

Après la « nouvelle économie »
Michel Husson
Variations n°3, 2002

La brève histoire de la « nouvelle économie » pourrait être racontée comme le récit d'une illusion. Pendant quelques années, certains ont cru avoir trouvé le moyen de se libérer des lois de l'économie capitaliste, et de faire fortune grâce à leur seul esprit d'entreprise. Ces demi-dieux se sont élevés très haut dans le ciel, portés par des flux boursiers ascendants, mais leur chute n'en aura été que plus brutale. D'une certaine manière, la fin de la « nouvelle économie » est aussi la chronique de cette chute annoncée. En leur for intérieur, beaucoup des acteurs ou des commentateurs de la saga se doutaient vaguement que l'euphorie ne pouvait durer éternellement. Mais chaque trimestre passé semblait confirmer la viabilité du nouveau cours et le phénomène s'étendait d'autant plus vite qu'à ce jeu-là, celui qui gagne le plus est celui qui sait se retirer en dernier, juste avant le retournement.

L'un des ressorts les plus puissants de la « nouvelle économie » est une forme d'auto-intoxication. Celui qui gagne à sa première tentative au casino deviendra un habitué des lieux. Le jeune dirigeant de *start-up* qui lève des millions de francs sur un vague « concept » est victime d'un mirage comparable. Ces illusions privées prennent d'autant plus de consistance qu'elles sont répercutées, amplifiées, transformées en nouveau dogme par la presse. En 1998 ou 1999, un article économique expliquant « pourquoi ça ne peut pas durer » était à peu près impubliable et en tout cas quasiment inaudible. Tout oiseau de mauvais augure aurait vu ses arguments réduits à néant par le contre-exemple pratique de ces jeunes entrepreneurs, ivres de leur réussite. Dans le champ de la théorie, on retrouve aussi cette prime qui récompense ce qui est nouveau et sensationnel. Mettre l'accent sur ce qui a changé est forcément plus valorisant que de chercher de manière patiente, voire ingrate, les éléments de continuité derrière la vitrine publicitaire des mutations. D'un point de vue méthodologique, ce principe de doute systématique est évidemment la posture adéquate s'il s'agit d'identifier et de cerner avec précision le périmètre de ces mutations ; mais si l'objectif est de théoriser à la va-vite le changement, alors on est amené à baptiser « mutation » tout ce que l'on ne comprend pas, et à transformer ainsi son ignorance en nouveau concept.

Ces quelques remarques ne permettent sans doute pas de comprendre pleinement pourquoi un certain nombre de mécanismes, manifestement déséquilibrés et peu durables, ont pu être considérés comme les lois intangibles de cette fameuse « nouvelle économie ». Des questions très élémentaires restaient d'emblée sans réponse, qu'il vaut la peine de reprendre une à une. On le fera ici en examinant tour à tour ce que l'on pourrait appeler les cinq mythes de la « nouvelle économie » : valeur, croissance, finance, salariat, Empire.

Le mythe de la valeur

Autant commencer par ce qu'il y aurait de vraiment nouveau dans la « nouvelle économie » et aller à la racine de la vague idéologique qu'elle a suscitée : les nouvelles technologies rendraient obsolète la valeur-travail. La détermination par le travail socialement nécessaire de la valeur des marchandises ne correspondrait plus à la réalité des rapports sociaux de production. Ce qui est identifié comme réellement nouveau dans la « nouvelle économie », c'est bien cette perte de substance de la loi de la valeur qui conduit à une mutation profonde, voire à un auto-dépassement du capitalisme. Les nouvelles technologies introduiraient quatre grandes transformations dans la production des marchandises : rôle de la connaissance, immatérialité, reproductibilité, indivisibilité.

Le thème de l'immatérialité porte à la fois sur les processus de travail et le produit lui-même. Une bonne partie des marchandises de la « nouvelle économie » sont des biens et services immatériels, ou dont le support matériel est réduit à sa plus simple expression. Qu'il s'agisse d'un

logiciel ou d'un fichier de musique enregistré, ou encore mieux d'une information, la marchandise moderne tend à devenir « virtuelle ». Tout cela est vrai, au moins partiellement, mais dépourvu de toute implication théorique pertinente. Un tel constat ne peut troubler que les partisans d'un marxisme primitif où, sous prétexte de matérialisme, la marchandise est une chose. La montée des services aura au moins permis de liquider cette forme vétuste d'incompréhension de la forme valeur. Ce qui fonde la marchandise, c'est un rapport social très largement indépendant de la forme concrète du produit. Est marchandise ce qui est vendu comme moyen de rentabiliser un capital.

Le rôle de la connaissance est invoqué en des termes très voisins par des théoriciens qui prétendent dépasser Marx. Mais, ici encore, pauvre Marx ! Après lui avoir prêté la thèse selon laquelle la marchandise est une chose, voilà qu'on lui fait dire que le travail est un geste. Sa théorie serait donc mise à mal par l'activité intellectuelle des travailleurs, et l'économie de la connaissance invaliderait la théorie de la valeur-travail. Il faut donc supposer que celle-ci ne s'applique qu'à une « économie de l'ignorance » où des milliers de bras frappent l'enclume (sans trop réfléchir) pour produire des choses en fer. Mais le travail de l'informaticien salarié échapperait décidément à cette théorie obsolète. Les partisans de l'économie de la connaissance font ici preuve d'une grande ignorance de l'économie. Comme s'il s'agissait d'une découverte de remarquer que le capitalisme peut s'approprié l'ensemble de l'activité et des forces productives incarnées dans le travailleur concret ! Marx a écrit des pages saisissantes sur ces questions, qui tranchent avec la platitude de ses « dépasseurs ». Ceux-ci, de Negri à Drucker¹ en passant par Rifkin, disent au fond la même chose, fautive, sur cette question, à savoir que la connaissance est un nouveau facteur de production qui ferait éclater le tête-à-tête entre le capital et le travail.

Une autre caractéristique de la « nouvelle économie » est la reproductibilité à coût très faible d'un nombre croissant de marchandises. De manière stylisée, ces marchandises nécessitent un investissement de conception très lourd, mais leur production est ensuite presque gratuite. Du dernier CD de Michael Jackson à la plus récente molécule anti-Sida, on peut donner de nombreux exemples de cette configuration. Or, elle entre en contradiction avec la logique de rentabilisation du capital, en raison d'une autre véritable nouveauté. Une fois que le produit a été conçu, la mise de fond n'est plus nécessaire pour les nouveaux entrants, pirates de logiciels ou fabricants de médicaments génériques. On n'est pas dans ce cas de figure avec des produits comme par exemple l'habillement ou la coiffure : on peut copier le modèle ou le procédé, cela ne réduit pas les coûts de production dans la même proportion : il faut encore fabriquer le vêtement ou effectuer la coupe de cheveux, et s'équiper pour cela. La marque, le prestige et la publicité réussiront plus ou moins bien à rentabiliser la mise de fonds initiale. Mais avec les nouveaux produits, le phénomène change de nature. Si je pouvais copier et vendre ses logiciels à prix coûtant, j'emporterais le marché et réduirais à néant les investissements de Microsoft. La « nouvelle économie » est donc le domaine du brevet, de la propriété intellectuelle renforcée, et des innovations régressives qui cherchent à annuler les possibilités de l'innovation précédente, notamment en matière de « copiabilité » des produits. Que faut-il en conclure ? Que le calcul marchand et la loi de la valeur sont dépassés et qu'on entre irrésistiblement dans le royaume de l'abondance et de la gratuité ? La technique nous permettrait donc de dépasser le capitalisme en douceur, par une multitude de petites innovations venant le priver de sa substance. Le capital et l'entreprise seraient solubles dans la connaissance et la communication et toute une série de discours prophétiques ne se privent pas de pousser jusqu'à la limite, et donc jusqu'à l'absurde, ces tendances observables.

Pour s'épargner les bévues récurrentes de la prospective, il faut adopter un point de vue un tout petit peu plus dialectique consistant à dire deux choses à la fois. Première proposition : oui, ça change ! Les transformations sont indéniables et on ne se laissera pas prendre à soutenir qu'il n'y a « rien de nouveau sous le soleil ». Mais, justement, et c'est la deuxième proposition, ces transformations doivent passer à la moulinette capitaliste. On n'en garde que ce qui convient au plein essor de la marchandise, et toutes les potentialités réelles que recèlent ces innovations

¹ Peter Drucker, « The next society », *The Economist*, 1er Novembre 2001.

doivent être formatées pour entrer dans le moule étriqué de la marchandise. C'est que les nouvelles technologies présentent des dangers redoutables pour le capitalisme, au premier rang desquels la gratuité des produits et la polyvalence du travail. La gratuité, ou au moins la tarification publique, telle est la conséquence rationnelle de la structure de coûts caractéristique de la « nouvelle économie », avec dépenses en amont très fortes et coût individuel pratiquement nul. En amont, on trouve une dépense socialisée qui peut être la mise de fonds nécessaires pour produire une nouvelle molécule ou la rétribution raisonnable d'artistes qui ne seraient plus payés à la pièce ; en aval, la distribution se fait selon des tarifs qui n'ont plus qu'un rapport élastique avec le coût. Dans la production elle-même, les transformations du travail rendent possible une extension nouvelle de la polyvalence et une maîtrise des salariés sur l'ensemble du processus de travail.

On peut alors réfléchir aux manières socialement les plus efficaces d'exploiter jusqu'au bout le potentiel de la « nouvelle économie », ce qui est tout le contraire d'une attitude tendant à nier sa nouveauté. Mais qu'on ne vienne pas dire qu'il s'agit d'un processus linéaire de dépassement du capitalisme, ou que celui-ci fonctionnerait d'ores et déjà selon d'autres lois que cette chère vieille valeur-travail. Au contraire, ce système va résister à l'innovation et s'efforcer de les plier aux exigences de la régulation marchande ; le capitalisme ne se transforme pas pour l'essentiel, mais cherche à transformer l'innovation en marchandise. C'est lui faire bien trop de crédit, et manquer une critique fondamentale, que de postuler qu'il peut assimiler n'importe quelle implication des transformations en cours. On peut même soutenir la thèse inverse, selon laquelle le capitalisme sous-utilise systématiquement les innovations qu'il introduit par ailleurs à jet continu.

Le mythe de la nouvelle croissance

Il y a chez les partisans de la « nouvelle économie » une résurgence paradoxale d'un marxisme vulgaire, selon lequel la technique décide de tout. Puisqu'il y a des nouvelles technologies, il doit donc y avoir aussi plus de productivité, plus de croissance et plus d'emplois. Personne ne songerait évidemment à nier l'ampleur intrinsèque des innovations technologiques dans le domaine de l'information et de la communication, et ce sont les autres maillons du raisonnement qui font problème. Un prix Nobel, Robert Solow, a même donné son nom à un paradoxe qui consistait précisément à remarquer que l'informatisation ne donnait pas lieu aux gains de productivité attendus. Apparemment, le récent cycle de croissance aux Etats-Unis a mis fin à ce paradoxe, puisque l'on a enregistré un bond en avant des gains de productivité.

Toute la question est de savoir si cette progression plus rapide est un phénomène durable ou cyclique. Dans le premier cas, la progression plus rapide de la productivité pourrait permettre d'amorcer une nouvelle phase de croissance, ce que les économistes appellent un « Kondratiev ». Dans le second cas, l'envol des gains de productivité est éphémère et ne devrait pas résister au retournement de la conjoncture. Certes, il est encore un peu tôt pour trancher de manière définitive ce débat sur le plan empirique, mais beaucoup d'éléments militent en faveur de la thèse du cycle *high tech*. Jusqu'en 1995 environ, le cycle économique s'est d'ailleurs normalement déroulé aux Etats-Unis et c'est en réalité sur une période très courte (1996-2000) qu'ont été repérés des comportements atypiques, notamment l'accélération de la productivité. Mais sur cette courte période, on a pu également assister à un bond en avant impressionnant de l'investissement. Le taux d'investissement n'avait dépassé 18 % du PIB qu'aux points les plus élevés de la conjoncture, en 1965, 1979, 1985. En 1996, ce plafond est à nouveau franchi avec 18,7 % du PIB mais le taux d'investissement ne cesse dès lors d'augmenter, jusqu'à représenter 21,5 % du PIB en 2000. Autrement dit, trois points de PIB supplémentaires sont allés à l'investissement au cours des quatre dernières années.

Il s'agit là d'un effort d'investissement considérable, quand on le mesure comme c'est le cas ici à prix constants, autrement dit « en volume ». L'un des grands arguments des optimistes est de dire que cet effort est rendu relativement peu coûteux par la baisse du prix des biens d'équipement correspondant aux nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC).

Autrement dit, on achète beaucoup d'ordinateurs, mais des ordinateurs dont le prix est en baisse, de telle sorte que cette baisse de prix compenserait l'augmentation du volume de capital. Cette idée est vraie sectoriellement, mais fautive globalement. L'investissement en nouvelles technologies a été très concentré dans un petit nombre de secteurs où la compensation par la baisse des prix a effectivement joué, mais ce n'est pas vrai pour l'ensemble des entreprises : le taux d'investissement en pourcentage du PIB reste très élevé, même si on le mesure aux prix courants.

La question essentielle est de savoir jusqu'à quel point cette évolution récente de la productivité du travail aux Etats-Unis sort des limites de l'épure. Pour essayer d'y répondre, nous avons utilisé une équation économétrique très simple (encadré 1) ; cette équation a été estimée sur période longue (1961-1994) et restitue convenablement l'évolution constatée. La productivité du travail y obéit à une double détermination, puisqu'elle dépend à la fois du capital par tête et de la production. Le capital par tête mesure la substitution capital-travail qui est au fondement des gains de productivité. La croissance incorpore un effet de conjoncture et mesure l'effet positif de ce que Smith appelait « l'étendue du marché » : une croissance plus rapide de la demande favorise l'incorporation des nouvelles méthodes de production et permet de profiter des effets d'échelle..

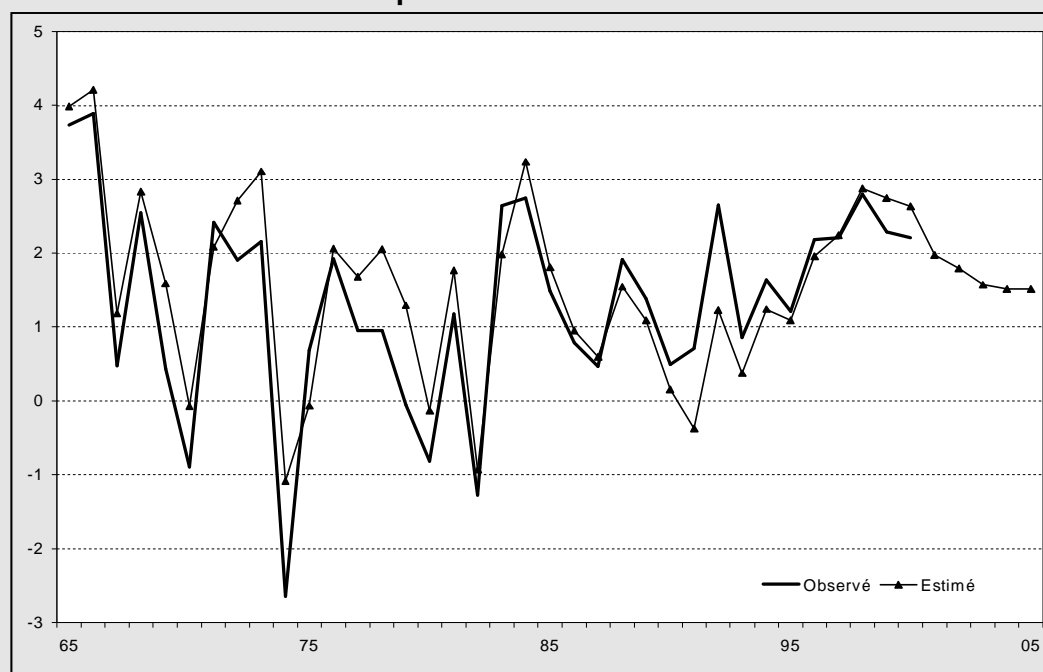
Encadré 1	
Une estimation économétrique de la productivité du travail aux Etats-Unis	
$\text{prod} = 0,51 \text{ kn} + 0,62 \text{ q} - 1,36$	<div style="display: flex; justify-content: space-around; width: 100%;"> (3,8) (9,6) (3,6) </div>
1961-1994 $R^2 = 0,75$	
prod	taux de croissance de la productivité du travail
kn	taux de croissance du capital par tête
q	taux de croissance de la production

Cette relation a ensuite été utilisée en projection, de deux manières. Sur la sous-période 1995-2000, on a utilisé l'équation pour estimer la productivité du travail en fonction des valeurs observées du capital par tête et de la production. On constate alors que, sur cette sous-période aussi, l'équation rend correctement compte de l'évolution constatée (graphique 1). Autrement dit, les gains de productivité observés au cours de cette période (la « nouvelle économie ») n'ont rien d'exceptionnel par rapport aux évolutions passées : l'effort d'investissement et une demande soutenue suffisent à rendre compte du rebond de la productivité.

Ce même instrument a enfin été utilisé pour réaliser une projection portant sur la sous-période 2000-2005, en supposant que le capital par tête et la production revenaient peu à peu à leur progression moyenne. On constate alors qu'il en devrait être de même pour la productivité du travail. Autrement dit, la croissance de la productivité du travail n'est pas un acquis irréversible, indépendant du taux d'investissement et du dynamisme de la demande. On rejoint ici la thèse assez pessimiste du journaliste de *Business Week*, Michael Mandel, qui est pourtant l'un des inventeurs du concept de « nouvelle économie »².

² Michael J. Mandel, *The coming Internet depression*, Basic books, New York, 2000.

**Graphique 1.
Croissance de la productivité du travail aux Etats-Unis**



Source : OCDE

Le second maillon de la chaîne porte sur le lien entre croissance de la productivité et croissance de l'activité. Ce lien n'est pas automatique et, parce que nous sommes dans une économie capitaliste, il faut l'interroger du point de vue de la formation du profit. Le taux de profit dépend de trois grands paramètres : le salaire réel, la productivité du travail (celle dont nous venons de parler) et la productivité du capital. De manière synthétique, on peut dire que le taux de profit va monter ou baisser selon que la progression du salaire réel est ou n'est pas compensée par celle de la « productivité globale des facteurs ». Cette dernière est définie comme une moyenne pondérée de la productivité du travail et de la productivité du capital. La question qui se pose est ici de savoir si les gains de productivité du travail ne sont pas compensés par une perte d'efficacité du capital. Les indications statistiques manquent là aussi de recul, mais on vient de voir que le bond en avant de la productivité du travail a coïncidé avec un effort considérable d'investissement qui n'est pas entièrement compensé par les baisses de prix relatif. Mais ce n'est pas tout : le capital est une grandeur à plusieurs dimensions qui dépend aussi de sa vitesse de rotation, autrement dit de sa durée de vie. Or, les nouveaux biens d'équipement se caractérisent par un taux de dépréciation très élevé³, et c'est ce qui permet de comprendre que le taux de profit a commencé à baisser aux Etats-Unis dès 1998⁴.

Le mythe de la finance

Une autre des composantes de cette « exubérance irrationnelle » dont parlait Alan Greenspan⁵, c'est évidemment l'envol boursier. C'est l'un des éléments constitutifs de la « nouvelle économie » et cette extraordinaire progression des cours a été principalement alimentée par les valeurs de la haute technologie dotées d'un marché spécial, le Nasdaq. L'illusion majeure était ici que la sphère

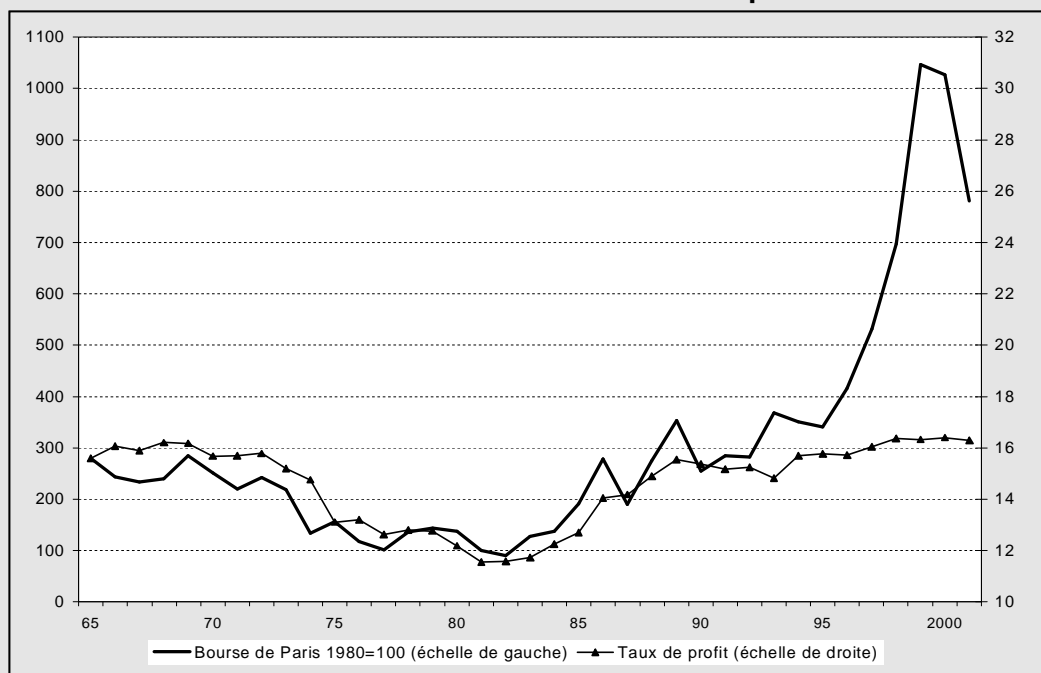
³ Stacey Tevlin et Karl Whelan, « Explaining the investment boom of the 1990s », *Finance and Economics Discussion Series* n° 2000-11, Federal Reserve System <<http://econpapers.hhs.se/paper/fipfedgfe/2000-11.htm>>

⁴ Michel Husson « 2001, ou le grand retournement conjoncturel », *Inprecor* n° 463/464, octobre-novembre 2001 <<http://www.attac.org/fra/list/doc/husson2.htm>>

⁵ le Président de la Banque de Réserve Fédérale des Etats-Unis.

financière (la Bourse) pouvait diverger durablement de la sphère réelle. En théorie financière, les cours de Bourse sont indexés sur les profits anticipés. Cette liaison est évidemment très imparfaite, et dépend aussi de la structure de financement des entreprises : selon que celles-ci se financent principalement ou accessoirement sur les marchés financiers, le cours de l'action sera un indicateur plus ou moins précis. L'économiste marxiste Anwar Shaikh a exhibé une spécification qui montre que cette relation fonctionne relativement bien pour les Etats-Unis⁶. Il en va de même dans le cas français (graphique 1) : entre 1965 et 1995, l'indice de la Bourse de Paris est bien corrélé avec le taux de profit.

Graphique 2
Performances boursières et taux de profit



Sources : *Quid 2002*, CAC40, OCDE

Mais cette loi a été clairement enfreinte dans la seconde moitié des années 90 : le CAC40 est multiplié par trois en cinq ans. Cette dérive a renforcé les illusions sur les réussites virtuelles des *start-ups* pour conduire à une nouvelle forme de fétichisme financier. On retrouve ici l'analyse classique de Marx sur le capital porteur d'intérêts mais aussi les phénomènes psychologiques que Zola décrivait dans *L'argent*. Dans ces périodes d'euphorie, les financiers sont saisis d'une sorte de schizophrénie : quelque chose en eux leur dit que c'est trop beau pour être vrai, certains d'entre eux ne sont pas dupes, mais la fuite en avant semble donner raison à ceux qui pensent que tout est possible, et que les limites ont été déplacées par les nouvelles technologies. Le délire financier est en quelque sorte légitimé par l'idée que la « nouvelle économie » et Internet auraient transformé les règles du jeu. La rationalité très particulière qui se met à jouer dans ce genre de situation exprime l'essence même de la concurrence entre capitaux : si je ne prends pas le risque, alors quelqu'un d'autre va le faire à ma place, et rafler la mise. Les millions de francs et de dollars déversés à l'aveuglette dans le financement des *start-ups* étaient nécessaires de ce point de vue pour occuper le terrain, même si une bonne partie d'entre eux l'ont été à fonds perdus. En dépit de la vacuité de projets bien souvent dépourvus de toute logique économique, il fallait investir, à défaut d'anticiper sur les nouvelles règles du jeu et de discerner, parmi les « jeunes pousses » celles qui pourraient s'installer dans la durée. Cette forme très particulière d'efficacité implique des gaspillages massifs, que l'on dénoncerait comme scandaleux dans n'importe quel autre domaine.

⁶ Anwar M. Shaikh, « The Stock Market and the Corporate Sector : A Profit-Based Approach », *Working Paper* n°146, The Jerome Levy Economics Institute <<http://www.levy.org/docs/wrkpap/pdf/146.pdf>>

On pourrait d'ailleurs parler de krach de la « nouvelle économie », tant la chute du Nasdaq a été spectaculaire, à la mesure de la hausse qui l'avait précédée. Les indices boursiers généralistes ont également enregistré un repli qui précède, soit dit en passant, la date fatidique du 11 septembre 2001. La chute du Nasdaq a quant à elle pris une double forme. En premier lieu, une impressionnante série de faillites est venu mettre un terme aux ambitions de nombreux projets de *start-up*. Pour celles qui restaient dans la course, on a assisté à une révision à la baisse des cours, indexée sur les profits anticipés. Dans les deux cas, on s'est aperçu que ces entreprises étaient insuffisamment rentables, ou pas du tout. Contrairement à l'illusion selon laquelle elles allaient créer de la valeur de manière impétueuse, elles ont dû réduire leurs ambitions en matière de conquête de parts de marché ou d'ouverture de nouveaux débouchés. C'est au fond leur capacité à exploiter le travail salarié qui a fait l'objet de cette révision à la baisse.

Ce retournement doit être interprété comme une forme de rappel à l'ordre de la loi de la valeur qui se fraie la voie, sans se soucier des modes économiques. Que dit cette loi ? Deux choses assez simples : qu'il n'y a de valeur que celle créée par le travail, et qu'on ne peut distribuer plus de valeur que celle qui a été créée. Cette loi n'exclut pas les phases d'envol boursier, parce qu'elle introduit une distinction élémentaire entre les flux de revenus et les plus-values correspondant à la valorisation des patrimoines. La richesse virtuelle peut évoluer de manière parfaitement extravagante tant qu'elle ne prétend pas être convertie en pouvoir d'achat et donner lieu à des revendications de revenus incompatibles avec la création de valeur réelle. La capitalisation boursière d'une entreprise, autrement dit la valeur totale de ses actions, peut fluctuer au gré des achats et ventes sur le marché, mais reste en tant que telle une grandeur parfaitement virtuelle. Admettons que je dispose d'un portefeuille d'actions. Chaque matin, je peux calculer la valeur de ce portefeuille, qui a considérablement augmenté sur les années récentes. Mais cette richesse est une simple écriture informatique dont la valeur faciale n'a aucun sens. La valeur réelle d'un patrimoine se révèle que dans sa confrontation avec l'économie réelle, à travers les dividendes qu'il rapporte, ou au moment de sa liquidation. Il faut alors passer plusieurs épreuves pour convertir la richesse virtuelle en richesse réelle.

Dans le cas de la distribution de dividendes, rien ne se passe si je les replace immédiatement en Bourse. La conversion intervient si j'utilise ces dividendes pour financer une dépense, par exemple un beau voyage à l'île Maurice, mise à la mode par le Président. Dans ce cas, où je fais valoir mon droit à revenu, il faut que cette ponction sur le revenu national soit compatible avec les modalités de la répartition. La loi de la valeur impose que la somme des revenus dépensés durant une année donnée soit égale à la valeur nouvelle créée durant cette même année. Il faut donc que la progression des dividendes soit compensée par une moindre progression des salaires, ce qui est le cas aujourd'hui. Sinon l'ajustement se fera par une augmentation des prix qui viendra réduire la valeur réelle de mes dividendes. On comprend ainsi la véritable phobie des rentiers à l'égard de l'inflation. La lutte pour l'inflation apparaît alors comme une manière de faire pression sur les salaires et de faire valoir en priorité les droits des rentiers.

La liquidation du patrimoine pose le même type de problèmes de conversion. Supposons que je décide de vendre tout ou partie de mon portefeuille d'actions pour acheter une maison sur l'île de Ré, mise à la mode par le Premier Ministre. Il faut que je trouve un vendeur et il faut surtout que tout le monde n'ait pas eu la même idée en même temps. Autrement dit, le cours très élevé des actions doit être entretenu par un flux d'entrées sur le marché qui compense ceux qui sortent. Cela suppose à la fois un maintien de la répartition des revenus favorable aux rentiers, et aussi une croyance partagée quant à la prolongation des coordonnées de la situation. Rien ne peut prémunir d'une crise boursière auto-provoquée par une volonté généralisée de récupérer ses billes. Cependant, on peut considérer que ce risque est réduit si les cours de Bourse reflètent raisonnablement les perspectives de profit, de telle sorte que les plus-values boursières sont en quelque sorte gagées sur du réel.

Ce réel renvoie en fin de compte à l'exploitation des travailleurs, qui est le véritable « fondamental » de la Bourse. Les capitalistes et les rentiers en ont une conscience déformée. Ils sont certes persuadés que leur argent est doté d'une capacité autonome à faire des petits, qui

dépend des bienfaits du marché et de la bonne santé de l'économie en général, du dynamisme des secteurs de pointe, et de leur habileté gestionnaire en particulier. Les acteurs de la finance ne se représentent pas cette source de richesse comme une captation de valeur au détriment des salariés, mais les plus professionnels d'entre eux en ont malgré tout une intuition assez précise. C'est ce que montre par exemple la sensibilité des marchés financiers à toute bonne nouvelle pour les salariés en matière d'emploi ou, pire, de progression salariale.

Le mythe du post-salariat

L'un des éléments qui a particulièrement ravi les capitalistes et qui pour eux est l'une des plus délicieuses surprises de la « nouvelle économie », c'est la possibilité de flirter avec le plein emploi sans que cela entraîne des augmentations de salaires. Là encore, c'est à terme une illusion, mais cette configuration renvoie à un projet relativement cohérent, qui vise à transformer simultanément le statut de salarié et les modalités de sa rémunération. La référence aux nouvelles technologies sert ici de justification à l'approfondissement des politiques néolibérales de flexibilisation à outrance. Cependant, un examen détaillé montre que les choses ne fonctionnent pas conformément aux représentations dominantes. Dans un grand nombre de cas, les gains de productivité ne découlent pas directement de l'introduction des nouvelles technologies mais des transformations dans l'organisation du travail dont elles ont été le prétexte. La « productivité » du e-commerce ne repose pas tant sur l'usage d'Internet – qui ne couvre que la phase de la commande – mais sur des formes d'organisation du travail très flexibles et très intensives durant les phases de stockage, de manutention et de livraison. On retrouve là aussi cette fétichisation du virtuel qui projette sur la phase de réponse à la commande les procédés de dématérialisation de la prise de commande. Comme si la manipulation des stocks, la préparation des commandes et leur livraison se faisaient en cliquant sur un écran !

C'est la précarisation du salariat et son fractionnement, et non les nouvelles technologies en tant que telles, qui permettent de créer des emplois sans trop de tensions salariales. En réalité, la « nouvelle économie » est mise à profit pour valider une nouvelle forme de segmentation du salariat dont les justifications sont en grande partie idéologiques. La théorisation à la mode consiste à dire que le salaire n'est pas une forme de rémunération adaptée aux nouvelles formes de travail et notamment du travail de conception et d'encadrement. Le modèle est ici le « créatif » qui travaille nuit et jour sur le projet de *start-up* et renonce aux progressions de salaires en échange de stock options. Cette apologie du risque, « la valeur des valeurs » selon le Medef, se heurte cependant à de nombreuses limitations. D'abord, il s'agit d'une forme de prime réservée à une frange du salariat, trop étroite pour constituer une base sociale stable. Ensuite, cette nouvelle formule d'association capital-travail est directement indexée sur les cours de Bourse. Elle a donc eu son heure de gloire entre 1995 et 2000 et le repli des cours boursiers lui a fait perdre beaucoup de ses arguments.

C'est par l'intermédiaire des retraites que le cœur du salariat est concerné. Tous les projets de « réforme » consistent en effet à geler la répartition et à la « compléter » par des formes de rémunération financière. Un tel système aurait le triple intérêt de dévaloriser un peu plus le travail, de faire prendre en charge par les salariés une partie du risque lié à l'activité d'entreprise, et enfin de segmenter un peu plus le salariat. Mais là encore, le retournement de la Bourse coupe l'herbe sous le pied des arguments minables d'escrocs à l'assurance. Enfin, la partie la plus fragile du salariat reste évidemment à l'écart de ces nouvelles formes de rémunération qui n'ont donc pas de justification universelle.

La « nouvelle économie » a sans aucun doute fourni au capitalisme l'occasion de marquer des points mais ne lui aura pas permis de fonder une nouvelle légitimité du rapport capital-travail. Aux Etats-Unis, contrairement à la représentation officielle, les salaires ont finalement réagi à la meilleure conjoncture. Pour une progression du PIB de 21,5 % entre 1997 et 2001, la masse des salaires augmente de 30 %, faisant ainsi baisser la part des profits. En Europe, la part salariale cesse de reculer. En France, le gel des salaires s'est accompagné d'une réduction du temps de

travail qui entraîne un surcroît de créations d'emplois. Dans le même temps, les replis boursiers retirent une bonne partie des arguments en faveur de rémunérations financiarisées : il va être difficile de proposer aux salariés d'accepter de l'épargne salariale en lieu et place du salaire. Il s'agit là d'un véritable échec, qui sanctionne la fragilité de l'idéologie du capitalisme patrimonial et de ses théorisations hâtives et approximatives. Aux Etats-Unis, de nombreux salariés sont déjà des retraités pauvres en puissance, notamment quand ils ont placé leurs retraites en actions de firmes qui ont fait faillite. La revendication salariale ne reviendra peut-être pas tout de suite sur le devant de la scène, mais ce sera dans ce cas pour d'autres motifs que les illusions financières largement dissipées.

Le mythe de l'Empire

La « nouvelle économie » s'est élargie à l'échelle du monde, donnant lieu à un discours flou et largement incantatoire, typique d'une certaine prospective qui ne considère qu'un aspect des choses et l'extrapole indûment à la totalité observée. Les concepts de réseau informationnel, de production immatérielle, d'économie du savoir conduisent tout droit à une représentation du monde où les structures de pouvoir, notamment les Etats-nations, perdraient rapidement toute consistance. Parmi les théoriciens de ce nouvel universalisme, on est en droit de rassembler Castells, Rifkin, mais aussi Hardt et Negri⁷, dont la thèse essentielle s'exprime ainsi : « Nous proposons le concept d'Empire pour désigner le dispositif global contemporain. L'Empire désigne avant tout la nouvelle forme de souveraineté qui a succédé à la souveraineté étatique : une forme de souveraineté illimitée, qui ne connaît plus de frontières ou plutôt qui ne connaît que des frontières flexibles et immobiles »⁸. Cette approche peut sembler aller de soi, en ce début de siècle scandé par les sommets de l'OMC ou du G8. Elle s'articule avec l'idée que « le pouvoir d'invention est devenu la condition générale commune de la production », de telle sorte que « le travail immatériel et le *general intellect* occupent désormais un position dominante dans l'économie capitaliste ». Cependant, même si l'on admet ce dernier point – par ailleurs fort discutable – on ne peut postuler, comme le font toutes ces analyses, un processus de dilution du pouvoir qui irait jusqu'à rendre l'insurrection de la « multitude » impossible (même à Buenos Aires ?).

Pour rester sur le terrain de l'économie, cet universalisme est cohérent avec une représentation qui fait de la « nouvelle économie » un paradigme appelé à se généraliser à l'ensemble du monde, comme avaient pu le faire auparavant le taylorisme et/ou le fordisme. Ce pronostic est très contestable, parce qu'il passe complètement à côté de la structure de l'économie mondiale actuelle. Certes, la globalisation, telle qu'elle s'incarne dans les stratégies des grands groupes multinationaux, tend à constituer un véritable marché mondial. Si ce processus était suffisamment harmonieux, on pourrait considérer qu'il place l'économie mondiale sous la « gouvernance » d'un condominium de grandes puissances qui formerait ce gouvernement impérial.

La réalité est bien différente : le processus de mondialisation du capital se combine avec une réaffirmation des Etats-Unis comme puissance dominante. C'est évident sur le plan militaire : l'Empire n'est pas une nébuleuse au pouvoir réel mais diffus, c'est un état-major organisé de manière très hiérarchique et le sommet de ce pouvoir pyramidal ne se trouve pas n'importe où, mais à Washington. Mais c'est tout aussi net en ce qui concerne la « nouvelle économie ». L'une des erreurs les plus flagrantes de ses avocats, par exemple Michel Aglietta, a consisté à oublier l'asymétrie fondamentale de l'économie mondiale. La Triade Etats-Unis, Europe, Japon est totalement déséquilibrée : les Etats-Unis combinent une monnaie forte et un déficit considérable. On peut en particulier montrer que le surcroît d'investissement qui permet de parler de « nouvelle économie » est d'un montant équivalent au déficit extérieur. Tout se passe comme si, à travers les

⁷ Manuel Castells, *L'Ere de l'information*, Editions Fayard. I : la société en réseau, 1998 ; II : le pouvoir de l'identité, 1999 ; III : fin de millénaire, 1999 ". Jeremy Rifkin, *L'âge de l'accès*, La Découverte, 2000. Michael Hardt et Antonio Negri, *Empire*, Exils, 2000.

⁸ Michael Hardt et Antonio Negri, « La multitude contre l'Empire », *ContreTemps* n°2, septembre 2001.

entrées de capitaux qui sont la contrepartie de ce déficit commercial, c'était la plus-value extraite en Europe et au Japon qui venait financer le supplément d'accumulation aux Etats-Unis, permettant ainsi aux ménages américains de ne plus se préoccuper d'épargne et de consommer 100 % de leur revenu. C'est l'une des principales raisons qui permettent d'affirmer que la « nouvelle économie » n'est pas généralisable et qu'elle est au contraire le résultat d'un effet de domination.

Retour au réel

Il faut reconnaître à l'idéologie de la « nouvelle économie » une forte densité : les mythes que nous venons de passer rapidement en revue se renforcent mutuellement. Les nouvelles manières de produire de la valeur légitiment l'envol de la Bourse et rendent plausible l'entrée dans une phase de croissance soutenue. La financiarisation appelle de nouvelles formes de rémunération des salariés, tandis que le mondialisation extraterritorialise les pouvoirs. L'envers de la médaille, c'est que chacun de ses éléments entraîne les autres dans sa rapide perte de substance, de telle sorte qu'il ne reste pas grand-chose de la cohérence initiale. Aux cinq mythes décortiqués ici, on peut par conséquent opposer les cinq thèses suivantes qui font elles aussi système et permettent d'esquisser une analyse cohérente du capitalisme contemporain.

1. La loi de la valeur n'est pas obsolète, elle continue au contraire à fixer des limites précises au fonctionnement du capitalisme. Loin de se dépasser en surfant sur les nouvelles technologies, ce dernier s'efforce au contraire d'en brider les potentialités, chaque fois qu'elles pourraient faire sortir du champ de la marchandise.

2. Les nouvelles technologies ne suffisent pas à définir une nouvelle phase de croissance, parce qu'elles sont coûteuses en capital et ne trouvent pas en face une demande adéquate.

3. La finance ne crée pas de valeur, elle ne peut qu'en transférer dans les limites de la valeur nouvelle créée dans la sphère de l'exploitation.

4. Les nouvelles technologies sont utilisées par le capitalisme pour précariser le travail et fractionner le salariat, et développer des formes de rémunération financière au détriment du salaire. Aucun déterminisme technologique, ni d'ailleurs aucune loi économique, ne justifient de telles évolutions.

5. L'économie mondiale est soumise à un mouvement très puissant de re-hiérarchisation au profit des Etats-Unis : la « nouvelle économie » n'est donc en rien un paradigme universel.