

# PRÉDATION

## ET PRÉDATEURS ÉCONOMIQUES

Michel Volle

29 avril 2007





# Chapitre 1

## Itinéraire et balises

« On est passé d'un capitalisme du laisser-faire à un capitalisme de la brutalité. Il faut, au XXI<sup>e</sup> siècle, installer un capitalisme de la responsabilité. »

(Daniel Brennan, *Corporate Social Responsibility* [2].)

L'élaboration d'un modèle économique est une aventure. De l'intuition initiale et imprécise à la mise en forme aux contours nets, une même orientation la guide. Les émotions sont fortes : doutes et vérifications, constat des limites et évaluation de la pertinence, sont la matière de méditations intimes, de conflits de personnes et de piqures d'amour-propre.

La présentation formelle ne garde pas trace de cette aventure. Il est pourtant loyal envers le lecteur, et peut-être aussi intéressant pour lui, d'en restituer la chaleur en retraçant ses grandes lignes : cela l'aidera à comprendre, et peut-être à partager, le point de vue qui est à l'origine du modèle.

Disposant ainsi de la clé sans laquelle tout formalisme reste muet, il lui sera facile de le parcourir jusqu'à la conclusion où nous espérons qu'il trouvera, comme nous l'avons fait, une puissante incitation à l'action.

\* \*

Il ne convient pas de réserver le mot « modèle » à des constructions mathématiques. Une construction intellectuelle mérite en effet le nom de « modèle » dès qu'elle résulte : (a) d'une *abstraction* qui sélectionne, dans la diversité sans limites du monde réel, un petit nombre d'êtres et de concepts sur lesquels portera le raisonnement ; (b) d'*hypotheses* concernant les relations

de causalité entre les réalités que désignent ces concepts.

Un modèle doit être évalué selon sa puissance explicative et sa simplicité. Il arrive que l'on fasse fonctionner les modèles mathématisés comme des « boîtes noires », notamment lorsque les calculs sont réalisés par un ordinateur : cela permet d'accumuler les équations, mais il en résulte trop souvent une complication qui les rend opaques au raisonnement.

Nous avons préféré construire plusieurs petits modèles *transparentes* qu'il est facile de maîtriser intellectuellement, puis les disposer comme si chacun d'entre eux était un cube de pierre ou de verre monochrome, une de ces *tesselles* dont on fait les mosaïques. La richesse du raisonnement se trouve alors non dans les modèles qui considérés un à un sont des plus simples (voir leur liste p. ??), mais dans le dessin que compose leur agencement.

Les mathématiques sont sobres (nous les repoussons en annexe), mais cela n'empêche pas que ces modèles satisfassent l'exigence de rigueur. Le mécanisme de la *prédation des pays pauvres*, par exemple (p. ??), est d'une logique implacable et pour ainsi dire écrasante.

## 1.1 Concurrence monopoliste

Dans les années 1980, alors que j'animais la mission économique du CNET<sup>1</sup>, j'ai tenté de comprendre l'économie qui se mettait ou allait se mettre en place autour de ce que l'on n'appelait pas encore les « nouvelles technologies », et qui se préparait sur les paillasses des laboratoires.

Les rendements d'échelle croissants<sup>2</sup> sautaient aux yeux : produire un progiciel est coûteux, le reproduire en imprimant des disquettes et des notices ne coûte pratiquement rien. Il en est de même pour les circuits intégrés, dont le coût de production est à peu près indépendant de la quantité produite. Ce phénomène, qui caractérisait les deux éléments fondamentaux du système technique contemporain, se propageait en cascade vers les

---

1. Centre National d'Études des Télécommunications

2. On dit que le rendement croît lorsque le coût moyen de production (coût total de production divisé par le nombre d'unités produites) décroît lorsque le nombre d'unités produite croît.

autres produits.

Bref: si l'on voulait schématiser une telle économie il fallait pousser à l'extrême l'hypothèse du rendement croissant et postuler la nullité du coût marginal. La fonction de coût se réduisait alors à un « coût fixe », le coût de conception.

Le « rendement croissant » implique semble-t-il *ipso facto* le « monopole naturel »: si le coût moyen de production décroît avec le volume de celle-ci, il est efficace de faire fabriquer tout le produit par une seule et même entreprise. Michèle Debonneuil nous fit cependant observer que l'on pouvait dire tout aussi bien « concurrence monopoliste » (voir p. ??).

Or ce dernier modèle était d'autant plus séduisant que la dérégulation battait alors son plein et suscitait une production abondante d'articles prenant parti les uns pour la concurrence, les autres pour le monopole. Le modèle de la concurrence monopoliste, qui les articulait, semblait trancher le nœud gordien.

Plus nous l'avons étudié (nous avons dû éplucher quelques dizaines d'ouvrages et d'articles, griffonner quelques centaines de pages d'équations), plus il nous a semblé pertinent. Il a une conséquence classique: chaque produit se diversifie en variétés adaptées chacune à un segment de clientèle. C'était manifestement le cas dans l'automobile; nous voyions cette conséquence se déployer aussi dans la diversification des services offerts sur le Minitel (puis plus tard sur l'Internet) comme dans celle des « services à valeur ajoutée » qu'il devenait possible d'offrir sur les réseaux numériques.

Progressivement d'autres conséquences apparurent.

## 1.2 Production « à coût fixe »

En bon comptable national j'avais appris que lorsqu'on parle des facteurs de production « capital » et « travail » il faut en fait penser « stock » et « flux », selon la formulation lumineuse d'Irving Fisher (1867-1947) [4].

Or la conception d'un produit, étant réalisée avant que la production ne débute, est un *stock* (de textes, plans, programmes informatiques, comptes rendus de tests, installations, organisation etc.). Si le coût de production se résorbe dans la concep-

tion, le capital (au sens de « stock », et non au sens de « capital financier » ni même de « capital fixe », trop restrictif ici) devient *le seul facteur de production*. L'économie est purement capitaliste, situation que nous désignons par le terme « ultra-capitalisme ».

Le travail n'était certes pas supprimé, ni sa séquelle institutionnelle (emploi, salariat etc.), mais il était tout entier destiné à alimenter un stock et non pas le flux qui fait tourner, répétitif comme un moteur, le processus de production : le capital, dit Desrousseaux [3], n'est d'ailleurs rien d'autre que du travail accumulé.

\* \*

Dans la réalité les choses étaient moins nettes qu'elles ne le sont dans un modèle nécessairement schématique. Considérons le cas d'un logiciel. Si les CD-Rom sont produits automatiquement, il est rare que l'on automatise entièrement l'emballage, les expéditions etc. Plus encore : la production n'est vraiment achevée que lorsque le logiciel, mis entre les mains d'un utilisateur, dégage de l'utilité.

Il faut donc inclure dans le coût des logiciels celui des services de distribution et d'information, et dans le coût des grands logiciels professionnels celui des prestations de conseil et d'intégration : assurément ces divers services ne sont pas « à coût fixe ».

De façon générale les produits de l'économie contemporaine sont des « alliages » de biens et de services : si l'élaboration des biens est à coût fixe, la fourniture des services qui les accompagnent est par contre à coût variable.

Le modèle n'est ainsi qu'une caricature du réel, mais une caricature utile parce qu'elle souligne des traits qui, sinon, auraient pu échapper à l'attention. La nullité du coût marginal, la concentration de la totalité du travail dans la conception, sont de ces simplifications qui font progresser le raisonnement.

Toutes réserves faites, il n'en restait pas moins que la nature du travail était transformée : si la conception est devenue la tâche essentielle, les compétences prioritaires ne sont plus celles qu'avait naguère possédées une force de travail embrigadée en vue d'un travail répétitif. Si le flux de travail n'intervient plus

dans la production, il n'existe plus de relation entre le volume produit et l'emploi : l'un des chaînons du cycle fordien « *Production*  $\Rightarrow$  *Emploi*  $\Rightarrow$  *Masse salariale*  $\Rightarrow$  *Consommation*  $\Rightarrow$  *Production* » se trouve ainsi rompu et donc le cycle lui-même l'est aussi, alors qu'il avait dans l'économie industrielle si puissamment contribué à l'équilibre offre-demande.

Les conditions de l'équilibre du marché du travail étant transformées, certains de ses mécanismes (formation professionnelle, assurance chômage) étaient perturbés – ainsi sans doute que les autres composantes (éducation, santé, retraite etc.) d'une architecture institutionnelle qui, depuis la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, s'était progressivement et péniblement mise en place pour répondre aux exigences de l'économie industrielle.

L'évolution de l'emploi depuis 1975 confortait cette analyse (voir la figure ?? p. ??) : la baisse de la part de l'industrie s'expliquait bien, nous semblait-il, par une automatisation qui réduit le flux de travail « vivant » au bénéfice du travail « mort » qui a été stocké dans le capital.

### 1.3 Vérification et implications

À Eutelis, entreprise que j'ai dirigée dans les années 1990, les travaux de Michel Rambourdin [7] sur l'informatisation de l'intermédiation commerciale, ceux de Christophe Talière sur le coût des réseaux et de Benoît Corbin sur le commerce électronique vinrent enrichir une intuition qui, tout en restant imprécise, orientait ma réflexion.

Je la confiai un jour à Michel Matheu, du commissariat général du Plan, que la phrase « *le capital est devenu le seul facteur de production* » fit sursauter. Nous mîmes au point avec l'approbation de Henri Guaino le groupe de travail « Essai de modélisation des relations entre économie et nouvelles technologies ». Ses résultats ont été publiés en 1999 sous le titre *Économie des nouvelles technologies* [10] ; en 2000 une deuxième édition, enrichie d'une modélisation des réseaux<sup>3</sup>, a été publiée sous le titre *e-économie* [11].

---

3. Le trafic qu'un réseau peut écouler étant borné par son dimensionnement, sa fonction de coût n'est qu'« à demi à coût fixe ».

Une discussion courtoise, mais sans concession, avait permis de préciser le modèle et d'approfondir ses implications. Certaines d'entre elles nous parurent effrayantes mais d'autant plus vraisemblables qu'apparues au bout de nos équations, nous ne les avions nullement anticipées : les surprises ne sont-elles pas le plus précieux des apports du calcul ?

### 1.3.1 Économie du risque maximum

Dans l'économie industrielle de naguère une forte partie du coût dépendait du volume de la production : l'entreprise qui ne rencontrait pas le succès commercial pouvait donc limiter sa dépense en cessant de produire.

Il n'en est plus de même si le coût marginal est nul. L'entreprise est alors en *situation de risque maximum* : elle a dépensé la totalité du coût de production avant d'avoir vendu la première unité du produit, avant d'avoir reçu la moindre réponse du marché. Cependant le succès commercial d'un produit est aléatoire : il dépend des goûts des clients, qui sont capricieux, et de l'offre des concurrents, que l'on ne connaît pas à l'avance.

Le risque est d'autant plus grand, bien sûr, que le coût de conception est plus élevé. Or la compétition entre les entreprises, le désir aussi de bénéficier d'un profit extra temporaire grâce à l'innovation, nourrit une course à la performance qui pousse le coût de conception vers le haut : celui d'un nouveau microprocesseur (y compris celui de l'installation qui le produira) est de l'ordre d'une dizaine de milliards de dollars, celui d'un système d'exploitation ou d'un grand progiciel est du même ordre, et ce phénomène se retrouve dans les autres secteurs.

Quels que soient ses succès passés, l'entreprise alors joue sa survie sur chaque nouveau produit. Pour limiter les risques elle fera d'excellentes études de marketing, elle surveillera de son mieux ses concurrents, elle fidélisera ses clients, elle cherchera à s'assurer le marché le plus large possible : la mondialisation est une conséquence des rendements croissants pour les produits peu pondéreux, dont le coût de transport est faible.

Mais elle sera aussi fortement tentée de garantir les débouchés de son produit en faisant diffuser de fausses annonces par des journalistes complaisants et en « achetant les acheteurs », c'est-



à-dire, pour parler en bon français, en corrompant les personnes qui, chez les clients, décident du choix des fournisseurs.

Certaines entreprises, sans doute, résisteront à ces tentations, d'autres y succomberont. Ces dernières emporteront davantage de marchés et si le pouvoir judiciaire n'interrompt pas leur trajectoire, elles survivront à leurs concurrents.

Il est facile de concevoir ce qui se passe dans l'esprit d'un chef d'entreprise, fût-il personnellement honnête, lorsqu'il se trouve dans une telle situation. Les « caisses noires » nécessaires pour alimenter la corruption deviendront la règle : il se trouve d'ailleurs que les « nouvelles technologies », ayant apporté aux transactions financières une commodité inédite, facilitent le blanchiment. Les « affaires » se multiplieront selon la vigilance des juges.

La guerre est apparue au néolithique, quand les êtres humains ont commencé à accumuler du capital sous forme de cheptel et de semences : les stocks étaient des proies qui attiraient les prédateurs. Toutes choses égales d'ailleurs, une économie est d'autant plus violente qu'elle est plus capitaliste : qu'en sera-t-il donc d'une économie « ultra-capitaliste » ?

### 1.3.2 Retour vers une « féodalité »

Par ailleurs la concurrence monopoliste découpe l'espace des besoins : l'entreprise qui offre une variété d'un produit est en position de monopole envers les clients qui préfèrent cette variété-là, elle se trouve en concurrence par les prix envers les clients qui sont indifférents entre cette variété et une autre, produite par une autre entreprise.

Il en résulte une topographie semblable à celle de la féodalité : le seigneur domine le territoire au centre duquel se trouve son château-fort, il guerroye à la frontière pour se défendre contre les incursions des seigneurs voisins et, si possible, s'emparer de leurs territoires : « s'abriter des ennemis, triompher des égaux, opprimer les inférieurs », disait un commentateur du Moyen Âge (Bloch [1] p. 419).

Sans doute il ne faut pas pousser l'analogie trop loin mais elle est éclairante : ayant trouvé dans les domaines les plus novateurs de l'économie contemporaine une structure qui rappelle celle de la féodalité, on devient attentif aux comportements et on

guette ceux qui pourraient révéler, derrière cette ressemblance, une similitude plus profonde.

La façon dont Robert Maxwell et Rupert Murdoch ont bâti leurs « empires », les formes qu'a prises la concurrence que la dérégulation a déchaînée dans le transport aérien (Petzinger [6]) et les télécommunications (Musso [5]), l'émergence d'une aristocratie médiatique (voir p. ??) : ces phénomènes et d'autres encore semblent éclairés par le modèle comme s'ils formaient un cercle autour d'un même feu.

## 1.4 Conséquences

Certes on peut dire que la prédation était présente dans l'économie industrielle : la concurrence n'a jamais été paisible, les entreprises ont toujours tenté de bâtir des monopoles, les nations impérialistes se sont fait la guerre etc.

Mais les ressorts des conflits passés n'étaient pas, nous semblait-il, aussi profonds, aussi puissants que ceux que nous avons découverts dans l'économie contemporaine.

L'économie industrielle, moderne, s'est en effet construite depuis le XVIII<sup>e</sup> siècle sur le socle de l'échange équilibré et même si elle a fait de fréquentes entorses à ce principe (notamment avec la colonisation), il n'en est pas moins resté *son* principe.

Au principe de l'économie contemporaine nous rencontrons la prédation. Si l'économie avait été transformée dans un de ses déterminants les plus profonds (la fonction de production), si les marchés étaient soumis à la concurrence monopoliste, si ces évolutions fondamentales étaient chargées d'un potentiel de violence, cela devait se manifester d'une façon ou d'une autre, le tissu social ou politique tendu craquant à l'endroit le plus fragile. Dans les conflits à prétexte ethnique ou religieux, quelle était la part qui revenait à une décharge de ce potentiel?

\* \*

Il restait à voir si les faits confirmaient ou infirmaient cette intuition. Le modèle donne une grille pour interpréter les événements. L'affaire des « frégates de Taïwan » ne l'illustre-t-elle pas ? Les ouvrages de Denis Robert ([8] [9]), entre autres, n'éclaircissent-ils pas certains aspects son mécanisme ? À l'échelle quotidienne

de l'entreprise, quel est d'ailleurs aujourd'hui le cadre qui n'a pas été témoin d'une forme ou d'une autre de prédation? Que la violence fournisse enfin désormais au spectacle audiovisuel l'essentiel de sa trame, cela ne signifie-t-il pas que notre univers symbolique, intime, s'est déjà adapté à son triomphe?

Ainsi le diagnostic sur le caractère endogène de la prédation ne résulte pas d'une accumulation d'anecdotes, mais d'un raisonnement théorique qui anticipe des conséquences qui découlent de la nature même de l'économie contemporaine, et que les faits *confortent* même s'ils ne suffisent pas pour *prouver* sa justesse.

\* \*

Ce livre est consacré à une analyse de ces phénomènes, à une typologie de la prédation, à une élucidation de ses mécanismes : le lecteur est ainsi invité à soupeser les faits et à évaluer la pertinence du modèle.

Les mécanismes de la prédation sont impersonnels : ils « agissent » à travers les personnes en s'imposant à leur volonté et celles qui prétendent leur résister sont broyées. S'indigner ne ferait qu'inciter à la démission.

La seule arme possible, c'est la lucidité : il faut comprendre, il faut connaître. Alors on pourra trouver comment maîtriser le potentiel de violence que recèle l'économie contemporaine et la faire œuvrer – comme toute économie doit le faire – pour le bien-être, et dans le respect des valeurs auxquelles la société adhère après réflexion.

Car un choix se présente à nous, un carrefour entre deux orientations. Le système technique contemporain, qui offre tant de ressources, peut indifféremment alimenter soit une barbarie, soit une civilisation, nouvelles toutes deux sans doute dans leurs formes et procédés mais orientées par des valeurs opposées. De ce choix, les générations présentes seront comptables.

# Bibliographie

- [1] Marc Bloch. *La société féodale*. Albin Michel, 1994.
- [2] Daniel Brennan. *Corporate Social Responsibility*. Kluwer Law International, 2005.
- [3] Jacques Desrousseaux. *L'évolution économique et le comportement industriel*. Dunod, 1966.
- [4] Irving Fisher. *The Nature of Capital and Income*. Macmillan, 1906.
- [5] Pierre Musso. *Les télécommunications*. La découverte, 2007.
- [6] Thomas Petzinger. *Hard Landing*. Times Business, 1995.
- [7] Michel Rambourdin. Pour la civilisation de l'immatériel. *Flux*, octobre et novembre 1994.
- [8] Denis Robert. *Révélation\$*. Les Arènes, 2001.
- [9] Denis Robert. *La boîte noire*. Les Arènes, 2002.
- [10] Michel Volle. *Économie des nouvelles technologies*. Economica, 1999.
- [11] Michel Volle. *e-conomie*. Economica, 2000.  
[www.volle.com/ouvrages/e-conomie/table.htm](http://www.volle.com/ouvrages/e-conomie/table.htm).