

## Uber enchaîne les coups durs et les pertes financières

 [alternatives-economiques.fr/uber-enchaîne-coups-durs-pertes-financieres/00092401](https://alternatives-economiques.fr/uber-enchaîne-coups-durs-pertes-financieres/00092401)



Quelque 3 700 salariés d'Uber licenciés par Zoom. Sur cette appli de visioconférence, plutôt connue pour ses apéros entre amis et ses réunions paisibles entre collègues, 14 % des effectifs (sur un total de 27 000 dans le monde) ont appris en moins de trois minutes cette semaine qu'ils faisaient les frais du confinement.

Si l'entreprise a pu maintenir partiellement son activité de livraison de repas avec Uber Eats, les courses de VTC ont en été revanche drastiquement réduites, les déplacements de particuliers ayant été empêchés par la pandémie. Faute de pouvoir licencier les chauffeurs, à qui l'entreprise refuse de faire signer des contrats de travail, Uber a donc désigné la porte à des milliers de salariés permanents dans le monde. Ce n'est pas une première. L'an passé, elle avait déjà procédé au licenciement de plusieurs centaines de personnes.

Le Covid-19 n'est pas le seul gros coup dur pour l'entreprise en 2020. De la Californie à la France, une série de décisions de justice ont requalifié des contrats commerciaux de chauffeurs en contrats de travail. Dans l'Hexagone, la Cour de cassation a en effet jugé qu'un chauffeur Uber devait être considéré comme un salarié et non comme un indépendant.

Sous statut d'indépendant (autoentrepreneur, SASU...), les chauffeurs Uber ne bénéficient ni de de l'assurance chômage, ni des congés payés, ni de la protection sociale complète des salariés. Ils se voient néanmoins imposer les conditions tarifaires, ainsi que

l'itinéraire par Uber, et l'entreprise peut les sanctionner s'ils refusent des courses. Autant de conditions qui révèlent un lien de subordination avec le commanditaire et qui fondent donc une relation salariale, a rappelé la plus haute juridiction française.

Cet arrêt retentissant a très vite été analysé comme une remise en cause du modèle économique de l'entreprise. Est-ce pour autant la fin d'Uber et de l'ubérisation ? A vrai dire, indépendamment des turbulences qu'elle vit aujourd'hui, l'application de VTC accumule depuis sa création des pertes financières considérables et son modèle économique ne s'est jamais vérifié. La promesse qu'elle soit un jour rentable est tout sauf certaine. Explications.

## Requalifications en chaîne ?

---

Les fondements mêmes du fonctionnement d'Uber, qui reposent sur le statut des chauffeurs, sont-ils remis en question ? Pas forcément, « *la Cour de cassation s'est prononcée sur un cas, explique Frédéric Fréry, professeur de stratégie à l'ESCP, cela ne signifie pas que les milliers de chauffeurs Uber vont demander le statut de salarié* », mais que ceux qui le voudront pourront s'appuyer sur une base juridique solide.

Tous les chauffeurs Uber, même s'ils demandent davantage de protection, ne souhaitent pas forcément devenir salariés. L'entreprise de taxis G7 a été condamnée par la cour d'appel de Versailles en 2018 à requalifier en salariat le contrat passé avec l'un de ses chauffeurs. Depuis, seulement deux autres chauffeurs ont demandé leur requalification, précise Michel Bartfeld, avocat conseil de l'entreprise. La comparaison avec les taxis est cependant limitée, car le métier n'est pas exactement le même 1.

Néanmoins, il est probable qu'une partie des chauffeurs Uber demande à être requalifiée en salarié. D'anciens chauffeurs pourraient également attaquer l'entreprise afin d'obtenir des indemnités de licenciement.

Passer d'indépendants à salariés augmenterait profondément les coûts de l'entreprise. La Fédération nationale des autoentrepreneurs estime le surcoût à 40 %. En plus de ce coût direct, le salariat modifierait son organisation même qui, à l'instar des autres grandes plates-formes numériques comme Delivroo, sont des structures « *très légères en termes de hiérarchie, et de ressources humaines. Si elles doivent salarier les chauffeurs-livreurs, ce ne sera plus du tout la même organisation, et elles devront développer tous les services annexes : recrutement, service de paie...* », expliquait l'économiste Thierry Penard, dans les colonnes d'Alternatives Economiques en septembre dernier.

## Uber cumule les pertes financières

---

Une hausse des coûts de 40 % est considérable pour une entreprise et mettrait la plupart d'entre elles dans le rouge. Mais en réalité, pour Uber, cela signifierait seulement passer dans le rouge vif.

Malgré une croissance très importante des trajets effectués au fil des années, Uber n'a en effet jamais gagné d'argent, et ses pertes financières donnent le vertige. Depuis sa création, l'entreprise a perdu près de 20 milliards de dollars. Sur la seule année 2019, elles s'élèvent à 8 milliards de dollars. Finalement, si la crise du coronavirus affaiblit Uber, comme toutes les entreprises du transport, elle ne modifie pas structurellement sa situation.

Cette accumulation de pertes depuis des années s'explique évidemment par d'autres facteurs. « *Uber achète des parts de marché dans chaque ville, rappelle Frédéric Fréry, pour cela il fait des réductions aux clients, avec des courses aux prix bradés et des tarifs attractifs, dans un premier temps, pour les chauffeurs.* » Autrement dit, les prix proposés et l'argent versé aux chauffeurs ne reflète en rien les coûts de l'entreprise.

Pourquoi donc le faire alors ? Dans le monde des start-up, il est habituel et accepté que ces entreprises à forte croissance perdent de l'argent pendant leurs premières années. Les investisseurs subventionnent les pertes de la start-up lors d'une sorte de course à la croissance. L'objectif est que l'entreprise devienne suffisamment puissante sur son secteur et dominante pour équilibrer ses coûts et dégager ainsi des profits. C'est le fameux « winner takes all », le gagnant rafle tout, en bon français. Par exemple Blablacar n'a pas gagné d'argent pendant une longue période, le temps de s'imposer comme le service de covoiturage dans toute une série de pays.

## Uber a toujours des concurrents

---

*« Le problème pour Uber est que "the winner takes all", cela ne marche pas dans le secteur du transport de personne, souligne Frédéric Fréry. Pour que cela fonctionne, il faudrait que les utilisateurs de la plate-forme, clients comme chauffeurs, soient captifs du service et puissent difficilement en changer, or les barrières à la mobilité sont très faibles. »*

On ne change pas de réseau social, car on perdrait tous ses amis et le contenu qu'on y a publié. Idem pour un service de *streaming* comme Spotify, ou la perte de préférences musicales et des playlists décourage le changement de plate-forme. Mais rien de similaire pour Uber. Prendre Kapten ou G7 à la place d'Uber un samedi soir ne rebute pas grand monde. Idem pour les chauffeurs qui jonglent entre plusieurs applications.

*« Sur son marché d'origine, les Etats-Unis, Uber subit en permanence depuis sa création la concurrence d'une firme comme Lyft, pourtant de plus petite taille [...] Et sur chaque marché local, Uber doit le plus souvent affronter la concurrence d'au moins deux, voire plusieurs plates-formes numériques opérant dans le même secteur ainsi que celle des applications de taxis », détaille Catherine Sauviat, économiste à l'Institut de recherches économiques et sociales (Ires) dans une étude.*

Pour s'en sortir, l'entreprise communique sur le développement des voitures autonomes, ce qui en théorie réduirait drastiquement ses coûts fixes, en supprimant les chauffeurs en somme. Mais le déploiement massif de cette technologie ne semble pas réaliste avant

quelques décennies, étant donné l'ensemble des freins réglementaires et techniques encore non résolus.

## La politique monétaire en cause?

---

Avec de telles perspectives, comment se fait-il qu'Uber soit toujours debout ? Parce que des investisseurs acceptent toujours de mettre de l'argent dans l'entreprise et d'essayer les pertes financières.

Les investisseurs acceptent toujours d'investir dans l'entreprise et d'essayer les pertes financières

Un tel comportement est facilité par les politiques monétaires actuelles : « *Une des explications sont les taux négatifs, estime Frédéric Fréry, l'argent est tellement peu cher et abondant qu'on accepte des niveaux de risques énormes.* » Ceux qui critiquent les mesures de la Banque centrale européenne (BCE) mettent en avant la possible alimentation de bulles financières.

De plus, tant que la valorisation d'Uber s'améliore, les investisseurs sont incités à réaliser des plus-values, en vendant plus cher les actions d'Uber que les prix auxquels ils les ont achetées. « *C'est donc une entreprise qui fonctionne pour permettre des plus-values plutôt que pour fournir un service rentable* », ajoute Frédéric Fréry.

Mais l'introduction à Wall Street de l'entreprise en 2019 a quelque peu changé la donne. La confiance des investisseurs s'est étiolée, puisque le cours de Bourse n'a jamais retrouvé son niveau d'introduction. Les premiers jours, en mai 2019, l'action s'échangeait à un peu plus de 40 dollars. Début d'année 2020, le cours était d'à peine 30 dollars. La valeur d'Uber, qui dépassait donc les 60 milliards de dollars avant d'entrer en Bourse, a diminué et est dorénavant d'un peu moins de 50 milliards de dollars.

Alors Uber est-elle mortelle ? Survivra-t-elle aux différentes attaques ? Tant que les investisseurs continuent à croire aux profits futurs, l'activité peut continuer. Mais pour l'instant une chose est certaine : Uber n'est ni un modèle social, ni une réussite économique.

1. Une part importante de l'activité des taxis est de charger des clients sur la voie publique, sans que ces derniers n'aient commandé de taxi. C'est-à-dire qu'une part de leur activité ne dépend pas d'une plate-forme comme G7, à l'inverse des VTC qui passent tous par une plate-forme, Uber ou d'autres.