



## Economie de plateforme, quelles résistances face aux fausses alternatives ?

---

Orville Pletschette ■ Décembre 2021

Depuis le départ du développement du phénomène de l'économie de plateforme, les véritables résistances sont celles issues des travailleurs, des coursiers, des *riders*. Ceux-ci ont été soutenus et écoutés par les organisations syndicales qui ont pris la peine de prendre en considération leurs combats et leurs revendications, comprenant que l'action syndicale ne s'implante pas de l'extérieur mais que la lutte provient des travailleurs eux-mêmes.

En Belgique, les livreurs ont ainsi constitué, en 2016, leur propre « Collectif de coursier·ère.s », à travers leur prise de conscience issus de leurs sentiments de révolte face à la détérioration de leurs conditions de travail, en élaborant leurs propres actions et revendications. Les organisations syndicales ont surtout permis un soutien au niveau logistique, leurs réseaux de contacts, mais aussi en les accompagnant et en les aidant à la négociation collective de leurs droits. Un réel contre-pouvoir s'est imposé contre les plateformes, sensibilisant l'opinion par leurs actions de grève et de protestation, obligeant le pouvoir politique et législatif à prendre position.

La lutte sociale des coursiers contre les grandes multinationales de l'économie de plateforme est d'une importance capitale. Elle se situe également au niveau international sur base de deux revendications principales : un salaire-horaire minimum garanti et la transparence des données algorithmiques. Fin octobre 2018, une Fédération transnationale des coursiers (FTC), composée de vingt collectifs et syndicats nationaux, a même vu le jour à Bruxelles afin de créer un mouvement social européen initié par les travailleurs de plateformes de livraison telles que *Deliveroo*, *Foodora*, *Uber Eats*, *Glovo*, etc. Cependant, les coursiers en lutte ne prétendent pas conceptualiser les nouvelles alternatives économiques à mettre en œuvre pour contrecarrer le phénomène actuel et rétrograder de l'économie de plateforme, si ce n'est de se battre avec force et résistance contre ces multinationales afin de les faire plier et leur faire respecter le droit social.

En ce qui concerne les alternatives à l'économie de plateforme ou en son sein, il arrive parfois de présenter, ci et là, des acteurs économiques de la livraison de repas qui seraient « différents » des plateformes *Deliveroo* et *UberEats*. Ils assureraient un salaire-horaire, une meilleure couverture sociale avec assurance et assistance, et la fourniture des équipements de travail dont les vélos : c'est le cas de *Takeaway* (société hollandaise mais faisant partie du groupe britannique *Just Eat*) ou encore la nouvelle start-up allemande *Gorillaz* (déjà présente à Bruxelles et Anvers) qui assure plutôt la livraison de produits locaux. Ces deux entreprises se vantent de permettre aux coursiers d'avoir des contrats de travail salarié en intérim mais aussi en CDI (Contrat à durée indéterminée), prétendant que la clientèle parmi les consommateurs verrait chez eux un service de livraison plus « éthique ».

En revanche, *Takeaway* poursuit un modèle de marketing similaire à celui de *Deliveroo* et *UberEats*, avec leurs caractéristiques déficitaires équivalentes. En effet, malgré que les livraisons soient l'activité principale, elle n'est pas non plus rentable. *Takeaway* mise surtout sur la fidélisation des restaurants (à l'instar de *Just Eat* dans les autres pays européens où le groupe est implanté), en échange de leur promotion sur le site de commande en ligne, mais avec là aussi une commission de 30% sur les ventes de repas. La couleur orange des blouses des coursiers, du logo *Takeaway* ou du site web pour les commandes en ligne attireraient davantage l'attention au service *Takeaway*. Aussi, une minorité de livraisons « *Takeaway* » sont assurées par les coursiers *Takeaway*, les restaurants pouvant eux-mêmes les assurer avec leurs propres outils et main d'œuvre.

Cette stratégie de marketing dans le discours et dans les actes, centrée sur l'image d'un service de livraison qui met au cœur les coursiers n'est pas sans rappeler le discours et les premiers pas de *Take*

*Eat Easy*, voire même de *Deliveroo* à ses débuts. Une fois dominants sur le marché et avec suffisamment de coursiers à leur disposition, le cours des événements a montré qu'ils changeront rapidement d'attitude et la mise en avant et le bien-être des coursiers n'était plus leurs priorités. Concernant *Gorillaz*, qui n'est qu'à sa première année d'existence et qui repose sur des levées de fonds, là aussi, leur besoin primordial est d'être dominant sur ce nouveau marché des livraisons de produits frais locaux (et non plus de repas) face à d'autres acteurs concurrents. *Bis repetita...* Par ailleurs, des grèves ont déjà eu lieu en Allemagne, à Berlin, parmi les *riders* de *Gorillaz* car la start-up opère surtout avec des coursiers en période d'essai, qui sont ensuite très souvent rapidement remerciés à tour de rôle, et certains ne reçoivent même pas leur salaire.

## Quelles sont les alternatives économiques et sociales ?

Il existe un enjeu politique et sociétal majeur qui n'est pas suffisamment pris en compte dans les alternatives contre l'économie de plateforme, et qui demande au pouvoir politique de prendre davantage position que de seulement défendre la présomption salariale des travailleurs de plateforme et la régularisation de leurs conditions de travail au niveau des loi et juridictions. Imaginons que grâce à la directive européenne, toutes les législations et juridictions aillent dans le sens des revendications des coursiers qui sont à l'origine des mobilisations politiques, judiciaires et administratives.

Face à leurs revers judiciaires ou législatifs dans différents pays comme en Espagne, au lieu de reconnaître la juridiction confirmant les droits des coursiers, les plateformes comme *Deliveroo* brandissent souvent la menace de se retirer du marché et de faire ainsi disparaître les emplois si la présomption salariale serait appliquée. C'est d'ailleurs ce que *Deliveroo* a finalement fait en Espagne fin novembre 2021, bien qu'elle y était faiblement implantée : elle a entièrement retiré ses services du marché de livraison en Espagne. À l'inverse, les autres plateformes présentes en Espagne comme *Uber* comptent y rester mais ont recours au travail salarié intérimaire.

Dès lors, face à ce constat et cette perspective d'être enfin débarrassé d'acteurs économiques aussi nuisibles pour le monde du travail et les droits des travailleurs, il faut pouvoir également apporter une réponse complémentaire dans le rapport de force mené contre l'économie de plateforme. L'une des pistes qui pourrait être envisagée et qui demande un engagement important et supplémentaire du pouvoir public, si tels sont les nouveaux besoins de consommation de la population, les livraisons de repas pourraient être assurés et organisés par les services publics ! Ainsi, les coursiers pourraient bénéficier d'un véritable statut et deviendraient de la sorte des « fonctionnaires de la livraison » au service de la société.

Une autre alternative socio-économique très concrète qui participe activement à lutter contre l'économie de plateforme et les nouveaux défis numériques, sont ce qu'on nomme les coopératives de plateformes, et particulièrement les coopératives de livraison à vélo. En revanche, elles n'opèrent pas toujours dans le marché des livraisons de repas, bien qu'il en existe aussi dans ce secteur.

L'économie collaborative évoque désormais des idées de surexploitation, mais à l'origine ce concept d'économie du partage, de pair à pair... renfermait les germes de voir se développer de nouvelles formes de mutualisation. Certes celles-ci sont fondées sur les technologies portant des possibilités

d'intermédiations multiples afin d'atteindre cette forme d'économie d'échange de biens et de services dans tous les domaines. Hélas, le phénomène de l'économie de plateforme recouvre aujourd'hui une majorité de nouvelles formes d'interactions économiques qui permettent l'exploitation à outrance de ressources et de travailleurs (notamment les coursiers à vélo), pour générer des profits capitalistes en réduisant les coûts sur le travail, tout en se dédouanant du salariat et de ses protections sociales.

Pour le professeur américain Trebor Scholz<sup>1</sup>, qui travaille dans le pays où est née l'économie de plateforme, il est secondaire de lutter contre le capitalisme par la voie traditionnelle, puisque l'innovation numérique repose sur la disruption. Celle-ci brise les anciens cadres et leurs règles, invente de nouveaux modèles économiques plaçant les travailleurs dans des conditions inédites qui échappent aux définitions juridiques, et crée des espaces où seul le code informatique fait loi.

D'après Scholz, il est important de se placer justement dans la perspective de ces travailleurs comme étant un sujet politique bien plus essentiel que le consommateur. Sa critique de l'idéalisation du consomm'acteur<sup>2</sup> repose sur une certaine naïveté de croire qu'en étant rationnel et bienveillant, dans une forme de rencontre entre l'individu et le marché, l'on permettrait de guider l'offre et les choix de ce même marché, afin d'y avoir un impact et le pousser à devenir plus éthique.

Dans cette perspective, les plateformes numériques pourraient tout à fait contribuer au développement d'une économie authentiquement solidaire si elles seraient transformées et évolueraient en coopératives. En effet, tel un « corps étranger » dans l'économie de marché qui résiste à toutes les thérapies du choc depuis deux siècles, la coopérative est une structure qui redonne le pouvoir de décision aux travailleurs et favorise les processus démocratiques, la coopération, l'autonomie et repense la propriété collective.

Ce qui est tout à fait distinct du modèle de l'ubérisation : simple, facile à reproduire, avec un faible apport technologique (la simple articulation d'un algorithme entre une demande et un service). Dans ce modèle, la plateforme est un véritable espace de transactions dématérialisées, sans réel apport de capital ou de service d'entreprise, qui prélève un pourcentage sur les ventes exercées, telle une extraction de la valeur dans l'enclos de la plateforme.

D'après Scholz, il s'agirait de copier le modèle et l'orienter dans ce qu'il y a de « bon » en se débarrassant du reste : plusieurs perspectives existent à ce niveau afin d'arriver à un modèle génératif de valeur, là où elle circule et qui permet de répondre à un besoin local, dans la lignée de l'économie coopérative. Les plateformes pourraient être libres, solidaires et durables. Pour y arriver, il faudrait copier le noyau technologique, faire que la solidarité soit au centre des échanges (que ce soit l'information des utilisateurs, la protection du statut et de la rémunération des travailleurs), et inscrire nos technologies dans la perspective des problématiques sociales et des limites écologiques.

Aujourd'hui les forces alternatives à l'économie de plateforme sont aussi en mouvements, et parallèlement à l'évolution des législations, on observe l'essor de coopératives d'un genre nouveau... Dans

---

<sup>1</sup> Directeur de l'*Institute for the Cooperative Digital Economy at The New School* à New York.

<sup>2</sup> Le consomm'acteur est un consommateur qui se réapproprie l'acte de consommation en faisant usage de son pouvoir d'achat pour protéger les valeurs et les causes qu'il défend.

ce contexte, un nouvel écosystème coopératif peut se développer autour des plateformes numériques, pour lequel il faut identifier des discours, des récits et des symboles afin que la plateforme coopérative puisse constituer un contrepoids puissant à l'imaginaire de la startup.

En Belgique, mais plus généralement en Europe, de nombreuses coopératives de plateforme ont vu le jour en alternative à l'économie de plateforme, notamment dans le secteur de la cyclo-logistique et des livraisons à vélo. Pour ne prendre que deux exemples, nous citerons la coopérative *Molenbike* basée à Bruxelles et celle de *Rayon 9* à Liège, toutes les deux membres de *CoopCycle*, la fédération internationale des coopératives de livraison à vélo<sup>3</sup>. Gouvernée démocratiquement, *CoopCycle* repose sur la solidarité entre les coopératives et les livreurs, et elle leur permet de réduire leurs coûts grâce à la mutualisation de services, tout en créant une force collective pour défendre leurs droits.

*CoopCycle* est surtout l'outil informatique de cyclo-logistique en code ouvert, avec un logiciel protégé par une licence et dont l'utilisation est réservée aux coopératives membres bénéficiant ainsi des services mutualisés, que ce soit le volet commercial, logistique ou l'interface du dispatching des livraisons, jusqu'à la prise de contact avec les clients. Cet outil permet donc aux coopératives de se structurer et de gérer elles-mêmes leurs courses en s'affranchissant des plateformes, tout en permettant aux commerçants, restaurateurs et clients d'accéder à leurs services, qui, pour la plupart, sont en recherche d'une plus-value locale, sociale et environnementale, non issue des plateformes. D'ailleurs, une des conditions d'accès pour adhérer à *CoopCycle* est de proscrire tout engagement de faux indépendants de type auto-entrepreneur parmi les coursiers. L'accès au code est quant à lui de la co-propriété des travailleurs qui peuvent l'adapter à leurs besoins, ce qui diffère totalement des plateformes dont l'algorithme est tenu secret.

Aujourd'hui, *CoopCycle* est composée d'au moins 75 structures de livraison dont certaines sont actives dans la *food-tech* et connaissent une certaine réussite économique, situées dans des villes avec une forte densité de restaurant et œuvrant dans un périmètre donné. La plupart de ces structures sont organisées par d'anciens livreurs de plateforme ayant voulu mettre en place une nouvelle alternative éthique auprès des mêmes restaurateurs qu'ils avaient l'habitude de livrer. Néanmoins, il n'est pas toujours possible d'assurer ces services de livraison face aux géants de l'ubérisation qui se permettent d'assurer n'importe quelle livraison en 20 minutes, se reposant sur une masse de livreurs disponibles sous-payés et dont la plupart sont longtemps en attente avant d'effectuer une livraison, avec un paiement à la course et non pas en salaire-horaire. Ainsi, la moitié des coopératives membres de *CoopCycle* se sont plutôt orientées vers d'autres activités de logistique.

À Bruxelles, la coopérative *Molenbike* se présente comme une plateforme mutualisée proposant des solutions logistiques à vélo locales et équitables, à faible impact environnemental tout en favorisant l'économie en circuit court dans la capitale. Notamment composée d'anciens livreurs de *Take Eat Easy* et de *Deliveroo*, elle tient à cœur de rémunérer justement et durablement les coursiers de la coopérative avec comme finalité sociale une logique de commerce équitable. En effet, *Molenbike* assure un service journalier de livraison de produits frais, locaux et éco-responsables entre les opérateurs et leurs clients en Région de Bruxelles-Capitale, et s'intègre dans une logique d'économie circulaire des matières premières, en récupérant invendus et vidanges. Elle permet aussi aux travailleurs de participer activement au développement de la structure.

---

<sup>3</sup> Il existe aussi les coopératives de livraison à vélo *Dioxyde de Gambette* à Bruxelles et *Coursiers wallons* à Namur et Mons, qui sont aussi bien membres de *CoopCycle* que de la fédération belge de logistique à vélo (*Belgian Cycle Logistics Federation*), tout comme *Molenbike* et *Rayon 9*.

En Wallonie, à Liège, la coopérative *Rayon 9* assure elle aussi des livraisons logistiques à vélo cargo. Deux considérations ont été à l'origine de la création de leur société coopérative : l'une plutôt environnementale, avec la pollution et la congestion logistique constatées dans la ville de Liège, et l'autre plutôt sociale, face à l'emploi délétère des jeunes coursiers, qui se retrouvent parfois accidentés et sans droits. C'est donc pourquoi *Rayon 9* a tenu à créer des emplois salariés avec le plus possible de contrat de travail à durée indéterminée, tout en permettant aux coursiers de choisir le temps de travail au niveau du régime et des horaires. On y recherche également à ce que les conditions de travail des coursiers soient qualitativement élevées, avec les outils (vélo, équipements) qui leur sont mis à disposition mais en restant la propriété collective de l'entreprise coopérative.

Les avantages de la coopérative permettent de tendre vers ce modèle économique plus vertueux, avec un cadre de participation démocratique des travailleurs, et une limitation des dividendes afin de privilégier l'investissement dans les besoins de l'entreprise coopérative, en mettant les coursiers au centre. Le modèle des coopératives de livraison à vélo est donc une solution sociale et écologique face au développement de l'économie de plateforme. Il est donc primordial d'en faire la promotion. Les pouvoirs publics doivent créer un environnement favorable pour les coopératives, en s'inscrivant davantage dans ce type de logiques pro-climat et de relocalisation plutôt que les logiques capitalistes de sur-exploitation des coursiers.

## Références et bibliographie

Anne DUFRESNE et Co., « Coursiers de tous les pays, unissez-vous ! En lutte contre le capitalisme de plateforme », in *GRESEA échos. Revue trimestrielle du groupe de recherche pour une stratégie économique alternative*, n°98, 2019.

Orville PLETSCHETTE, « L'alternative des coopératives de plateforme. L'exemple de l'émergence des coopératives de livraison à vélo », in *Camarade !* (Journal-Web Media des Jeunes FGTB), n°5, 2021.

Trebor SCHOLZ, *Le coopérativisme de plateforme. 10 principes contre l'ubérisation et le business de l'économie du partage*, FYP éditions, 2017.