

## Les *freelances* du numérique au prisme de « l'économie collaborative »

Synthèse des enseignements de la recherche

Yannick Fondeur

La recherche croise trois sphères porteuses d'enjeux majeurs en termes de travail et d'emploi : (1) le *freelancing*, régulièrement présenté comme la plaque avancée de « l'avenir du travail » (*Future of Work*) ; (2) la plateformisation et l'« économie collaborative », vecteurs supposés d'une transformation profonde des formes productives et d'emploi ; (3) les métiers du numérique, segment « en tension » du marché du travail qui constituerait un réservoir d'emplois qualifiés pour les années à venir. La focale est portée sur le secteur de la prestation de services intellectuels aux entreprises (activité où l'intensité capitalistique est faible), et plus particulièrement sur les développeurs indépendants, souvent désignés comme les nouveaux « sublimes », ces ouvriers très qualifiés du XIXe siècle, imprimeurs ou mécaniciens, qui pouvaient, dans une configuration de marché qui leur était favorable, maîtriser leurs engagements et leur mobilité, concilier travail et projets personnels.

Ce champ est appréhendé au travers du prisme de l'« économie collaborative », une notion dont on sait qu'elle fait débat. Il en est donné ici une définition spécifique qui se veut agnostique : elle est entendue comme « l'ensemble des formes productives en réseau permettant à des individus indépendants de mener, par le biais d'une structure partagée, une activité économique hors d'un cadre d'entreprise classique ». Deux de ces nouvelles formes productives en réseau sont étudiées dans le rapport : les « plateformes »<sup>1</sup> et les collectifs autonomes de travailleurs indépendants.

Les indépendants du numérique et les plateformes qui leur sont dédiées mobilisent massivement pour se désigner la dénomination de « *freelance* ». Cette dernière est reprise dans la recherche, sans cette fois s'appuyer sur une définition précise et stabilisée. Le parti pris est en effet de la considérer comme une catégorie indigène intrinsèquement floue, et d'analyser comment les acteurs du champ participent à la construire. Le rapport montre ainsi que les plateformes spécialisées s'emploient très activement à forger des représentations du *freelancing*, mobilisant de manière performative la figure d'un « *Future of Work* » dont cette forme de travail serait à la fois l'expression et le moteur. Sur le plan quantitatif, il s'agit de convaincre que les *freelances* représentent déjà une part importante de la force de travail et que cette part est amenée à s'accroître structurellement à l'avenir. Sur le plan qualitatif, l'objectif est de conjurer la figure du travailleur « ubérisé » et d'imposer au contraire celle de professionnels très qualifiés que les plateformes accompagneraient dans leur indépendance réelle.

Le fait que les plateformes participent grandement à la construction du *freelancing* comme catégorie ne signifie pas pour autant qu'il s'agit d'un artifice. Être *freelance* est généralement une identité revendiquée par les individus, et la partie du rapport consacrée aux collectifs de *freelances*, montre qu'il existe, autour de la liberté au travail, des dynamiques spontanées particulièrement intenses dans le champ des technologies de l'information, en raison de configurations productives et marchandes particulières. En effet, non seulement les tensions y sont fortes sur l'offre de travail, ce qui confère un pouvoir de marché important aux travailleurs, mais certaines pratiques des sociétés de services dominant le marché des services numériques aux entreprises depuis plusieurs décennies font également souvent figure de repoussoir.

---

<sup>1</sup> Le cas des plateformes mondialisées comme *Upwork* n'est pas évoqué dans cette synthèse, bien qu'il soit développé dans le rapport.

Dans le cadre des prestations dites d'assistance technique, ces sociétés, appelées en France SSII ou ESN<sup>2</sup>, placent leurs salariés en tant que consultants chez des clients qui valident leurs profils et les intègrent dans leurs équipes pour un temps donné en étant facturés à la journée selon un TJM (Taux Journalier Moyen). Depuis longtemps, et de plus en plus, ces sociétés mobilisent également des indépendants pour ce type de prestations, prélevant au passage une commission sur le travail réalisé. Le montant de cette commission fait rarement l'objet d'une communication claire de la part des commerciaux de SSII et, lorsque plusieurs niveaux d'intermédiation s'empilent (la sous-traitance en cascade n'est pas rare dans le secteur), l'écart entre ce que perçoit la personne placée et ce qui est facturé à l'entreprise cliente peut être très conséquent.

Face à ces pratiques, les plateformes de *freelancing* mettent en avant un modèle « désintermédié » et fondé sur une commission réduite et transparente. Elles se présentent toutes peu ou prou comme des *marketplaces* digitales « disruptant » les SSII. Initialement focalisées sur le marché des *start-ups* et des PME, elles déploient depuis plusieurs années beaucoup d'efforts pour se faire référencer par les services achats des grands comptes, dont les pratiques d'externalisation ont engendré un marché considérable pour les prestataires de services (les grandes entreprises du secteur de la banque et de l'assurance, notamment, dépensent chacune annuellement plusieurs centaines de millions d'euros en prestations intellectuelles). Là encore, l'argument face aux SSII est celui de la transparence : alors qu'avec ses dernières les indépendants en poste au sein de l'entreprise ne sont pas toujours clairement identifiés comme tels, avec les risques juridiques que cela implique (requalifications en contrat de travail, caractérisation d'un abus de dépendance économique), les plateformes permettraient aux directions des achats de « piloter » directement la force de travail *freelance*, évitant ainsi la sous-traitance en cascade. Certaines plateformes se posent même en solutions globales de gestion et de portage administratif des prestataires externes (*Littlebigconnection* notamment).

En France, plusieurs dizaines d'acteurs se désignent comme plateformes de *freelancing*. Ce vocable partagé masque une très forte hétérogénéité de modèles. *Malt*, qui se présente comme la plateforme *leader* en Europe (elle ne publie pas son chiffre d'affaires, préférant communiquer autour de ses levées de fonds, qui ont effectivement été les plus élevées en Europe), est un des rares acteurs à disposer d'un annuaire public de *freelances*, ce qui lui permet de revendiquer un modèle « ouvert ». Chaque *freelance* inscrit dispose en effet d'un profil public avec ses compétences, son parcours professionnel, le nombre de missions réalisées via la plateforme, sa notation globale et les distinctions obtenues (badge « *super malter* » avec trois niveaux). La plateforme revendique également un modèle de *search marketplace* du même type que celui d'*Airbnb* : il est possible de rechercher des *freelances* de manière autonome en interrogeant directement la base d'inscrits selon une ergonomie largement inspirée de la plateforme d'hébergement. Mais derrière ce positionnement *marketing*, *Malt* propose de plus en plus des services personnalisés d'accompagnement, tant côté entreprise que côté *freelances*, qui mobilisent le travail humain plutôt que les algorithmes.

Au-delà du cas assez particulier de *Malt*, se déploie tout un dégradé de modèles plus ou moins fermés et intermédiés. Il s'agit souvent de dispositifs hybrides entre « plateforme » et SSII. Si les plateformes aiment à mettre en avant leurs algorithmes de *matching* dans leur communication, leur activité est en réalité loin d'être aussi digitale et automatisée que leurs discours ne le laissent entendre, et elles recrutent, pour assurer fonctions commerciales et *sourcing*<sup>3</sup>, des profils très

---

<sup>2</sup> **SSII** : Sociétés de Services en Ingénierie Informatique. **ESN** : Entreprises de Services du Numérique. Les deux expressions sont strictement équivalentes. L'organisation patronale du secteur, Syntec numérique, cherche pour des raisons d'image à privilégier la seconde depuis une dizaine d'années, mais la première demeure très utilisée.

<sup>3</sup> Terme utilisé dans les métiers du recrutement et du placement pour désigner la recherche de candidats.

semblables à ceux que l'on trouve en SSII (une expérience dans ce type de structure est d'ailleurs très souvent mentionnée dans les offres d'emploi qu'elles diffusent). À cela s'ajoute le fait que plusieurs groupes comprennent en leur sein des entités proposant des services tiers dédiés au *freelancing*, et notamment du portage salarial (*Freelance.com* et *Littlebigconnection*, notamment). Ils fonctionnent alors comme des SSII « platformisées », au sens où ils en assurent les fonctions pour des prestations en régie en s'appuyant sur une main-d'œuvre totalement externalisée à laquelle ils peuvent proposer d'être plus ou moins portés. Les SSII recourant de leur côté de plus en plus aux indépendants, parfois en créant elles-mêmes des plateformes digitales, la frontière entre les modèles devient très poreuse.

Les SSII gardent néanmoins comme spécificité forte de pouvoir s'engager sur des prestations dans lesquelles elles prennent en charge tout ou partie d'un projet, qui est alors intégralement réalisé par ses propres équipes, avec une obligation de résultat et une facturation forfaitaire. Plus généralement, elles ont pour avantage de pouvoir constituer des collectifs de travail, là où les « plateformes » se contentent pour l'essentiel de placer des individus.

Les collectifs autonomes de *freelances* revendiquent eux de pouvoir former à la demande de véritables équipes d'indépendants. Constitués sous des formes extrêmement variées et souvent seulement partiellement formalisées sur le plan juridique, ils partagent l'objectif d'articuler le respect de l'indépendance de chaque membre, la mutualisation pérenne de ressources communes et la possibilité de réaliser collectivement des prestations. Sans qu'il soit possible de recenser le nombre de structures de ce type en France, leur multiplication dans les métiers du numérique semble constituer un phénomène important. Ils sont néanmoins généralement de petite taille ou constitués d'un « noyau dur » autour duquel gravitent des *freelances* travaillant de manière plus ou moins récurrente avec le collectif. En effet, les conditions concrètes de mise en œuvre de ces collectifs s'avèrent complexes dès que les entités dépassent une taille leur permettant de fonctionner essentiellement sur la base de microrégulations informelles. C'est en particulier l'enseignement que l'on peut tirer de l'analyse, menée dans le cadre de cette recherche, de l'une des rares structures comptant plusieurs centaines de membres.

Quoi qu'il en soit, le mouvement de création de collectifs de *freelances*, qui perdure maintenant depuis plusieurs années et semble s'être accéléré dans la période récente, indique l'aspiration de plus en plus de prestataires indépendants de service intellectuels à se créer un cadre choisi et partagé dans lequel épanouir leur liberté au travail, loin des SSII comme des plateformes. En effet, si nombreux sont les *freelances* de ces collectifs inscrits sur les plateformes, et si certains d'entre eux travaillent de temps à autre par ce biais, leur objectif est clairement de se passer de ces intermédiaires qui les mettent en concurrence et dont ils considèrent qu'ils tirent les prix vers le bas. Globalement, pour les *freelances*, le réseau, au sens le plus fort, constitue le meilleur pourvoyeur d'opportunités de travail de qualité. Et pour les collectifs, cette caractéristique est décuplée par le développement d'une « marque » qui devient alors un bien commun.

Diverses initiatives de platformisation sont actuellement à l'œuvre autour de la dimension collective du *freelancing*, et il conviendra de poursuivre en ce sens les recherches. Il aurait été en effet prématuré, en raison de leur caractère très expérimental, qu'elles fassent l'objet d'une analyse dans son rapport. On ne peut guère noter à ce stade que leurs origines sont très différentes : certaines initiatives émanent de collectifs recherchant une mise en réseau plus large avec d'autres entités similaires, d'autres sont le fait de plateformes de *freelancing* existantes cherchant à intégrer ce phénomène, d'autres encore proviennent de nouveaux acteurs exclusivement dédiés à la mobilisation collective de la force de travail *freelance*. Quoi qu'il en soit, leur multiplication montre que l'exploitation des potentialités ouvertes par les équipes d'indépendants est identifiée par les

acteurs du champ comme un enjeu important dans le développement du *freelancing*. Reste à savoir si elles parviendront à s'articuler avec l'exigence de liberté et d'indépendance réelle qui semble celle des *freelances* du numérique.

Pour terminer, trois points doivent être soulignés pour remettre en contexte les nouvelles formes productives analysées dans cette recherche. Le premier est que le marché des services numériques aux entreprises reste largement dominé par les organisations traditionnelles du secteur : SSII et, sur un segment spécifique, agences Web. Les SSII tiennent en particulier toujours l'essentiel du marché grands comptes. Le second point est que les plateformes ne sont en général pour les *freelances* qu'une modalité parmi d'autres pour trouver des missions : les SSII et agences Web demeurent pour eux des intermédiaires importants, et tous cherchent à développer leur réseau pour se passer des acteurs tiers. Les collectifs de *freelances* relèvent d'ailleurs en grande partie d'une logique de mise en commun des opportunités de missions (ce qui n'exclut pas que l'intermédiation soit rémunérée à titre d'apport d'affaires). Le dernier point est qu'en conséquence la tendance est plus à la recombinaison d'une écologie complexe qu'à la « disruption » pure et simple. SSII, agences, plateformes et collectifs de *freelances* ont des frontières floues et, dans la pratique, de nombreuses interconnexions.