

LE MONDE *diplomatique*

> Les blogs du « diplo » > **Puces savantes** i 17

Uber, miroir de l'impuissance publique

PAR EVGENY MOROZOV, 1ER FÉVRIER 2016



Soirée de lancement d'Uber à Cincinnati (Ohio)

Par [5chw4r7z](https://www.flickr.com/photos/5chw4r7z/13449636274/) [<https://www.flickr.com/photos/5chw4r7z/13449636274/>]

POUR comprendre pourquoi nous manquons si cruellement de solutions alternatives à l'écrasant monopole exercé par les géants américains des nouvelles technologies, il n'est pas inutile de comparer le destin d'une société comme Uber — valorisée dernièrement à hauteur de 62,5 milliards de dollars — avec celui de Kutsuplus, une start-up finlandaise très inventive [qui a déposé son bilan à la fin de l'année dernière](http://yle.fi/uutiset/hsl_orders_kutsuplus_shutdown/8462055) [http://yle.fi/uutiset/hsl_orders_kutsuplus_shutdown/8462055].

Kutsuplus ambitionnait d'être l'équivalent d'Uber pour les transports publics : gérer un réseau de minibus qui ramasseraient ou déposeraient leurs passagers en n'importe quel point de la ville, à l'aide de smartphones, d'algorithmes savants, de recours au « nuage » informatique, le tout permettant de minimiser les coûts et de fournir un service aussi astucieux qu'efficace. Affiliée à une université locale au budget étriqué, dépourvue du soutien de gros investisseurs, Kutsuplus échoua au pied du succès : la régie finlandaise des transports publics décréta finalement que l'affaire coûtait trop cher, malgré une croissance prometteuse de 60% sur un an.



Trop cher : ce n'est certes pas à Uber qu'on ferait pareil reproche, elle qui fonde sa renommée et sa puissance sur des tarifs imbattables.

Comment s'y prend-elle ? En opérant avec audace et à grande échelle, répondent ses admirateurs — Uber n'a-t-elle pas reçu le titre de Wal-Mart du transport ? Mais sa politique du « low cost » trouve aussi une explication plus triviale : grâce aux énormes capitaux de ses investisseurs, la compagnie peut se permettre de brûler des milliards dans le seul but d'éliminer toute concurrence, celle des taxis de la vieille époque aussi bien que celle des petites start-ups ingénieuses comme Kutsuplus.

Dans [un article récent \[https://www.theinformation.com/ubers-losses-grow-but-so-do-its-profit-projections\]](https://www.theinformation.com/ubers-losses-grow-but-so-do-its-profit-projections), *The Information*, un site Internet spécialisé dans les nouvelles technologies, indiquait que durant les neuf premiers mois de 2015 les pertes d'Uber s'élevaient à 1,7 milliard de dollars, contre seulement 1,2 milliard de recettes. La compagnie est assise sur une montagne d'argent si colossale que, dans certaines villes des États-Unis, elle propose des courses à un prix qui ne couvre même pas le coût du carburant et de l'usure du véhicule.

Sa stratégie est simple : faire exploser la demande en abaissant les prix à un niveau tellement attractif qu'il finit par vaincre les réticences de ceux qui préfèrent normalement prendre leur voiture personnelle ou les transports publics. Aucune dépense n'est trop fastueuse pour atteindre cet objectif. Au passage, Uber se taille aussi des parts grandissantes sur les marchés adjacents, comme le transport de biens de consommation ou la livraison de colis.

Une question se pose alors inévitablement, même si elle est rarement posée : de qui Uber consume-t-il ainsi l'argent ? D'investisseurs tels que Google, d'Amazon, de Goldman Sachs. Uber fournit l'exemple parfait d'une compagnie dont l'expansion planétaire fulgurante est redevable en grande partie à l'incapacité des gouvernements de taxer les profits des géants de la finance et des technologies.

Pour le dire plus crûment : si Uber peut jongler avec tous ces milliards, c'est parce que les États ne le peuvent plus. Au lieu d'alimenter les caisses publiques, cet argent s'entasse sur les comptes offshore de la Silicon Valley et de Wall Street. Ses propriétaires ne s'en cachent même pas. Apple a annoncé récemment qu'elle trônait sur un magot de 200 milliards de dollars soustraits à toute ponction fiscale, tandis que Facebook se vante d'un bénéfice record de 3,69 milliards de dollars pour 2015.

Il arrive que certaines de ces firmes redistribuent quelques miettes, comme Apple et Google, qui, magnanimes, ont accepté de s'acquitter d'un rattrapage fiscal en Italie et au Royaume-Uni — évidemment bien inférieur au montant qu'elles auraient dû payer légalement. De telles pratiques visent surtout à légitimer des arrangements fiscaux discutables — les taux d'imposition dérogatoires au droit commun dont ces entreprises bénéficient.

Le contraste est cuisant entre ces profits pharaoniques à usage discrétionnaire et la disette budgétaire qui affame les États et les collectivités. Ayant fait le choix de se priver d'une part importante de leurs recettes fiscales, ces derniers croient compenser ce manque à gagner par des politiques d'austérité qui ne font en réalité qu'aggraver les choses : en asséchant les budgets dédiés aux infrastructures et à la recherche ils ruinent un peu plus les chances de voir émerger des alternatives au « capitalisme de plateforme » cher à la Silicon Valley.

Dans ces conditions, il n'est guère étonnant que des services réellement utiles et innovants, comme ceux de Kutsuplus, finissent par fermer. Sans la pompe à finances de Google et de Goldman Sachs, Uber se serait effondré tout aussi vite. Ce n'est peut-être pas une coïncidence si la Finlande est l'un des pays d'Europe les plus attachés au dogme de l'austérité : après avoir laissé sombrer Nokia, elle dilapide une deuxième chance qui se présentait à elle.

→ Lire aussi Evgeny Mo
l'uberisation du monde
diplomatique, septembr

Mais ne soyons pas naïfs : Wall Street et la Silicon Valley ne continueront pas éternellement à subventionner le transport dérégulé. L'idée d'utiliser la publicité pour couvrir les coûts d'une course Uber étant encore au stade de projet, la seule manière pour les bailleurs de fonds de rentrer dans leurs investissements consiste soit à pressurer davantage les chauffeurs, pour qu'ils travaillent encore plus et gagnent encore moins, soit à faire payer le client plus cher, du moins une fois que le dernier concurrent aura jeté l'éponge.

Aucune de ces deux options n'est toutefois totalement satisfaisante. Uber a déjà majoré la commission prélevée sur les recettes du chauffeur (de 20 à 30 %) et mis à sa charge un certain nombre de frais relatifs à la formation du chauffeur, et à la sécurité du véhicule (à travers les fameux « frais de course en toute sécurité » — *Safe Rides fee*). L'alternative se résume ainsi à plus de précarité pour le conducteur ou plus de précarité pour le client, lequel devra accepter des tarifs plus élevés en dehors même des très controversées hausses de prix aux heures de pointe.

Pour l'heure, Uber s'emploie à consolider son statut de plateforme par défaut pour le transport. En France, au moment où les conducteurs de taxi organisaient des actions coup de poing pour inciter le gouvernement à se pencher sur leur sort, Uber proposait d'ouvrir sa plate-forme à tout chauffeur professionnel cherchant un emploi durant leur temps libre.

Inutile de dire que les villes concernées auraient dû mettre en place depuis longtemps des plate-formes de transport encadrées, avec un système de rémunération et de tarification transparent et correctement géré. Combiner une telle mesure avec une politique d'encouragement à la création de services alternatifs tels que Kutsuplus, voilà qui aurait pu constituer une réponse acceptable à la menace Uber.

Si Uber peut jongler avec tous ces milliards,
c'est parce que les États ne le peuvent plus

Malheureusement, on en est loin. A ce jour, la principale réaction à Uber a pris la forme d'une multiplication de clones d'Uber, semblables à elle mais mécontentes de sa domination. C'est ainsi que la compagnie indienne Ola, la chinoise Kuaidi, l'américaine Lyft et la malaisienne GrabTaxi ont formé une alliance qui permet au client de réserver un véhicule avec chauffeur à partir de l'application de n'importe laquelle de

ces sociétés dans chacun des pays où elles opèrent. Ce n'est pas une alternative, mais l'extension d'un même modèle. Remplacer Uber par Lyft ne résoudra pas le problème, l'une reposant sur le même modèle agressif que l'autre.

La leçon à retenir, c'est que la politique menée par un pays en matière de nouvelles technologies dépend directement de sa politique économique. La première ne peut fonctionner qu'avec le concours de la seconde. Des décennies de choix fiscaux laxistes, cumulées à une stricte adhésion aux canons de l'austérité, ont réduit à néant les ressources publiques nécessaires à l'expérimentation de nouvelles manières de fournir des services collectifs, notamment dans le domaine des transports.

Il en résulte que les gros industriels nourris à l'évitement fiscal et les fonds de placement spéculatifs — qui envisagent la vie quotidienne comme un terrain de prédation entrepreneuriale — ont le champ libre pour s'accaparer les projets de ce type. Ce n'est pas une surprise si plus d'un a commencé comme Kutsuplus pour finir comme Uber : le fait de s'en remettre à des investisseurs qui attendent des retours exorbitants conduit fatalement à ces métamorphoses.

Ce n'est pas une tâche bien difficile d'identifier et de soutenir des projets intéressants qui échappent à ces contraintes. La difficulté, dans le climat actuel, consisterait plutôt à trouver de quoi les financer. Une politique fiscale un tantinet rigoureuse y suffirait, mais les gouvernements n'osent pas réclamer ce qui leur est dû : le compromis qui vient d'être conclu par Google et le Trésor du Royaume-Uni illustre la pusillanimité des autorités publiques dans ce domaine.

Cela pourrait finir par leur coûter cher. Les émeutes anti-Uber qui ont secoué Paris en janvier offrent peut-être un avant-goût de ce qui nous attend le jour où tous les Uber et les Google du monde auront pleinement atteint leurs objectifs de contrôle et de puissance.

EVGENY MOROZOV

Traduction depuis l'anglais [<http://www.theguardian.com/commentisfree/2016/jan/31/cheap-cab-ride-uber-true-cost-google-wealth-taxation>] : Olivier Cyran

Mot clés : État Ville France Internet Finlande Urbanisme Entreprise Transports États-Unis
Capitalisme Informatique Libéralisme Multinationales