

LA JURISPRUDENCE AMÉRICAINE ET L'UBÉRISATION DU TRAVAIL



ALLISON FIORENTINO

Maître de conférences à l'Université de Rouen, Membre du Centre Universitaire Rouennais d'Etudes Juridiques (CUREJ, EA 4703)

La distinction entre travailleur indépendant et salarié est un thème récurrent dans le contentieux prud'homal dans la mesure où le contrat de travail est la clé de voûte du droit social et commande son application. Le développement de la technologie qui a permis l'émergence de plateformes Internet et d'applications mobiles a donné un nouveau souffle à cette question. Des acteurs économiques tels qu'Uber, Deliveroo, Lyft, Amazon Mechanical Turk, Freelancer.com sont *a priori* seulement des intermédiaires mettant en contact deux contractants potentiels. En réalité, il s'agit d'acteurs économiques appelés à jouer un rôle de plus en plus important dans la vie des travailleurs. Selon un sondage du renommé Institut Gallup¹, plus du tiers (36%) des travailleurs américains sont concernés par cette nouvelle forme d'emploi, ce qui représente 57 millions de personnes.

Avec la montée en puissance de ces plateformes, de plus en plus de travailleurs y ont recours afin de bénéficier d'un complément de salaire. Les profils de ces travailleurs sont très divers : certains y ont recours entre deux CDI, d'autres durant des mises à pied sans rémunération, d'autres encore pour augmenter leur revenus en ayant recours à la flexibilité offerte par ces employeurs. Ces derniers y trouvent leur intérêt car la popularité croissante de l'économie collaborative, en tant que source ponctuelle de travail, permet à certaines sociétés de se constituer un vivier de travailleurs sans cesse renouvelé et sans rien leur devoir en cas de rupture de la relation contractuelle.

1 S. Mcfeely, R. Pendell, « What Workplace Leaders Can Learn From the Real Gig Economy », 16 août 2018, <https://www.gallup.com/workplace/240929/workplace-leaders-learn-real-gig-economy.aspx>