefois, ces catégories sont encore floues et peu de consensus se dégagent quant à leur définition.
- 3 En référence à l'entreprise Uber, Frédéric Marty rappelle que le terme ubérisation a fait son entrée dans Le Robert en mai 2016 et qu'il « est devenu un quasi nom commun désignant au mieux une nouvelle forme d'organisation de l'économie sur la base de technologies numériques, au pire une institutionnalisation d'un nouveau modèle de régulation économique résonnant comme un retour à des modèles de travaux à la pièce antérieurs à l'ère du salariat » (Marty 2017 : 1). L'ubérisation réfère au fonctionnement des plateformes numériques et à la mise en relation directe entre l'offre et la demande qui se développe généralement dans un cadre extérieur au milieu réglementé du salariat et en concurrence avec les modèles d'économies classiques, d'où la nature généralement disruptive qu'on lui reconnaît.
- 4 Les plateformes numériques sont des objets non seulement complexes mais aussi et surtout extrêmement diversifiés. Il existe des plateformes de type : moteur de recherche telles que Google qui agissent comme des instances de référencement plus que d'échanges et réseaux sociaux comme Facebook et Instagram, des interfaces de dépôt de contenu vidéo ou autres comme Youtube ; d'autres plateformes proposent aussi des interfaces de sociofinancement, comme La Ruche qui dit oui. En lien avec les nouvelles formes de travail, ce sont principalement les plateformes d'échanges de biens et de services qui font l'objet des analyses. Celles-ci englobent notamment les Amazon, e-Bay, Uber et Airbnb. La typologie selon les modes d'activité est utile en vue d'aborder les nouvelles formes de travail. Toutefois, d'autres caractéristiques demeurent pertinentes comme la nature lucrative ou non de la plateforme et le mode de financement des plateformes (accès « gratuit », par transaction ou par abonnement). Ces différents critères pour caractériser les plateformes ne sont pas exclusifs, au contraire. Le développement d'un modèle d'affaires relève de manière importante de la nature de l'actif sous-jacent à optimiser (par exemple, la recherche d'un appartement versus un trajet quotidien de covoiturage).
- 5 Il faut rapporter la désintermédiation à la structure traditionnelle de l'économie et de l'emploi qui se réalise à partir d'une relation de subordination juridique liant les opérateurs de l'économie traditionnelle aux salariés (Marty 2017). Elle s'insère dans une nouvelle économie qui propose un modèle d'affaires permettant de court-circuiter les institutions traditionnelles. La capacité de désintermédiaire que le discours médiatique attribue aux plateformes réfère notamment à la disruption des acteurs traditionnels et au fonctionnement interne de la plateforme qui, en tant que « simple interface », aurait la qualité d'une infrastructure décentralisée. L'économie des plateformes tient lieu d'interface permettant la mise en relation entre l'offre et la demande. Toutefois, ce rôle ne signifie pas, corolairement, neutralité.
- 6 https://www.facebook.com/pg/OuishareQC/about/?ref=page_internal.
- 7 La théorie des marchés bifaces et multifaces est associée au travail de Jean-Charles Rochet et de Jean Tirole au début des années 2000.
- 8 On saisit mieux aussi comment l'économie collaborative est utilisée pour décrire des modèles d'affaires aussi disparates que celui des plateformes monopolistiques et internationales que des entreprises coopératives déployées sur une échelle locale.
- 9 Gfendr est une application, lancée en 2018 au Québec, qui se définit comme le « Airbnb pour le travail du sexe » et qui mélange application de rencontres en ligne de type Tinder et économie de partage. Voir à ce sujet, Isabelle Paré, « Une application pour les travailleuses du sexe suscite la controverse », *Le Devoir*, 19 mars 2018.
- 10 Rapport disponible dans la version anglaise sur le site de International Labor Office. <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public>.
- 11 <https://www.uber.com/fr-CA/about/how-does-uber-work/> (consulté le 22 mai 2018).
- 12 <https://fr.airbnb.ca/terms> (consulté le 22 mai 2018).

- 13 Il est à noter que la question des risques sur des plateformes comme Airbnb est d'une grande importance et très peu étudiée, notamment l'aspect lié à la sécurité des propriétaires qui font la location de leurs appartements.
- 14 Par exemple, le service d'entretien ménager Adèle sur demande soutient « favoriser l'émergence d'autoentrepreneurs » : <https://www.adeleondemand.com/fr/a-propos> (consulté le 23 mai 2018).
- 15 Les définitions retenues afin de départager le travail d'autres activités pouvant être rémunérées sans être du travail posent des problèmes lors des enquêtes de terrain et des analyses statistiques.
- 16 Si plusieurs études ont été réalisées autour de la consommation et de l'économie collaborative, les résultats sont variables en raison notamment des termes, des concepts et des notions à définir à la base. Au Québec, l'économie des plateformes demeure un champ marginal mais en croissance. Les données de l'enquête NETendances 2016 du CEFRIO indiquent que l'usage des plateformes numériques de services est plus grand parmi les résidents de Montréal (10%) et parmi les jeunes âgés de 18 à 34 ans (21%). Voir à ce sujet CEFRIO (2017).
- 17 Dans son budget de 2017, le Canada reconnaissait d'ailleurs la nécessité d'actualiser le Code du travail pour mieux refléter la réalité du travail flexible. <https://globalnews.ca/news/3385957/canada-flexible-gig-economy-jobs/>.
- 18 Ces résultats demeurent peu éclairants, considérant l'absence de chiffres relatifs à l'évolution du travail sur les plateformes numériques.
- 19 L'étude englobe ici les plateformes de revenu de type Uber, services d'entretien, livraison et les plateformes de location de biens de type Airbnb et autres locations d'espace.
- 20 Le crowding out ou « l'effet de report » consiste dans le refoulement des catégories de la main-d'œuvre moins qualifiées dans des franges inférieures du marché du travail

RÉFÉRENCES

- Acquier, A., Carbone, V. et Massé, D. (2016). *Les mondes de l'économie collaborative : une approche par les modèles économiques*. PICO Working paper, Paris, 48 p.
- Berg, J. (2016). *Income security in the on-demand economy. Findings and policy lessons from a survey of crowdworkers*, Condition of Work and Employment Serie no. 74, Genève.
- Botsman, R., et Rogers, R. (2010). *What's mine is yours: The rise of collaborative consumption*. New York, NY: Harper.
- Canadian Centre for Policy Alternatives (CCPA) (2017). *“Sharing economy” or on-demand service economy? A survey of workers and consumers in the Greater Toronto Area*. 26 p.
- CEFRIO (2017). « Médias sociaux et économie de partage en ligne au Québec », *NETendances 2016*, Repéré à https://cefrio.qc.ca/media/uploader/NETendances2016-Medias_sociaux_economie_de_partage27072017.pdf.
- Chaire Innovation & régulation des services numériques (2015). « La régulation des plateformes numériques », Repéré à <http://innovation-regulation2.telecom-paristech.fr/wp-content/uploads/2015/06/La-R%C3%A9gulation-des-Plateformes-Num%C3%A9riques-CR-Defdef.pdf>.
- Codagnone, C., Abadie F., Biagi F. (2016). *The Future of Work in the 'Sharing Economy'. Market Efficiency and Equitable Opportunities or Unfair Precarisation?* Institute for Prospective Technological Studies, JRC Science for Policy Report EUR.
- Collier, R. B., Dubal, V.B. et Carter, C. (2017). « Labor Platforms and Gig Work: The Failure to Regulate ». *IRLE Working Paper* No. 106-17.
- Davies, A.R., Donald B., Gray M. et Knox-Hayes J. (2017). « Sharing economies: moving beyond binaries in the digital age », *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 10: 209-230.
- Diridollou, C. Delecolle T., Loussaief L. et Delchet-Cochet K. (2016). « Légimité des business models disruptifs : le cas Uber », *La Revue des Sciences de Gestion*, 5 (281-282): 11-21.
- De Stefano, V. (2016). « The rise of the «just-in-time workforce»: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy” ». *International Labor Office*, Genève, Conditions of work and employment series no. 71.



- Drahokoupil J. et Fabo B. (2016). « The platform economy and the disruption of the employment relationship », *ETUI Policy Brief #5*, European Trade Union Institute, Brussels.
- Evans D. S. (2011). *Platform Economics : Essays on Multi-Sided Businesses*. Competition Policy International.
- Evans P.C. et Gawer A. (2016). *The Rise of The Platform Enterprise. A Global Survey*. Series No.1 The Center for Global Enterprise. New York, 30 p.
- Farrell, D. et Greig F. (2017). « The Online Platform Economy: Has Growth Peaked? » Washington, DC, *JP Morgan Chase Institute*. <https://ssrn.com/abstract=2911194>.
- Flichy P. (2017). *Les nouvelles frontières du travail à l'ère numérique*. Paris, Seuil.
- Frenken K. et Schor J.B. (2017). « Putting the sharing economy into perspective ». *Environmental Innovation and Societal Transitions*, (23) : 3-10.
- Gesualfi-Fecteau, D. et Bélaïr, M.-C. (2014). « Comment sortir les relations de travail tripartites de l'angle mort du droit du travail » *Revue Droits et libertés*, 33 (2), autonome. Repéré à <http://liguedesdroits.ca/?p=2643>.
- Gillespie, T. (2015). « Paltform Intervene », *Social Media + Society*, avril-juin : 1-2.
- Groupe de travail sur l'économie collaborative. (2018). *Économie collaborative. Mieux comprendre les transformations, moderniser et renforcer les politiques publiques*. Document de consultation, 20 p.
- Huws, U. (2017). « L'avenir du travail : ni utopiques ni contre-utopies mais de nouveaux champs d'accumulation et de lutte », Repéré à <https://www.transform-network.net/fr/publications/revue> (consulté le 14 mai 2018).
- Huws U. et Joyce S. (2016). Size of the UK's « Gig Economy » revealed for the first time » *Crowdworking Survey*, University of Hertfordshire, Repéré à <http://www.feps-europe.eu/assets/a82bcd12-fb97-43a6-9346-24242695a183/crowd-working-surveypdf.pdf>.
- Institut de la statistique du Québec. (2014). « Évolution de l'emploi atypique au Québec depuis 1997 » *Flash Info*, octobre, 15(3).
- Katz, Lawrence F. et Alan B. Krueger. (2016). « The rise and nature of alternative work arrangements in the united states, 1995-2015 » *Working Paper*, National bureau of Economic Research, Massachussets.
- Kenney, M. et Zysman J. (2016). « The Rise of the Platform Economy » *Issues in Science and Technology*, 32 (3).
- Lambrecht, M. (2016). « L'économie des plateformes collaboratives, *Courrier hebdomadaire du CRISP*, n°. 2311-2312 : 5-80.
- Langley, P. et Leyshon P. (2017). « Platform capitalism : The intermediation and capitalisation of the digital economic circulation », *Finance and Society*, 3(1) : 11-31.
- Lee, M.K., Kusbit D., Metsky E., Dabbish L. (2015). *Working with machines: The impact of algorithmic and data-driven management on human workers*, Proceedings of the association for Computing Machinery (ACM), Conference on Human Factors in Computing Systems (CHI), Séoul, 18-23 avril.
- Marty F. (2017). « L'économie des plateformes: dissipation ou concentration de la rente? » *Science Po OFCE Working Paper*, n° 13.
- Matthews J. T. (2015). « Passé, présent et potentiel des plateformes collaboratives; Réflexions sur la production culturelle et les dispositifs d'intermédiation ». *GRESEC*, 16(1): 51-71.
- Mercure, D. et Vultur, M. (2010). *La signification du travail. Nouveau modèle productif et ethos du travail au Québec*, Québec, PUL.
- Montel, O. (2017). « L'économie des plateformes : enjeux pour la croissance, le travail, l'emploi et les politiques publiques », Document d'études, *DARES*, n° 213, 40 p.
- Morozov, E. (2013). « The “sharing economy” undermines workers’ rights ». *Financial Times*, 14 octobre.
- Nicot, A.-M. (2017). « Le modèle économique des plates-formes. Économie collaborative ou réorganisation des chaînes de valeur? » *La Revue des conditions de travail*, septembre (6) : 44-55.

- Organisation International du Travail (OIT). (2018). « La qualité de l'emploi dans l'économie des plate-formes numériques », (Notes d'information no 5), 2^e Réunion de la Commission mondiale sur l'avenir du travail, 15-17 février.
- Pickren, G. (2018). « The global assemblage of digital flow : Critical data studies and the infrastructures of computing », *Progress in human geography*, 42(2), 225-243.
- Proulx, S. (2011). « La puissance d'agir d'une culture de la contribution face à l'emprise d'un capitalisme informationnel: premières réflexions », *Conférence au Colloque Culture et barbarie: communication et société contemporaine*. Hommage à Edgar Morin, Athènes, 26-28 mai 2011.
- Rosenblat, A. et Stark, L. (2016). « Algorithmic Labor and Information Asymmetries: A case Study of Uber's Drivers », *International Journal of Communication*, (10) 3758-3784.
- Scholz, T. (2016). *Overworked and underpaid: How workers are disrupting the digital economy*. Cambridge, Polity Press.
- Schor, J.B., Attwood C. W., Cansoy M., Ladegaard, I. et Wengronowitz, R. (2017). *Dependence and precarity in the sharing economy*. Unpublished paper, Boston College.
- Slee, T. (2016). *Ce qui est à moi est à toi*. Lux, Montréal.
- Srnicek, N. (2016). *Platform capitalism*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Stanford, J. (2017). « The resurgence of gig work : Historical and theoretical perspectives », *The Economic and Labor Relations Review*, 28(3) :382-401.
- Stewart, A. et Stanford, J. (2017). « Regulating work in the gig economy: what are the options? » *The Economic and Labour Relations Review* 28(3): 420–437.
- Sundararajan, A. (2016). *The sharing economy: The end of employment and the rise of crowd based capitalism*. Cambridge, MIT Press.
- Valenduc, G. (2017). « Les travailleurs indépendants économiquement dépendants : Balises pour analyser une tendance émergente sur le marché du travail ». *Étude réalisée pour CSC*, Chaire Travail-Université, Juillet.
- Valenduc, G. et Vendramin, P. (2016). « Le travail dans l'économie digitale : continuités et ruptures », *ETUI Working Paper*, Institut syndical européen, Bruxelles.
- Vendramin, P. et Valenduc, G. (2016). « Le travail virtuel : Nouvelles formes de travail et d'emploi dans l'économie digitale », *Rapport FTU pour la CSC*.
- Vultur, M. (2016). « L'activité des salariés d'agences de travail temporaire : Perceptions des conditions de travail et recours aux agences ». *Sociologie et sociétés*, 48(1), 191–211.
- Vultur, M. et Bernier, J. (2014). « Introduction » dans Vultur, M. et J. Bernier (dir.), *Les agences de travail temporaire : leur rôle et leur fonctionnement comme intermédiaires du marché du travail*, Québec, PUL, p. 13-38.
- Vultur, M. (2013). « Le modèle idéal de travail : une analyse de la signification et des aspirations au travail de la population active québécoise », dans Romaine Malenfant et Nancy Côté (dir.), *Vers une nouvelle conception de l'« idéal-type » du travailleur?*, Presses de l'Université du Québec, p. 73-86.

ANNEXE : Tableau complété, tiré du document de travail, *L'économie des plateformes : enjeux pour la croissance, le travail, l'emploi et les politiques publiques*, rédigé par Olivia Montel (2017 :20)

| . | Indicateurs chiffrés | Périodes 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 | [Royaume-Uni]*** | Plateformes de travail NB. Partage de frais non exclu (**) | Sondage via 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 | Sondage auprès de 1000 consommateurs américains |
| CCPA (2016) | 9% | 5-20 octobre 2016 | Grand Toronto | Plateformes d'emploi (travail + capital) Économie de services à la demande | Sondage auprès de 2 304 résidents |

(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.

(***) Dans le tableau de Montel, on retrouve l'inscription « plusieurs pays européens » or, l'étude de Huws et Joyce porte sur les résidents du Royaume-Uni.