

Uber Eats

Comment le capitalisme dévore l'avenir

Timothy Mitchell, Traduit de l'anglais par **Christophe Jaquet**

DANS **REVUE DU CRIEUR** 2020/1 (N° 15), PAGES 76 À 87

ÉDITIONS **LA DÉCOUVERTE**

ISSN 2428-4068

ISBN 9782348057571

DOI 10.3917/crieu.015.0076

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://www.cairn.info/revue-du-crieur-2020-1-page-76.htm>



CAIRN.INFO
MATIÈRES À RÉFLEXION

Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...

Flashez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.

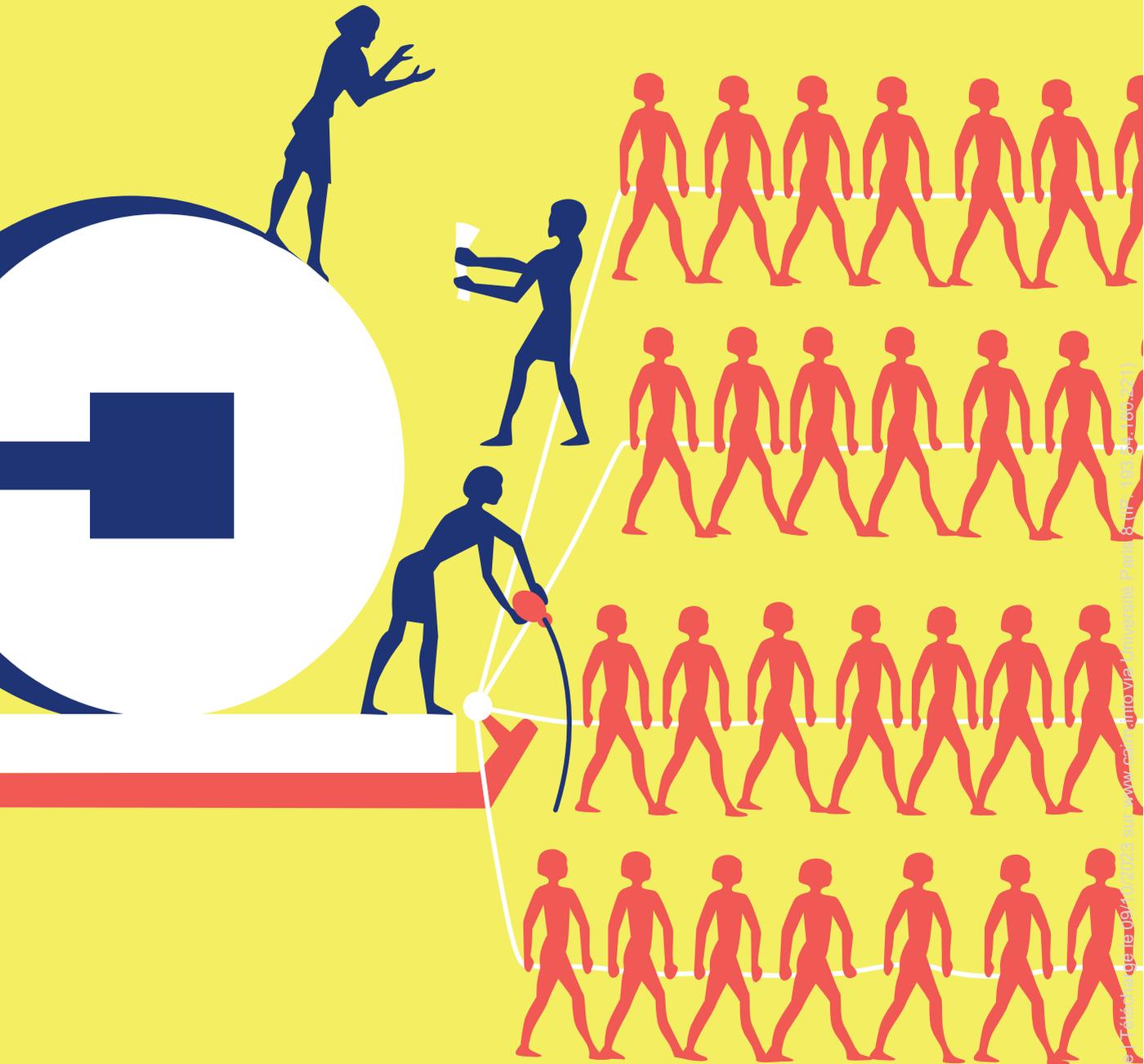


Distribution électronique Cairn.info pour La Découverte.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

UBER EATS

Comment le capitalisme
dévore l'avenir



PAR **Timothy MITCHELL**

TRADUIT DE L'ANGLAIS PAR CHRISTOPHE JAQUET

Innovations technologiques, automobilité, croissance, modernité... Ces mots sont souvent associés à l'une des plus importantes plateformes VTC, Uber. Pourtant, cette entreprise n'a inventé aucune technologie (ni le smartphone, ni le GPS, ni l'Internet, ni la voiture), elle a même favorisé l'augmentation du trafic dans les villes et les émissions de CO₂ et, surtout, entrée en bourse en 2019, elle repose sur un principe capitaliste ancien : la capitalisation d'un revenu à venir. En achetant des actions au rabais, les investisseurs acquièrent ce revenu à prix réduit et imposent ainsi une charge aux futurs chauffeurs et clients qui devront la rembourser sur leurs propres deniers. C'est ce principe, que certains économistes appellent « *croissance* », dont Uber nous montre exemplairement qu'elle n'est qu'un alibi autorisant les capitalistes à préempter notre futur. Derrière les milliards de dollars de profits de l'entreprise se cachent en effet un appauvrissement du futur et du lien qui nous y rattache.

Nous vivons à une époque où des richesses extraordinaires semblent provenir de sources mystérieuses et insondables. Quand l'entreprise étasunienne Uber est entrée en bourse en 2019, le marché arrêta sa valeur à quatre-vingt-deux milliards de dollars, un chiffre énorme pour une société de service de voiturage âgée de seulement dix ans qui ne possédait pas de voiture et n'avait jamais fait de profit. Afin d'expliquer ce genre d'événement, les médias d'information aiment emprunter à la météorologie et qualifient souvent les gains des investisseurs

de « *stratosphériques* ». Comment expliquer autrement que les cinq millions de dollars investis par Goldman Sachs dans Uber en 2011, par exemple, valaient désormais plus d'un demi-milliard de dollars, soit un retour sur investissement de plus de 1 000 % en seulement huit ans ? Quelques commentateurs un peu plus critiques se risquèrent à dire que la valeur de l'entreprise était « *tombée du ciel*¹ ».

Mais la source de pareille manne ne doit rien au ciel. Et pour comprendre cette manière

de faire de l'argent, il faut redescendre sur Terre. Car si Uber est un cas extrême, son mode d'acquisition de richesses est tout à fait banal. La firme a créé sa valeur en ayant recours à un moyen pratique de consommer le futur.

Les méthodes permettant d'extraire un revenu du futur ne datent pas d'hier. Celle utilisée par Uber, la société par actions, existe sous sa forme actuelle depuis un siècle et demi. Nous utilisons des mots du langage courant afin de parler de notre lien économique avec le futur : prix de l'action, taux d'intérêt, technologie et croissance économique. Aucun ne permet pourtant d'expliquer comment la facture sera payée plus tard par des individus. En réalité, le langage de la finance nous interdit même d'envisager cette relation pour ce qu'elle est : il veut nous faire croire que ces existences futures ne sont pas la source des gains actuels mais leurs bénéficiaires.

Aujourd'hui, face à la question climatique, il nous faut comprendre comment est fabriquée cette cécité. L'urgence climatique exige que nous agissions en ayant à l'esprit les conditions futures. Mais les gouvernements semblent bien incapables de prendre en compte le long terme et leurs actions paraissent souvent impuissantes

face aux forces du capital mondial. Et même s'il était possible de dépasser ces difficultés, les conséquences semblent d'ores et déjà insurmontables. Le capitalisme, quel qu'en soit le coût, prétend nous avoir apporté la croissance. Dès lors, comment pourrions-nous survivre dans une temporalité différente, où le futur ne serait pas défini par un principe d'expansion économique ?

Depuis que nous avons organisé la vie collective autour du principe de croissance économique, des efforts ont été faits afin d'en montrer les limites : cette croissance est insoutenable et mal mesurée, ses coûts sociaux et écologiques sont trop élevés, etc. Ces critiques sont bien sûr importantes, mais nous pouvons considérer autrement notre relation avec le futur : la croissance n'est pas la logique de la modernité capitaliste mais son alibi.

Par le passé, nous parlions de modernité en termes d'expansion physique. Les historiens définissaient le capitalisme comme un processus né en Europe, d'où il s'était peu à peu étendu jusqu'à englober le monde entier. Nous savons aujourd'hui qu'il s'agit là d'une description partielle et partiale de changements qui n'ont jamais été limités à une zone

**LA CROISSANCE N'EST PAS LA LOGIQUE
DE LA MODERNITÉ CAPITALISTE
MAIS SON ALIBI.**



géographique. Les mutations du commerce et du crédit, l'exploitation du sol et de la main-d'œuvre, la destruction des populations et des cultures se sont toujours produites à un niveau transnational. Considérer cela comme l'« expansion » spatiale de l'Occident permettrait d'en expliquer certains aspects, mais était le produit de méthodes de mesure et d'analyse du changement qui obscurcissaient le phénomène autant qu'elles le constataient.

Y aurait-il un moyen similaire permettant de réviser notre compréhension du temps ? Non pas seulement pour faire la critique des conceptions de l'histoire-comme-croissance comme nous le faisons avec la géographie-comme-expansion, mais afin de développer le même type de perspective postcoloniale ? Il s'agirait d'intégrer non seulement le point de vue des humains dont les terres et les moyens de subsistance ont été colonisés, mais aussi celui de ceux qui ont été dépouillés de leur futur ? Il nous faut à cette fin comprendre les mécanismes d'extraction du futur à l'œuvre derrière l'alibi de la croissance.

La valeur avant tout

Quand une société entre en bourse, les actions proposées à la vente représentent une part de la propriété de ses profits futurs. Comme ces profits ne sont pas disponibles immédiatement, chaque année, la valeur du revenu est actualisée afin de tenir compte du temps appelé à s'écouler jusqu'à ce qu'il se soit accumulé. La « *valeur actualisée* » des profits futurs, selon l'expression consacrée, produit la valorisation de l'entreprise.

S'agissant d'Uber, l'entreprise ne faisait pas encore de profit au moment de son entrée en bourse. Le prix des trajets en voiture avait été fixé en dessous de leur prix réel dans le but d'évincer les concurrents. Ces opérations subventionnées perdaient chaque année plusieurs milliards de dollars. Afin de valoriser la firme, les analystes financiers partirent du principe qu'Uber continuerait de se développer jusqu'à ce qu'elle arrive à « *dominer le marché* ». En éliminant les concurrents, Uber et Lyft, sa rivale aux États-Unis, pourraient continuer à prélever une part de chaque trajet facturé par leurs chauffeurs, en moyenne 20 %, tout en se servant de leur duopole de plus en plus puissant afin de limiter la part versée aux chauffeurs et d'augmenter le coût pour les passagers. Ces hypothèses promettaient qu'Uber arrêterait de perdre de l'argent six ans après son entrée en bourse et engrangerait dix ans plus tard des profits annuels de presque cinq milliards de dollars².

La société par actions n'offre pas seulement une promesse de profits futurs. C'est aussi un mécanisme qui permet d'acquérir dans le présent ce revenu promis. En proposant des actions sur le marché, les investisseurs qui possèdent la société vendent une forme de propriété, la propriété aujourd'hui d'un revenu pris dans le futur. Ce processus est appelé « *capitalisation* » d'un revenu futur. La manne récoltée au moment de la vente ne tombe pas du ciel, mais vient de la robustesse politique de la capitalisation – une méthode de monétisation et de marchandisation de créances privées sur le futur³.

LA SOCIÉTÉ PAR ACTIONS EST UNE MACHINE À COLONISER LE TEMPS. ELLE FOURNIT UN MOYEN D'ENRICHIR UN GROUPE D'ENTREPRENEURS ET DE FINANCIERS DANS LE PRÉSENT EN IMPOSANT UNE CHARGE SUPPLÉMENTAIRE À DES DIZAINES DE MILLIONS D'UTILISATEURS DANS LE FUTUR.

Cette manne représente la valeur d'une charge imposée aux futurs employés et clients de l'entreprise. Les profits de cette dernière, et donc les dividendes de ses actionnaires, reposent sur le maintien dans la durée de cette charge. La valeur de l'action et le dividende qui en dépend prennent la priorité sur toute autre demande des employés (de meilleurs salaires) ou des clients (des prix plus bas), grâce à la force croissante de la firme par rapport à celle des employés et des clients : c'est cette force qu'exprime la formule politique de « *domination du marché* ». Cette charge n'est pas un coût nécessaire au fonctionnement de l'activité, mais plutôt une surcharge – c'est ce que l'on appelle la rente – que la position dominante de l'entreprise permet d'imposer. La valorisation boursière de quatre-vingt-deux milliards de dollars d'Uber représentait la valeur présente de ce rapport de forces. Et ce sont ses chauffeurs et ses passagers qui devraient la rembourser, au fil du temps, de leurs poches.

La société par actions est une machine à coloniser le temps. Elle fournit un moyen d'enrichir un groupe d'entrepreneurs et de financiers dans le présent en imposant une charge supplémentaire à des dizaines de millions d'utilisateurs dans le futur. La manne récoltée aujourd'hui par les gens qui mettent en place

les mécanismes de contrôle et les lignes de crédit à partir desquels se construira cette machine sera financée par les revenus d'individus dans cinq, dix ou vingt ans – voire aussi loin dans le futur que le mécanisme de captation pourra être étendu.

Il n'y rien d'unique dans le cas d'Uber. La méthode utilisée par les entreprises afin de capter des revenus est apparue au cours des cent cinquante dernières années, à mesure que la société par actions est devenue, comme le disait Thorstein Veblen en 1923, « *l'institution maîtresse de la vie civilisée*⁴ ». En plus d'enrichir ses créateurs, l'entreprise capitaliste est une source de gains pour les investisseurs individuels et les fonds d'investissement qui achètent ses actions. Dix ans après le propos de Veblen, une deuxième « *institution maîtresse* » est apparue dans le but de capter un revenu futur, la société de crédit immobilier, avec son marché de l'immobilier. Peu utilisé aux États-Unis jusqu'à l'apparition des garanties fédérales au milieu des années 1930, le prêt immobilier a fait du logement un autre mode de capitalisation. Les spéculateurs-constructeurs pouvaient désormais vendre des logements, non pas au coût de leur construction, mais à la valeur capitalisée de l'occupation d'un logement sur trente ans.

Les secteurs de l'immobilier et du crédit immobilier ont ensuite atteint une dimension économique leur permettant de rivaliser avec la société par actions comme mécanismes d'endettement du futur et de captation dans le présent d'un revenu à venir. Ces vingt ou trente dernières années, le crédit automobile, la carte de crédit, les frais de scolarité, notamment d'université, et de nombreux autres instruments sont apparus de manière à transformer la vie des humains en échancier de remboursement⁵.

Orienter les profits

Ce qui est étonnant dans notre relation au futur, c'est que nous avons perdu la capacité de voir à quel point nous l'avons appauvrie. Il y a un siècle, un économiste comme Veblen comprenait assez bien comment fonctionnait cette « *méthode de sabotage* », ainsi qu'il l'appelait. Les économistes d'aujourd'hui tiennent un tout autre langage. Ils transposent la méthode consistant à vivre aux dépens des individus qui devront rembourser la dette dans ce que l'on appelle la « *croissance* ».

S'agissant de l'entreprise capitaliste, deux choses sont nécessaires afin de changer l'appauvrissement en croissance. La première est d'attribuer la valeur croissante de l'entreprise non pas à l'exploitation du futur mais au progrès de la technologie. La seconde est de considérer la manne gagnée dans le présent et les charges – au moyen desquelles cette manne sera remboursée dans le futur – comme des contributions équivalentes à un bien plus grand : la croissance de ce que nous appelons « *l'économie* ».

Il faut donc d'abord attribuer le gain à la technologie. La valorisation élevée des entreprises qui réussissent n'est-elle pas due à l'innovation qui les rend plus efficaces ? Les employés et les clients futurs d'une entreprise ne seront-ils pas les bénéficiaires de cette efficacité supplémentaire et des économies de coût réalisées ?

Revenons au cas Uber. Son succès, explique Hubert Horan, ne peut être attribué à aucun progrès technologique⁶. Son appli pour smartphone a peut-être rendu plus efficace au départ la mise en relation des chauffeurs et des passagers, mais Uber n'a inventé ni le smartphone, ni l'Internet, ni le GPS, ni le paiement électronique ni aucune autre technologie utilisée par les entreprises de voiturage. L'utilisation coordonnée de ces systèmes s'est diffusée dans tous les domaines de la vie urbaine, de la commande d'une pizza à un trajet en bus. Leur usage dans le transport privé a été adopté très vite par la plupart des entreprises de voiturage.

L'expansion d'Uber reposait largement sur une stratégie de prix prédatrice destinée à chasser du marché les sociétés de taxis. Les capital-risqueurs qui investirent dans Uber dotèrent l'entreprise d'un fonds de treize milliards de dollars, lequel servit à fixer le prix du trajet très en dessous de son prix de revient. Chaque dollar gagné sur le transport d'un passager coûtait à Uber un dollar cinquante. La perte fut réduite par la suite, mais seulement en augmentant la part prélevée par Uber sur chaque trajet et en forçant les chauffeurs à

accepter une baisse de revenu. Dans certains cas, la part captée par Uber pouvait s'élever à 50 %, voire plus⁷.

Il s'agit là moins d'une nouvelle technologie que du « *choc du vieux monde*⁸ ». Comme souvent, le cœur du nouveau business n'a absolument rien d'original : il s'agit d'un appareil centenaire appelé « voiture ». Aucune autre machine n'a eu plus d'importance dans la construction de mondes non soutenables au xx^e siècle. La voiture a fait de la production de pétrole l'une des plus grosses industries mondiales, contribuant plus que toute autre à la croissance des émissions de carbone. La voiture a eu un effet parallèle sur la manière dont les gens vivent : elle représente jusqu'à 50 % de l'occupation des sols dans les villes et a permis la création de banlieues, avec leurs modes de logement, d'utilisation des terres et de transport individuel très consommateurs en énergie. Et la propriété des voitures, de loin le bien le plus coûteux des ménages, a donné naissance aux premières et plus importantes formes de crédit à la consommation. L'industrie automobile a joué un rôle pionnier dans la généralisation de l'endettement personnel, qui a fait de la vie quotidienne un système destiné à financer le paiement aux banques des frais et intérêts futurs.

Au lieu de développer une technologie nouvelle, ces sociétés de transport ont simplement trouvé un moyen différent de gagner de l'argent à partir de l'usage de véhicules privés, rejoignant les rangs des compagnies pétrolières, des promoteurs immobiliers et de l'industrie

financière. Une poignée de sociétés mondiales de services de voiturage pouvaient désormais promettre un futur dans lequel elles extrairaient une rente monopolistique de chaque trajet effectué en voiture.

Ce à quoi les économistes voudraient que ressemble l'économie

Pendant des dizaines d'années, les économistes ont attribué l'extraction de rentes futures à de supposés progrès de la technologie. Dans le cas d'Uber, la firme recruta des économistes-maison qui présentèrent ce processus d'extraction de rente comme un bénéfice pour le client. Son monopole lui permit d'obtenir des données qui étayèrent ces dires. En fixant le prix du trajet et le salaire des chauffeurs, Uber avait la maîtrise exclusive des informations recueillies à chaque trajet réalisé. Elle put ainsi ajuster les charges au moyen d'un algorithme, qui calculait jusqu'où la rémunération pouvait être baissée ou le prix d'un trajet augmenté, afin de maximiser à tout moment la part prélevée par l'entreprise. Connu sous le nom de « *tarification dynamique* » (*surge pricing*), ce moyen d'échapper à la réglementation en matière de tarif et de salaire minimum fut promu comme la source technologique de création de valeur. Les données propriétaires issues de millions de trajets facturés furent utilisées afin de construire l'argumentaire.

Les économistes d'Uber publièrent un article dans une revue universitaire dans le but d'estimer la valeur ainsi dégagée. Chaque dollar payé pour un trajet Uber, affirmaient-ils,

rapportait un dollar soixante de valeur, produisant ce qu'ils appelaient avec imagination un « surplus du consommateur » de six milliards huit cents millions de dollars par an. Le chiffre correspondait à la différence entre le trajet effectivement facturé par Uber et le prix maximum que les passagers auraient été prêts à payer, estimé sur la base de leurs réactions à la tarification dynamique⁹. Autrement dit, l'incapacité d'Uber à exploiter pleinement son algorithme de tarification dynamique et à soutirer le prix le plus élevé possible à tout instant bénéficiait aux personnes qui dépendaient de son service de voiturage. La presse économique présenta et promut ces résultats comme s'ils apportaient la preuve des formes nouvelles de valeur créées par la technologie d'Uber. Un éminent économiste de l'université de Chicago, coauteur de l'article sur Uber, présenta la firme comme « *l'incarnation même de ce à quoi les économistes aimeraient que l'économie ressemble*¹⁰ ». Nombreux sont les économistes qui s'efforcent de rendre l'économie fidèle à leurs idées, y compris l'idée qu'une méthode de facturation plus efficace et plus coercitive puisse effectivement créer de la valeur.

Ce qui apparaît comme une avancée technologique peut, en revanche, être une source de coût et d'inefficacité supplémentaire¹¹. Uber et Lyft se distinguent des sociétés de voiturage locales sur un point important : elles ne possèdent pas de véhicules. Exigeant des chauffeurs qu'ils utilisent leurs propres voitures l'achat et l'entretien de celles-ci sont plus coûteux pour les propriétaires, qui ne peuvent

bénéficier des tarifs de flottes d'entreprise en matière d'achat et d'assurance. Uber et Lyft fixent le niveau de rémunération et les conditions de travail des chauffeurs mais refusent de les considérer comme des employés bénéficiant des droits à un salaire minimum et aux indemnités de chômage. Ainsi, le fait de ne pas posséder de voitures permet aux deux nouvelles entreprises d'échapper aux législations existantes en matière de service de taxi. Les réglementations municipales, si imparfaites aient-elles été, permettaient de sélectionner les chauffeurs (*via* un examen et l'obtention d'une autorisation) et d'adopter des règles garantissant certains biens publics, comme l'obligation d'accepter les clients se rendant dans un quartier pauvre ou d'aménager le véhicule afin d'accueillir des passagers handicapés ; par ailleurs, le prix du trajet devait donner aux chauffeurs l'assurance de gagner un niveau de salaire minimum¹².

L'OBJECTIF À LONG TERME D'UBER ÉTAIT D'ÉLIMINER NON SEULEMENT LES SOCIÉTÉS PRIVÉES DE VOITURAGE MAIS AUSSI LES TRANSPORTS PUBLICS.

Ce contournement du pouvoir municipal entraîna pour Uber des coûts importants qui dépassaient l'avantage de n'importe quelle amélioration technique. Cependant, l'objectif à long terme de l'entreprise était d'éliminer non seulement les sociétés privées de voiturage mais aussi les transports publics. Ses trajets subventionnés enlevèrent des passagers

aux transports en commun, privant de revenu les services publics. Une étude montre que 60% des utilisateurs de services de voiturage dans les villes grandes et denses « *auraient pris les transports en commun, marché, utilisé le vélo ou [n'auraient] pas fait le trajet* » si les nouvelles sociétés de service de voiturage n'avaient pas existé, augmentant ainsi de 160% l'usage de la voiture en ville. Afin de bâtir leur monopole, les deux nouvelles firmes mirent en avant la disponibilité immédiate des véhicules, ce qui exigeait qu'un nombre excédentaire de chauffeurs parcourent les rues en attendant des commandes, encombrant les chaussées de voitures au détriment des piétons et des cyclistes et accroissant la pollution de l'air. L'étude résumait ainsi l'impact de cette « *nouvelle automobilité* » : « *Plus de trafic, moins de transports en commun, moins d'équité et moins de soutenabilité environnementale*¹³. »

Les profits futurs des deux nouvelles firmes n'allaient pas venir d'une efficacité technique accrue ou d'une amélioration du bien-être collectif, mais des possibilités qui leur furent offertes de bâtir un pouvoir monopolistique et de campagnes politiques destinées à le protéger. Uber projeta ensuite d'étendre son monopole dans le but d'en faire un service de transport général et lança un service de livraison de nourriture : Uber Eats. Mais cette expansion n'apporta pas d'innovations techniques ni de moyens de transformer une firme qui perdait de l'argent en machine à profits futurs. Elle servit uniquement à élargir son pouvoir monopolistique afin de prélever une rente sur les futurs clients et chauffeurs. Ce qu'Uber dévore, c'est le futur.

La croissance

Venons-en maintenant à l'autre facteur nécessaire si l'on veut transformer l'appauvrissement de notre relation au futur en « *croissance* ». La captation dans le présent de revenus futurs est une anticipation de profits à venir. En se développant, l'entreprise crée de la « *croissance économique* ». Ainsi, les revenus viendront d'un futur sûrement plus prospère. Dans cette perspective, la manne présente est une récompense envers les entrepreneurs qui fabriquent de la croissance et créent davantage de prospérité pour tout le monde.

En réalité, comme le progrès technique, la croissance économique est un alibi qui traduit une méconnaissance de notre rapport au futur. Cet alibi comporte deux aspects distincts : la croissance de l'entreprise capitaliste individuelle et celle de la société humaine dans son ensemble. Nous avons appris à considérer la seconde à partir de la première, à mesurer la collectivité humaine comme un ensemble d'entreprises capitalistes. Et le nom que nous donnons à cette entreprise collective est « *l'économie* ».

Commençons par le premier aspect de l'alibi de la croissance. Les entrepreneurs fondateurs vendent des actions à d'autres investisseurs qui acquièrent la propriété du revenu futur de l'entreprise. Il est peu probable que ceux-ci bénéficient de la manne gagnée par les premiers et ils risquent de perdre de l'argent si la bourse décide que les estimations de revenus futurs affichées par les fondateurs étaient excessives.

Mais afin qu'ils aient envie d'acheter, on leur propose les rentes futures à prix réduit.

Le rabais est calculé en estimant ce que les acheteurs d'actions pourraient avoir gagné s'ils avaient acheté des actions d'autres sociétés. Par convention, la valeur de ce revenu « sacrifié » est supposée égale au montant que factureraient les banques pour accorder un prêt à une entreprise : c'est le taux d'intérêt. Le concept d'intérêt est un moyen moderne de décrire la valeur temps de l'argent, valeur que nous estimons désormais être une propriété naturelle de l'argent. Il serait plus juste de le définir comme le produit de dispositifs ou d'agencements. Par exemple, une société par actions qui reporte de façon fiable le revenu dans le futur. Sans ces mécanismes fiables de report dans le temps, il n'y aurait pas de valeur temps de l'argent. En réalité, il n'y aurait même pas d'argent.

Afin d'illustrer brièvement comment cela fonctionne, supposons que le taux du rabais (ou d'intérêt) soit estimé à 10%. Comme l'action rapportera un revenu dans le futur, le coût d'achat du revenu reporté est réduit de 10% par an. Si bien que l'investisseur achète quatre-vingt-dix cents un dollar du montant disponible d'ici un an environ, quatre-vingt-trois cents un dollar disponible d'ici deux ans et ainsi de suite jusqu'à la dixième année, où chaque dollar sera acheté au prix très réduit de trente-neuf cents. Autrement dit, l'investisseur achète chaque dollar de revenu futur à un prix qui passe de quatre-vingt-dix cents à moins de quarante.

Cette méthode de dévaluation et d'achat d'un revenu futur est généralement décrite à l'envers. L'investisseur ordinaire ne la comprend pas comme un achat d'argent à prix réduit, mais comme un « investissement » dans le présent dont la valeur « croît » avec le temps. Le terme « *croissance* » suggère une sorte d'expansion matérielle. Mais afin qu'une pareille croissance se produise, il n'est pas exigé que quelque chose croisse en taille ou en complexité. Il faut même, au contraire, que quelque chose *diminue* : le revenu futur est acquis pour une fraction de sa valeur. Cette diminution est obtenue en organisant une capacité de report dans le temps. L'argent ne possède pas naturellement la faculté d'acheter un revenu futur à un prix réduit. Cette faculté vient du fait que le temps peut être contrôlé – par la construction d'un appareil conçu de manière à capter et coloniser le futur de façon fiable. Le monde dans lequel nous vivons est de plus en plus régi par ce type de dispositifs ou d'agencements. Nous diminuons la valeur du futur en développant des mécanismes permettant de l'acquiescer pas cher dans le présent et nous nommons « *croissance* » le chemin qui conduit à ce futur.

Le second aspect de l'alibi de la croissance est que cette croissance n'est pas considérée seulement comme une caractéristique de l'entreprise capitaliste, mais comme la trajectoire collective de la société tout entière. Afin de pouvoir contrôler le temps, un cadre a été construit qui aide à stabiliser la temporalité quelquefois précaire de l'entreprise capitaliste. Inventé seulement au milieu du xx^e siècle, ce cadre ou cette armature est appelé « *l'économie* ».

NOUS VIVONS DANS UN MONDE ORGANISÉ DE FAÇON À ENDETTER LE FUTUR.



Nous concevons habituellement l'économie en termes spatiaux, comme la somme de toutes les transactions monétaires sur un territoire géographique donnée. Mais l'économie est aussi une sorte de machine temporelle, un moyen d'organiser notre relation au futur. Comme la valeur d'une firme capitaliste, sa nature est de croître, en apparence, de se développer année après année. Cette croissance dissimule le fait que de plus en plus de revenus futurs sont acquis à prix réduit. Leur remboursement à venir, au prix fort, transforme en mode de consommation du futur ce qui apparaît comme une augmentation de taille ou de volume.

Quand des ménages achètent et consomment des biens matériels, ces achats et cette consommation sont mesurés comme un élément de l'économie. Mais quand ils paient les charges imposées par les entreprises monopolistiques – le paiement des intérêts facturés par les banques et les sociétés de crédit immobilier, les dettes contractées afin de payer les frais d'éducation et les soins de santé et tous les autres frais liés à l'utilisation de services de plus en plus privatisés et monopolistiques –, tous ces paiements sont intégrés à la mesure de la croissance. En fait, aux États-Unis comme dans bien d'autres pays, une part significative de la prétendue croissance est constituée aujourd'hui de rentes, de frais et de surcharges de ce genre, qui n'ont plus aucun rapport avec ce que coûte la production de biens ou la fourniture de services¹⁴. Nous vivons dans un monde organisé de façon à endetter le futur :

le revenu est acheté à prix réduit par le créancier et remboursé plus tard au prix fort par le débiteur. La différence entre le rabais initial et le remboursement futur est mesurée comme une croissance de l'économie et considérée à tort comme une amélioration du bien-être collectif.

De nombreuses analyses portant sur les dangers liés au changement climatique en attribuent la responsabilité à la croissance. Elles soulignent, à raison, l'insuffisance des efforts fournis afin de réduire la consommation d'énergies fossiles et d'arrêter la destruction de la biosphère. Mais nous attribuons souvent ces échecs à un rapport général au futur que nous considérons, à tort, comme la logique même de notre histoire.

La croissance nous apparaît comme le déploiement d'une trajectoire humaine dans le temps, conduite par les forces de la modernisation. Nous utilisons des mots comme « capitalisme » et « mondialisation » afin de nommer les forces qui nous propulsent en avant. Ces mots font de l'idée de croissance quelque chose de naturel et d'inévitable. Et ils nous empêchent de voir au-delà : ainsi, afin d'échapper au problème de la croissance, il nous semble qu'il faudrait renverser le mouvement même de l'histoire.

On ne peut pas nier que certains processus se soient déployés à un rythme accéléré, telle l'extraction du charbon et du pétrole. Mais nous savons aussi que d'autres choses décroissent, comme la superficie des forêts tropicales ou

le temps de loisir de la grande majorité des gens. Peut-être est-il temps de faire un usage plus limité du mot « croissance », afin de ne plus en faire le dénominateur commun de notre relation au futur.

Procédant ainsi, nous découvririons que l'usage le plus répandu de l'idée de croissance

dans les politiques contemporaines, issu de la finance et de la théorie économique, ne traduit nullement le mouvement collectif de la société mais seulement les obscures conventions de la comptabilité commerciale. Ces conventions décrivent une manière de vivre dans le présent aux dépens du futur. Elles nous empêchent de voir que notre futur en est diminué.

1. <www.bloomberg.com/news/articles/2019-05-06/goldman-s-12-000-consolation-after-morgan-stanley-wins-uber-ipo>; H. Horan, « Can Uber ever deliver? Part 20: Will the "Train Wreck" Uber/Lyft IPOs finally change the public narrative about ridesharing? », <www.nakedcapitalism.com/2019/05/hubert-horan-will-the-train-wreck-uber-lyft-ipo-s-finally-change-the-public-narrative-about-ridesharing.html>.
2. La discussion sur la valorisation d'Uber utilise les chiffres donnés par A. Domadaran dans « Uber's coming out party: personal mobility pioneer or car service on steroids? », <<http://aswathdamodaran.blogspot.com/2019/04/ubers-coming-out-party-personal.html>>, et « Lyft off? The first ride sharing IPO! », <<http://aswathdamodaran.blogspot.com/2019/03/lyft-off-first-ride-sharing-ipo.html>>, qui montrent que les profits de l'entreprise reposent sur sa « domination du marché ».
3. Sur la capitalisation, voir T. Veblen, *The Theory of the Business Enterprise*, New York, Charles Scribner's Sons, 1904; J. Nitzan et S. Bichler, *Capital as Power*, New York, Routledge, 2009; G. Heinsohn et O. Steiger, *Ownership Economics*, New York, Routledge, 2012; F. Muniesa et al., *Capitalization. A Cultural Guide*, Paris, Presses des Mines, 2017; S. Naidu, « A political economy take on W/Y », in H. Boushey, J. Bradford DeLong et M. Steinbaum (dir.) *After Piketty. The Agenda for Economics and Inequality*, Cambridge, Harvard University Press, 2017, p. 99-124.
4. T. Veblen, *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times*, New York, B. W. Heusch, 1923, p. 86.
5. M. Hudson, « The transition from industrial capitalism to a financialized bubble », *World Review of Political Economy*, vol. 1, n° 1 (printemps 2010), p. 81-111; M. Lazzarato, *La Fabrique de l'homme endetté*, Paris, Éditions Amsterdam, 2011. Sur l'histoire plus longue, voir D. Graeber, *Dette: 5 000 ans d'histoire*, Paris, Les Liens qui Libèrent, 2013.
6. H. Horan, « Will the growth of Uber increase economic welfare? », *Transportation Law Journal*, 44, 2017, p. 33-105.
7. H. Horan, « Uber's path of destruction », *American Affairs*, 3, n° 2, 2019, p. 108-133.
8. D. Edgerton, *The Shock of the Old*, Oxford, Oxford University Press, 2006.
9. P. Cohen, R. Hahn, J. Hall, S. Levitt et R. Metcalfe, « Using big data to estimate consumer surplus: the case of Uber », NBER Working Paper n° 2627, septembre 2016 (<www.nber.org/papers/w22627>).
10. <<http://freakonomics.com/podcast/uber-economists-dream/>>.
11. H. Horan, « Will the growth of Uber increase economic welfare? », *loc. cit.*
12. La réglementation municipale était loin d'être parfaite, mais permettait des modes de protestation locale, d'organisation politique et de réforme qui ne seront sans doute plus possible avec une entreprise multinationale jouissant d'un quasi-monopole. Londres, New York et la Californie ont tenté de soumettre Uber au droit du travail.
13. « The new automobility », <www.schallerconsult.com/rideservices/automobility.htm>.
14. Cela comprendrait une large part du revenu cumulé des secteurs de la finance, de l'assurance et de l'immobilier, mais aussi des technologies de l'information, de la pharmacie, du divertissement, de la fourniture d'eau, de gaz, d'électricité. Les comptes du revenu national sont construits d'une manière qui ne permet pas de distinguer les rentes monopolistiques des paiements liés aux coûts de production. Voir M. Hudson et D. Bezemer, « Incorporating the rentier sectors into a financial model », *World Economic Review*, vol. 1, 2012, p. 1-12.