

Interview

Un article du journal Libération publié le 21 novembre 2024

Philippe Moati sur la généralisation du leasing : «Bien mené, le modèle peut être rentable»

L'économiste Philippe Moati plaide pour le développement d'une économie de l'usage qui pourrait, à terme, être bénéfique pour les entreprises, tout en répondant aux enjeux écologiques.



L'usage du leasing se développe en France depuis 2020. (Sarah Bouillaud/Libération)

par [Emma Donada](#)

publié le 21 novembre 2024 à 19h30

Meubles, électroménager, vêtements sur abonnement... Pour sauver la planète, il faudrait «dématérialiser la consommation» en payant pour l'accès à des objets du quotidien plutôt que pour en devenir propriétaire. Objectif : intensifier l'usage des produits et allonger leur durée de vie. L'économiste Philippe Moati, professeur à l'Université Paris Cité et cofondateur de l'Observatoire de la société et de la consommation (l'ObSoCo), défend depuis plusieurs années le passage à une économie de l'usage, *«une des rares voies compatibles avec les enjeux environnementaux»*.

Pourquoi défendez-vous le modèle du leasing ?

J'ai du mal à imaginer la décroissance dans le cadre d'une économie à dominante capitaliste et d'une société d'hyperconsommation où pouvoir consommer est associé au bonheur. On peut en être critique, plaider pour une autre économie, sociale et solidaire, mais soyons réalistes : le temps presse. Dans l'horizon qui est le nôtre, pour éviter la catastrophe, il faut faire avec le capitalisme. Il y a la voie de la contrainte via la réglementation, bien sûr. Mais il faut aussi réfléchir aux moyens de faire converger la vertu et la recherche du profit. Là, pour les biens durables - qui ne sont qu'une partie du problème -, le leasing ou, plus fondamentalement, l'économie de la fonctionnalité, est un modèle potentiellement vertueux. Encore faut-il convaincre entreprises et consommateurs.

Ce changement d'habitude tarde à se faire, entre consommateurs encore attachés à la propriété et une offre peu développée. Pourquoi ?

Il y a eu au début des années 90 un emballement dans la foulée de la «consommation collaborative», puis l'arrivée de sociétés comme Airbnb et Blablacar. Depuis, le soufflé est un peu retombé. Nos enquêtes indiquent un léger recul de la disposition des consommateurs à renoncer à la propriété. Du côté des entreprises, cela implique un changement profond de modèle économique, dont la rentabilité n'est pas assurée. On se rappelle comment s'est terminée l'expérience d'Autolib', le réseau de voitures en libre-service en région parisienne. Le modèle de l'économie de la fonctionnalité a le mérite pour les entreprises de générer un flux de revenu récurrent. Mais encore faut-il que l'activité soit rentable. Aux Etats-Unis, Rent the Runway, qui propose depuis 2009 une formule d'abonnement permettant d'accéder au contenu d'une vaste garde-robe, rencontre une demande et recrute de nouveaux abonnés, mais fait encore des pertes.

2

Comment l'expliquez-vous ?

Dans un modèle traditionnel, les produits restent peu de temps entre les mains des vendeurs (industriels ou distributeurs). Le client paie tout de suite tandis que le commerçant paiera ses fournisseurs plus tard. Donc ses caisses se remplissent spontanément. Dans le modèle où les gens empruntent, les produits restent la propriété de l'entreprise. C'est donc du capital qui est immobilisé et qui doit être rentabilisé. Et puis, il faut avoir le choix, dans les vêtements, les tailles, etc. Il y a souvent un partenaire financier derrière. Dans le leasing automobile, c'est la banque qui achète les voitures. Bien mené, le modèle peut être rentable. C'est la conclusion à laquelle a abouti l'expérimentation «We play circular» menée par Decathlon en 2021 en Belgique *[qui permettait aux consommateurs de louer du matériel écoconçu jusqu'à un certain plafond de valeur, ndlr]*.

Quelle serait la solution ?

La clé du modèle, c'est d'avoir le maximum de clients pour que les produits soient utilisés le plus possible, et il faut qu'ils durent le plus longtemps possible, qu'ils soient faciles à réparer et qu'on puisse en tirer quelque chose en fin de vie. Et ça, c'est intéressant, car on réconcilie l'appât du gain avec les enjeux pour la planète.