

« NOUVELLE ECONOMIE » : CAPITALISTE TOUJOURS !

Michel Husson¹

Le discours sur la « Nouvelle économie » doit être compris comme une offensive idéologique du capital, dont le dernier livre de Minc² est le condensé le plus significatif. Derrière l'hymne aux nouvelles technologies, on retrouve assez vite une apologie assez vulgaire du marché, du capitalisme et de la Bourse. Tout cet argumentaire repose en somme sur le sophisme suivant : puisque le capitalisme, c'est aujourd'hui Internet, être anticapitaliste, c'est être anti-Internet, donc ringard. A ce petit jeu, il est facile de vous pousser dans les cordes, en vous reprochant votre aveuglement devant ce qui change, sous prétexte que vous voulez montrer ce qui ne change pas, ou ce qui régresse.

La culture médiatique ambiante donne une prime à ce qui est nouveau. Même dans le milieu de la recherche existe le *first mover advantage*³ : il faut anticiper sur les autres pour déposer le brevet de son concept. Entre deux études, celle qui annonce d'ineffables mutations crée une *added value* supplémentaire. Toute une rhétorique développe la posture du grand initié qui vous explique la fantastique portée des mutations qui vont changer le monde et notre vie. C'est pourquoi il était difficile d'éviter un livre prophétique de Rifkin⁴ sur le sujet, encore plus mauvais (si c'est possible) que le précédent sur la « fin du travail ». Avant de foncer en avant tête baissée, il faut donc reconnaître un terrain aussi miné idéologiquement.

Une définition impressionniste

Qu'est-ce que recouvre exactement cette notion un peu élastique de « Nouvelle économie » ? On peut grosso modo répertorier les ingrédients suivants :

1. les nouvelles technologies comme source de productivité et de croissance ;
2. la possibilité d'une croissance sans inflation et moins cyclique ;
3. les nouvelles technologies comme support (profits et débouchés) d'une nouvelle phase expansive longue ;
4. le rôle nouveau imparti à la finance dans l'orientation de l'investissement, comme dans la distribution de revenus.

Sur ces quatre points, l'expression de « Nouvelle économie » est au fond trompeuse, dans la mesure où aucune des questions soulevées n'est vraiment nouvelle. Du côté du profit, il s'agit de savoir si les nouvelles technologies sont ou non coûteuses en capital. En effet, la baisse du prix relatif des équipements fait baisser la composition organique du capital, mais leur obsolescence très rapide tend à la faire augmenter : l'effet sur le taux de profit est donc incertain. Du côté des débouchés, on trouve également des interrogations classiques : le blocage des salaires est-il compatible avec la croissance de l'offre ? Les nouvelles technologies créent-elles une demande de masse ? Le rôle de complément des revenus non salariaux est-il tolérable socialement ?

Ces questions se posent, et elles se posent d'une manière renouvelée, mais elles sont aussi anciennes que le capitalisme et on peut les traiter dans un cadre conceptuel inchangé. Pour qu'il soit justifié de parler de « Nouvelle économie », il faudrait que les mutations fassent exploser ces vieux concepts. C'est en tout cas la thèse défendue, un peu à la périphérie de la « Nouvelle économie » par les théoriciens du capitalisme cognitif. Avant d'en arriver au cœur de ce débat théorique, il faut déblayer les considérations sur la « valeur pour l'actionnaire », laisser de côté les

¹ <<http://hussonet.free.fr>>.

² Alain Minc, *www.capitalisme.fr*, Grasset, 2000.

³ voir <<http://www.kasskooye.net/html/lexique.html>> pour un lexique divertissant.

⁴ Jeremy Rifkin, *L'âge de l'accès*, La Découverte, 2000 ; *La fin du travail*, La Découverte, 1997.

nouvelles idéologies de gestion⁵ dont il est facile de montrer qu'elles se bornent au fond à reformuler un vieil objectif : comment extorquer le maximum de plus-value.

Un capitalisme cognitif ?

La thèse centrale consiste à dire que dans le nouveau capitalisme l'activité cognitive devient le facteur essentiel de création de valeur, alors même qu'elle se déroule en grande partie hors des lieux et du temps de travail. Parmi les analyses les plus construites de cette nouveauté, on retiendra celles d'Enzo Rullani⁶, dont la thèse centrale s'énonce ainsi : la connaissance est devenue « un facteur de production nécessaire, autant que le travail et le capital » et la valorisation de ce facteur intermédiaire obéit à des lois « très particulières », à tel point que « le capitalisme cognitif fonctionne de manière différente du capitalisme tout court ». Par conséquent, « ni la théorie de la valeur de la tradition marxiste, ni celle libérale, actuellement dominante, ne peuvent rendre compte du processus de transformation de la connaissance en valeur ».

On est bien là devant l'affirmation d'une nouveauté profonde, d'un changement de paradigme : le capitalisme d'aujourd'hui fonctionnerait d'une manière différente du vieux capitalisme auquel pouvait s'appliquer la théorie de la valeur, et celle-ci aurait perdu, pour reprendre une formule de Negri, « tout sens face à la démesure de l'accumulation sociale »⁷. Ce courant, que l'on est en droit de qualifier de négriste rejoint bizarrement les propositions les plus creuses de Rifkin. Voici ce qu'écrit encore Negri : « Le travailleur, aujourd'hui, n'a plus besoin d'instruments de travail (c'est-à-dire de capital fixe) qui soient mis à sa disposition par le capital. Le capital fixe le plus important, celui qui détermine les différentiels de productivité, désormais se trouve dans le cerveau des gens qui travaillent : c'est la machine-outil que chacun d'entre nous porte en lui. C'est cela la nouveauté absolument essentielle de la vie productive aujourd'hui »⁸.

Mais Rifkin ne dit pas autre chose : « la possession d'un capital physique, qui était au cœur de la société industrielle, est de plus en plus marginale pour la vie économique. Le capital devient une ressource comme une autre, et personne ne s'en soucie. Les entreprises vendent leur patrimoine, réduisent leurs stocks, louent leurs équipements et sous-traitent. Pourquoi une entreprise voudrait-elle posséder du capital productif dans une économie où tout est en juste à temps ? Tout s'accélère incroyablement »⁹.

Qu'il s'agisse de la version savante (Negri et son école) ou de la version vulgaire (Rifkin), cette thèse est théoriquement bancable. L'idée que le capital jouit de la faculté de s'approprier les progrès de la science (ou de la connaissance) n'est pas une idée nouvelle, puisque c'est un élément fondamental de l'analyse marxiste du capitalisme. Prétendre qu'il s'agit d'une découverte récente et d'une réelle nouveauté, renvoie à une compréhension étroite de la théorie marxiste de la valeur ramenée à un simple calcul en temps de travail. Dans les *Grundrisse*, Marx écrit explicitement le contraire : « ce n'est ni le temps de travail, ni le travail immédiat effectué par l'homme qui apparaissent comme le fondement principal de la production de richesse ; c'est l'appropriation de sa force productive générale, son intelligence de la nature et sa faculté de la dominer, dès lors qu'il s'est constitué en un corps social ; en un mot, le développement de l'individu social représente le fondement essentiel de la production et de la richesse »¹⁰. Citons encore Marx : « l'accumulation

⁵ Frédéric Lordon, « La "création de valeur" comme rhétorique et comme pratique. Généalogie et sociologie de la "valeur actionnariale" », *L'Année de la régulation* n°4, Paris, La Découverte, 2000.

⁶ voir Enzo Rullani, « Le capitalisme cognitif : du déjà-vu ? », *Multitudes* n°2, 2000, où figure également un entretien avec Rullani.

⁷ Antonio Negri, « Vingt thèses sur Marx », in *Marx après les marxismes*.

⁸ Antonio Negri, *Exil*, Editions Mille et une nuits, 1998, p.19.

⁹ Jeremy Rifkin, « D'ici vingt-cinq ans, la propriété sera une idée démodée », entretien, *L'Expansion* n°630, 12 Octobre 2000.

¹⁰ Toutes les citations de Marx proviennent des *Fondements de la critique de l'économie politique [Grundrisse]*, Editions Anthropos, 1968, tome 2, p.209-231. Voir aussi *Oeuvres*, Economie II, Gallimard, Pléiade, 1968, p.297-311.

du savoir, de l'habileté ainsi que de toutes les forces productives générales du cerveau social sont alors absorbées dans le capital qui s'oppose au travail : elles apparaissent désormais comme une propriété du capital, ou plus exactement du capital fixe ». Ne peut-on pas en dire autant de la « connaissance » que les tenants du capitalisme cognitif érigent en troisième facteur de production, comme s'il se substituait au capital et au travail comme source de richesse ?

Ceux qui prétendent innover en parlant ainsi de « connaissance » ne font qu'étaler leur ignorance de la théorie de la valeur. Loin de la critiquer, ils retrouvent paradoxalement sa formulation correcte, qui n'a pas grand-chose à voir avec la version qu'ils ont apprise. L'une des caractéristiques intrinsèques du capitalisme, la source essentielle de son efficacité, réside encore une fois dans l'incorporation des capacités des travailleurs à sa machinerie sociale. C'est en ce sens que le capital n'est pas un parc de machines ou d'ordinateurs en réseau, mais un rapport social de domination. L'analyse du travail industriel a longuement développé ce point de vue. L'analyse de l'oppression des femmes fait jouer un rôle (ou devrait le faire) à la captation par le capital du travail domestique comme facteur de reproduction de la force de travail. L'école publique ne renvoie à rien d'autre que cette forme d'investissement social. L'idée même de distinction entre travail et force de travail repose au fond là-dessus.

Il ne s'agit pas ici de « défendre le marxisme » mais de le restituer, de manière à ne pas prendre des lectures tronquées pour des dépassements. Mais cette polémique donne surtout l'occasion de souligner que le capitalisme n'a pas muté mais plutôt que ses contradictions les plus profondes arrivent à maturité. A vouloir à tout prix souligner la nouveauté de fonctionnement du capitalisme, les thèses sur le capitalisme cognitif en viennent en effet à oublier que ces mutations ne font pas disparaître les contradictions du capitalisme mais les rendent de plus en plus palpables. Le paradoxe d'une certaine ultra-gauche désireuse de radicaliser la critique du capital est de retomber dans une logique régulationniste fascinée par son objet, en l'occurrence par l'habileté du capital à utiliser les nouvelles technologies comme une véritable cure de jouvence. Enzo Rullani propose ainsi de parler de *mismatching* (inadéquation) au lieu de contradiction, et manque ainsi la vraie contradiction liée aux nouvelles technologies, à savoir la difficulté croissante à transformer en marchandises les productions qui leur correspondent. Le capital produit des marchandises et fonctionne selon la loi de la valeur, qui est sa loi. Loin de « dépasser » cette logique économique, il cherche constamment à la reproduire, et l'une des dimensions de la « Nouvelle économie » est précisément que cela devient de plus en plus difficile.

Les fondements économiques de la gratuité

Le capitalisme cognitif se distingue par une structure de coûts particulière¹¹ : la mise en oeuvre des nouvelles technologies implique un investissement initial important et concentré dans le temps, qui s'apparente alors à du capital fixe. Que ce soit une dépense de travail, par exemple celui d'une équipe d'ingénieurs et d'informaticiens, n'a rien qui puisse gêner l'approche marxiste pour laquelle le capital fixe est du travail vivant cristallisé. Toute la question porte sur les modalités de valorisation de cette avance en capital. C'est là que les choses se compliquent, en raison des caractéristiques propres aux nouvelles technologies :

1. il y a une dévalorisation rapide des investissements qu'il faut donc amortir et rentabiliser rapidement ;
2. après la mise de fonds initiale, la production/reproduction du produit est quasiment gratuite ;
3. l'innovation ou le produit final peuvent être appropriés à peu près gratuitement par la concurrence, après première diffusion (logiciel, oeuvre d'art, médicament, information, etc.).

Les deux premiers points ne posent pas en tant que tels de problème particulier : la valorisation du capital passe par la formation d'un prix qui couvre le coût de production instantané,

¹¹ pour une présentation systématique, voir Michel Volle, *Economie des nouvelles technologies*, Economica, 1999.

l'amortissement du capital fixe calculé en fonction de sa durée de vie économique, plus le taux de profit moyen. Ce processus n'est pas dénué des contradictions liées à la concurrence entre capitaux, qui conduit spontanément à une alternance de suraccumulation et de dévalorisation du capital. Et ces tendances sont indéniablement accentuées dans le cas de la « Nouvelle économie » (coûts fixes élevés par rapport aux coûts variables, durée de vie courte du capital fixe) sans qu'il y ait pour autant de changement qualitatif.

C'est le troisième point qui fait problème. Si l'innovation permet de produire moins cher les mêmes marchandises, le capital qui la réalise bénéficie d'une prime, ou d'une rente (une plus-value « extra » disait Marx) qui rétribue transitoirement l'avance technologique. Dans le capitalisme « ancien », les concurrents vont être amenés à introduire la même innovation, afin de bénéficier eux aussi de ces surprofits, ou tout simplement pour résister à la concurrence. Un problème particulier apparaît dans la « Nouvelle économie » chaque fois que les firmes concurrentes peuvent se mettre à niveau à un coût très réduit, car cette possibilité a pour effet de dévaloriser instantanément le capital qui correspondait à la mise de fonds initiale.

Supposons que j'investisse 1000 F pour mettre au point un nouveau produit dont le coût de production est 1 F. Si j'espère en vendre 1000, le prix sera fixé par exemple à 2,5 F qui se décompose en 1 F d'amortissement du capital fixe, 1 F de coût de production et 25 % de marge, soit 0,5 F. Mais supposons maintenant qu'à la première unité vendue, un concurrent puisse se mettre à produire le même produit sans d'autre coût que celui de sa production directe, soit 1 F auquel on ajoute 25 % de marge. Son prix de vente est de 1,25, soit deux fois moins cher que moi. Il rafle donc le marché et dévalorise le capital que j'ai avancé.

Dans la mesure où les nouvelles technologies introduisent une telle logique, elles apparaissent comme contradictoires avec la logique marchande capitaliste. Potentiellement, le capitalisme ne peut plus fonctionner, en tout cas pas avec ses règles habituelles. Rullani a raison de dire que, dans ces conditions, la valeur de la connaissance ne dépend pas de sa rareté mais « découle uniquement des limitations établies, institutionnellement ou de fait, à l'accès de la connaissance ». Pour valoriser cette forme de capital, il faut paradoxalement « limiter temporairement la diffusion » de ce qu'il a permis de mettre au point, ou alors d'en « réglementer l'accès ». L'actualité est remplie d'exemples qui illustrent cette analyse, qu'il s'agisse de Microsoft, de Napster ou des projets de CD non reproductibles pour répondre aux copies pirates. Comme le dit encore Rullani, « la valeur d'échange de la connaissance est donc entièrement liée à la capacité pratique de limiter sa diffusion libre. C'est-à-dire de limiter avec des moyens juridiques (brevets, droits d'auteur, licence, contrats) ou monopolistes, la possibilité de copier, d'imiter, de « réinventer », d'apprendre les connaissances des autres ».

C'est effectivement là que réside le noyau rationnel de l'idée de « Nouvelle économie ». Mais il n'implique pas de théoriser l'apparition d'un nouveau capitalisme ou d'un post-capitalisme. La première raison est que cette configuration n'est pas appelée à s'étendre à l'ensemble de la production sociale, en se substituant peu à peu aux marchandises classiques. Les amateurs de nouveauté postulent évidemment une telle extension, mais c'est manifestement un dispositif idéologique destiné à donner une importance supplémentaire à leurs prophéties. Le procédé du dernier livre de Rifkin est de ce point de vue semblable (et pour cela aussi faux) que celui sur *La fin du travail*, qui consistait à extrapoler indûment des tendances locales à l'ensemble de la sphère économique.

Mais admettons même une large diffusion de ce nouveau type de produits potentiellement gratuits. Plutôt que l'émergence d'un nouveau mode de production, l'analyse qui précède montre qu'il faut y voir le creusement d'une contradiction absolument classique entre la forme que prend le développement des forces productives (la diffusion gratuite potentielle) et les rapports de production capitalistes qui cherchent à reproduire le statut de marchandise, à rebours des potentialités des nouvelles technologies. On retrouve ici la description avancée par Marx de cette contradiction majeure du capital : « d'une part, il éveille toutes les forces de la science et de la

nature ainsi que celles de la coopération et de la circulation sociales, afin de rendre la création de richesse indépendante (relativement) du temps de travail utilisé pour elle. D'autre part, il prétend mesurer les gigantesques forces sociales ainsi créées d'après l'étalon du temps de travail, et les enserrer dans les limites étroites, nécessaires au maintien, en tant que valeur, de la valeur déjà produite. Les forces productives et les rapports sociaux - simples faces différentes du développement de l'individu social - apparaissent uniquement au capital comme des moyens pour produire à partir de sa base étreuillée. Mais, en fait, ce sont des conditions matérielles, capables de faire éclater cette base. »

Economie politique des *start ups*

La « Nouvelle économie » fascine également en raison du rôle particulier qu'elle fait jouer à la finance. Une nouvelle catégorie d'entreprise, les *start ups*, semblent avoir la capacité de se développer à une vitesse accélérée et d'augmenter démesurément leur capitalisation boursière. Ces entreprises, regroupées sur un marché spécial, le Nasdaq, contribuent largement à l'envol des cours boursiers. Certaines d'entre elles deviennent capables d'acquérir des entreprises de la « vieille » économie, comme AOL rachetant l'empire Time Warner.

Ce constat pose une première question qui est de savoir si cet envol des cours boursiers peut se prolonger indéfiniment. La réponse devrait être clairement négative, et il faut une nouvelle fois aller résolument à l'encontre du fétichisme proprement bourgeois de la finance. Certes, les jeunes entrepreneurs de la net-économie se vivent comme des aventuriers émérites, des innovateurs astucieux et ils sont persuadés de ne devoir leur rémunération qu'à leur habileté propre. Ils n'ont d'ailleurs pas tort, quand on voit à quel point le capital financier arrose d'argent frais des projets qui ont objectivement peu de chance d'être viables. Mais les revenus distribués ne sont pas virtuels, et il faut ici introduire une distinction essentielle entre la valeur patrimoniale (la capitalisation boursière) et les revenus qui en découlent.

Les actifs financiers sont des à-valoir sur la richesse produite et leur prix est largement artificiel. Pas complètement, puisqu'il y a des gens qui achètent des actions, et d'autres qui les revendent, ou (quelquefois) en émettent. Mais la majorité de ces transactions est virtuelle : dès lors qu'on vend des actions Vivendi pour acheter des actions France Telecom, le cours auquel se font ces échanges est relativement conventionnel. Ces prix d'un genre particulier pourraient être multipliés par mille, comme s'ils étaient libellés en une monnaie spéciale, multiple des monnaies réelles.

Mais il y a quand même des « noeuds de conversion » entre la sphère financière et la sphère réelle qui interdisent une divergence durable. Tout dépend au fond de ce que l'on fait des revenus des actifs financiers. Tant que ceux-ci sont intégralement réinvestis, les patrimoines croissent en-dehors de tout lien matériel avec la sphère réelle et l'écart peut potentiellement devenir infini. Mais si une partie des droits de tirage qui correspondent aux revenus financiers cherchent à se porter dans la sphère réelle, autrement dit à s'échanger contre des biens et services, ce transfert doit se plier à la loi de la valeur ou plus prosaïquement à celle de l'offre et de la demande. Imaginons en effet que ce nouveau pouvoir d'achat ne trouve pas de contrepartie du côté de la production, et ne réussisse pas non plus à « déplacer » la demande salariale ? L'ajustement se fait alors par les prix, ce qui revient à dévaloriser les revenus, y compris les revenus financiers. C'est ce qui explique d'ailleurs la grande sensibilité des rentiers à l'inflation, puisque le rendement réel de leur patrimoine dépend d'elle. Mais si une telle dévalorisation se produit, elle se communique à l'évaluation des patrimoines et le cours des titres doit alors baisser pour s'ajuster au revenu réel qu'ils procurent. Ce scénario est typiquement celui d'une crise des fonds de pension, quand toute une génération de retraités passe en même temps de la situation d'épargnant qui achète des titres à celle de retraité, qui vend des titres pour financer sa consommation.

D'un point de vue objectif, les cours de Bourse devraient donc représenter les profits anticipés des entreprises, à partir desquels sont versés les revenus financiers. Mais ils ont complètement décollé et n'entretiennent plus qu'un rapport lointain avec cette rentabilité du capital. Jamais, dans

toute l'histoire du capitalisme, ce phénomène n'avait atteint une telle ampleur et il n'est pas possible que cela dure éternellement. Mais cela peut durer longtemps, tant que se prolonge cette fuite en avant euphorique à laquelle on assiste aujourd'hui, tant que n'est pas mise à l'épreuve la réalité des revenus potentiels qui s'accumulent. Cela peut durer aussi tant que la partie des revenus financiers effectivement dépensés est payée par la baisse relative des salaires. La belle voiture que s'offre le PDG de la *start up* n'est pas virtuelle, mais elle représente un transfert de revenu ponctionné sur la masse salariale. L'heureux élu ne le voit pas du tout de cette manière et pense que cette voiture est la (juste) rémunération de son habileté personnelle, de son sens des affaires ou de la débrouille. Telles sont les limites de l'imaginaire bourgeois !

Mais si la *start up* n'a pas encore réalisé de bénéfice, comme c'est souvent le cas, qui donc a payé la voiture en question ? Le jeune PDG s'est versé à lui-même un salaire prélevé sur les avances bancaires. Et ces avances bancaires ne sont rien d'autre que de la plus-value qui s'accumule, même si c'est sans doute peut-être à fonds perdus. Toute la question est de savoir si les *start ups*, typiques de la « Nouvelle économie », vont créer un nouvel espace de valorisation du capital, capable de valider après coup ces mises de fond. Il est bien possible que la réponse soit négative, tout simplement parce que le marché potentiel est trop étroit.

Il faut alors opérer une distinction supplémentaire entre nouveaux débouchés et parts de marché. Prenons le cas d'Amazon, la plus grosse librairie en ligne au monde. Le produit final n'est pas nouveau, c'est un livre, mais il est vendu d'une manière assurément nouvelle. Est-ce que cela peut susciter de nouveaux débouchés pour le livre, autrement dit, est-ce que les gens vont acheter plus de livres parce qu'ils peuvent dorénavant le faire sur Internet ? On n'en sait rien, mais il est probable que le marché ne vas pas s'élargir considérablement. Dès lors, la rentabilité d'Amazon, qui n'est d'ailleurs pas encore assurée, dépend de sa capacité à capter la clientèle des réseaux de distribution classiques, par exemple Barnes and Nobles qui n'a suivi sur Internet qu'avec un peu de retard. Dans ce cas, il s'agit alors d'un phénomène relativement classique de concurrence, semblables au fond au développement des grandes surfaces qui ont progressivement évincé le petit commerce.

Mais les *start ups* offrent aussi de nouveaux services et créent de nouvelles branches d'activité, différentes du commerce en ligne. La question qui surgit immédiatement est de savoir comment elles vont gagner de l'argent, « faire du *cash* » ? Prenons cette fois l'exemple de Net2com, cette boîte dont le jeune PDG a connu son heure de gloire médiatique. Le service offert prend la forme de dossiers de presse personnalisés à la demande, composés de liens avec d'autres sites. L'idée de parasiter le travail des autres est assez révélatrice des habiletés du domaine, et le produit offert (que nous avons testé) est au final d'une qualité très médiocre, avec énormément d'information sans intérêt. Peu importe après tout, puisque c'est gratuit. Mais, justement, qui paie ? Malgré la piètre qualité des prestations, il faut un peu de main-d'oeuvre, que l'on ne peut rétribuer intégralement en monnaie de singe. Il y a une première réponse possible : les gogos. Ceux qui ont mis de l'argent dans l'affaire, pour commencer, et, peut-être un peu plus tard, ceux qui financeront l'introduction en Bourse de la boîte. On voit bien que cette réponse ne peut suffire à l'ensemble d'un secteur très foisonnant. Il y a déjà, et il y aura manifestement des ajustements brutaux qui sont de l'ordre de la dévalorisation du capital.

La même question se pose à une autre échelle pour Yahoo et Free. Yahoo fonctionne par indexation des sites et nécessite, en coulisses, une force de travail très importante. Free propose des services que d'autres vendent. Là encore, mystère : qui paie, par exemple, les campagnes de publicité que ces *providers* se paient pour dire qu'ils ne font rien payer ? La seule réponse possible est la publicité et l'enquête marketing. La publicité, ce sont des petits panneaux placés sur un site qui renvoient éventuellement à un autre, et on voit bien que tout cela tourne un peu en rond. L'enveloppe budgétaire globale n'est pas extensible à l'infini, et il y a peu de moyens fiables de tester l'impact de ces dépenses. Reste la possibilité de se constituer, grâce aux *cookies*, une base de données très riche de consommateurs observés et catalogués en fonction de leurs goûts. Cela permet de cibler au mieux l'offre et c'est effectivement relativement nouveau. Mais là encore,

l'impact risque d'être limité et il est difficile de faire la part du bluff de ceux qui veulent valoriser cette source de revenus. Une fois que l'on saura que M. Durand achète par Internet les livres politiquement peu corrects qu'il n'ose pas demander à son libraire, on sera bien avancé !

Enfin, l'euphorie boursière actuelle a évidemment bien des avantages, mais pas pour tout le monde. Les perturbations et les incertitudes qui l'accompagnent présentent des inconvénients de plus en plus sérieux, même d'un point de vue capitaliste. Ainsi, « en 1999, les actions des sociétés non rentables ont augmenté de 52 %, alors que celle des entreprises qui ont dégagé des bénéfices réels sont en baisse. » Ces chiffres, cités par le PDG d'IBM, Louis Gerstner¹² vont à l'encontre de l'une des règles fondamentales du capitalisme, selon laquelle le cours de Bourse doit refléter la capacité à dégager du profit. Si de telles distorsions s'installaient, le système capitaliste ne pourrait tout simplement plus fonctionner.

Les coulisses de la technologie

L'une des composantes de la supposée « Nouvelle économie » est un redémarrage des gains de productivité aux Etats-Unis. Il serait ainsi mis fin au « paradoxe de Solow » qui consistait à constater que l'on informatisait à tour de bras sans effet sur la progression de la productivité du travail. Il faut en tout état de cause questionner ce lien direct : l'obtention de gains de productivité ne dépend pas seulement des innovations technologiques mais aussi de facteurs très classiques, à savoir le degré d'exploitation des travailleurs.

Prenons l'exemple du *B2B* (*Business to Business*) qui désigne l'utilisation d'Internet dans les relations entre entreprises. Cette innovation technologique, emblématique de la « Nouvelle économie », conduirait à des économies de coût estimées en moyenne à 5 % dans les secteurs directement concernés et à 3 ou 4 % après diffusion de ces baisses de prix dans l'ensemble de l'économie par le jeu des échanges inter-branches. Cela paraît bien maigre, d'autant plus que cette baisse de prix est obtenue à long terme, en pratique sur la prochaine décennie. La montagne accouche d'une souris mais, expliquent les analystes de Goldman Sachs¹³, il ne s'agit que de l'effet prix initial, qui va ensuite doper la demande et donc la croissance. L'effet global serait équivalent à 5 points de PIB à long terme, et la contribution à la croissance serait d'un quart de point d'ici à 2010.

Cet exercice n'a cependant pas grand sens et cela vaut la peine de comprendre pourquoi. La première raison est qu'il raisonne en différentiel, en comparant un capitalisme « avec *B2B* » et un capitalisme hypothétique qui ne l'aurait pas inventé. Et au lieu d'être par exemple de 2,75 %, la croissance serait de 3 %. Mais d'où viennent les 2,75% sinon de gains de productivité obtenus dans d'autres secteurs et que rien ne distingue des effets supposés de l'Internet ? Pourquoi supposer que ces derniers se surajoutent à la trajectoire normale, alors qu'ils ne sont après tout que le procédé du moment pour faire de la productivité ?

Là encore, rien de nouveau sur le soleil : de tout temps, le capitalisme a fondé son dynamisme sur l'économie de temps de travail. Il passe son temps à baisser les coûts. Mais cela ne crée pas automatiquement de la croissance, contrairement aux petits schémas simplistes de Goldman Sachs où deux courbes, l'offre et la demande, se coupent et se déplacent. Il faut d'abord que les baisses de coût soient répercutées dans les prix, ce qui n'est pas exclu mais pas automatique non plus. Il faut ensuite que les baisses de coût final suscitent un surcroît de demande, et cela dépend de l'adéquation de la demande effective à la structure de l'offre. Une des caractéristiques du capitalisme contemporain est justement la baisse de l'élasticité de la consommation marchande aux coûts : il faut énormément baisser les coûts pour élargir les débouchés. Les estimations de Goldman Sachs sont de ce point de vue fantaisistes puisqu'elles reviennent à postuler qu'une baisse de prix de 5 % suffit pour augmenter la production de 5 %. C'est vraiment beaucoup, et

¹² *Business week*, traduction dans *l'Expansion* du 22 juin 2000.

¹³ Goldman Sachs, *Global Economics Weekly*, 9 février 2000.

l'impact raisonnablement prévisible devrait être inférieur. De toute manière, 2 ou 3 points de PIB étalés sur dix ans, il n'y a pas de quoi en faire un plat.

Mais l'essentiel de la critique n'est pas là. Si on analyse de plus près la logique du *B2B* ou des commandes directes du consommateur auprès des entreprises, on s'aperçoit qu'Internet ne joue qu'un rôle accessoire dans la genèse des gains de productivité. Prenons un exemple qui fonctionne d'ores et déjà, celui de la vente en ligne, qui devrait, paraît-il se généraliser à l'industrie automobile aux Etats-Unis. En se connectant par exemple sur le site de Dell, on peut définir le modèle d'ordinateur que l'on désire, avec toutes les options possibles. Mais on pourrait aussi bien imaginer un formulaire publié dans les revues spécialisées, identique à celui qu'on trouve en ligne, et où on cocherait ses préférences. On le renverrait, mettons par la poste, ou par Fax. Cela fait une différence d'un jour ouvrable avec l'instantanéité d'Internet.

Ce qui se passe ensuite dépend essentiellement de la chaîne d'assemblage et de la capacité à mettre en oeuvre une fabrication modulaire. Admettons que l'approvisionnement en pièces détachées se fasse lui-même en *B2B*. Internet interviendrait de nouveau, effectivement, mais la viabilité de l'ensemble dépendrait des circuits d'approvisionnement matériels, qui doivent permettre de livrer dans des délais très rapides les processeurs, les écrans et les claviers. La faisabilité de l'ensemble n'est pas acquise par l'usage d'Internet qui ne prend en charge que les flux d'information, mais pas les flux de marchandises. Ces derniers doivent bien circuler en sens inverse, car l'immatérialité a des limites. Mais cela dépend surtout du degré d'intensification du travail et des transports. L'essentiel des gains de productivité ne découle donc pas du recours à Internet mais de la capacité à faire travailler les salariés avec des horaires ultra-flexibles (sur la journée, sur la semaine ou sur l'année, en fonction du type de produit) et à intensifier et fluidifier les réseaux d'approvisionnement, avec une prime aux livraisons individuelles et au transport routier.

Il y a là une hypothèse de travail essentielle, qu'il faudrait pouvoir affiner sur des exemples précis. Elle consiste à dire que les nouvelles technologies ne sont pas en soi une source de productivité qualitativement nouvelle. En revanche, elles suscitent des gains de productivité considérables qui sont obtenus par un processus d'externalisation des coûts qui n'est d'ailleurs pas vraiment nouveau lui-même. Le « zéro stock » est une norme de gestion qui a été introduite depuis une bonne dizaine d'années et à laquelle les nouvelles technologies vont donner un élan nouveau. Mais cet objectif est atteint en grande partie en reportant le coût du stockage sur les conditions de travail. D'une organisation de la production où les horaires sont fixes et où les stocks permettent d'ajuster le flux de production aux fluctuations de la demande, on passe à une organisation effectivement nouvelle, où les stocks sont réduits au minimum, et où l'ajustement se fait par flexibilisation ou annualisation du temps de travail. Les nouvelles technologies rendent plus faciles cette mutation, mais la source d'économie de coût réside bien dans l'intensification et la flexibilisation du travail.

L'autre nouveauté qui rend possible le « zéro stock » et le « juste à temps » c'est l'intensification des transports. Là encore, on peut parler d'externalisation : les délais d'approvisionnement, ou la moindre variété de choix qui étaient associées à une organisation classique (gros volumes de livraison et stockage) sont dépassés mais en faisant payer les avantages privés (pour les producteurs mais aussi pour les consommateurs) par des coûts sociaux accrus : densification des réseaux routiers, encombrement, pollution, etc. Là encore, les nouvelles technologies sont parfaitement accessoires comme le montre l'histoire même de ces principes de gestion puisque les usines japonaises où a été inventé le zéro stock utilisaient comme vecteur de l'information des fiches bristol que l'on ne peut pas vraiment qualifier de nouvelle technologie. Qu'un réseau électronique soit plus réactif et plus puissant, c'est évident, il n'en reste pas moins que ce qui compte c'est de savoir si l'intendance, autrement dit l'organisation productive, réussit à suivre.

On peut faire confiance aux nouveaux entrepreneurs pour réduire au minimum leurs dépenses et pour imposer leurs revendications extravagantes en matière d'organisation du travail : il va de soi que l'on doit fonctionner 24 heures sur 24 pour être vraiment branchés, et que l'on doit faire face

aux fluctuations brusques de la demande. Mais, même dans ces conditions, il semble évident que bien des projets ne sont pas rentables et finiront comme leur célèbre prédécesseur, boo.com. Les livraisons d'épicerie à domicile sans surcoût et à partir d'un catalogue suffisamment large sont par exemple un non-sens économique, à moins d'imaginer qu'elles puissent mordre massivement sur la distribution classique sans hausse de prix croissante. Cet assaut de scepticisme sera probablement démenti en partie. Peut-être que dans 20 ans les magasins virtuels auront rempli les grandes surfaces et qu'une nuée de livreurs viendront servir à domicile. Mais une chose est sûre, c'est que, d'un point de vue économique, ce sont des arguments de rentabilité, très classiques et très traditionnels, qui décideront de la viabilité de ces nouvelles entreprises et non pas le recours aux nouvelles technologies.

On voit donc que tout débat sur la « Nouvelle économie » est soumis à une représentation idéologique de la technique, qui vient constamment faire obstacle à une étude raisonnée de ce qui est vraiment nouveau. Cette idéologie est d'autant plus puissante qu'elle prend appui sur la fascination exercée par des technologies effectivement prodigieuses. Mais, du coup, elle biaise toutes les interprétations dans le sens d'une sous-estimation systématique du rôle des processus de travail. Que ce soit délibéré ou non, le résultat est atteint lorsque les enjeux sociaux des nouvelles technologies sont repoussés dans les coulisses, au rang des vieilles questions sans intérêt. On fabrique ainsi une représentation du monde, où les travailleurs du virtuel deviennent l'archétype du salarié du XXI^{ème} siècle, alors que la mise en oeuvre par le capital de ces nouvelles technologies fabrique au moins autant d'emplois de nouveaux OS que d'informaticiens. Malgré tous les discours grandiloquents sur les *stock options* et l'association de ces nouveaux héros du travail intellectuel à la propriété du capital, les rapports de classe fondamentaux sont toujours au travail. La dévalorisation permanente du statut des professions intellectuelles, la déqualification ininterrompue des métiers de la connaissance, tendent à reproduire un statut de prolétaire très classique, et s'opposent ainsi totalement à des schémas naïfs de montée universelle des qualifications et d'émergence d'un nouveau type de travailleur.

« Nouvelle économie », nouvelle onde longue ?

Une question sous-jacente à tout ce débat est celle de savoir si la « Nouvelle économie » est en train de nous faire entrer dans une nouvelle phase d'expansion longue. Cette interrogation traverse, à juste titre d'ailleurs, toutes les analyses du capitalisme contemporain depuis son « entrée en crise » au milieu des années 70. Il s'agit donc d'un débat classique, où la « Nouvelle économie » n'apporte pas forcément un éclairage suffisant. On peut prendre comme point de départ l'idée que le capitalisme contemporain a mis en place un modèle, certes non dénué de contradictions, mais qui apporte des réponses cohérentes et jettent les bases d'un nouvel « ordre productif ». On renvoie sur ce point à la synthèse convaincante d'Henri Wilno¹⁴.

Cependant ce nouvel ordre productif ne fait que systématiser les tendances mises en place au cours de la phase récessive ouverte en 1975. Dans la théorie de Mandel, l'ouverture d'une nouvelle onde longue expansive suppose des éléments de rupture et de continuité. Il y a des éléments de continuité en ce sens que la nouvelle expansion mobilise des innovations laissées en jachère au cours de la phase récessive antérieure. Mais ce qui compte, c'est la rupture, ce que Mandel appelle le « choc exogène » qui permet de réorganiser l'ensemble des rapports de classe. L'onde longue actuelle est ainsi née de la grande crise des années 30, du fascisme et de la Seconde guerre mondiale.

La « Nouvelle économie » peut-elle jouer un rôle analogue de restructuration du capitalisme ? Cela ne nous semble pas être le cas, au moins sur un point essentiel. Le capitalisme contemporain se caractérise depuis la fin des années 80 par une bizarrerie inédite : le rétablissement du taux de profit n'a pas conduit à un regain d'accumulation et s'accommode d'un taux de croissance médiocre, ainsi que du maintien de taux de chômage élevés. Or, il nous semble que l'on ne peut

¹⁴ Henri Wilno, « Un nouvel ordre productif ? », *Inprecor* n°451, octobre 2000.

parler de phase expansive que dans le cas où la production de plus-value suscite un rythme élevé d'accumulation et que, pour l'instant, rien ne différencie la conjoncture en Europe d'une reprise cyclique. De plus, les bons résultats en matière de croissance et d'emploi ont été obtenus en allant à l'encontre de caractéristiques essentielles du nouvel ordre productif. Cette reprise n'a été possible que dans la mesure où a été enfreinte la règle selon laquelle le retour aux salariés des gains de productivité doit être limité. De deux choses l'une : ou bien on change durablement cette règle de partage de la valeur ajoutée, ou bien on ne le fait pas. Dans le premier cas, on retrouverait une forme de fordisme où le dynamisme de la croissance serait fondée sur la demande salariale et on pourrait alors parler de nouvelle phase d'expansion. Mais si, comme c'est dans la logique actuelle, on maintient la règle défavorable aux salariés, alors on demeure dans la logique récessive d'après-crise. Savoir ce qu'il adviendra du partage salaire-profit revient à se demander si on sortira de cette conjoncture paradoxale de profits élevés et accumulation réduite. Les deux questions sont en effet liées puisque le profit non accumulé a pour fonction de compenser du côté des débouchés la faible progression des salaires. Tant que l'on reste dans ce schéma mis en place durant la phase récessive, il paraît donc logique de ne pas parler de nouvelle phase expansive. Mais une objection surgit aussitôt : ce raisonnement, s'il est admissible dans le cas européen, n'est-il pas remis en cause par la réussite des Etats-Unis ?

Le défi américain

Aux Etats-Unis, on parle non seulement de « Nouvelle économie » mais carrément de « Nouvel âge ». Là bas, il y a de l'innovation, du profit, de l'accumulation, de la croissance, de l'emploi. Tous les ingrédients d'une nouvelle onde longue ont, semble-t-il, été rassemblés au cours de cette décennie. Mais c'est ici qu'intervient un second principe de méthode, allègrement oublié par tous les apologues de la « Nouvelle économie » : il n'est tout simplement pas possible de chanter ses mérites sans voir en même temps que ces performances ont été réalisées dans des conditions très particulières.

Prenons au hasard, ou presque, un exemple parmi tant d'autres. A propos des Etats-Unis, Daniel Cohen écrit ceci : « La hausse de l'accumulation du capital s'explique entièrement par la baisse du prix de l'investissement. C'est une transformation considérable qu'on ne peut pas séparer des questions technologiques elles-mêmes »¹⁵. Le petit problème est que cette affirmation est fautive. Le prix de l'investissement a baissé mais cette baisse n'a pas été suffisante pour assurer le financement du surcroît d'accumulation aux Etats-Unis, puisque l'investissement en valeur a lui aussi augmenté en proportion du PIB. Comme, le taux d'épargne (un des « plus faibles du monde ») n'a pas cessé de baisser, le miracle d'un autofinancement de la technologie n'a pas eu lieu. C'est l'afflux de capitaux européens ou japonais qui a financé le bond en avant de l'investissement. Celui-ci a dopé les gains de productivité et permis aux Etats-Unis de réaffirmer leur suprématie technologique. Cette bonne santé de l'économie américaine a ensuite servi à attirer encore plus de capitaux. La pompe est bien amorcée et creuse un impressionnant déficit de la balance courante : 200 milliards de dollars en 1998, 300 en 1999, 400 en 2000. Le plus surprenant est que cela n'a pas empêché le dollar de s'apprécier provoquant le recul de l'euro. La domination US sur le reste du monde valide a posteriori des dérapages qu'aucun autre pays n'aurait pu supporter.

Où est la « Nouvelle économie » dans ce schéma ? L'erreur de Cohen porte sur un point crucial, car les choses auraient été différentes si, effectivement, les nouvelles technologies s'autofinanciaient par des gains de productivité immédiats. D'ailleurs, si tel était le cas, pourquoi n'aurait-on pas assisté au même phénomène en Europe ? Cette différence très marquée - boom de l'investissement aux Etats-Unis, simple reprise cyclique en Europe - ne se comprend que si l'on remarque que ce sont les profits européens qui financent l'investissement aux Etats-Unis. La phase d'accumulation actuelle aux Etats-Unis est au fond de nature super-impérialiste, puisqu'elle résulte de la capacité à accumuler dans la puissance dominante la plus-value produite ailleurs.

¹⁵ Daniel Cohen, « L'avènement du travail polyvalent », *Revue de Rexecode* n°66, 2000.

Fondamentalement, le moteur de la croissance aux Etats-Unis, c'est une consommation qui augmente plus vite que le revenu et assure le dynamisme de la demande intérieure. En 1993, les ménages consommaient 91 % de leur revenu, c'est 100 % en 2000. Cela veut dire que, chaque année, les ménages américains ont consommé un point de plus de leur revenu par rapport à l'année précédente, n'hésitant d'ailleurs pas à s'endetter pour le faire : leur passif est passé de 84 % à 102 % de leur revenu . Dans de telles conditions, la vigueur de la croissance n'a rien de surprenant mais il devrait être clair qu'elle a que peu de choses à voir avec la « Nouvelle économie ». Les chiffres qui viennent d'être cités ici montrent qu'il ne s'agit pas d'un effet accessoire mais d'une contribution majeure. On peut même avancer que, même sans le boom de l'investissement *high tech*, les Etats-Unis auraient connu une croissance semblable, sur la seule base de la consommation. Quant au non-redémarrage de l'inflation, il obéit lui aussi à des facteurs classiques : baisse des coûts unitaires (les gains de productivité dépassent la maigre progression du salaire réel) et baisse du prix des importations, grâce à la hausse du dollar.

Une chose en tout cas devrait être évidente : un tel modèle n'est pas exportable et ne peut définir une nouvelle onde longue pour l'ensemble de l'économie mondiale. Il correspond plutôt à une captation de croissance potentielle par la puissance dominante. Le seul examen du Japon, ex-modèle, devrait suffire à illustrer cette idée thèse. Rien de plus faux ni de plus ridicule, par conséquent, que la posture consistant à attendre l'entrée de l'Europe dans le « Nouvel âge » et à ne la faire dépendre que d'un effort de rattrapage technologique. Il faudrait que l'Europe investisse plus dans ces secteurs ? Mais elle l'a déjà fait ... aux Etats-Unis !

Le krach qui vient ?

Le modèle américain est donc difficilement généralisable et la vraie question est de savoir s'il est tout simplement durable. Sur ce point, la réponse devrait être clairement négative : ni l'écart entre cours boursiers et profits réels, ni l'écart entre la consommation et le revenu, ni celui entre importations et exportations ne peuvent durer éternellement. Le modèle n'est pas stable en ce sens que chacun de ces trois écarts doit s'agrandir à mesure que se confirme la croissance. Il ne s'agit pas seulement en effet de les maintenir à leur niveau actuel mais de permettre qu'ils se creusent constamment. Mais plus le temps passe, plus ces écarts seront difficiles à être résorbés, et c'est l'un des paradoxes de la supposée « Nouvelle économie ». Plus elle enregistre des succès, plus elle rend plausible le scénario catastrophe de la correction sévère, de l'atterrissage brutal (*hard landing*) par opposition au *soft landing*, atterrissage en douceur. L'euphorie de la « Nouvelle économie » a en somme pour fonction de relativiser l'importance de ces dérives qui, dans n'importe quel autre pays, seraient considérées comme de graves avertissements.

On peut envisager deux types de scénarios pour le retournement. Le premier est celui de l'épuisement du cycle *high tech* aux Etats-Unis même. C'est la thèse de Michael Mandel¹⁶ qui mérite d'autant plus d'être prise en considération qu'elle provient d'un économiste qui avait contribué à lancer le concept de « Nouvelle économie » dans *Business Week*. Le cycle de croissance aux Etats-Unis tient de la fuite en avant, de telle sorte que le moindre fléchissement risque de remettre en cause la prolongation des dispositifs actuels. Les trois points de rupture possibles correspondent aux trois écarts signalés plus haut, qui peuvent donner lieu à l'enchaînement suivant :

- 1/ si les profits réels commencent à se tasser, la course en avant de Wall Street n'a plus le moindre justificatif et la correction boursière doit intervenir avec un risque que les révisions à la baisse fassent boule de neige ;
- 2/ si les revenus financiers se replient en même temps que les taux d'intérêt augmentent, la consommation des ménages va s'effondrer, et une partie d'entre eux faire littéralement faillite ;

¹⁶ Michael Mandel, « The next downturn », *Business week*, 9 octobre 2000.

3/ le freinage de l'économie US va dissuader l'afflux de capitaux et remettre en cause le niveau du dollar.

Un certain nombre d'analystes évoquent, parmi les ingrédients de la « Nouvelle économie », la politique monétaire habile d'Alan Greenspan, le chef de la Banque centrale américaine. Mais elle atteint sans doute ses limites comme l'illustre récemment un dessin humoristique. Sur le toit d'un immeuble de Wall Street, on y voyait deux hommes en empêcher un troisième de se jeter dans le vide, en lui disant : « avec Greenspan, nous n'avons rien à craindre ». « Mais c'est moi, Greenspan » répondait alors le désespéré ! L'inquiétude que traduit ce dessin résulte de l'impossibilité de définir une bonne politique des taux d'intérêt dans le cas où s'enclencherait un tel scénario. Il faudrait, ce qui est impossible, les baisser à l'intérieur et les augmenter à l'extérieur.

Mais la correction peut aussi venir de l'extérieur, comme l'imagine Patrick Artus (*Flash CDC* du 1er juin 1999) sous un titre évocateur : « Quel sera le déclic qui déclenchera à la fois la chute de la Bourse et la récession aux Etats-Unis ? ». Une reprise en Europe et au Japon transmettrait à l'économie américaine la hausse des taux d'intérêt à court terme et ce « durcissement de la politique monétaire, en dehors des Etats-Unis, est le facteur de déclenchement de la crise aux Etats-Unis. Cette crise étant tardive, elle est violente ».

Le débat sur la « Nouvelle économie » ne se réduit d'ailleurs pas à un pronostic sur l'éventualité d'un nouveau faux pas de l'économie mondiale. Le plus important est sans doute de débusquer, derrière les spots publicitaires *high tech*, les enjeux sociaux des stratégies menées aujourd'hui au nom de la modernité, et qui visent en réalité à revenir, de manière progressive mais systématique, à une sorte d'état de la nature du capitalisme.