

Le travail via une plateforme

Vous avez sans doute croisé des offres de psy en ligne, une entreprise de service de ménage ou une autre proposant des cours de musiques... Ces sociétés proposent de répondre à vos besoins en recrutant pour vous un professionnel pour quelques heures de services. Le modèle se développe dans tous les domaines d'activité et les clients y trouvent généralement leur compte. Alors, est-ce un progrès ?

Evolution des consommations

Pour le consommateur, le passage par une plateforme est pratique :

- Le consommateur n'embauche personne, il paie une prestation. Donc pas d'administratif
- La plateforme trouve un prestataire, le remplace en cas de congé
- Le service est au prix du marché
- La plateforme effectue les démarches permettant à l'acheteur de bénéficier de certaines réductions d'impôts.

Il faut donc reconnaître que ces services sont attractifs et avantageux pour les usagers. Qu'en est-il pour les professionnels ?

Evolution des formats de travail

Avant, il y avait des salariés d'une part et des indépendants (professions libérales) de l'autre. Maintenant il y a des auto-entrepreneurs dépendant de plateforme (entreprise de mise en relation).

- Les salariés dépendent d'une entreprise, suivent ses directives mais sont également protégés des aléas par celle-ci. Le salaire par intervention est plus faible que celui des personnes en libéral, mais il est constant qu'il y ait des clients ou pas.
- L'indépendant autonome en libéral est mieux rémunéré mais supporte seul le risque d'absence de client ainsi que les frais, les charges d'administration, les tâches commerciales...
- L'autoentrepreneur, cumule les inconvénients : Comme il passe par une entreprise de mise en relation, il ne maîtrise pas ses tarifs, et ceux-ci sont peut élevés car la prestation est vendue au prix du marché mais qu'une part revient à la plateforme. A côté de cela, l'auto-entrepreneur supporte lui-même le risque que la plateforme ne trouve pas de client : seules les prestations facturées à un client se traduisent par un versement sur le compte de l'auto-entrepreneur. Par ailleurs la plateforme attend de son « partenaire » de la gestion administrative qui s'ajoute à celle de l'auto-entreprise.

Ce que la plateforme apporte à l'auto-entrepreneur est un service commercial : ne pas avoir à faire soi-même sa propre publicité, à travailler sa visibilité, à rechercher les clients...

Un autre « avantage » de travailler pour une plateforme est qu'officiellement vous pouvez refuser une tâche ou un client. Vous pouvez mettre des limites. Toutefois les plateformes jouent du besoin de travailler des ses partenaires pour imposer ses conditions. La liberté est donc sous assez relative.

Personne n'est obligé de rejoindre une plateforme... C'est vrai, toutefois les plateformes sont plus attractives pour le public et elles ont une notoriété que les professionnels n'ont pas à titre individuel.

Quand la publicité imprime dans les esprits qu'un cours de soutien c'est Acadomia ou Profadom, la facilité est de passer par eux plutôt que de faire passer une petite annonce... **Les professionnels sont donc progressivement contraints de devenir sous-traitant de ces entreprises de services.**