

Une analyse économique du modèle Uber en France.

1) Le contexte historique :

En 2007, à l'initiative du Président de la République, est créée une « Commission pour la libération de la croissance française ». Cette Commission est présidée par M. Jacques Attali. Son rapporteur est M. Emmanuel Macron [1].

Dans le rapport, rendu en janvier 2008, figure parmi les mesures phare préconisées celle d'« ouvrir très largement les professions réglementées à la concurrence sans nuire à la qualité des services rendus. Les professions à « numerus clausus » sont concernées et, tout particulièrement, celle des taxis parisiens. Depuis les années 1930 le nombre maximum de licences est limité à 14000.

En 2012 ce numerus clausus sera porté à 15800 [2].

Entre temps, en 2009, est créée à San Francisco, une société nommée Uber.

L'un de ses 2 fondateurs, Travis Kalanick, raconte que l'idée lui en est venue à Paris, en décembre 2008, lors de sa visite au salon Le Web, tant il était difficile d'avoir un taxi.

La société Uber France est créée en janvier 2012. C'est aujourd'hui une SAS au capital de 10000€, de 50 à 99 salariés, filiale d'une société néerlandaise, Uber Management B.V. (B.V. pour Besloten Vennootschap, c'est à dire littéralement « société privée » et juridiquement comparable à une SARL en France).

2) Le fonctionnement d'Uber en France

Ce fonctionnement est régi par un accord, Uber for Business, et ses conditions générales (en date du 5/09/2016).

Cet accord est passé entre une société néerlandaise à responsabilité limitée, Uber B.V. (enregistrée aux Pays-Bas sous le n° 56317441 et domiciliée Vijzelstraat 68, 1017HL à Amsterdam) et le Client en France.

Uber B.V. est qualifié d'« Exportateur de données » tandis que le Client est « Importateur de données ».

Juridiquement cet accord est régi et interprété par les lois d'Angleterre et du Pays de Galles. Les tribunaux de Londres sont compétents en cas de litige.

Le Client, dont les coordonnées bancaires ont été préalablement enregistrées, paie directement les services d'Uber à Uber B.V. lorsqu'il fait une course avec un chauffeur de VTC utilisateur de la plateforme Uber.

Ce montage dispense du paiement de la TVA, au taux de 10% en France, sur la course.

Le chauffeur VTC (VTC : Voiture de Transport avec Chauffeur) qui assure la course est soit un auto-entrepreneur soit constitué en SASU et souvent travaille sous le statut LOTI [3]. Il est soit propriétaire, soit locataire de son véhicule. Il reçoit d'Uber B.V, chaque semaine, le montant des courses qu'il a effectuées après prélèvement de la commission retenue par Uber B.V. Cette commission s'élève actuellement à 25%.

3) Le cadre de l'analyse économique

La méthode utilisée pour procéder à l'analyse est la Méthode des Effets [4]

L'activité des chauffeurs de VTC travaillant avec la plateforme Uber dans la région parisienne peut se répartir entre 2 cas :

- soit la course est une course qui aurait pu être effectuée par un taxi classique, et qui l'aurait été en l'absence de concurrence,
- soit la course correspond à un transport que n'assurerait pas un taxi classique.

Dans le 1^{er} cas il y a transfert d'activité entre le secteur traditionnel des taxis et les VTC d'Uber. Dans le 2nd cas les VTC d'Uber génèrent et satisfont une demande finale nouvelle.

Ainsi l'analyse économique va porter sur l'analyse d'une demande finale transférée d'un secteur à l'autre, Df1, et d'une demande finale nouvelle satisfaite par les VTC d'Uber, Df2. La demande finale totale satisfaite par les VTC d'Uber, Dfu, se compose donc de Df1 et de Df2 : $Dfu = Df1 + Df2$ (planche (1))

Le nombre de courses et les montants correspondant à ces grandeurs ne sont pas connus en valeur absolue. Ce seront précisément des données qu'il faudra estimer pour prendre la pleine mesure de l'impact du secteur Uber sur le transport de personnes en région parisienne.

On raisonnera donc sur une demande transférée Df1 correspondant à un chiffre d'affaires du secteur des taxis CA'1 TTC, tenant compte de ce que la TVA au taux de 10% s'applique à ces courses. Le chiffre d'affaires du secteur Uber associé à la demande captée au secteur des taxis, CA1, est inférieur à CA'1.

Le chiffre d'affaires total du secteur Uber, CAu, se compose d'une part du CA capté au secteur des taxis, CA1, et du CA associé à la demande nouvelle, CA2 : $CAu = CA1 + CA2$. (planche (2))

Pour illustrer cela on supposera que CA'1 = 110 k€, CA1 = 90 k€, ce qui correspond à un prix moyen de la course effectuée par les VTC d'Uber environ 18% moins cher que la même course réalisée par des taxis classiques.

4) Les composantes de l'analyse économique

- Le chiffre d'affaires du secteur des taxis, CA'1, est décomposé en :
 - IC'1 : consommations intermédiaires (location ou amortissement du véhicule, assurances, carburant, entretien, autres frais...)
 - RC'1 : revenu net des chauffeurs et compagnies de taxis
 - CS'1 : charges sociales acquittées sur ces revenus
 - IS'1 : impôt sur les sociétés
 - TVA'1 : TVA sur les courses (10%)
 - CA'1 = IC'1 + RC'1 + CS'1 + IS'1 + TVA'1 (1)**
- Le chiffre d'affaires correspondant du secteur Uber, CA1, est décomposé en :
 - IC1 : consommations intermédiaires : on supposera que $IC1 = IC'1$
 - RC1 : revenu net des chauffeurs VTC d'Uber
 - RU1 = revenu d'Uber = 25% CA1
 - CA1 = IC1 + RC1 + RU1 (2)**
- La différence entre CA'1 et CA1 représente le moindre prix payé par les clients du secteur Uber par rapport au secteur des taxis. Elle correspond à un supplément de pouvoir d'achat ou **surplus du consommateur**, SC :
 - SC = CA'1 - CA1 (3)**
 - (planches (3) et (4))

Pour illustrer cela on prendra les valeurs suivantes :

$$110 = 40 + 45 + 12 + 3 + 10 \quad (1)$$

$$90 = 40 + 27,5 + 22,5 \quad (2)$$

$$20 = 110 - 90 \quad (3)$$

(planches (5) et (6))

5) Impact sur le PIB et la balance des paiements courants

Le supplément de PIB entre les 2 secteurs sur la demande captée par Uber est :

$$\Delta \text{PIB} = (\text{CA}'1 - \text{CA}1) + (\text{RC}1 - \text{RC}'1) - \text{CS}'1 - \text{IS}'1 - \text{TVA}'1 \quad (4) \\ = - \text{RU}1 \quad (5)$$

$(\text{CA}'1 - \text{CA}1) = \text{CS}$ est l'avantage lié au moindre prix des courses avec Uber ou surplus du consommateur, qui correspond à un supplément de pouvoir d'achat.

$(\text{RC}1 - \text{RC}'1)$ mesure l'écart de revenus entre les chauffeurs VTC d'Uber d'un côté et ceux du secteur traditionnel des taxis (salaires nets des chauffeurs de taxis et revenus des compagnies de taxis ou chauffeurs indépendants)

$\text{CS}'1 - \text{IS}'1 - \text{TVA}'1$ mesure la perte de cotisations sociales (assurance maladie, chômage, retraite), d'impôt sur les sociétés et de TVA.

On fait l'hypothèse que les VTC d'Uber ne paient ni cotisations sociales, ni impôt sur les sociétés. Et, comme déjà expliqué, les courses réalisées par Uber sont réputées exemptes de TVA.

En chiffres cela donne :

$$\Delta \text{PIB} = +20 - (45 - 17,5) - 12 - 3 - 10 = - 22,5 \text{ k€} = - \text{RU}1 \quad (4) \text{ et } (5)$$

L'impact sur le PIB est négatif (- 22,5 k€ pour 90 k€ de chiffre d'affaires d'Uber).

Cet impact négatif a pour exacte contrepartie l'impact sur la balance des paiements courants de la France, - 22,5 k€ étant le revenu d'Uber B.V., RU1, logé aux Pays-Bas, bénéficiant donc à la balance des paiements courants des Pays-Bas, alors que le service a été rendu en France à des résidents en France.

Ce résultat est la conséquence de ce que, à ce stade, on compare 2 situations qui satisfont la même demande finale intérieure et que l'on suppose que, si les revenus du secteur des taxis sont perdus, les revenus des chauffeurs VTC d'Uber sont en totalité des revenus nouveaux, ce qui n'est en réalité pas le cas (cf §6).

Dans ce cadre d'hypothèses les perdants sont le secteur traditionnel des taxis (-45 k€), l'Etat et les organismes de solidarité (- 25 k€) pour un total de -90 k€, les gagnants sont les chauffeurs VTC d'Uber (+27,5 k€), les clients d'Uber (+20 k€) ... et Uber B.V. (+ 22,5k€) pour un total de + 90 k€

C'est un jeu à somme nulle.

(planches (7), (8) et (9))

6) Commentaires à ce stade et amélioration de l'analyse

Si l'on mesure l'impact sur le secteur traditionnel des taxis d'une captation de 110k€ de CA par les VTC d'Uber, on ne connaît pas l'ampleur, en valeur absolue, du transfert réel de la demande entre les 2 secteurs.

Il faudrait donc mesurer ce paramètre Df1 et le chiffre d'affaires associé CA'1 au moyen d'une enquête spécifique (cf § 8 : Conclusions).

On peut néanmoins affirmer que, sur la part des courses captées par le secteur Uber à celui des taxis, l'impact est important, avec également un impact fortement négatif sur le PIB.

Or, à ce stade, il n'a pas été pris en compte la totalité de ces impacts.

En effet, comme l'indique une enquête réalisée auprès des chauffeurs VTC d'Uber [5] seulement 25% de ces chauffeurs étaient au chômage avant de travailler pour cette plateforme. Pour cette population il s'agit donc effectivement de revenus

nouveaux, à hauteur de $RC1/4$ avec pour contrepartie une diminution de dépenses pour l'indemnisation du chômage : $-CS''1$ jusqu'à présent non prise en compte dans la situation de référence, c'est à dire celle des taxis traditionnels, avec un chômage plus important.

Par ailleurs on peut supposer que pour le reste de la population des chauffeurs VTC d'Uber qui n'étaient pas au chômage, le fait de travailler avec la plateforme leur apporte un supplément de revenus qu'il faudrait estimer pour bien faire.

On supposera, pour notre illustration, que ce supplément est de 20% soit $1/5 \times 3/4 \times RC1$ soit $3/20 \times RC1$ ou 15% de $RC1$.

Au total les revenus supplémentaires des chauffeurs VTC d'Uber à prendre en compte sont égaux à $(1/4 + 3/20) \times RC1$ soit 40% $RC1$.

Cela donne :

$$\Delta PIB = (CA'1 - CA1) + (40\% RC1 - RC'1) - CS'1 + CS''1 - IS'1 - TVA'1 \quad (6)$$

En valeurs, en supposant $CS''1$ égal à 3,5k€ :

$$\Delta PIB = +20 + (11 - 45) - 12 + 3,5 - 3 - 10 = - 35,5 \text{ k€} \quad (6)$$

Si l'impact sur la balance des paiements courants est inchangé, celui sur le PIB est fortement accru, passant de - 22,5 à - 35,5 k€.

(les planches (10) et (11) de la présentation ne prennent pas en compte les revenus additionnel des chauffeurs qui n'étaient pas au chômage, soit +4 k€ net, c'est pourquoi l'impact sur le PIB est de -39,5k€ et non de - 35,5k€)

7) Prise en compte de la demande finale nouvelle générée par les VTC d'Uber

Cette demande finale nouvelle $Df2$ et le chiffre d'affaires associé $CA2$ sont inconnus en valeurs absolues. Ici encore une enquête serait nécessaire pour les estimer (cf §8 : Conclusions).

Ce chiffre d'affaires $CA2$ peut être décomposé en :

$IC2$: consommations intermédiaires (location ou amortissement du véhicule, assurances, carburant, entretien, autres frais...)

$RC2$: revenu net des chauffeurs d'Uber

$RU2$: revenu d'Uber B.V. = 25% $CA2$

$$\text{soit : } CA2 = IC2 + RC2 + RU2 \quad (7)$$

Les consommations intermédiaires $IC2$ correspondent pour partie à des produits importés : $IC2i$ (véhicules et pièces détachées importés, carburant H.T. principalement) et à des produits ou services domestiques : $IC2d$

$$\text{soit : } CA2 = IC2i + IC2d + RC2 + RU2 \quad (8)$$

$IC2i$ et $RU2$ ont un impact négatif sur la balance des paiements courants $\Delta BPC2$ tandis que $IC2d$ et $RC2$ à hauteur de 40% impactent positivement le PIB.

On peut déterminer le chiffre d'affaires $CA2$ nécessaire pour que la valeur ajoutée attachée $IC2d + 40\% RC2 = \Delta PIB2$ compense l'impact négatif sur le PIB de la demande captée par le secteur Uber aux taxis traditionnels.

Pour l'illustrer on supposera que le contenu en importations des consommations intermédiaires est de 70%. Ce contenu est élevé car, outre le carburant, beaucoup de voitures VTC sont importées.

$$IC2 = 40/90 \times CA2 \text{ comme au § 4, formule (2)}$$

$$IC2i = 70\% IC2 \text{ soit } 28/90 \times CA2$$

$$IC2d = IC2 - IC2i = 12/90 \times CA2$$

$$RU2 = 25\% \times CA2 = \frac{1}{4} CA2$$

$$RC2 = CA2 - IC2 - RU2 = (1 - 40/90 - \frac{1}{4}) CA2$$

et donc la valeur ajoutée dans un chiffre d'affaires CA2, $\Delta PIB2$ est telle que :

$$\Delta PIB2 = IC2d + 40\% RC2 = (12/90 + 40\% (1 - 40/90 - \frac{1}{4})) CA2 = 0,256 \times CA2 \quad (9)$$

La contribution supplémentaire au PIB de la demande nouvellement satisfaite correspond à environ le quart du chiffre d'affaires généré.

Pour compenser - simplement compenser - un impact négatif de PIB de 35,5 k€ il faudrait donc un chiffre d'affaires supplémentaire lié à la demande nouvelle satisfaite de 125 k€ donc sensiblement supérieur (près de 40% de plus) à celui capté au secteur des taxis.

Et l'impact négatif sur la balance des paiements courants est fortement accru du fait des consommations intermédiaires importées et du revenu d'UBER B.V. localisé aux Pays Bas.

Cet impact supplémentaire est : $\Delta BPC2 = - IC2i - RU2 = - (28/90 + \frac{1}{4}) CA2 =$

$$- 0,56 \times CA2 \quad (10) \text{ soit } - 70 \text{ k€ pour un CA2 de } 125 \text{ k€}.$$

8) Commentaires et conclusions.

- A moins d'une forte demande finale nouvelle générée par l'existence des VTC d'Uber, l'impact sur le PIB est négatif et celui sur la balance des paiements courants encore plus.
- Même avec une demande finale nouvelle double de celle captée aux taxis - ce qui serait beaucoup - la contribution au PIB ne serait que de +10,6 k€ pour un chiffre d'affaires total de 270 k€ des VTC d'Uber, ce qui est très peu. Et l'impact sur la balance des paiements courants serait très négatif : -123,3 k€.
- Les avantages du modèle Uber (création d'emplois, acquisition d'expérience professionnelle par des personnes en marge du marché du travail, prix des courses plus bas, satisfaction d'une demande nouvelle sur des parcours pas ou peu couverts par les taxis traditionnels) ne sauraient justifier les impacts négatifs mesurés par cette analyse économique.
- Seule une enquête de terrain pourrait permettre de prendre la pleine mesure de l'impact d'Uber, à la fois pour estimer la demande prise au secteur traditionnel des taxis (Df1) et la demande nouvelle de courses générée (Df2) ainsi que les chiffres d'affaires associés (CA1 et CA2). L'INSEE pourrait réaliser ou superviser de telles enquêtes.
- Il n'a pas été tenu compte des conséquences de la baisse d'activité du secteur des taxis sur l'emploi et, si la concurrence des VTC d'Uber engendre des licenciements et du chômage, des coûts sociaux associés.
- L'analyse portant uniquement sur des flux (PIB, Revenus, Balance des Paiements courants...) elle n'a pas non plus pris en compte l'effet patrimonial lié à la baisse du coût des licences de taxi passé de 240 k€ à 140 k€ depuis 2012, soit un impact de 1,4 MM€ pour les 14000 licences préexistantes.
- La concurrence de plateformes de plus en plus nombreuses (Chauffeur-Privé, SnapCar, LeCab, Heetch et, tout récemment, Taxify, société estonienne en partie financée par Didi, géant chinois du VTC), ne peut qu'accentuer les

déséquilibres sur ce marché du fait de structures juridiques et fiscales différentes et d'une guerre des prix.

- La loi Grandguillaume, en interdisant aux chauffeurs sous statut uniquement LOTI de faire du VTC à partir du 1^{er} janvier 2018, va, temporairement au moins, réduire le nombre de chauffeurs pouvant travailler avec ces plateformes et limiter, pour un temps, la guerre des prix [8].
- Une guerre des prix qui ne profite que temporairement aux clients et aux actionnaires des plateformes mais coûte à tous les autres acteurs (salariés du secteur traditionnel comme du secteur des plateformes, organismes de solidarité, Etat) et pèse lourdement sur la balance des paiements courants.
- Une situation qui aboutit à de la déflation et à de la décroissance. Loin de l'effet de recommandations qui visaient à libérer la croissance [1], la situation actuelle engendre de la décroissance. Cela pourrait réjouir les tenants de la décroissance, mais est-ce bien de cette décroissance-là qu'ils veulent ?
- Et que dire de cette appellation « d'économie collaborative » pour désigner la relation entre les chauffeurs de VTC et la ou les plateforme(s) avec lesquelles ils travaillent ? De quelle « collaboration » s'agit-il ? Que cherche à dissimuler cette qualification à tout le moins inappropriée ? Une évolution positive des relations de travail, de la nature même du travail ? Quand le modèle n'est pas sans rappeler la relation entre les Soyeux et les Canuts il y a 2 siècles déjà ?

Pour l'ISTOM

Michel Le Gall 12 décembre 2018

9) Références

- [1] Rapport Attali ou Rapport de la Commission pour la libération de la croissance française, Documentation française 2008
- [2] Rapport de Thomas Thévenoud : Un taxi pour l'avenir, des emplois pour la France, Documentation française 2014
- [3] LOTI : statut créé par la Loi d'Orientation des Transports Intérieurs en 1982, d'où l'acronyme.
- [4] Manuel d'évaluation économique des projets. La Méthode des Effets Marc Chervel et Michel Le Gall Ministère de la Coopération 1976 puis Documentation française et plusieurs publications ultérieures françaises (AFD) ou non (DGVIII de la Commission Européenne, FAO, BIRD...)
- [5] Augustin Landier, Daniel Szomoru, David Thesmar : Working in the on-demand Economy : an analysis of Uber Driver-Partners in France March 2016 (réalisé et financé sous contrat avec Uber)
- [6] Nicolas Amar et Louis-Charles Viossat : les plateformes collaboratives, l'emploi et la protection sociale, IGAS mai 2016
- [7] Nicolas Louvet et Simon Moreau : les conditions de travail des taxis parisiens, décembre 2016
- [8] Loi présentée par le Député Laurent Grandguillaume votée le 19/12/2016
- [9] Médiation VTC : conclusions du médiateur Jacques Rapoport, Ministère de l'Environnement, de l'Energie et de la Mer, 2017
- [10] Patrice Flichy : Les nouvelles frontières du travail à l'ère numérique, Seuil, septembre 2017

