

Freelances de tous les pays...	01
Le mouvement des freelances: origines caractéristiques et développement	03
Le travail autonome	04
Ascension et déclin du modèle de l'État social	06
Le freelance: travailleur ou entreprise?	07
Les transformations du travail autonome depuis le XIX^e siècle jusqu'à aujourd'hui	09
Le travail autonome de deuxième génération	12
Les principales différences entre la condition de travailleur salarié et celle du travailleur indépendant	15
Espace	15
Temps	16
Forme de la rétribution	17
Le travail relationnel	18
Entretien des compétences	19
Négociation	20
Formes et expériences d'organisation chez les travailleurs indépendants en Europe et aux États-unis (1995-2015)	22
Le Freelance Union aux États-Unis	23
L'expérience italienne	26
European Forum of Independant Professionals (EFIP)	30
Conclusions	34
Sources et ressources	35



FÉDÉRATION
WALLONIE-BRUXELLES

Les Cahiers de SMart rassemblent des analyses critiques destinées à fournir des outils de réflexion aux artistes, aux professionnels de la création, et à toute personne concernée par le travail autonome.

Cette collection est publiée sous licence Creative Commons avec le soutien de la Fédération Wallonie-Bruxelles

Toutes nos analyses d'éducation permanente sont accessibles sur le site www.smartbe.be, onglet «Dossiers et études»

En Italie, le travailleur « autonome » correspond à ce que nous appelons en Belgique le travailleur « indépendant » : une personne qui « *travaille pour son propre compte, qui n'a pas de salaire parce qu'elle ne dépend pas d'entreprises privées ou d'administrations publiques, qui travaille seule, sans collaborateurs salariés* ». ¹

Cette catégorie de travailleurs n'a cessé de se développer depuis la seconde moitié du XX^e siècle, avec l'apparition de nouveaux métiers. Au départ, les artisans, les petits propriétaires fonciers, les titulaires d'une profession libérale et les commerçants formaient l'essentiel des indépendants – qui ne dépendaient donc pas d'un patron leur fournissant du travail. Entre petite et moyenne bourgeoisie, ils donnaient l'image de groupes professionnels stables, bénéficiant d'une solide assise sociale. Ceux que Sergio Bologna appelle les « indépendants de la seconde génération » sont des enfants de la révolution numérique. Le travail de ces freelances repose sur des activités de service de type intellectuel. La propriété dont ils disposent pour exercer leur métier, leur stock de marchandises, c'est pour l'essentiel leur cerveau. Ils forment une catégorie de travailleurs complexe à délimiter dans la mesure où ce qui les rassemble ne repose ni sur un métier, ni même sur un secteur d'activité mais sur un statut, celui d'indépendant, et sur des conditions d'exercice de leur profession très semblables entre elles, en même temps que très éloignées de ce que vivent les salariés.

Encore faut-il noter que si, en vertu de leur législation nationale, beaucoup sont contraints d'opter pour un statut d'indépendant, celui-ci n'est pas inhérent à l'activité du freelance. Ce qui fait le freelance, c'est son autonomie, et cette autonomie peut parfaitement s'exercer dans le cadre de contrats de travail temporaires, comme le démontrent au quotidien les membres de SMart.

Durement frappé par la crise de 2008, qui a vu leurs revenus s'effondrer, le contingent de ces travailleurs intellectuels précarisés a dû affronter le marché sans protection sociale ou avec un niveau de protection rudimentaire, avec la perspective d'une retraite aux limites de la pauvreté, voire de pas de retraite du tout.

¹ Voir plus loin, page 4

De ces difficultés sont nés des mouvements sociaux d'un nouveau type, qui ont vu pour la première fois des freelances de tous bords se regrouper dans la perspective de défendre collectivement leurs droits, en revendiquant leur appartenance pleine et entière au monde du travail.

Historien de la classe ouvrière, militant actif depuis la fin des années 1960 dans des mouvances d'extrême-gauche en Italie, Sergio Bologna a suivi de près l'émergence de cette «nouvelle force de travail» à laquelle il a consacré dès 1997 un ouvrage important², suivi de nombreux articles.

Dans la conférence que nous publions ici, il rappelle les grandes étapes qui ont conduit ces prolétaires de l'immatériel à prendre conscience de leurs spécificités et à se constituer progressivement en groupes de revendication.

Si le point de vue est italien, les perspectives qu'il développe sont internationales. C'est en effet à une initiative américaine que l'auteur se réfère d'abord, à titre de «modèle pour toutes les expériences futures»: le Freelance Union, syndicat des indépendants dont il décrit les raisons d'être et les principales réalisations.

Le mouvement des freelances est-il destiné, comme l'affirme Bologna, «à devenir une figure familière du dialogue social européen»? En tout cas, les questions qu'il pose, ses revendications claires en faveur d'une sécurité sociale équitable et accessible à tous ne manqueront pas d'interpeller tous ceux que préoccupe l'évolution actuelle du monde du travail.

Pour répondre aux dérégulations qui les menacent, et qu'ils aient ou non un statut d'indépendant, les travailleurs autonomes d'aujourd'hui ont tout intérêt à reprendre à leur compte la veille injonction ouvrière: «Unissez-vous!»

Carmelo Virone

² Sergio Bologna, Andrea Fumagalli (dir.), *Il lavoro autonomo di seconda generazione : scenari del postfordismo in Italia*, [Le travail indépendant de seconde génération. Scénarios du postfordisme en Italie], Milan, Ed. Feltrinelli, 1997.

LE MOUVEMENT DES FREELANCES : ORIGINES, CARACTÉRISTIQUES ET DÉVELOPPEMENT

3

Le travail présuppose une subordination : le travailleur est subordonné à une organisation nommée « entreprise » et, au sein de cette organisation, le travailleur exécute une tâche qui lui a été assignée par ceux qui dirigent l'organisation : le management et ses articulations périphériques. Les tâches assignées peuvent être de type manuel ou intellectuel. En échange de l'activité qu'il effectue dans le cadre de ces tâches, le travailleur perçoit une rétribution, un salaire. Partant, l'idée dominante du travail dans le système capitaliste est celle du « travail salarié ».

La conception du droit qui s'était développée suite aux révolutions bourgeoises de la fin du XVIII^e siècle, en particulier après la Révolution Française, avait comme préoccupation fondamentale d'établir les droits des citoyens au sein de l'État suivant le principe d'égalité. Le sujet du droit était le citoyen, la personne individuelle, indépendamment du travail qu'elle effectuait et de sa position sociale. L'État était le garant de ce droit. Les constitutions des États établissaient les droits et les devoirs du citoyen envers l'État et vice-versa. À la fin du XIX^e siècle, la situation sociale dans les pays ayant une structure industrielle avancée subit les conséquences de l'expansion du mode de production capitaliste : un nombre croissant de citoyens devenaient des travailleurs salariés, au sein d'une entreprise privée ou d'une administration publique, et particulièrement nombreuses étaient les personnes qui travaillaient à l'usine comme ouvriers. À côté du sujet juridique « citoyen » apparaît donc le sujet juridique « citoyen-travailleur ». Qu'est-ce que cela signifie ?

Cela signifie qu'il faut prévoir un système de droits pensés spécifiquement pour le citoyen travailleur, qu'il faut prévoir, à côté du droit civil, un « droit du travail ». Mais ce n'est pas tout. Au fur et à mesure que se diffuse le système capitaliste, la nécessité devient manifeste pour l'État de garantir aux citoyens non seulement leur liberté et leur égalité devant la Loi, mais aussi leur sécurité matérielle ; cela s'impose comme une évidence dans le cas du citoyen travailleur qui, tombant malade ou victime d'un accident du travail, n'est plus en mesure de travailler et a droit à des moyens de subsistance.

Dans la civilisation occidentale, le terme « travail » a toujours désigné une activité menée pour le compte de tiers par des personnes qui tirent leurs moyens de subsistance de cette activité. C'est cette idée du travail qui a prévalu, en particulier depuis l'avènement du système capitaliste.

C'est ainsi que, surtout dans l'Allemagne de Bismark, se marquent les premiers pas de ce qu'on a appelé le *Sozialstaat*, le *welfare state*. On pourrait dire que l'émergence de la bourgeoisie a imposé les *liberal rights* (droits libéraux), tandis que le développement du mouvement ouvrier des travailleurs salariés a imposé les *social rights* (droits sociaux). C'est là où un mouvement organisé de travailleurs s'est développé, avec des syndicats forts et un parti des travailleurs fort, que le *welfare state* a été le plus généreux.

C'est là où un mouvement organisé de travailleurs s'est développé, avec des syndicats forts et un parti des travailleurs fort, que le welfare state a été le plus généreux.

Après la Première Guerre mondiale, les principaux pays européens ont continué à élargir la sphère des régimes de protection et d'assistance sociale pour les citoyens en y incluant, outre le travailleur individuel, sa cellule familiale. Mais on a connu une extension bien plus consistante de ces mesures de politique sociale après la Seconde Guerre mondiale, essentiellement selon deux modèles: un modèle «universaliste», propre au système britannique et aux pays scandinaves, et un modèle «occupationnel», propre à l'Allemagne, à

la France et plus généralement aux pays continentaux. Un système «universaliste», cela signifie que l'État se charge de donner une base de protection égale pour tous les citoyens, indépendamment de leur position face au travail. Un modèle «occupationnel», cela veut dire que l'État offre un degré de protection proportionnel à la capacité des citoyens de contribuer au financement de la dépense sociale. De toute évidence, ceux qui jouissent d'un revenu stable, comme les salariés, s'en trouvent avantagés. Le système italien est considéré comme se situant à mi-chemin entre ces deux modèles.

Le fait d'avoir basé le droit du travail et les systèmes de prévoyance et d'assistance sociales sur l'archétype du travailleur subordonné salarié a cependant créé un vide dans le système juridique des États capitalistes, parce que le législateur a oublié qu'à côté du travail sous sa forme salariée, dépendant d'une organisation privée ou publique, existait un travail sous une forme autonome, indépendante.

LE TRAVAIL AUTONOME

Comment définit-on un travailleur autonome (ou indépendant ?)

On le définit comme une personne qui travaille pour son propre compte, qui n'a pas de salaire parce qu'elle ne dépend pas d'entreprises privées ou d'administrations publiques, qui travaille seule, sans

collaborateurs salariés (en réalité, le travail autonome peut également inclure des formes dotées d'un niveau d'organisation minimum). Quels exemples pouvons-nous donner ?

Longtemps, dans les États capitalistes, la majorité des travailleurs indépendants a été constituée de deux catégories de personnes : les paysans petits propriétaires fonciers et les petits commerçants qui tenaient un magasin. À côté d'eux, l'on trouvait deux autres catégories de travailleurs indépendants : les artisans et les titulaires d'une profession libérale. Les artisans étaient considérés comme un résidu de la période précapitaliste, résidu destiné à s'éteindre peu à peu, dans la mesure où les métiers qu'ils exerçaient étaient voués à être absorbés par l'industrie. L'autre catégorie, celle des professions libérales (médecins, avocats, notaires, journalistes), était considérée comme une catégorie d'intérêt public, qui accomplissait son action en subsidiarité par rapport à l'État (les avocats garantissant le citoyen face à la loi, les notaires enregistrant des actes publics, les journalistes garantissant la liberté d'expression et d'information).

Paysans, commerçants, artisans et membres d'une profession libérale ne rentraient ni dans la catégorie du travail salarié ni, d'un point de vue sociologique, dans la catégorie des prolétaires dont les intérêts sont défendus par le syndicat. Paysans, commerçants et artisans étaient classés dans la petite bourgeoisie et les membres des

professions libérales, dans la bourgeoisie moyenne.

Le travail autonome n'a, à juste titre, jamais été considéré comme un groupe homogène, tandis que le travail salarié a été en partie considéré comme constituant une classe sociale à part entière, la classe ouvrière, et en partie comme une composante de la petite et moyenne bourgeoisie. Ces différenciations en son sein n'ont cependant pas porté atteinte à la forte et solide unité que représente le fait d'être tous, ouvriers, employés, techniciens, fonctionnaires et cadres, des travailleurs salariés, titulaires du droit à une protection sociale et à une assistance de la part de l'État. Puis, petit à petit, les catégories des paysans, des commerçants et des artisans seront elles aussi insérées dans le dispositif de la sécurité sociale, vu le grand poids social (et électoral) qu'elles avaient conservé dans certains pays (en Italie, l'assurance retraite obligatoire est instaurée en 1919 pour les travailleurs dépendants, en 1957 pour les agriculteurs et en 1959 pour les artisans).

Aux indépendants exerçant une profession intellectuelle ou libérale, en revanche, on laissait le privilège de pouvoir se confectionner un système de couverture privé, en fonction de leurs exigences. Et lorsque, à partir des années 70, commencent à apparaître de nombreuses professions qui ne sont ni sujettes à réglementation ni, souvent, même pas reconnues comme telles, celles-ci se retrouvent exclues tant du système des ordres professionnels propres aux professions libérales que des systèmes mis en place pour les

commerçants, les paysans, les artisans, dans la mesure où il s'agit principalement d'activités de type intellectuel, technique, ou créatif, qui n'ont que peu à voir avec le commerce, l'agriculture ou le travail artisanal au sens restreint. Ce sont des professions qui se caractérisent, dans énormément de cas, par l'utilisation des techniques numériques. On verra par la suite quels sont les facteurs qui ont déterminé leur essor. La chose importante qu'il convient de garder à l'esprit à ce stade est que l'insertion ratée de ce travail autonome de «deuxième génération» dans le système de la sécurité sociale a été le déclencheur qui a abouti à la formation de mouvements que nous allons évoquer d'ici peu et qui font l'objet de cet exposé. Mais avant ça, revenons un instant à l'histoire du *welfare state*.

ASCENSION ET DÉCLIN DU MODÈLE DE L'ÉTAT SOCIAL

Juste après la Seconde Guerre mondiale, la Grande-Bretagne s'était placée à l'avant-garde de tous les États capitalistes avec son *National Insurance Act* de 1946 et son *National Health Service*. L'Allemagne, abattue par la guerre et divisée, mettra un

certain nombre d'années pour reconstituer le niveau de protection généreux qui l'avait toujours distinguée. Mais elle finira par y parvenir.

On peut donc dire que, pendant près d'un siècle, les systèmes de prévoyance et d'assistance sociales ont continué à progresser, y compris en Italie, alors que la même culture capitaliste acceptait l'idée d'une économie qui assurait le bien-être de tous. La rupture est advenue en Grande-Bretagne, dans les années 1980, avec le gouvernement Thatcher. C'est alors qu'a commencé ce mouvement régressif qui a conduit à réduire fortement la dépense sociale, à instaurer au sein de l'Union européenne une pensée néo-libérale où le principe de la libre concurrence devient absolu et à concevoir les services publics comme des services de marché, soumis aux règles de la concurrence. En outre, et c'est là un point important, il est devenu possible en Grande-Bretagne d'opter pour la sortie du schéma des assurances publiques obligatoires (ce qu'on appelle le *contracting out* ou *opting out from the State Earnings Related Pension Scheme*³, SERPS) et d'opter pour des formules d'assurance privée, fortement soutenues par les gouvernements, tant conservateurs que travaillistes.

La rupture est advenue en Grande-Bretagne, dans les années 1980, avec le gouvernement Thatcher.

Il est évident que, face à cette situation, les syndicats des travailleurs et toutes les forces politiques qui avaient l'intention de freiner le démantèlement de l'État social se sont préoccupés avant tout de défendre les protections prévues pour les travailleurs

³ « Prendre l'option de sortir du dispositif de pensions soutenu par l'État. »

salariés. Quant au travail indépendant, surtout celui de «deuxième génération», il fut de plus en plus relégué à la marge et exclu des politiques actives du travail, c'est-à-dire des programmes de soutien à l'emploi.

LE FREELANCE : TRAVAILLEUR OU ENTREPRISE ?

Exclure le nouveau travail autonome, les nouveaux freelances, du droit du travail et de l'État social n'a cependant pas suffi. Il a fallu également définir le travail indépendant comme une figure juridique qui ne rentrait pas dans l'univers du travail mais dans celui de l'entreprise. Les travailleurs autonomes n'ont pas été définis comme des travailleurs mais bien comme des microentreprises. Même la Cour de Justice Européenne, dans un jugement daté du 4 décembre 2014, a réaffirmé que les travailleurs autonomes sont des entreprises s'ils «ne sont pas économiquement dépendants». Mais comment est-il possible de faire la distinction entre celui qui est économiquement dépendant et celui qui ne l'est pas ? Cela n'est pas clair. Plus que par des juristes, c'est à partir de l'idéologie individualiste inculquée de façon systématique par les médias et par des écoles de management dans les années 80, qu'a été forgé un archétype du travailleur indépendant, le cliché du freelance en héros solitaire qui, s'appuyant exclusivement sur ses propres facultés individuelles de caractère, d'agressivité,

de flexibilité, d'envie de succès, de désir d'émerger et, en partie aussi, sur ses ressources intellectuelles et ses talents professionnels, se fraie un chemin dans la jungle du marché global, muni de son PC et de son iPhone, tel un Tarzan qui avance, suspendu à une liane avec son couteau à la ceinture.

Cette image néolibérale du travailleur post-fordiste ressemblait bien plus à celle d'un entrepreneur qu'à celle d'un travailleur pour le compte de tiers.

Le cliché du freelance en héros solitaire qui, s'appuyant exclusivement sur ses propres facultés individuelles de caractère, d'agressivité, de flexibilité, d'envie de succès, de désir d'émerger et, en partie aussi, sur ses ressources intellectuelles et ses talents professionnels, se fraie un chemin dans la jungle du marché global, muni de son PC et de son iPhone, tel un Tarzan qui avance, suspendu à une liane.

Il était donc facile de convaincre des freelances qu'ils n'étaient pas des travailleurs, mais bien des entreprises: microscopiques certes, mais des entreprises quand même.

La prise de conscience qui a mené dans bien des cas à la constitution d'associations de protection et de tutelle des intérêts des freelances a justement commencé par une opération de démantèlement de ce cliché. Il a été facile de démontrer que, suivant la théorie économique classique, le terme d'«*entreprise*» désigne une organisation complexe où les différents rôles (les détenteurs de capital, managers, travailleurs subordonnés) sont tenus par des personnes différentes. Une personne seule ne peut pas les interpréter tous. L'expression «entreprise individuelle» est donc un non-sens. Le travail indépendant est simplement une façon différente de gagner sa vie en travaillant pour le compte de tiers. De cette manière, il était possible de ramener le freelance à l'intérieur de la sphère symbolique du travail.

Toutefois l'idéologie néolibérale avait trop de poids, surtout dans le monde anglo-saxon,

pour que les freelances s'en libèrent complètement, d'autant plus que le terme «business» permet de ne pas utiliser le terme «entreprise» pour désigner une activité qui ne veut pas s'appeler «travail». «Business» indique que, dans le travail indépendant, c'est l'esprit d'entreprise qui est la connotation prédominante, celle qui dénote sémantiquement l'essence du freelance, et ce, de façon plus précise que les relations avec un donneur d'ordre.

De fait, en observant les comportements des associations dont nous allons parler, nous remarquerons aisément que celles qui appartiennent à la couche des revenus supérieurs préfèrent se définir comme autoentrepreneurs, tandis que celles (elles sont la majorité) qui appartiennent aux couches de revenus plus modestes (voire plutôt bas) préfèrent se définir en tant que travailleurs. Mais c'est justement pour cela qu'elles ressentent fortement l'injustice de leur mise à l'écart d'une bonne part des dispositifs de prévoyance que ce qu'il reste encore d'État social réserve aux travailleurs salariés ■

LES TRANSFORMATIONS DU TRAVAIL AUTONOME DEPUIS LE XIX^E SIÈCLE JUSQU'À AUJOURD'HUI

Le travail autonome, tout comme le travail salarié, se divise en deux grandes catégories, manuel et intellectuel. Comme il a été dit, chacune de ces catégories a subi des changements au cours du XX^e siècle. En ce qui concerne les professions intellectuelles, le principal changement s'est produit lorsque les grandes entreprises ont commencé à utiliser des professions spécifiques dans la comptabilité, le marketing, la publicité, les relations publiques, la gestion du personnel, etc. En général, ces fonctions spécifiques étaient exercées par des employés salariés, mais une partie était exercée par des professionnels indépendants. Il s'agissait d'activités bien payées qui, souvent, se sont elles-mêmes organisées en sociétés. Dans le secteur du conseil en organisation et en management et budgeting, on a même vu se former de grandes sociétés multinationales telles McKinsey, Ernst&Young, Deloitte et d'autres. Des compétences littéraires étaient utilisées dans des secteurs spécifiques comme la publicité, donnant du travail à des écrivains et des poètes, des compétences artistiques étaient utilisées dans le graphisme publicitaire, des psychologues étaient utilisés dans la gestion du personnel ou les relations industrielles. Un nouveau marché est donc né et, en conséquence, une nouvelle conception des compétences par rapport aux professions libérales traditionnelles. Le marché était dominé par la demande des grandes entreprises, tandis qu'au sein des professions libérales classiques (avocats, médecins), la demande provenait essentiellement des individus. Les compétences n'étaient pas rigidement liées à un parcours scolaire, la flexibilité était fortement accrue.

L'autre phénomène qui a révolutionné le marché des professions intellectuelles dans les premières décennies du vingtième siècle a été la véritable explosion de la demande de professions techniques de la part des grandes entreprises, en particulier d'ingénieurs, à qui était confié un rôle décisif dans les processus de rationalisation de l'organisation du travail suivant les principes tayloristes. Pour terminer, il est important de souligner que ces nouvelles professions, en particulier celles de type technique, n'ont pas développé de modèle associatif ou représentatif original, mais ont adopté le modèle des professions libérales, constituant elles aussi des ordres professionnels (on pense en particulier aux ingénieurs et

Une fois établi que le travailleur autonome n'est pas une entreprise, nous devons spécifier de quel type de travailleur nous avons l'intention de parler lorsque nous entamons notre exposé sur le mouvement des freelances aujourd'hui.

aux autres professions techniques, comme les géologues, devenus des figures décisives dans l'industrie pétrolière).

Ainsi, malgré la grande révolution survenue dans le marché au début du XX^e siècle, a prévalu encore, sur le plan de la représentation, la forme traditionnelle adoptée par les professions libérales, qui accueillent dans un même ordre tant des salariés que des indépendants.

Les régimes fascistes ont organisé certaines professions intellectuelles et artistiques en syndicats pour mieux contrôler les activités pouvant influencer la communication de masse.

Un autre phénomène a contribué à transformer profondément le marché des professions intellectuelles et techniques: la naissance de la radio et du cinéma, qui ont porté à l'avant-plan de nouvelles professions dans le champ de la communication et du divertissement. Dans ce contexte ont surgi d'autres modèles associatifs et de défense des intérêts, en partie empruntés au syndicalisme ouvrier et en

partie empruntés au système des guildes (on pense aux scénaristes de Hollywood qui, aujourd'hui encore, sont organisés dans la *Writers Guild of America*).

Les régimes fascistes ont organisé certaines professions intellectuelles et artistiques en syndicats pour mieux contrôler les activités pouvant influencer la communication de masse. En même temps, et l'expérience du gouvernement de Mussolini est très significative à cet égard, ils ont beaucoup fait avancer la reconnaissance de ces professions et la légitimité des ordres.

Les premières décennies du vingtième siècle sont également les années durant lesquelles se note une grande diffusion du syndicalisme des travailleurs salariés, mais l'adhésion des cols blancs, c'est-à-dire de ceux qui exercent des fonctions requérant une compétence spécifique de type intellectuel et technique dans l'entreprise, fut plutôt faible.

Les cols blancs ont un rapport de plus grande fidélité envers la direction de l'entreprise et c'est seulement dans un nombre de cas limité et dans des circonstances historiques particulières (par exemple dans les années de l'immédiate après-guerre mondiale en Allemagne) qu'ils ont partagé les positions combattives des ouvriers. C'est alors que sont apparus des termes comme *brain workers*, *Kopfarbeiter*, ou *Geistarbeiter*, qui préfigurent l'appellation de *knowledge worker* en usage aujourd'hui.

C'est la sociologie, et plus particulièrement la sociologie allemande, qui commence à s'apercevoir de l'existence du travail autonome, qui n'est pas représenté par les syndicats et mal représenté par les associations professionnelles ou les ordres.

Des sociologues comme Werner Sombart, Theodor Geiger, Emil Lederer, Hans Speier, Götz Briefs ont analysé le phénomène du travail autonome et de ses formes de représentation.

L'aspect le plus intéressant de leur approche est celui qui interprète le développement du travail autonome comme un symptôme de la crise de la classe moyenne. Ils comprennent que les concepts de bourgeoisie et de prolétariat sont insuffisants pour expliquer la fragmentation sociale qui s'est produite après la Première Guerre mondiale, suite aux transformations technologiques et organisationnelles du taylorisme et du fordisme. Nous aussi, lorsqu'aujourd'hui nous observons la dynamique du développement du mouvement des freelances, nous nous rendons compte que nous mettons le doigt sur la crise de la classe moyenne.

Il reste à dire un mot des autres catégories de travailleurs autonomes, et en particulier des paysans et des commerçants. Les paysans petits propriétaires, qui cultivent un fonds avec l'aide de leur famille, ont également été considérés comme des artisans, un groupe social en voie d'extinction, parce que l'industrialisation de l'agriculture allait les transformer tous en journaliers salariés et

en ouvriers agricoles. Mais leur poids social était trop important pour ignorer leur revendication d'être inclus dans le système de sécurité sociale. Les petits commerçants, eux aussi considérés comme un résidu pré-capitaliste après la naissance des grands magasins et des grandes coopératives de consommation, ont également été intégrés dans le système de sécurité sociale, mais dans une position marginale par rapport à celle des travailleurs salariés. Toutefois, ni les uns ni les autres n'ont donné naissance à une forme de représentation du travail autonome, de sorte que, de ce point de vue, nous pourrions dire que les mouvements actuels des freelances sont un phénomène tout à fait nouveau, sans précédent dans le passé. Avant tout, ils représentent un nouveau type de travailleurs du savoir et d'indépendants de l'ère digitale; en deuxième lieu, ils n'associent pas de travailleurs salariés, ce sont exclusivement des organisations de

Nous aussi, lorsqu'aujourd'hui nous observons la dynamique du développement du mouvement des freelances, nous nous rendons compte que nous mettons le doigt sur la crise de la classe moyenne.

travailleurs autonomes; ils ne représentent pas non plus une seule profession mais bien de nombreuses professions à caractère intellectuel, technique, créatif, tant au service des entreprises que des personnes; et enfin ce sont des associations qui jouent aussi bien un rôle strictement syndical qu'un rôle de groupe de pression de type lobby.

LE TRAVAIL AUTONOME DE DEUXIÈME GÉNÉRATION

Une situation complètement nouvelle s'est créée dans les dernières décennies du vingtième siècle avec la naissance et le développement d'un nouveau type de travail autonome produit par les profondes modifications survenues

- a) dans l'organisation du travail,
- b) dans la technologie,
- c) dans les modes de vie.

Le processus d'outsourcing a déplacé vers l'extérieur beaucoup de tâches qui auparavant étaient exécutées en interne.

En ce qui concerne l'organisation du travail, les entreprises manufacturières et de services ont commencé à se focaliser intensément sur la flexibilité et sur la

réponse rapide à la demande du marché, pour devenir plus agiles et plus sveltes. Pour obtenir ce résultat, elles ont commencé à décentraliser et à externaliser beaucoup de fonctions de production et de fonctions commerciales et se sont concentrées sur leur *core business*. Le processus d'*outsourcing* a déplacé vers l'extérieur beaucoup de tâches qui auparavant étaient exécutées en interne. En Italie surtout, on a vu naître en très grand nombre des microentreprises de sous-traitance ainsi que beaucoup d'artisans et de professionnels indépendants, les premiers pour les travaux manuels et les seconds pour les travaux intellectuels. Dans les années 90, suite à certaines difficultés rencontrées par le développement économique global, mais surtout suite au changement du champ de la concurrence dû à la globalisation et au développement de la Chine et des pays émergents, les entreprises ont entamé un processus systématique de *downsizing* qui a conduit au licenciement de centaines de milliers de travailleurs expérimentés. Une partie de ceux-ci ont trouvé le moyen de survivre en devenant des travailleurs indépendants.

Mais la transformation la plus profonde est advenue avec la naissance et le développement de l'informatique. Les ordinateurs, les machines à calculer comme on les appelait, existaient depuis la fin des années 50 du XX^e siècle. La révolution s'est produite avec l'ordinateur personnel et la création du web. L'individu a pu se doter d'une machine avec laquelle il pouvait exécuter

parfaitement et à des coûts tendant vers zéro une série d'activités auparavant réservées exclusivement à des organisations entrepreneuriales. La Toile globale permettait de rester connecté avec des banques de données, des institutions, des partenaires commerciaux, d'accéder à un marché global sans intermédiaires, de poser les bases d'un business individuel, d'une activité qui pouvait devenir un moyen de subsistance. Le travail autonome pouvait être effectué de manière plus simple, plus efficace et moins coûteuse. Les barrières à l'entrée en ont été fortement abaissées, le coût de l'information a été réduit à zéro, on pouvait entamer une activité de travail indépendant avec un moindre investissement en capital. Beaucoup de «nouvelles» professions naissaient, et pas seulement dans le domaine informatique (analystes, programmeurs, web designers, etc.) tandis que certains métiers existant depuis longtemps étaient complètement transformés (que l'on pense à l'introduction des techniques digitales dans le domaine du son et de l'image).

La troisième force de changement a été l'apparition de nouveaux modes de vie. Avant tout le nombre de personnes vivant seules a augmenté; pour les femmes avec des enfants à charge, le travail indépendant a été une solution possible pour le double rôle féminin; la mobilité physique des personnes a augmenté, grâce à la baisse du coût du transport en commun, en particulier du transport aérien; des pratiques sportives, de bien-être, de soins du corps se sont diffusées; les secteurs du tourisme et

de la restauration, du divertissement, des médias ont grossi et ont occupé des centaines de milliers de personnes qui auparavant étaient absorbées par les secteurs manufacturiers; à l'intérieur de ces secteurs sont nés de «nouveau» métiers. La crise des services publics, frappés par un manque de ressources toujours grandissant, a conduit à la privatisation de certains services, qui ont pu être fournis par des travailleurs autonomes, par des freelances (je pense aux services de garde d'enfants). Le travail autonome est devenu un choix plus facile, plus populaire, mais aussi une nécessité, dans les pays capitalistes avancés. Il y a eu une phase prometteuse du point de vue du revenu qu'il était possible de retirer d'une activité indépendante – certains métiers, dans le secteur de la consultance ou de l'informatique, pouvaient procurer des revenus analogues à ceux du top management des entreprises dans les années 80 et au début des années 90 mais, dès le milieu des années 90, on a observé une polarisation toujours croissante entre un groupe restreint de professionnels à revenus très élevé et une grande masse de freelances qui percevaient des revenus comparables à ceux d'employés de bas niveau.

Le travail autonome est devenu un choix plus facile, plus populaire, mais aussi une nécessité, dans les pays capitalistes avancés.

C'est avec la crise de 2008 que les revenus des freelances ont commencé à véritablement s'effondrer. Toute cette nouvelle génération de travailleurs autonomes a dû affronter le marché sans protection sociale ou avec un niveau de protection rudimentaire, avec la perspective d'une retraite aux limites de la pauvreté, voire même de ne jouir d'aucune retraite. Elle a surtout souffert d'un manque de visibilité. Les partis politiques ont cherché un appui électoral auprès des salariés, des retraités et des commerçants.

Ils ont oublié le travailleur autonome. Même l'État les a oubliés, à tel point que c'est seulement ces dernières années, après la crise, que les premières statistiques sur le travail autonome ont été récoltées. Les freelances, considérés comme des entreprises, n'étaient pas repris dans les statistiques du travail. Le premier aiguillon à la constitution d'associations de freelances a été de sortir de « *the Dark Side of the Moon* », d'acquiescer de la visibilité, d'avoir une identité, de pouvoir dire « qui nous sommes ». ■

LES PRINCIPALES DIFFÉRENCES ENTRE LA CONDITION DE TRAVAILLEUR SALARIÉ ET CELLE DE TRAVAILLEUR INDÉPENDANT

ESPACE

Une première différence substantielle est fournie par l'espace. Le travailleur salarié – hormis les situations peu fréquentes de télé-travail – partage sa vie entre deux environnements nettement séparés par leur fonction, l'environnement familial, où se déroule sa vie privée, et l'environnement de travail, où il côtoie de nombreux collègues. Il se lève le matin, sort de sa maison et va au travail. Les rythmes du travail salarié ont conditionné les rythmes urbains et les horaires des transports publics. En revanche, le travailleur indépendant travaille très souvent à la maison, de sorte que l'espace privé de sa vie quotidienne se confond avec son espace de travail. Les sociologues ont dépeint cette situation comme une domestication. De nombreux professionnels disposent également d'un bureau propre, en particulier s'ils partagent un espace avec d'autres. Mais un bureau implique un coût et donc le travailleur indépendant, surtout quand il est jeune et qu'il a entamé son activité depuis peu de temps, qu'il doit encore acquérir une clientèle plus ou moins stable, n'a pas les moyens de se payer un bureau.

La domestication du travail indépendant a des conséquences de diverses natures : psychologiques, dans le sens où il place la personne dans des conditions de solitude et d'isolement, ce qui favorise le développement d'une mentalité individualiste ; et de genre, dans le sens où, en travaillant à la maison, les femmes avec charge d'enfants peuvent mieux concilier obligations familiales et obligations professionnelles. Dans les nombreuses enquêtes directes effectuées sur le travail indépendant, on rencontre fréquemment le cas de femmes qui ont choisi le travail autonome pour mieux pouvoir affronter leur double travail, ménager et professionnel. Naturellement, le travail solitaire à domicile serait plus difficile à gérer si Internet n'existait pas et s'il n'existait pas la possibilité de se connecter facilement aux autres personnes ou d'accéder aux informations sans devoir se déplacer. Ainsi l'espace virtuel de la connectivité par le web a, dans un certain sens, pris pour le travailleur indépendant la place de l'espace de travail physique du travailleur salarié.

Une fois que nous avons compris de quel travail autonome nous parlons, c'est-à-dire du travail exercé par des professionnels indépendants (iPros) de l'ère digitale qui offrent des services aux entreprises et aux personnes, nous devons concentrer notre attention sur la différence importante entre le mode de travail d'un salarié et celui d'un indépendant.

Un grand changement dans les relations spatiales du travail indépendant s'est produit avec la naissance des espaces de coworking. Apparus pour répondre à l'exigence d'avoir un espace de travail bon marché, pour offrir un service à ceux qui n'ont pas la possibilité de disposer d'un bureau, n'ayant pas un espace privé domestique où travailler tranquillement et qui peut-être n'ont même pas accès à une connexion wifi, ces espaces sont devenus peu à peu des lieux où les personnes, en grande partie des travailleurs indépendants, trouvent un sens de la communauté, la possibilité d'échanger des connaissances, des informations de première main sur les innovations technologiques et sur les opportunités de marché. Pour le développement du mouvement des freelances, les coworking ont représenté une grande opportunité. Les difficultés majeures dans la constitution de ces mouvements résident dans: a) la mentalité individualiste du freelance, b) la dispersion des freelances sur le territoire.

Mais cette liberté est purement théorique: en fait le freelance est obsédé par les délais de livraison de son travail, parce qu'il ne sait pas à l'avance combien de temps il lui faudra pour le terminer.

Pour un organisateur de communauté ou un organisateur syndical, il est facile de trouver physiquement les personnes à associer, pour un organisateur de freelances, repérer physiquement ces personnes est très malaisé. Les coworking sont des lieux de rencontre où il est possible d'approcher les freelances. A force de fréquenter les coworking, les freelances surmontent progressivement leur comportement individualiste et s'orientent vers un comportement de plus grande solidarité et de plus grand partage.

TEMPS

Une deuxième différence substantielle entre travail salarié et travail indépendant est donnée par le temps. Le travailleur salarié a un temps de travail défini; très souvent sa rémunération est une rémunération horaire; l'unité de temps est étroitement corrélée à la rétribution. Le travailleur indépendant n'a pas de limite de temps dans son travail. Il peut l'organiser selon des horaires choisis par lui, alors que le travailleur salarié doit se soumettre aux horaires prédéterminés par son patron. Le problème du temps de travail met le freelance dans un état de forte ambivalence. D'un côté, c'est ce qui lui assure la liberté spécifique dont il jouit, il peut commencer à travailler quand il veut et arrêter quand il veut.

Mais cette liberté est purement théorique: en fait le freelance est obsédé par les délais de livraison de son travail, parce qu'il ne

sait pas à l'avance combien de temps il lui faudra pour le terminer, surtout qu'il n'a pas de paramètres pour calculer exactement le temps nécessaire pour rendre un service en rapport avec la rétribution qui lui a été offerte ou que lui-même demande.

Quand un donneur d'ordre s'adresse à un freelance pour un service, il est en général moins rigide sur le prix que sur le délai de livraison. Le rapport temps-rétribution est un des facteurs de risque que le freelance doit savoir gérer.

FORME DE LA RÉTRIBUTION

La troisième différence substantielle concerne la forme de la rétribution. Le salaire, aussi bien dans la littérature économique classique que dans la littérature marxiste, est considéré comme un moyen de subsistance, une avance que celui qui fournit le travail verse au travailleur pour que celui-ci puisse survivre et travailler pour lui. Pour cette raison, le salaire est versé mensuellement. Dans les années 50 du XX^e siècle, celui des ouvriers l'était hebdomadairement ou chaque quinzaine. Le freelance est rétribué à la fin de sa prestation, et donc, pendant tout le temps que dure celle-ci, il doit subvenir à sa subsistance et aux coûts liés à son travail (déplacements, achat de matériel informatique, télécommunications, etc.). Ainsi, la rétribution du freelance est complètement séparée du problème de la subsistance; c'est conceptuellement, ontologiquement, autre chose.

La forme de sa rétribution, le document avec lequel il demande à être rétribué est la facture, laquelle est à la fois une demande de paiement et un document fiscal, puisque suivant les règles européennes, c'est au montant de la rétribution que s'appliquent les taux fiscaux prévus pour chaque transaction commerciale, celle que l'on appelle la «taxe sur la valeur ajoutée».

Sur la facture figure la date à laquelle le paiement doit être effectué. Et c'est ici que naissent certaines des situations les plus critiques pour l'existence du freelance aujourd'hui, et plus généralement pour la viabilité du travail indépendant. La date d'échéance des paiements peut se situer à 30, 60, 90 jours de la date de l'émission de la facture (même si théoriquement elle devrait être à la remise du travail).

En réalité, les conditions du marché aujourd'hui, après la crise de 2008, sont devenues telles que les délais de paiement se sont de plus en plus allongés et que des pratiques frauduleuses de donneurs d'ordre qui ne payent pas du tout se sont répandues comme une tache d'huile. En Italie l'administration publique peut même payer après des années. Entre-temps, cependant, le freelance doit payer la taxe sur la valeur ajoutée, ce qui revient à payer un impôt sur un revenu non encore perçu. Le problème concerne aussi bien les microentreprises que les petites entreprises et parfois les moyennes, et c'est une des causes les plus fréquentes de faillite. Pour un freelance, ceci peut signifier la

faim, puisque à tout le reste s'ajoute le coût (et la frustration) de la récupération de la créance. Mais même dans le cas de paiements très rapides, la différence entre un salaire et une facture est substantielle.

Le salaire constitue le paiement d'une somme d'argent nette, la facture est le paiement d'une somme brute. Ceci a des effets psychologiques très significatifs sur le freelance, qui a beaucoup de difficultés à appréhender le montant réel de son revenu disponible.

Dans une situation comme celle de l'Italie où l'imposition fiscale sur le travail est très lourde, le revenu d'un travailleur indépendant est d'environ 50% du montant facturé. Si un donneur d'ordre me paye 1.000€, je sais que je devrai verser 500€ à l'État et ainsi que me resteront en poche 500€. Pour les jeunes freelances, il n'est pas facile de s'habituer à penser ainsi leur propre revenu.

LE TRAVAIL RELATIONNEL

Une quatrième différence substantielle entre le travail salarié et le travail autonome réside dans l'intensité du *travail relationnel*.

Que signifie «travail relationnel»? Il s'agit d'une activité de recherche et de construction de relations avec les clients potentiels et avec tous les éléments qui peuvent concourir à l'élaboration d'un produit ou d'un service. Je m'explique. Le travail salarié est exercé dans une organisation

complexe, laquelle possède en son sein une grande partie des composants nécessaires à l'élaboration d'un produit; une entreprise, une administration publique sont des organismes fondés sur la coopération intégrée entre des fonctions et des sujets divers. La communication interne d'une entreprise ou d'une administration publique est elle aussi régie par des normes rigides et n'est pas laissée à la fantaisie de l'individu, parce que la communication est, tout comme l'organisation, gouvernée par le principe hiérarchique.

Même dans les tentatives les plus récentes de management focalisées sur le dépassement des structures hiérarchiques – comme dans le cas de la World Car Manufacturing, par exemple – subsiste l'idée que l'usine est un organisme autosuffisant, en mesure de fournir toutes les réponses nécessaires à la réalisation du produit, soit avec ses moyens propres soit avec les moyens nécessaires pour acquérir auprès de tiers un composant ou un service. C'est surtout dans son rapport avec ses sous-traitants que l'usine exerce le plus gros de sa force prescriptive, leur imposant des procédures extrêmement détaillées et contraignantes auxquelles ils ne peuvent déroger.

Le freelance se retrouve seul pour résoudre les problèmes, il doit construire lui-même sa base de données. En outre, il doit constituer tout seul la demande de son marché. Au début, ingénument, il pense aller à la chasse aux clients comme le ferait un aspirant travailleur salarié

qui envoie son CV tous azimuts, puis il s'aperçoit qu'il doit rentrer dans certains réseaux pour pouvoir accéder à un segment de marché, pour pouvoir connaître ses concurrents potentiels. En général, ses véritables concurrents ne sont pas d'autres freelances mais de grosses entreprises qui offrent les mêmes services avec des solutions standard et donc, sa possibilité de concourir réside dans l'offre de services personnalisés et si possible innovants (souvent la personnalisation réside davantage dans la capacité du freelance à avoir une relation de confiance très « personnelle » avec le client que dans le produit en tant que tel).

Dans les études sur le travail autonome, il est très fréquent de s'entendre répondre par les freelances que le temps dédié au travail relationnel est plus ou moins équivalent à celui consacré à la réalisation du produit. Mais le travail relationnel représente aussi une zone grise de l'activité du freelance, parce qu'il n'est pas reconnu comme du travail, qu'il n'est pas payé.

Pour ces raisons, le succès d'une carrière de freelance dépend souvent de la capacité de créer ou d'entrer dans les réseaux, entendus comme relations sociales, humaines et professionnelles. De ce point de vue également on comprend combien la condition de freelance aurait été difficile sans le support d'Internet. Ainsi, une fois encore se confirme le lien étroit entre le mode autonome du travail et la technologie digitale.

Au début, ingénument, il pense aller à la chasse aux clients comme le ferait un aspirant travailleur salarié qui envoie son CV tous azimuts, puis il s'aperçoit qu'il doit rentrer dans certains réseaux pour pouvoir accéder à un segment de marché.

ENTRETIEN DES COMPÉTENCES

Un des problèmes les plus complexes pour un travailleur autonome dans les services professionnels est celui de la gestion et de l'entretien de ses compétences. De ce point de vue, plus que la différence entre travail salarié et travail autonome, ce qui compte est la différence entre professions réglementées, reconnues par l'État, et professions non réglementées.

Le fait de ne pas devoir suivre un parcours de formation spécifique (un médecin doit obligatoirement être diplômé en médecine, un consultant peut exercer avec n'importe quel diplôme ou même sans diplôme) permet au travailleur autonome de se constituer un bagage de connaissances en vue de compétences diverses, avec l'avantage d'avoir une plus grande flexibilité sur le marché. Le freelance par nature « s'invente » un

métier et l'adapte peu à peu aux conditions de marché ou aux opportunités qui se présentent à lui. Il a dans certains cas besoin d'une certification de ses compétences, surtout s'il opère sur un marché international. Il existe des organismes qui, moyennant paiement, certifient les connaissances d'un freelance. En général, il s'agit d'une combinaison de connaissances formalisées dans un parcours d'études et de connaissances informelles. Le travailleur indépendant doit investir une partie importante de son revenu dans la mise à jour professionnelle, sans pouvoir accéder à des fonds publics (ceci est une des revendications du mouvement des freelances : pouvoir accéder aux fonds européens pour la formation, prévus pour les travailleurs salariés). Comme pour les délais de paiement, la situation qui s'est créée après la crise de 2008 est réellement dramatique en ce qui concerne la question de la gestion et de la valeur des compétences. Le marché tend toujours plus à privilégier le prix plutôt que la qualité du service, les compétences sont sujettes à un processus continu de dévalorisation. C'est particulièrement évident dans les marchés publics, auxquels les professionnels participent

Le patron du travailleur autonome, dit-on, c'est lui-même. La même personne est le serviteur et le patron.

individuellement ou beaucoup plus souvent au sein d'une association momentanée de professionnels et que remportent trop fréquemment ceux qui accordent la remise la plus conséquente sur le prix de départ fixé comme base des enchères. Les iPros des professions non réglementées n'ont pas de tarifs minima fixés par la loi et les métiers réglementés en avaient mais l'Union européenne les a abolis parce qu'ils violaient le principe de la libre concurrence. De cette manière s'est créé un cercle vicieux : le travailleur indépendant a besoin d'investir du temps et de l'argent dans la mise à niveau professionnelle pour accroître ses compétences et donc sa force de marché, mais la demande du marché s'oriente toujours plus vers l'offre économiquement la plus avantageuse et toujours moins vers la qualité et l'expérience.

NÉGOCIATION

Une autre différence substantielle entre la position du travailleur salarié et celle du travailleur autonome concerne les formes du conflit social. C'est une différence très importante au regard de l'organisation de la représentation et de la possibilité de négocier diverses conditions de travail. L'arme privilégiée du syndicalisme des travailleurs salariés a été la grève. C'est une arme tellement efficace et tellement effrayante, lorsqu'elle est utilisée avec habileté, que le patronat a dû recourir soit à la force militaire soit à la force de la loi pour la vaincre. Le droit de grève est un des caractéristiques fondamentales

de la démocratie, toutes les dictatures ont aboli le droit de grève. Les États capitalistes ont tenté de réglementer le droit de grève et donc d'en limiter le pouvoir de blocage, mais ils n'ont jamais réussi à lui enlever tout son pouvoir déséquilibrant. Les travailleurs autonomes ne peuvent faire grève matériellement, parce qu'ils sont des individus isolés, sans lien de subordination avec leur donneur d'ordre; ils n'ont pas de contrat de travail, ils ont un contrat commercial. Ils ne prestant pas un travail, ils vendent un produit ou un service. Ils n'ont pas un employeur, ils ont un client.

Du point de vue de la dépendance économique, le rapport n'est pas différent de celui du travail salarié. En fait, dans la tentative actuelle d'insertion du travail autonome dans le droit du travail salarié, les juristes emploient l'expression «travail autonome économiquement dépendant», ce qui en réalité est une tautologie, tout travail, toute prestation pour compte de tiers, dépendent des sommes versées par le client / donneur comme paiement du produit / service. Le patron du travailleur autonome, dit-on, c'est lui-même. La même personne est le serviteur et le patron. Privés de l'arme de la grève, les travailleurs indépendants ont peu de pouvoir de négociation, pour ne pas dire aucun. Donc, leurs actions revendicatives prennent plutôt la forme du lobbying, de la protestation mais, même dans ce cas, ils ne réussissent à infliger à la partie adverse aucun dommage matériel, sauf éventuellement à causer des désagréments en perturbant le courrier électronique, par un bombardement de tweets

ou tout autre système d'obstruction informatique. Parmi toutes les différences possibles entre la position du travailleur salarié et celle du travailleur indépendant, c'est peut-être celle-ci la plus évidente. On comprend dès lors comment le mouvement des freelances a dû trouver, pour mobiliser ses adhérents, des solutions organisationnelles qui n'avaient pas de précédent dans les modèles du syndicalisme traditionnel. Sa faiblesse intrinsèque, enfin, est évidente. Son unique point fort réside dans le mode spectaculaire avec lequel se manifeste aujourd'hui la confrontation politique. Le conflit social se joue sur les médias, sur la communication, sur les réseaux, dans l'espace virtuel.

Le travailleur salarié en grève n'avait pas besoin de tout cela pour être écouté, il lui suffisait d'arrêter la production et le patron, tôt ou tard, devait négocier pour éviter les dommages économiques plus graves que lui aurait causés la prolongation de la grève. Beaucoup de commentateurs déplorent la spectacularisation de la politique comme symptôme de la dégradation de la qualité de la gouvernance de la chose publique. Mais pour les freelances, c'est l'unique tribune qui leur reste pour faire entendre leur voix au-delà des réseaux sociaux.

Il y a d'autres aspects qui différencient le travail salarié et le travail autonome, mais nous nous limitons ici aux six que nous venons d'énumérer et d'analyser, parce que ce sont ceux qui exercent la plus grande influence sur les modalités de l'organisation du mouvement. ■

22 FORMES ET EXPÉRIENCES D'ORGANISATION CHEZ LES TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS EN EUROPE ET AUX ÉTATS-UNIS (1995-2015)

**À travers
l'exemple de trois
associations qui se
sont développées
respectivement
aux États-Unis,
en Italie et au
niveau européen,
le chapitre qui
suit montre
comment les
freelances peuvent
s'organiser pour
défendre leurs
intérêts.**

Jusqu'à présent, nous avons analysé les principales raisons qui ont déterminé un éveil des consciences des travailleurs autonomes de deuxième génération : désir d'acquérir de la visibilité en tant que sujets distincts du monde de l'entreprise et de celui du travail salarié, insuffisance (voire absence) de couverture assurantielle en cas de maladie ou d'accident, souci pour la période de la vie durant laquelle l'âge empêche de continuer à travailler, forte asymétrie dans les rapports avec les donneurs d'ordre, protection juridique faible ou insuffisante en cas de conflits professionnels, impossibilité d'accéder aux fonds publics pour la formation, révolte contre une pression fiscale excessive, nécessité de sortir de l'isolement professionnel, forte chute des revenus suite à la crise en 2008.

Les modèles d'organisation existant depuis le début du XX^e siècle étaient de deux types : *l'association professionnelle* (qui réunit et représente les salariés et les indépendants exerçant une même profession) et l'ordre professionnel, réservé aux professions libérales reconnues par l'État. Aucune de ces deux formes ne pouvait convenir aux travailleurs autonomes de deuxième génération. Ceux-ci avaient besoin d'une organisation composée exclusivement de freelances mais qui englobe toutes les professions, et particulièrement les « nouvelles ». Ils n'auraient pas pu obtenir de l'État le même statut que les professions libérales. Une troisième possibilité aurait été de s'inscrire à un syndicat de travailleurs salariés, mais cela ne fait que peu de temps, deux ou trois ans tout au plus, que l'un ou l'autre syndicat de travailleurs manifeste de l'intérêt pour les freelances. Leur intérêt est plus grand pour le travail qu'on appelle non standard, atypique.

Ici, je dois ouvrir une parenthèse. On considère très souvent le travail autonome comme un cas particulier du travail précaire, Je pense que cette approche est erronée et trompeuse. Le travailleur précaire est une personne qui désire s'insérer dans le travail salarié stable ; les revendications des précaires visent à une stabilisation de leur poste de travail, surtout s'ils travaillent dans l'environnement de l'emploi public. Le travailleur autonome est conscient de la dimension intermittente de sa situation professionnelle : une fois son projet terminé, il risque d'avoir des

périodes plus ou moins longues d'inactivité; il est conscient que son travail est intermittent par nature et il accepte cette condition comme intrinsèque à son existence de freelance. C'est, si l'on veut, un précaire qui accepte de l'être et n'entend pas changer cette situation, en assumant tout le poids de ce choix, mais aussi certains avantages, tels que son autodétermination. C'est une mentalité, une approche complètement différente du travail, de celle du précaire.

De même, le travail indépendant ne doit pas être assimilé ou confondu avec le travail *on demand*⁴. Le travailleur autonome crée lui-même son propre marché, sélectionne une niche commerciale où s'insérer; il a un rapport actif avec les marchés et ses clients. Les travailleurs *on demand*, en revanche, ont une attitude passive, ils attendent d'être contactés et leur marché se limite à l'entreprise ou à l'agence qui les engage.

Le travailleur autonome peut faire appel à un intermédiaire ou à une agence de placement, mais son profil professionnel est un produit spécifique et original, il n'est pas construit par l'agence. De même, ses tarifs ne sont pas déterminés par l'agence, qui se contente de prélever un pourcentage sur le revenu correspondant au service proposé. L'agence peut éventuellement « conseiller » le freelance sur l'ordre de grandeur de la rémunération à demander au client, mais elle ne décide pas de ses honoraires.

⁴ NdT : En Italie, on dit « su chiamata » c'est-à-dire sur appel, strictement lié à la demande (de l'employeur). Il s'agit bien d'une forme d'intérim.

LE FREELANCE UNION AUX ÉTATS-UNIS

Je ne donnerai que trois exemples, mais très significatifs, d'associations de freelances, parce que j'ai vécu directement ces expériences. Je ne ferai que des allusions très brèves à d'autres expériences.

La première est l'expérience américaine. C'est à mon avis, la plus importante, celle qui devrait être un modèle pour toutes les expériences futures.

En 1995, une femme, Sara Horowitz, avocate spécialisée en droit du travail, consciente des profondes mutations advenues dans la manière de travailler des gens, ouvre sur internet un blog intitulé « Working today », pour donner voix aux histoires des hommes et des femmes qui vivent cette nouvelle réalité du travail. Une réalité qui reste souvent cachée, parce que, dans l'imaginaire collectif, dans les médias, dans la recherche académique, prévaut l'archétype du travail salarié traditionnel ou sa variante du travail précaire.

Une chose a émergé des récits des freelances, qui ont déversé sur les pages du blog toute l'envie de s'exprimer des personnes qui se trouvent injustement ignorées des institutions et des médias et qui découvrent un exutoire à leur subjectivité réprimée: au-delà du souci de faire comprendre les problématiques du freelance, il y avait une très forte demande de prise en charge et de protection. Il est apparu

que ces travailleurs risquaient de se retrouver dans une situation d'absence de droits, d'absence de contrats écrits, en somme en manque de règles.

C'est pourquoi, quelques années plus tard, Sara Horowitz a lancé l'idée de construire un syndicat de freelances, tout à fait indépendant et détaché des syndicats de travailleurs existants. Le choix d'appeler son organisation «union» (syndicat) et non «association», c'est-à-dire d'utiliser un terme doté d'une grande force symbolique, représentait déjà en soi une rupture avec l'idéologie individualiste dans laquelle baignait la vulgate de la réussite de l'individu sur le marché, grâce au développement de ses dons d'agressivité, de flexibilité et à sa capacité relationnelle. Le terme de «Union» semblait appartenir au passé fordiste, incompatible avec la *new economy*. Il semblait rappeler l'idéologie socialiste à une époque où l'idéologie dominante est néolibérale.

La grande habileté de Sara Horowitz et de ses collaborateurs a été de se revendiquer explicitement d'une tradition syndicale des années '30 (revendiquant même fièrement sa parenté avec un dirigeant syndical du Garment's Union), en sachant agir, dans la pratique quotidienne, avec un style et une modalité complètement différents, adaptés aux conditions des freelances et non à celle du travail salarié. Avec des modalités qui ressemblent beaucoup plus au travail de lobbying typique qu'à de la négociation syndicale. La clé de son succès,

cependant, à côté d'un sens aigu de communication, a été sa capacité à recueillir de substantielles ressources auprès des fondations privées (de Rockefeller à McArthur, de Ford à Robert Wood Johnson), qui lui ont permis de constituer une *Insurance Company*, valable sur tout le territoire des États-Unis, de manière à offrir à ses associés, à des prix compétitifs, une protection contre les risques de maladie et d'accidents ainsi qu'une contribution à leurs dépenses médicales.

La FU a été très avantagée par le fait d'avoir connu une forte expansion dans la ville de New-York, elle est devenue une interlocutrice privilégiée du City Council, en acquérant une visibilité nationale, pendant que le prestige de Sara Horowitz a crû à un point tel qu'elle s'est fait coopter au Bureau de la Réserve fédérale de New-York. Elle fait aujourd'hui partie des 50 femmes considérées comme les plus importantes aux États-Unis. Les associés déclarés sont aujourd'hui au nombre de 250 000.

Le mot qui exprime le mieux le rôle pris par la FU est «constituency»⁵. En sollicitant les témoignages des sujets directement intéressés et en mettant ensemble tous les facteurs de contexte social qui ont pu et peuvent avoir une relation avec la condition de freelance, la FU a réussi à créer un univers sémantique cohérent en son sein; elle a réussi à définir le périmètre, les frontières du monde des freelances. Un résultat qui doit être évalué tant pour ses implications dans la sphère du symbolique que

⁵ Ce terme désigne un processus identitaire dans lequel un sujet collectif se nomme, dessine le profil de son identité. Voir notamment: <http://bigthink.com/videos/sara-horowitz-takes-stock-of-the-freelancers-union>

parce que, de cette manière, le travail indépendant a commencé à trouver une place dans la société et dans l'économie. Le politique ne pourra plus l'ignorer⁶.

Dans ce programme d'action, un point occupe une place importante: la bataille de la FU pour avoir des statistiques appropriées sur le travail. Outre sa critique des critères selon lesquels le Bureau of Labor Statistics effectue ses relevés, la FU a exercé sa pression lobbistique sur le City Council de New-York en poussant le *State Comptroller* à effectuer en 2005 une recherche pour savoir combien de nouveaux emplois créés dans son domaine de compétence étaient des jobs d'indépendant. Le résultat a été très frappant: deux-tiers. Suite à cela, la FU a directement lancé différentes recherches. La dernière, reprise par *l'Economist* dans le premier numéro⁷ de 2015, a évalué à 54 millions le nombre de personnes qui, aux États-Unis, développent une activité indépendante individuelle. Un travailleur sur cinq aux États-Unis serait aujourd'hui, selon cette recherche, un freelance.

Les piliers de l'action de la FU sont au nombre de quatre:

- 1) **créer de la communauté**, rassembler les personnes (*put freelance together*),
- 2) **offrir une meilleure couverture contre les risques de maladie et accidents**, contribuer à abaisser les dépenses médicales (en offrant des services de sa propre compagnie

⁶ <https://www.freelancersunion.org/>

⁷ *The Economist*, 3 janvier 2015 <http://www.economist.com/news/briefing/21637355-freelance-workers-available-moments-notice-will-reshape-nature-companies-and>

La grande habilité de Sara Horowitz et de ses collaborateurs a été de se revendiquer explicitement d'une tradition syndicale des années '30 (...), en sachant agir, dans la pratique quotidienne, avec un style et une modalité complètement différents, adaptés aux conditions des freelances.

d'assurance ou en signant des conventions avec des médecins, dentistes...),

3) **offrir des consultations fiscales** et d'autres services liés à la vie de freelance (quels tarifs appliquer, quelles conditions contractuelles proposer aux donneurs d'ordre),

4) **limiter les manquements ou les retards de paiements**. Cette dernière action n'a pas encore eu de résultats significatifs. La FU avait proposé à un moment donné que ce soit le gouvernement de la métropole lui-même, c'est-à-dire l'institution publique, qui se charge de traduire en justice ou de se constituer partie civile contre les sociétés qui faisaient preuve à répétition d'un comportement incorrect en matière de paiement.

Mais cette initiative n'a pas eu de suite, le problème étant qu'environ 30% des inscrits à la FU interrogés à ce propos ont répondu qu'ils travaillaient sans contrat écrit, mais seulement sur la base d'accords verbaux.

Un autre point important de l'action «éducative» de la FU est celui qui consiste à remettre en avant la mutualisation, que ce soit avec un rappel à l'activité de certaines figures de la tradition syndicale américaine, comme Sydney Hillman, secrétaire de l'Amalgamated Clothing Workers of America dans l'entre-deux-guerres, ou avec la recommandation de pratiques de «self-help». Hillman fut le promoteur d'institutions bancaires, de maisons populaires, cliniques du travail, fondées avec les moyens recueillis par le syndicat pour fournir des services aux usagers à des coûts inférieurs à ceux du marché et tournées vers les exigences spécifiques de la classe ouvrière.

L'EXPÉRIENCE ITALIENNE

Pratiquement dans les années mêmes où Sara Horowitz lançait son projet, on commençait à parler en Italie de travail autonome, en partant des mêmes postulats, c'est-à-dire les profondes transformations du monde du travail produites par deux phénomènes distincts mais convergents depuis les années '70 : la réorganisation de l'entreprise comme entreprise réseau ou comme système territorial d'entreprises (districts industriels), dont nous avons déjà

parlé, ainsi qu'une propension diffuse des jeunes générations à refuser les hiérarchies d'entreprises, la discipline des usines, la monotonie des emplois fixes et, parallèlement, l'intérêt pour les pratiques «alternatives», pour des modes de vie libertaires.

Au début des années '80, certains sociologues allemands commencèrent à s'intéresser au phénomène des *Neue Selbständige*. En Italie, une enquête systématique sur le phénomène du «nouveau» travail autonome commence au début des années '90 avec la revue *Altreragioni*, à la fondation de laquelle collaborent des intellectuels comme Franco Fortini, Michele Ranchetti, Edoarda Masi, Giovanni Cesareo, Ferruccio Gambino, Giovanna Procacci, d'autres ex-collaborateurs des *Quaderni Piacentini*, et un bataillon nourri de jeunes qui joueront par la suite un rôle important dans l'analyse des nouvelles formes de travail, comme Andrea Fumagalli.

Mais le tournant décisif se situe en 1996-97. C'est alors que sort le volume XXVII, tome I du *Traité de droit civil et commercial* avec le texte *imposant* d'un juriste du travail, Adalberto Perulli, intitulé «*Il lavoro autonomo. Contratto d'opera e professioni intellettuali*» («*Le travail indépendant. Contrat d'ouvrage et professions intellectuelles*», Giuffrè Editore, 1996). L'année suivante paraît le recueil d'essais de différents auteurs *Il lavoro autonomo di seconda generazione. Scenari del postfordismo in Italia*, sous la direction de Sergio Bologna et Andrea Fumagalli (Le travail indépendant

de seconde génération. *Scénari du post-fordisme en Italie*, éd. Feltrinelli, 1997). Ce dernier texte suscite une vaste discussion entre experts du monde du travail, qui expriment en partie de fortes critiques et qui en partie adhèrent à certaines de ses positions. Même dans ce cas, la discussion se fait souvent abstraite parce que les données statistiques fiables manquent : les relevés annuels de l'Istat⁸ sur les forces de travail évaluent la présence du travail indépendant en Italie autour de six millions d'unités environ, mais ne permettent pas de distinguer dans ces agrégats le travail autonome traditionnel du « nouveau », ces multiples professions non règlementées qui émergent dans les années '80 et '90 avec l'avènement de l'ère digitale. Les plus intéressés par ces transformations sont les juristes du travail, alors que les sociologues montrent encore beaucoup de méfiance et de résistance à accepter les réflexions sur la « seconde génération » de travail autonome. Ces réflexions trouvent en revanche un bon accueil auprès des « vrais » travailleurs indépendants, qui se reconnaissent dans ces analyses.

Les premières manifestations de rassemblements syndicaux de travailleurs autonomes se déroulent encore à l'intérieur des champs traditionnels (comme la Chambre du Travail de Milan), justement en raison de l'augmentation des contributions obligatoires versées par les affiliés au fonds spécial de l'INPS (Institut National de la Prévoyance Sociale). Ce n'est pas par hasard si c'est justement dans les années

1996-97, qu'émerge la problématique du travail autonome en Italie. C'est parce qu'on introduit alors une grande réforme du système des pensions, avec le passage du système rétributif au système contributif. En pratique si, dans le système précédent, la personne partait à la retraite avec un revenu égal ou similaire au dernier salaire perçu, avec le nouveau système, on part à la retraite avec un revenu calculé sur la somme des contributions versées. Pour les travailleurs autonomes, qui ont une activité intermittente et qui donc peuvent vivre des périodes sans rien verser, cela signifie avoir accumulé trop peu de provisions pour financer une pension décente. Mais le législateur, pour faire face à l'éventualité de cette insuffisance de fonds, a augmenté progressivement le pourcentage du revenu que le travailleur autonome doit obligatoirement verser à l'INPS, en l'élevant des 10% initiaux aux actuels 27%, avec la menace de voir mise en place la disposition de la Loi 92/2012, introduite par le gouvernement Monti, qui envisage de porter graduellement la contribution à 33%. La bataille contre des augmentations qui, aujourd'hui déjà, mettent le travailleur autonome en situation de devoir assumer une charge contributive supérieure à celle du travailleur salarié, est un des chevaux de bataille, comme nous le verrons, de l'Associazione Consulenti Terziari Avanzati (ACTA, Association des Consultants du Tertiaire Avancé), qui est l'organisation créée pour représenter, comme le dit son Manifeste Programmatique, les travailleurs autonomes de seconde génération.⁹

⁹ <http://www.actainrete.it/>

⁸ Istituto nazionale di statistica. Cf. www.istat.it

Constitué en 2004 à Milan par un groupe de freelances qui travaillent principalement pour des entreprises et des institutions et qui ont donc une comptabilité transparente parce qu'ils doivent émettre des factures régulières incluant la TVA (IVA en Italie), ACTA s'est distinguée ces dernières années par la détermination avec laquelle elle a conduit ses actions et revendications envers les institutions et particulièrement envers les derniers gouvernements. ACTA a réussi à mettre en évidence la multitude d'anomalies qui distinguent la position d'un travailleur autonome de celle d'un salarié et les iniquités de certaines provisions que les gouvernements récents ont créées. Iniquités dues au fait que les travailleurs autonomes :

- sont exclus de toutes les politiques actives ou passives du travail, qui sont réservées exclusivement aux travailleurs salariés standards et non standards (le récent Job Act¹⁰ du gouvernement Renzi est un cas typique),
- sont considérés uniquement comme des contributeurs desquels l'État peut acquérir des ressources, et non comme des participants à la production nationale de richesse et de valeur (grâce non seulement à leur compétences mais surtout à leur flexibilité et au coût qu'ils représentent pour les entreprises, inférieur au coût moyen du travail salarié),
- doivent verser la Taxe sur la Valeur Ajoutée avant même d'avoir encaissé le revenu sur lequel cette taxe est établie,

- jouissent en cas de maladie ou d'accident d'un traitement inférieur à celui des travailleurs salariés,
- ont des perspectives très incertaines en ce qui concerne leur pension de vieillesse,
- ne disposent pas d'instruments légaux suffisants pour leur permettre de récupérer leurs créances quand le donneur d'ordre est en défaut de paiement, ou du moins ils n'en disposent que théoriquement, vu le coût et la lenteur de la justice italienne.

Cette situation a fait en sorte que l'action d'ACTA se concentre toujours davantage sur une confrontation, dure parfois, avec les institutions et les différents gouvernements qui se sont succédé, par le biais d'une série de campagnes qui lui ont conféré de la popularité auprès des travailleurs autonomes, de la visibilité auprès du grand public et lui ont gagné l'attention du monde politique, des partis. Tant et si bien qu'aujourd'hui, ACTA est appelée régulièrement à fournir son avis sur des mesures légales qui ont trait au travail et à la sécurité sociale, lors des auditions organisées par les Commissions de la Chambre et du Sénat. N'ayant pas d'autre moyen pour diffuser ses messages que son site internet, ne disposant pas de personnel rétribué mais devant s'appuyer entièrement sur le travail bénévole, ACTA a cherché également de la visibilité avec des actions symboliques et créatives, comme l'occupation de certains sites, des performances

¹⁰ Réforme du droit du travail orientée vers plus de flexibilité, qui a été adoptée en décembre 2014.

théâtrales, des *flash mob*, des manifestations publiques.

Le style d'activisme d'ACTA est donc similaire à celui de la FU américaine. Son affinité avec l'expérience d'Outre-Atlantique a été sanctionnée par la désignation d'ACTA comme « *sister organization* » par la FU, même si ACTA n'a pas pris la dénomination de « syndicat ».

Des difficultés sont survenues quand le gouvernement Monti a adopté deux lois sur les professions : en août 2012, la loi sur les professions réglementées et, en janvier 2013, la loi sur les professions non réglementées. Pour les professions non réglementées, la reconnaissance ne comportait aucun avantage concret, si ce n'est celui de pouvoir accéder aux fonds pour les formations et d'être inscrits dans un registre tenu par le Ministère de la Justice. Les associations enregistrées peuvent certifier les compétences d'un professionnel mais l'inscription à une association professionnelle n'est pas obligatoire pour exercer la profession.

Les difficultés pour ACTA étaient de deux types : les associations reconnues étaient uniquement celles de second niveau, c'est-à-dire les associations « coupoles », ce qu'ACTA n'est pas ; le fait d'être reconnues poussait les associations des professions non réglementées à chercher à imiter le modèle des ordres professionnels et non le modèle syndical proposé par ACTA et la FU. Les conséquences au plan de l'action étaient évidentes : les associations de

ACTA est appelée régulièrement à fournir son avis sur des mesures légales qui ont trait au travail et à la sécurité sociale, lors des auditions organisées par les Commissions de la Chambre et du Sénat.

professionnels non-réglementés s'intéressaient davantage aux problèmes de certification, de formation, de codes éthiques plutôt qu'aux problèmes de fiscalité et de sécurité sociale. ACTA risquait donc de se retrouver très isolée.

Mais les difficultés ont été surmontées lorsqu'est arrivé le moment d'affronter le gouvernement Renzi sur le Job Act et sur l'augmentation des contributions au Fonds INPS. La dure campagne conduite par ACTA a fini par entraîner aussi les autres associations. Lesquelles ? Les deux organisations « coupoles » *Confprofessioni* et *Colap* (Coordinamento Libere Associazioni Professionali) et le groupe *Alta Partecipazione*, au sein du syndicat CGIL : un groupe qui n'a pas encore le statut de syndicat sectoriel mais qui prend en charge la défense de certains professionnels indépendants et sert à coordonner certaines initiatives spontanées.

Cependant, il s'agit toujours, dans ces cas, d'organisations qui représentent une profession, pas les freelances en tant que tels. Derrière le mot d'ordre d'ACTA de « bloquer l'augmentation des contributions » s'est alignée toute la palette des organisations professionnelles, unies pour la première fois. Ce qui a été pour Acta une importante victoire politique, qui a rompu l'isolement dans lequel l'association risquait de sombrer.

Une autre campagne réussie d'ACTA est celle qu'elle a menée en appui à la grève fiscale d'une associée. Malade d'une tumeur au sein, celle-ci a voulu démontrer par cette action individuelle l'injustice de la prise en compte de la maladie, qui limite la couverture sociale à une période de 61 jours. Septante mille signatures ont été récoltées en appui à cette campagne, ainsi que les fonds nécessaires pour affronter d'éventuelles dépenses juridiques.

Sur les questions de prévoyance sociale, de prise en compte de la maladie, de la maternité, sur les régimes fiscaux favorables pour les jeunes, sur la formation et sur d'autres

questions qui ont trait aux conditions matérielles des freelances, ACTA a élaboré des propositions organiques qui ont été présentées dans différents mémoires remis aux Commissions Parlementaires (voir le site www.actainrete.it). Même s'il est encore minoritaire en Italie, le modèle organisationnel d'ACTA est très probablement destiné à s'affermir dans le futur. Un fait est significatif cet égard : ces derniers temps commencent à se rapprocher d'ACTA de jeunes architectes et de jeunes avocats qui ne trouvent plus dans les ordres professionnels reconnus par l'État la tutelle dont ils ont besoin et qui souvent n'arrivent même pas à payer les contributions élevées requises par les caisses de prévoyance de leur ordre. Le point faible d'ACTA et de presque toutes les autres associations italiennes est de ne pas être encore capable de fournir à ses associés des services avec des retombées économiques directes.

EUROPEAN FORUM OF INDEPENDANT PROFESSIONALS (EFIP)

Un mouvement qui entend exercer des actions de lobby envers les institutions ne peut pas se dispenser d'une stratégie par rapport au Parlement européen. Il lui est nécessaire, pour cette raison, de se doter d'instruments spécifiques. À l'initiative d'une association de consultants britanniques, Professional Contractors Group (PCG), forte d'environ 20 000 membres

*Un mouvement qui entend
exercer des actions de
lobby envers les institutions
ne peut pas se dispenser
d'une stratégie par rapport
au Parlement européen.*

opérant en majorité sur des marchés de consultance informatique et du secteur énergétique, certaines associations de freelances ont proposé en 2010 de constituer un organisme capable de donner voix à Bruxelles aux instances des indépendants.

ACTA a fait partie des premières associations à adhérer à cette proposition, qui s'est concrétisée la même année par la constitution d'une coordination d'associations représentant les freelances de différents pays, coordination qui a pris le nom de European Forum for Independent Professionals (EFIP). ACTA est donc l'un des membres fondateurs, l'un de ses représentants est vice-président d'EFIP, alors que la présidence et le secrétariat général sont gérés par les Anglais. Ceux-ci ont changé leur nom, passant de PCG à IPSE (pour «Independent Professionals and Self-Employed»), pendant que le nombre de leurs affiliés montait à 22 000.

Aujourd'hui encore, l'approche générale et les lignes d'action d'EFIP sont dominées par le «style britannique» qui, en un sens, est à l'opposé de celui de la FU, parce qu'il endosse une vision plus orientée vers l'efficacité lobbistique que vers la dimension solidaire. Le langage de l'association britannique nous ramène à la vision libérale de l'autonomie du business plutôt qu'à une approche mutualiste empreinte de syndicalisme. Il suffit de naviguer une demi-heure sur le site de l'IPSE (www.ipse.co.uk) pour remarquer la grande différence avec le positionnement de la

FU. Il suffirait de relever cette phrase : «*Freelancers are not vulnerable workers, they are businesses*» («Les freelances ne sont pas des travailleurs vulnérables, ce sont des hommes et des femmes d'affaire») pour prendre aussi la mesure de sa distance par rapport au positionnement d'ACTA. Ceci ne signifie pas que l'on en revienne à l'équation «travail indépendant = entreprise». Au contraire, les documents de l'IPSE, repropoés au sein de EFIP, font très explicitement la différence entre travail indépendant et microentreprise, ou travail indépendant et start-up. Le travail du freelance reste un «travail», c'est une manière de travailler différente du salariat, mais l'accent est mis sur le caractère entrepreneurial plutôt que sur la dépendance économique. On forme le néologisme de «*solopreneur*»; la flexibilité est considérée comme un patrimoine irremplaçable de l'économie britannique; l'objectif de fond de l'association est de faire reconnaître la valeur économique de l'existence d'un marché du travail indépendant, d'exercer une pression sur la politique afin que le pouvoir public n'intervienne pas avec des mesures qui puissent créer des problèmes au business du travail autonome. Si l'on parcourt la matière présente sur le site de l'IPSE, il est assez évident que la préoccupation majeure est d'éviter l'ingérence de l'État, même si l'État se présente comme pourvoyeur d'une certaine forme de protection.

Quand on lit cette matière, la méfiance envers le Labour et l'affinité avec les libéraux et les conservateurs apparaît clairement.

Toutefois, puisque les problèmes de fond des freelances, en cette phase de développement de leur mouvement, sont analogues dans tous les pays d'Europe, les différentes associations cohabitent au sein d'EFIP sans pour le moment mettre en avant leurs différences, même si elles sont importantes. Les associés britanniques, qui par ailleurs supportent la plus grande part des charges financières nécessaires au maintien de la structure, se montrent plutôt attentifs à ne pas trop souligner les différences, faisant la part des choses entre la situation spécifique à leur pays et les problèmes généraux qui se posent au niveau européen.

En synthèse, on pourrait dire que l'action d'EFIP pour le moment est de faire prendre conscience aux représentants de l'Union Européenne de l'importance du travail indépendant, en mettant en évidence son rôle dans l'économie et sur le marché du travail. A cette fin, EFIP a promu une recherche sur le travail indépendant en Europe, confié à la professeure Patricia Leighton.

Mais à présent se prépare un saut qualitatif. EFIP doit faire des propositions de politique européenne et elle le fait avec une série de « *position papers* » soumis pour approbation à l'attention de ses membres. Le point de vue adopté est très pragmatique : comment ouvrir aux freelances les portes de la multitude des programmes européens ? D'un Erasmus qui soit ouvert non seulement aux étudiants mais aussi aux freelances, à l'« Entrepreneurship 2020 Action

Plan », ont été identifiées les brèches dans lesquels on peut se faufiler pour jouir des avantages, des incitations et des financements prévus pour les TPE. Mais pour surmonter certaines difficultés, il faut affronter le sujet de la définition du travail indépendant. L'un des sept « *position papers* » est dédié à cette question. Après avoir souligné l'absence d'une définition univoque du travail indépendant au sein même de la « recommandation sur la définition de la moyenne, petite et très petite entreprise », il est demandé que la figure du professionnel indépendant (iPro) soit reconnue au sein de l'agrégat du travail indépendant et que soit accueillie la définition de EFIP : Les iPros sont des « high-skilled subset of self-employed workers, without employers nor employees, offering specialised services of an intellectual and knowledge-based nature. »¹¹

Les autres thèmes abordés dans les « *position papers* » sont : la formation, les infrastructures physiques (comme le coworking) et digitales, la création d'un portail unique pour toutes les obligations bureaucratiques inhérentes à une activité au niveau européen, la consultation préalable des représentants des freelances avant l'adoption de mesures qui peuvent les concerner, l'accès à des formes de crédits financiers (ou même de microcrédits) adaptés aux auto-employeurs, avec la poursuite d'une politique des fonds européens alloués non pas tant à l'assistance qu'à la résilience financière, ainsi que, entre autres, le renforcement de la Directive sur le paiement des

¹¹ « Des sous-ensembles des travailleurs autonomes, hautement qualifiés, sans employeur ni employé, offrant des services spécialisés de nature intellectuelle, basée sur les savoirs.

retards (Late Payment Directive) avec un Prompt Payment Code.

En attendant, le mouvement des freelances, qu'un membre d'EFIP, Joel Dullroy, a cherché à stimuler en lançant sur internet un appel à signatures pour présenter une pétition au Parlement européen (www.freelance-europe.org et <http://freelancers-movement.org>), est en train de croître spontanément, si bien qu'à la dernière réunion d'EFIP, qui a eu lieu à Bruxelles le 25 février 2015, cinq autres associations ont demandé à y adhérer, représentant des freelances en Roumanie, Croatie, Pologne, Finlande et Espagne. Certaines, comme les trois premières, sont de formation récente, d'autres,

comme l'association espagnole, sont fortes d'une tradition qui réunit des centaines de milliers d'affiliés issus du vieux et du nouveau travail autonome. Il sera intéressant de voir comment évolue la situation au sein d'EFIP et jusqu'à quel point il sera possible de continuer un chemin commun. Il est trop évident que, en retournant aux premières affirmations de cette intervention, les différences entre les positions d'ACTA, des Espagnols et des Français d'une part, et les positions des Britanniques d'autre part reflètent simplement l'histoire différente des statuts sociaux et du droit du travail sur le continent européen et dans les pays anglo-saxons. ■

34 CONCLUSIONS

Le mouvement des freelances s'est développé plutôt lentement depuis la moitié des années 90 mais sa croissance s'est fortement accélérée au cours des deux dernières années. Il est destiné à devenir une figure familière du dialogue social européen.

Sa présence, sa visibilité sans cesse plus grande, peuvent influencer les politiques de prévoyance et d'assistance au sein des différents États européens. Les partis politiques commencent à voir dans les indépendants une base électorale intéressante.

Le modèle organisationnel qui continuera à prévaloir se situe à mi-chemin entre l'association professionnelle et l'association de freelances. Dans le premier cas, ce qui rassemble, c'est la profession, qu'elle soit exercée comme travail salarié ou comme travail indépendant; dans le second, c'est la condition sociale, fiscale et juridique du freelance. Les plus grandes difficultés seront probablement dues au profil juridique controversé du freelance: s'agit-il d'un travailleur ou d'une entreprise? Sur le plan de l'insertion des freelances dans le système de la sécurité sociale, il sera nécessaire de résoudre le problème du «vrai» et du «faux» travail autonome, qui masque un rapport de travail subordonné. Sur quels critères pourrait-on se baser pour distinguer l'un de l'autre? La même chose vaut pour l'indépendant économiquement dépendant: selon quel paramètre peut-on établir sa dépendance économique? Ces problèmes d'encadrement juridique pourront ralentir le processus d'insertion des indépendants dans les systèmes de sécurité sociale et dans le droit du travail, et probablement chaque pays agira-t-il à sa façon.

Ce serait toutefois une grave erreur de considérer les problématiques des indépendants comme séparées de toutes les autres figures de la *new economy* de l'ère numérique et incompatibles avec elles.

Le sujet véritablement central est celui de la *new workforce*, de la force de travail du futur (*workforce of the future*). Qu'on le traite du point de vue sociologique, politique, juridique, culturel ou anthropologique, c'est un sujet destiné à croître en importance. ■

Comme le sujet est nouveau, la meilleure façon d'aborder le monde des représentations du travail indépendant est de visiter les sites des différentes associations. Une liste complète pour ce qui est de l'Europe figure dans cette page du site de l'EFIP:

[www](http://www.efip.org/whos-involved) <http://www.efip.org/whos-involved>

En ce qui concerne les États Unis :

[www](http://www.freelancersunion.org) www.freelancersunion.org

Pour la France, il est utile de consulter le journal online:

[www](http://www.cybergazette.fr) www.cybergazette.fr

La Commission européenne commence à s'intéresser à la question : voir le rapport récent « New forms of employment » de Eurofound ([www](http://www.eurofound.europa.eu)) www.eurofound.europa.eu) et le rapport final du programme TRADE, Trabajadores autonomos economicamente dependientes (2014) v.

[www](http://www.infoautonomos.com) www.infoautonomos.com

A ce jour, la recherche européenne la plus complète est celle qui est dirigée par Patricia Leighton

[www](http://www.efip.org/future-working-the-rise-of-europeans-independent-professionals) <http://www.efip.org/future-working-the-rise-of-europeans-independent-professionals>

A signaler, en outre, l'essai « Self employment and generational inequality » dans le volume *Inclusive growth in Europe*, dirigé par di K.Wennberg et G. Ehrling, 2014, pp. 67-83.

Une tentative d'évaluation statistique du phénomène sur la base des données Eurostat a été faite par Stéphane Rapelli, *The Growth of European Independent Professionals*, téléchargeable sur sur

[www](http://www.efip.org/?s=Rapelli) <http://www.efip.org/?s=Rapelli>

En ce qui concerne l'Italie, ACTA a essayé d'élaborer les données ISTAT

[www](http://www.actainrete.it/2014/11/lavoro-autonomo-professionale-diamo-i-numeri/) <http://www.actainrete.it/2014/11/lavoro-autonomo-professionale-diamo-i-numeri/>

Les résultats sont assez surprenants : les travailleurs dépendants représentent toujours les trois-quarts de la force de travail italienne, les professionnels autonomes 5,7% et les autres indépendants 19,0%. Depuis 2004, la part du travail dépendant est en diminution constante tandis que le travail indépendant a continué à croître jusqu'en 2007 pour accuser une flexion pendant les années de crise. La seule composante en croissance depuis 2009 est celle des professions indépendantes, où les femmes sont passées, en peu de temps, de 26,8% en 2004 à 31,8% en 2013.



Spécialiste de l'histoire du mouvement ouvrier, Sergio Bologna (Triste, 1937) a enseigné dans différentes universités en Italie et en Allemagne. Il est l'un des théoriciens majeurs du mouvement des travailleurs autonomes.

Dans la même collection

Dirk Vervenne, *Droits d'auteur et liberté d'usage. Deux réflexions*

Tatiana Debroux, *Petite(s) histoire(s) des artistes en ville*

Collectif, *Le métier de journaliste. De la précarisation à la recherche de nouveaux moyens d'action*

Dépôt légal : D/2016/11.399/2

Mise en page :

Isabelle Tribouloy, Jules Bulant SMart

Les «indépendants de la seconde génération» sont des enfants de la révolution numérique, des freelances dont le travail repose sur des activités de service de type intellectuel. Durement frappés par la crise de 2008, qui a vu leurs revenus s'effondrer, ces travailleurs «autonomes» ont dû affronter le marché avec une très faible protection sociale. De ces difficultés sont nés des mouvements sociaux d'un nouveau type, comme le Freelance Union aux États-Unis ou ACTA en Italie (Associazione Consulenti Terziari Avanzati), qui ont vu des freelances de tous bords se regrouper pour défendre collectivement leurs droits, en revendiquant leur pleine appartenance au monde du travail.