

# L'économie collaborative ou de la difficulté d'adapter un cadre juridique au nouvel écosystème numérique

Vendredi 9 décembre 2017, le parquet a requis 300.000 euros d'amende contre Heetch, assortie d'une interdiction de diriger toute entreprise pendant deux ans contre les deux fondateurs de l'application de transports entre particuliers destinée aux jeunes noctambules.

Une nouvelle illustration des nombreuses questions juridiques suscitées par le développement fulgurant de l'économie collaborative, dû à l'émergence d'un écosystème de start-ups particulièrement dynamiques en France. Ces questions juridiques et réglementaires sont clés dans les *business models* de l'économie collaborative, cette dernière recouvrant aussi bien des plateformes d'échanges de biens et de services entre particuliers sans recherche de profit que des plateformes d'offres commerciales.

En plein essor, l'économie collaborative tend ainsi à faire évoluer le modèle socio-économique et concurrence les activités traditionnelles. Mis en alertes par divers cas judiciaires, les pouvoirs publics sont confrontés à de nouveaux défis : accompagner le dynamisme de cette nouvelle économie tout en protégeant les travailleurs des comportements abusifs, et en garantissant une fiscalité équitable. Nous vous proposons un état des lieux.

## I - L'économie collaborative : un modèle socio-économique en devenir

### I-1. L'ampleur du phénomène

L'économie collaborative ou « *économie de partage* » est une économie de pair à pair. Elle repose sur le partage ou l'échange entre particuliers de biens, de services ou de connaissances, avec ou sans échange monétaire, par l'intermédiaire d'une plateforme numérique de mise en relation, qui devient ainsi le seul intermédiaire entre producteurs et consommateurs.

Le concept d'économie collaborative est devenu un marché impliquant à la fois de nombreuses start-ups, mais aussi des grandes entreprises internationales. Selon son *business model*, la société ayant mis en place le service va se réserver un pourcentage sur les transactions, ou faire payer à ses adhérents un droit d'entrée sur la plateforme. Si toutes les analyses s'accordent sur le fait que les entreprises de l'économie collaborative modifient la répartition des revenus au sein de la chaîne de valeur, une question demeure : qui va capter la valeur ajoutée, les consommateurs ou ces nouveaux intermédiaires ?

La croissance de ce marché est liée principalement aux nouvelles technologies, à la baisse des ressources des particuliers et aux changements de comportement des consommateurs. Ce marché est plébiscité en raison du développement du lien social qu'il implique en s'appuyant sur des valeurs d'entraide et de partage, et en raison de l'accès qu'il permet à des biens et des services à plus faible coût. Par ailleurs, l'économie collaborative répond à des phénomènes de sous-utilisation de biens et d'infrastructures en favorisant l'usage des biens plutôt que leur possession.

L'économie collaborative se développe selon deux stratégies alternatives face à l'offre conventionnelle :

- soit en dupliquant les modèles de consommation classiques mais en utilisant les ressources des particuliers et en proposant des services absents de l'offre classique ;
- soit en créant un service nouveau ou complémentaire de l'offre classique. C'est l'exemple du covoiturage qui permet de se rendre à une destination donnée, mais selon des modalités différentes des modes de transport traditionnels.

L'économie collaborative se développe dans tous les secteurs d'activité :

- **Logement / Hôtels** : location entre particuliers, colocation, échange d'appartement, habitat participatif.
  - *AirBNB / Couchsurfing / Echange définitif / Nightswapping / Appartager / La Carte des colocs / Colocation Adulte / SmoovUp / Cotoiturage / Paris-ColocationS/ ensemble2générations*
- **Transport / Taxis** : location de véhicules entre particuliers, échange ou revente de billets de transport, covoiturage, livraison collaborative, voiture de touriste avec chauffeur (VTC).
  - *Uber / Blablacar / Heetch / La Roue Verte / Vadrouille Covoiturage / Sharette / Off We Fly / Coavmi.com / Wingly / Cojetage / Vog avec moi / Oui Car / Drivy / Koolicar / BandBike*
- **Alimentation / Restaurateurs** : groupement de consommateurs, associations pour le maintien d'une agriculture paysanne, co-restauration.
  - *Foodora / UberEATS/ Deliveroo / Menu Next Door / Vizeat / Super Marmite / TousCuisstots.fr / Cookening / Prêter son jardin.com / partage ton frigo / ca vient du jardin / troc légumes / La Ruche qui dit Oui ! / Potager City*
- **Equipement divers / Location** : vente ou achat de matériel d'occasion, don, prêt, échange ou location de matériel ou appareil.
  - *Leboncoin.fr / Priceminister / ParuVendu.fr/ Zilok / OuiCar / Je stocke / Costockage / Ouistock / La Machine Du Voisin / Zilok / Je Loue tout / ILokYou / e-loue / Placedelaloc / Sharevoisins / My Recycle Stuff / Donnons.org / Tout Donner*
- **Habillement / Mode**: location, don, troc, revente / achat de vêtements.
  - *Videdressing.com / Rentre-Vous / Trocparty / Troc Vestiaire / Pretachanger / Comptoir du Chic / Fibre du tri*
- **Services d'aide entre particuliers / Services à la personne / Bâtiment** : courses, bricolage, gardiennage, soins aux animaux. les plateformes de services à domicile, de pressing, de bricolage, d'aides diverses, permettent de trouver un intervenant et de planifier sa venue, selon des tarifs prédéterminés.
  - *Hellocasa / Les Accorderies / Yakasaider / Welp / Allovoisins / Je me propose*
- **Culture / Enseignement / Librairies / Education** : cours en ligne, soutien scolaire, etc. L'émergence des MOOC, des plateformes participatives de cours en ligne et de *e-learning* rend accessible simplement et rapidement des millions d'heures de contenu.
  - *Wikipédia / Amazon / Live Mentor / Chegg / Kokoroe / Open Badges / Khan Academy*

Tous les autres secteurs sont passés au crible. L'économie collaborative vient ainsi bousculer les modèles existants, tant pour les consommateurs que pour les entreprises, et ce n'est que le début.

## **I-2. Les perspectives du phénomène**

L'économie collaborative connaît aujourd'hui un succès considérable, mais ce n'est rien à côté de ce que les analyses économiques prévoient pour le futur. De nombreuses analyses économiques mettent en exergue une croissance exponentielle du marché de la consommation collaborative dans le monde. Selon une étude *PwC* intitulée « *The sharing economy* », parue fin novembre 2014, le marché mondial de l'économie collaborative, qui représentait 15 milliards de dollars en 2014, pourrait atteindre 335 milliards de dollars d'ici à 2025.

Cette étude portait sur cinq des grands secteurs du marché de l'économie collaborative que sont la finance *peer-to-peer* (prêts entre particuliers), le recrutement en ligne, le logement, l'autopartage et la musique/vidéo en *streaming*. L'économie du partage, déjà bien ancrée dans les habitudes des consommateurs, semble ainsi avoir un avenir très prometteur, à la fois pour les acteurs déjà concernés que s'agissant de nouveaux domaines.

Toutefois, d'importantes barrières restent encore à lever pour concrétiser pleinement son potentiel. En effet, l'émergence de ces plateformes en ligne ou sur mobile s'accompagne de critiques croissantes de la part des acteurs traditionnels sur leur non-respect des règles de sécurité ou de protection des consommateurs et des travailleurs.

## **II – L'économie collaborative en procès**

Le cadre juridique de l'économie collaborative encore à ses balbutiements se structure peu à peu à coup de litiges, sur notre sol comme outre-Atlantique.

### **II-1. Aux Etats-Unis**

#### ***Un chauffeur Uber considéré comme un salarié***

Le 16 juin 2015, la Commission du Travail de Californie rendait une décision affirmant qu'un chauffeur *Uber* n'était pas un travailleur indépendant mais un salarié. Cette décision a été prise sur la base des éléments suivants :

- le travail du chauffeur était partie intégrante de l'activité économique d'*Uber*, laquelle n'existerait pas sans les chauffeurs ;
- *Uber* contrôle l'ensemble des outils et moyens à disposition des chauffeurs, en particulier la fourniture de l'application *IPhone*, centrale dans le dispositif ;
- les passagers payent un prix fixe à *Uber*, lequel reverse aux chauffeurs une commission « non négociable » ;
- le travail du chauffeur n'implique aucune compétence managériale qui pourrait affecter ses profits / perte ;
- *Uber* intervenant dans tous les aspects de l'opération n'était pas une simple plateforme de mise en relation.

Il serait intéressant de savoir ce que le Conseil de prud'hommes déciderait dans un pareil cas en France.

Par ailleurs, un nouveau jalon a été posé dans la construction de la frontière aux Etats-Unis dans le cadre des « *class action* » menées par des centaines de milliers de chauffeurs contre la société *Uber*. Dans son ordonnance du 18 août 2016, le juge Edward Chen a refusé d'homologuer l'accord intervenu entre *Uber* et les chauffeurs dans leur litige. Le juge a considéré que la transaction n'était

pas « *équitable, adaptée et raisonnable* », malgré le montant important de la transaction et les suggestions de modifications des conditions générales de partenariat proposées par *Uber*.

Aux Etats-Unis, le débat continue donc sur le statut juridique des « *travailleurs 1099* » (du nom du formulaire fiscal des indépendants) et les décisions de justice se multiplient. Cela devrait permettre d'aboutir à de nouveaux principes destinés à appréhender juridiquement ce phénomène.

## **II.2. En France**

### ***Perquisition pour travail dissimulé chez Clic and Walk***

Le 21 juin 2016, la start-up *Clic and Walk* faisait l'objet d'une perquisition par les services de l'Office central de lutte contre le travail illégal dans le cadre d'une enquête à son encontre pour « *travail dissimulé* ».

La start-up française propose une application mobile permettant aux utilisateurs d'être rémunérés contre des missions géolocalisées pour le compte de grandes marques. Ces missions consistent par exemple à vérifier la présence de référence dans le rayon des magasins, ou à donner son avis sur certains produits. L'enquête doit déterminer si les contributeurs sont en réalité des salariés qui auraient dû être déclarés comme tels.

### ***UberPOP condamnée pour pratiques commerciales trompeuses***

*UberPOP*, l'un des services de la plateforme numérique *Uber*, proposait aux particuliers de prendre le volant. Il suffisait d'avoir 21 ans et un casier judiciaire vierge pour s'inscrire et devenir chauffeur afin d'arrondir ses fins de mois. La filiale française de la société californienne était poursuivie pour :

- pratiques commerciales trompeuses ;
- complicité d'exercice illégal de la profession de taxi ;
- traitement et conservation illégaux de données informatiques ;
- enregistrement de données à caractère personnel. (Peine encourue : 5 ans de prison et 300.000 € pour les deux dirigeants / 1.5 millions d'euros d'amende pour la société) ;
- organisation illégale d'un système de mise en relation de clients avec des personnes qui se livrent au transport routier de personnes à titre onéreux. (Peine encourue : 2 ans de prison / 300.000 € d'amende).

L'Union nationale des taxis, l'une des parties civiles, demandait par ailleurs plus de 30 millions d'euros de dommages et intérêts. La société *Uber* a tenté de contourner ces obstacles juridiques en présentant *UberPOP* comme un service de covoiturage, sans parvenir à convaincre la justice sur sa manière de présenter le service.

*Uber France* a ainsi été condamnée le 7 décembre 2015 par la Cour d'appel de Paris pour « *pratique commerciale trompeuse* ». En effet, le conducteur n'effectuant des trajets que pour gagner de l'argent, la justice a estimé qu'il ne s'agissait pas de covoiturage et a condamné l'entreprise à une amende de 150.000 €.

Six mois plus tard, c'est sur le service en lui-même que la justice se prononce. Le jeudi 8 juin 2016 *Uber France* est condamnée à 800.000 € d'amende, dont la moitié avec sursis – c'est-à-dire redevable si la société fait l'objet d'une nouvelle condamnation dans les 5 prochaines années. Deux responsables, le directeur d'*Uber* pour l'Europe de l'Ouest à l'époque des faits et le directeur général d'*Uber France*, ont été respectivement condamnés à 30.000 € et 20.000 € d'amende, dont la moitié avec sursis. Le tribunal a également ordonné la publication sur le site internet de la société d'un communiqué judiciaire faisant état de la condamnation.

*Uber France* ayant fait immédiatement appel, l'exécution du jugement est suspendue. Le tribunal a retenu le préjudice moral, estimant que les prévenus ont « *dénié aux taxis les contraintes et exigences spécifiques de leur métier* », comme la formation et l'obligation de disposer d'un terminal de paiement.

### **Heetch accusée de pratique commerciale trompeuse**

La personne morale *Heetch SAS*, société proposant une plateforme mettant en relation des chauffeurs non professionnels et des particuliers entre 20 heures et 6 heures du matin à Varsovie comme dans trois villes de l'Hexagone (Paris, Lille, Lyon), a fait l'objet d'un procès pénal du chef de trois infractions:

- pratiques commerciales trompeuses ;
- complicité d'exercice illégal de la profession de taxi ;
- organisation d'un système illégal de mise en relation client avec des personnes se livrant au transport de personnes à titre onéreux.

1 480 parties civiles ont été recensées. Lors de l'audience du Tribunal correctionnel de Paris des 8 et 9 décembre 2016, le Procureur de la République estimait que *Heetch* n'entrait pas dans la définition légale du « *covoiturage* » et ne pouvait donc se dispenser des contraintes réglementaires sur le transport rémunéré de particuliers. Il a, en conséquence, formulé de lourdes réquisitions à l'audience :

- 300.000 € d'amende et une peine d'affichage du jugement pour la société ;
- 10.000 € d'amende et 2 ans d'interdiction de gérer pour chaque dirigeant.

La défense a plaidé la relaxe, prétendant que l'activité de *Heetch* entrait dans le champ de l'article L.3132-1 du Code des Transports concernant le « *covoiturage* ». Le « *covoiturage* » y est défini comme « *l'utilisation en commun d'un véhicule terrestre à moteur par un conducteur et un ou plusieurs passagers, effectuée à titre non onéreux, excepté le partage des frais, dans le cadre d'un déplacement que le conducteur effectue pour son propre compte. Leur mise en relation, à cette fin, peut être effectuée à titre onéreux...* ».

*Heetch* souligne que les revenus de ses conducteurs sont plafonnés à 6.000 € par an, somme permettant seulement le « *partage des frais* » du véhicule. Le jugement devra être rendu le 2 mars 2017.

Le développement de l'économie de partage ne pourra pas continuer à se faire en dehors d'un cadre juridique clairement défini. On comprend dès lors pourquoi la clarification d'un cadre juridique et fiscal pour le moment confus sera, dans un avenir proche, essentielle au développement de cette nouvelle économie, et constitue un enjeu capital pour en assurer le dynamisme.

## **III – Les risques juridiques de l'économie collaborative**

### **III-1. Le cadre juridique encore flou de l'économie collaborative**

Quelque soit le domaine d'activité d'une start-up dans l'économie collaborative, les thèmes juridiques suivants doivent faire l'objet d'une vive attention pour déterminer l'étendue de ses responsabilités :

- la fiscalité, et notamment la déclaration des revenus de prestataires rentrés sur la plateforme ;
- les obligations en matière d'assurance de la plateforme ainsi que des prestataires ;
- le droit du travail et le statut choisi par ses prestataires, et notamment la question du lien de subordination afin d'éviter une requalification en contrat de salarié ;

- les obligations en matière de protection des consommateurs, d'où le caractère incontournable des conditions générales d'utilisation et de vente ;
- le traitement des données personnelles.

Au-delà de cette liste non exhaustive, le secteur dans lequel la start-up opère doit naturellement faire l'objet d'une analyse attentive afin de répertorier les obligations particulières à chaque secteur. C'est en particulier le cas lorsque les activités sur ce secteur sont réglementées, comme le sont le transport, l'alimentation ou la finance.

### **Encadrement fiscal : le champ trop restrictif du « *partage de frais* »**

**Le choix du statut** - En principe, tous les revenus dégagés de l'économie collaborative doivent être déclarés à l'administration fiscale et sont soumis à l'impôt sur le revenu. Lorsqu'ils ont un caractère répétitif, les revenus de particulier sur les plateformes collaboratives sont imposés au titre des bénéfices industriels et commerciaux (Article L.110-1 du Code de commerce). Soulignons à ce propos que la condition d'habitude requise pour que l'activité soit caractérisée comme « *commerciale* », et qu'elle soit donc imposable, n'est pas nécessairement liée à la répétition fréquente des mêmes opérations ; il peut s'agir d'opérations peu fréquentes mais périodiques, ce qui crée une limite difficile à établir entre le professionnel et le particulier.

Les autres sommes issues d'opérations lucratives qui ne sont pas rattachables à une autre catégorie de revenus sont imposées au titre des bénéfices non commerciaux (Article 92 du CGI).

Le particulier peut également opter pour le statut d'auto-entrepreneur. Ses bénéfices seront alors imposables et seront déterminés de manière forfaitaire par l'application d'un abattement sur le chiffre d'affaire. En effet, les auto-entrepreneurs sont imposés de manière forfaitaire dès lors que leur chiffre d'affaires ne dépasse pas 82.200 € par an pour les ventes de marchandises, ou 32.900 € par an pour les prestations de services. Dans ce régime micro-fiscal, l'assiette taxable est réduite d'un abattement forfaitaire pour frais de 50 %, avec un minimum de 305 € au lieu des charges réelles afférentes à la location. Ils sont également soumis aux prélèvements sociaux et le cas échéant à certaines taxes sectorielles, comme la taxe de séjour.

Cette situation aboutit à des pertes de recettes pour l'Etat, accrues par le fait que les entreprises multinationales propriétaires échappent le plus souvent à une grande partie de l'impôt sur les sociétés. Elle constitue aussi une concurrence déloyale à l'égard des entreprises traditionnelles.

**Des exceptions exceptionnelles** - La loi prévoit néanmoins deux exceptions : les ventes d'objets d'occasions par un particulier n'ayant pas de caractère régulier (article 150UA du CGI) et le covoiturage (article 1231-15 du Code des transports) sont exonérés d'impôts. La Chambre commerciale de la Cour de cassation a précisé que le conducteur non professionnel n'est soumis à aucune obligation déclarative lorsqu'il se limite à réaliser une économie sur ses frais de déplacement (Chambre commerciale, 12 mars 2013, 11-21-908).

Dans une instruction fiscale « *Economie collaborative – non impositions de certaines activités* » publiée le 30 août 2016, l'administration fiscale française a posé en principe l'exonération des revenus tirés de la co-consommation, pour revenu relevant du « *partage de frais* ». La « *co-consommation* » y est définie comme « *une prestation de service dont bénéficie également le particulier qui le propose, et non pas seulement les personnes avec lesquelles les frais sont répartis* », alors que le « *partage de frais* » s'entend des « *coûts directs engagés à l'occasion de la prestation rendue à titre onéreux, part du contribuable non compris* ».

Cependant, malgré le principe, le nombre trop important d'exceptions limite le champ du « *partage de frais* ». En effet, les exclusions sont nombreuses : personne morales, personnes physiques dans le cadre de leur entreprise, personnes physiques en lien direct avec leur exercice professionnel ou encore pour les biens du patrimoine personnel qui sont loués. Très concrètement, l'administration fiscale a fait le choix de rendre imposables les revenus que peut tirer un particulier de la mise à disposition contre rémunération de sa tondeuse, de sa perceuse, de sa voiture ou de son appartement. De fait, le troc en devient interdit.

**Et la TVA ?** - De plus, dans le cadre de l'économie participative, les transactions sont assujetties à la TVA, puisqu'elles se rattachent à une activité commerciale. Cependant, du fait de la « *franchise en base de TVA* » (Article 293 B du CGI), les personnes dont le chiffre d'affaire de l'année précédente ne dépasse pas un certain seuil (82 200 € pour les ventes de meubles et 32 900 € pour les services) n'ont pas à la déclarer et à la payer. Ainsi, les personnes tirant un simple complément de revenus de l'économie collaborative en sont généralement dispensées.

Pour certains secteurs comme la location de meublés touristiques ou l'hôtellerie, la loi de finance pour 2015 prévoit que les plateformes puissent collecter les taxes sectorielles directement et la reverser aux communes.

En somme, du point de vue fiscal, toute somme non issue de la co-consommation doit être assujettie à l'impôt, c'est-à-dire que l'administration fiscale considère qu'elle est un revenu professionnel.

Cependant, malgré l'existence de règles, l'économie collaborative échappe en grande partie à la taxation. Le système actuel apparaît alors comme inadapté et engendre des inconvénients indéniables pour les économies traditionnelles et l'administration fiscale. Ces activités posent actuellement de nombreuses questions sur leurs conséquences en matière de concurrence, de fiscalité mais aussi de protection du consommateur.

Par ailleurs, le développement de l'économie collaborative, mais aussi plus largement du numérique, contribue à l'émergence de nouvelles formes hybrides d'emploi, à la frontière du salariat : portage salarial, franchise, contrat de travail temporaire,...

### **Encadrement social : une frontière « travail indépendant / salariat » en débat**

L'article 10 du PLFSS 2017 fixe des règles du point de vue « social ». Les règles d'affiliation vont dépendre de seuils, c'est-à-dire que l'administration sociale considérera comme professionnels ceux qui seront au-dessus. S'agissant de la location d'appartements de courte durée, le montant fixé pour l'affiliation est de 23.000 € de chiffre d'affaires pour l'ensemble des membres d'un foyer fiscal.

S'agissant de la location de biens meubles comme une voiture, le montant fixé pour cette affiliation est de 10 % du plafond annuel de la sécurité sociale ou du chiffre d'affaires, ce qui correspond à environ 3.800 €.

En France, le statut d'auto-entrepreneur est également utilisé. Pour les entreprises, ce système a l'avantage de faire diminuer ses coûts. De leur côté, les travailleurs bénéficient d'un contact direct avec leurs clients, sont libres de décider de leurs horaires et peuvent combiner plusieurs activités.

Néanmoins, si les travailleurs d'une plateforme sont bien juridiquement indépendants, échappant à un lien de subordination tel que le définit un contrat de travail, ils sont dépendants économiquement de la plateforme.

Pour l'instant, les demandes de requalification de travailleurs indépendants en salariés ont échoué dans tous les secteurs de l'économie des services à la demande. Selon nous, la question n'est pas tant de savoir si les travailleurs indépendants devraient être des salariés, mais davantage de savoir si la plateforme instaure un système qui aurait nécessité des salariés et non des indépendants.

La frontière entre travail indépendant et salariat dans l'économie des services à la demande est encore en construction. Certaines plateformes acceptent de laisser toute la liberté à leurs indépendants, d'autres prennent acte des contraintes nécessaires de leur modèle économique pour avoir des salariés. Seules les plateformes qui utilisent des indépendants en lieu et place de salariés, c'est-à-dire en leur imposant des contraintes excessives, devraient être sanctionnées. Le reste relève de la liberté contractuelle des parties et de négociations commerciales.

Les travailleurs utilisateurs de plateforme de l'économie collaborative peuvent en outre subir des modifications des conditions générales de fonctionnement de la plateforme ou des changements de tarification par décision unilatérale de la plateforme. Par exemple, les « chauffeurs Uber » sont des travailleurs indépendants. Chaque micro-entrepreneur se connecte sur la plate-forme électronique de réservation Uber et y développe une réputation individuelle sur la qualité de son service. Or, ces plateformes ne sont pas soumises aux obligations liées au statut d'employeur. C'est ainsi qu'en octobre 2015, Uber a annoncé une baisse de 20 % de ses tarifs à Paris sans consulter préalablement ses chauffeurs. Un an après, l'annonce de l'augmentation de ses tarifs avec une hausse de la commission prélevée sur les prix des courses (de 20 à 25%) a provoqué une mobilisation des VTC s'estimant spoliés.

A cela il faut ajouter le seuil de déclenchement des obligations du droit de la consommation, qui ne s'applique qu'aux professionnels, entendu selon la jurisprudence classique en la matière comme une personne qui exerce à titre habituel une activité avec une intention de générer des profits.

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2016, la loi de finance pour 2016, qui détermine pour un exercice la nature le montant de l'affectation des ressources et des charges de l'Etat, ainsi que l'équilibre budgétaire et financier qui en résulte, prévoit que les plateformes de mise en relation par voie électronique sont tenues :

- d'informer « des obligations fiscales et sociales qui incombent aux personnes qui réalisent des transactions commerciale par leur intermédiaire », autrement dit leurs utilisateurs ;
- d'informer leurs utilisateurs en janvier de chaque année « du montant brut des transactions dont elles ont la connaissance qu'ils ont perçu, par leur intermédiaire, au cours de l'année précédente », en envoyant un récapitulatif de leurs revenus aux utilisateurs ;
- de certifier par un tiers indépendant le respect de ces deux obligations, sous peine d'une amende de 10.000 €.

L'article 87 de la loi de finance de 2016 précise que l'information transmise doit être loyale, claire et transparente sur les obligations fiscales et sociales.

Il faut clarifier les règles de responsabilité des plateformes d'intermédiation entre les particuliers, reconnaître des obligations des travailleurs de l'économie collaborative et garantir des droits pour ceux qui participent à cette économie, tant le consommateur qui fournit la prestation, que le consommateur qui en profite. En effet, sans une telle clarification de l'administration sur les normes applicables, les plateformes seront difficilement en mesure de respecter leurs obligations.



### **III.2- Les perspectives d'évolution du cadre juridique en France**

Le rapport sur l'économie collaborative demandé par le Premier Ministre Manuel Valls au député Pascal Terrasse a été rendu public en février 2016. Voici les propositions probablement mises en œuvre du rapport Terrasse :

- *Proposition 1* : fiabiliser les conditions de référencement des offres ;
- *Proposition 2* : fiabiliser les avis en ligne en imposant aux plateformes d'informer sur le fait que les avis ont fait l'objet d'une vérification et d'en préciser les modalités le cas échéant ;
- *Proposition 4* : offrir au consommateur une information claire, lisible et accessible sur les responsabilités de la plateforme, la qualité de l'offreur et les garanties associées à son statut ;
- *Proposition 8* : définir les conditions de rupture des relations avec les prestataires ;
- *Proposition 12* : clarifier la doctrine de l'administration fiscale sur la distinction entre revenu et partage de frais et celle de l'administration sociale sur la notion d'activité professionnelle.

Dans son rapport « *Travail, emploi, numérique : les nouvelles trajectoires* », le Conseil National du Numérique (CNNum) souhaite favoriser le développement de l'économie collaborative mais se prononce en faveur d'une plus grande protection des travailleurs des plateformes. Le CNNum considère qu'un socle de droit commun devrait être défini, tant au niveau individuel que collectif, notamment la nécessité d'une forme de représentation sociale des travailleurs des plateformes.

Pour que ces droits soient effectifs, une responsabilisation des plateformes de l'économie collaborative est nécessaire. Pour cela, un principe de loyauté devrait être appliqué aux plateformes. Ce principe entraîne des obligations de transparence, d'information et de non-discrimination entre individus ou groupes d'individus d'après certains caractères particuliers aboutissant à une inégalité.

Les relations entre les plateformes et leurs utilisateurs non-salariés pourraient être encadrées par ce principe, notamment la transparence sur les modes de rémunération de la tarification, l'information sur les algorithmes de fixation des prix, sur la notation des prestations et sur les conditions de déréférencement.

Le CNNum met l'accent sur la définition de droits attachés à la personne qui seraient transférables d'une entreprise à l'autre ou d'un statut à l'autre. Par le biais d'un compte personnel d'activité, il s'agirait d'assurer l'accès à une protection sociale pour les nouvelles formes de travail, mais aussi leur participation au financement de la protection sociale.

Pour conclure, la prise en compte de la dimension juridique par les entrepreneurs ne doit pas se faire au détriment des initiatives. L'existence de risques, fussent-ils juridiques, est une donnée normale de la vie des entrepreneurs qui ne doit pas entraîner la paralysie. Si le droit doit s'adapter aux innovations entrepreneuriales pour permettre un épanouissement de leurs entreprises, en particulier dans le domaine de l'économie collaborative, l'entrepreneur doit de son côté nécessairement prendre en compte ses obligations juridiques, notamment en matière de protection du consommateur, afin de sécuriser son activité.

Ronn Hacman

Avocat spécialisé en droit de la PI et des Nouvelles Technologies

**ADVOCATIS**

**Société d'avocats**

**83 avenue Foch,**

**Paris 75116**

**TEL : +33 1 44 09 29 56**