

PRÉDATION

ET PRÉDATEURS

Michel Volle

7 décembre 2007



Table des matières

Remerciements	7
Introduction	9
I LA PRÉDATION EN ACTION	13
1 Structure de la prédation	15
Peut-on <i>voir</i> la prédation?	15
Le cas de la Russie	16
La prédation généralisée	18
Psychologie du prédateur	21
L'entrepreneur et le prédateur	23
Les plus riches	27
Les gens de pouvoir	28
Formes de la prédation	30
« Petite prédation »	30
Réseaux de prédateurs	32
2 Techniques de la prédation	35
Procédés	35
Prélèvements	35
Commissions et rétrocommissions	37
Prédation des actifs	41
Prédation des pays pauvres	44
Blanchiment	47
Finance et prédation	55
3 Éléments de théorie	59
Théorie pure de la prédation	59
« Axiomes » de la prédation	63

Rentabilité de la prédation	64
II ÉCLAIRAGES	67
4 Itinéraire et balises	69
Concurrence monopoliste	69
Production « à coût fixe »	70
Vérification et implications	72
Économie du risque maximum	72
Retour vers une « féodalité »	74
Conséquences	75
5 Modèles et repères	77
Brève revue des théories	77
Économie du crime	78
Économie de la prédation	79
Économie de la corruption	81
Économie du blanchiment	82
Témoins et théoriciens	82
Schéma du nouveau monde	83
Articulation	83
Faut-il faire abstraction de la prédation?	86
Table des modèles	89
III PRÉDATION ET ÉCHANGE	93
6 De la féodalité à l'industrie	95
Structure de la féodalité	96
Smith et l'échange équilibré	107
L'économie industrielle	112
Le moteur de la croissance	119
7 Économie contemporaine	125
La rupture de 1975	125
Une émergence	132
Vers la concurrence monopoliste	139
Ultra-capitalisme	149
Conséquences de la production « à coût fixe »	159

8 Ruptures symboliques	163
Mécanisme de la légitimité	163
Crise d'identité	170
Étapes de la modernité	176
Violence médiatique	180
IV PERSPECTIVES	185
9 La crise contemporaine	187
Crise de l'entreprise	189
Crise des armées	194
10 Un cas : le secteur IT	201
Le monde des télécoms	202
Le monde de l'informatique	203
Grandes manœuvres	204
La dérégulation	207
L'avenir	208
11 Conclusions	211
La prédation est-elle utile?	211
Apologie de l'économie de marché	212
Écologie de l'esprit	214
Au carrefour	216
Bibliographie	231
Index	243

Remerciements

Je remercie :

- ceux qui m'ont encouragé ou éperonné dans mon travail : Laurent Bloch, Michèle Debonneuil, David Fayon, Henri Guaino, Francis Jacq, Michel Matheu, Norbert Paquel, Jean Pavlevski, Pascal Rivière, Victor Sandoval,

- ceux qui m'ont signalé des coquilles et des erreurs : Claude Chiaramonti, Olivier Duquesnoy, Yves Franchet, Caroline Hugo, Youri Kabanov, Jean-Jacques Kasparian, Nicolas Komine, Alain Le Diberder, Frédéric Lefebvre-Naré, Josette Volle,

- ceux qui m'ont apporté des éclairages précieux : Isabelle Boydens, Benoît Corbin, Jacques Desrousseaux, Joseph Leddet, Pierre Musso, Michel Rambourdin, Christophe Talière, Emmanuel Tresmontant,

- ceux qui ont publié sur l'économie contemporaine des analyses qui m'ont incité à poursuivre la présente recherche : Nicolas Bouzou, Nicolas Curien, Pascal Petit, Jean Tirole,

- les courageux auteurs d'essais et de témoignages qui ont nourri mon analyse, vaillantes cibles de la réprobation juridique et politiquement correcte : Jean-Louis Gergorin, Dominique Lorentz, François-Xavier Verschave, Denis Robert, Renaud van Ruymbeke,

- les dirigeants et responsables d'entreprise qui m'ont permis d'élargir mon expérience : Michel Bernard, Christian Blanc, François Darbandi, François du Castel, Jean-Marie Faure, Anicet Le Pors, Christophe Longépé.

Je dois enfin mentionner ma dette envers ceux dont les travaux m'ont nourri : Marc Bloch, Bertrand Gille, Étienne Gilson, Jean-Luc Gréau, John Rawls, Rupert Smith, Zeev Sternhell, Enzo Traverso et Theodore Zeldin.

Introduction

« On est passé d'un capitalisme du laisser-faire à un capitalisme de la brutalité. Il faut, au XXI^e siècle, instaurer un capitalisme de la responsabilité » (Daniel Brennan, *Corporate Social Responsibility* [23]).

En 1975 s'est produite une rupture dont on ne saurait sur-estimer l'importance. Entre autres phénomènes elle nous a fait entrer (ou revenir), sans que rien ne nous y ait préparés, sous le régime de la *prédation*¹.

La prédation est une relation où l'une des deux parties est en mesure d'imposer à l'autre une transaction sans contrepartie. Cette acception, conforme à l'usage de la langue², est plus ample que celle qui, dans la théorie économique, la réduit aux stratégies de *dumping*.

Amorcées par la crise de 1968, les années 1970 ont été marquées par le choc pétrolier d'octobre 1973, puis par l'informatisation accélérée des entreprises, enfin par une inflexion brutale de l'emploi au détriment du secteur secondaire³.

Alors que *l'économie moderne* des trois premiers quarts du XX^e siècle avait été dominée par l'industrie (mécanique, chimie, électricité), le dernier quart a vu émerger une *économie contemporaine* informatisée (microélectronique et logiciel), automatisée et dominée par l'activité tertiaire.

1. Anglais : predation ; Allemand : Prädation ; Espagnol : depredación ; Italien : predazione ; Russe : хищничество.

2. Le *Dictionnaire de la langue française* de Littré (1885) ignore le mot *prédation* et définit le *prédateur* comme « celui qui vit de proie », la *proie* étant « 1° ce que les animaux carnassiers ravissent pour leur nourriture ; 2° le butin fait à la guerre ; 3° toute chose dont on s'empare avec violence ; 4° les personnes dont on s'empare ; 5° celui qui est persécuté par un autre ». L'étymologie relie *proie* au latin *prehendere* qui signifie *prendre*.

3. Voir la figure 7.1, page 126.

L'économie, la société, ont alors changé de pivot : elles avaient auparavant tourné autour de la mécanique, elles tournent désormais autour de l'informatique. Le produit emblématique de l'économie était l'automobile, c'est maintenant l'ordinateur. Il en est résulté un changement des orientations, priorités et valeurs. La finance, la communication ont pris le dessus au détriment des « fondamentaux ».

Un bouquet de phénomènes s'est ainsi déployé : automatisation de la production et organisation en réseaux (Boltanski et Chiapello [19]), financiarisation, médiatisation, mondialisation, désindustrialisation, enrichissement extravagant d'une petite minorité et exclusion d'une autre minorité, plus nombreuse. Le culte de la richesse et du pouvoir, qui certes a toujours existé, est devenu intense (Gergorin [52]). La guerre elle-même ne se mène plus sur le champ de bataille où s'affrontaient des armées mécanisées mais *au sein de la population* (Smith [136]) ; la force armée s'est largement privatisée (Singer [132]).

Confrontées à ces phénomènes les institutions sont comme frappées de stupeur : les « systèmes » que l'économie moderne avait non sans mal ni sans luttes mis au point (systèmes éducatif, sanitaire, fiscal, militaire, judiciaire, politique etc.) se trouvent soudain obsolètes. Il en résulte une crise multiforme, généralisée, sournoise, qui déconcerte les meilleures volontés.

* *

Certes le prédateur, « celui qui vit de proies », n'est pas un personnage nouveau : la criminalité est de tous les temps ; l'économie médiévale se caractérisait par un équilibre approximatif entre prédation et charité ; dans l'économie moderne elle-même les entreprises, les nations en compétition se sont affrontées durement.

Mais si l'économie moderne a connu la prédation, y compris sous les formes extrêmes de l'impérialisme et de la guerre industrielle, elle n'en était pas moins fondée sur *l'échange équilibré* où aucune des parties n'est en mesure d'imposer une transaction à l'autre.

Dans l'économie contemporaine par contre se rencontre une prédation *endogène*⁴ qui n'est ni accidentelle ni marginale. Cela

4. « Endogène » : ce qui est engendré à l'intérieur ; ici, ce qui résulte du

résulte, nous le montrerons (voir par exemple p. 69), de ses caractéristiques les plus fondamentales.

Avec le développement de la « criminalité en col blanc » (corruption⁵, rétrocommissions, caisses noires, blanchiment⁶, manipulations des comptes et des médias, délits d'initié) les mœurs du *milieu* ont contaminé le *bon milieu* où se recrutent les dirigeants. L'informatique et les réseaux ont procuré aux prédateurs des outils d'une efficacité inédite (Robert [120]).

On observe ainsi une résurgence de la *féodalité* : affaiblissement de l'État et des institutions publiques, conquête et contrôle de territoires (dans l'espace des marchés toutefois plus que dans l'espace géographique) par des « seigneurs » dont certains des plus puissants (Bill Gates, Warren Buffett) redistribuent d'ailleurs charitablement l'excès de leur richesse.

* *

Comment *expliquer* de tels phénomènes ?

Souvent plusieurs causes jouent simultanément : ainsi toute innovation suppose qu'une invention ait transformé le possible, qu'une crise ait désamorcé les blocages, qu'une mise au point ait concrétisé la possibilité nouvelle en un produit, enfin que ce produit ait rencontré une demande.

Chaque spécialiste situera la cause de l'innovation dans l'un de ces épisodes : le scientifique dans l'invention, le sociologue dans la rupture institutionnelle, l'ingénieur dans la mise au point technique, l'homme du marketing dans la réponse de la demande. Mais plutôt que d'invoquer une cause unique on peut les ordonner en reliant les « couches » solidaires de la causalité.

C'est ce que nous tenterons ici. Nous inspirant de la démarche de Bertrand Gille dans son *Histoire des techniques* [54], nous développerons la thèse qui place à l'origine de ces phénomènes l'émergence d'un *système technique contemporain*, puis la forme spécifique qu'y a prise la *fonction de production* et aussi, par voie de conséquence, la *fonction de coût* (pour la définition de

fonctionnement interne de l'économie considérée.

5. Anglais : corruption ; Allemand : Korruption ou Bestechung ; Espagnol : corrupción ; Italien : corruzione ; Russe : коррупция.

6. Anglais : money laundering ; Allemand : Geldwäsche ou Geldwäscherei ; Espagnol : lavado de dinero ; Italien : riciclaggio di denaro ; Russe : отмывание денег.

ces fonctions, voir p. 152).

* *

La prédation, étant endogène, est-elle *fatale*?

Aucun mécanisme n'est fatal pour peu qu'il ait été compris car alors on peut faire jouer d'autres mécanismes qui le compenseront. C'est pourquoi il est si nécessaire, aujourd'hui, *d'élucider* la prédation.

La réponse qu'on peut lui apporter pivote autour des *valeurs*. Que voulons-nous *faire* et, plus profondément, que voulons-nous *être*? Quelle *orientation* entendons-nous donner à notre vie, à notre action?

Il n'est pas fortuit que ces questions, radicales au sens exact du mot, émergent aujourd'hui au premier plan. Certains travaux leur apportent une réponse qui peut satisfaire les plus hautes exigences, à condition toutefois que l'on prenne la peine de les lire attentivement et d'en tirer les conséquences⁷.

* *

La réflexion sur les valeurs fonde une autre réflexion, plus technique, sur la *mission* des institutions – notamment sur celle de *l'entreprise*, naturellement placée au centre du système productif –, puis sur la façon dont la mission est remplie.

Si l'on parvient à réveiller les institutions il sera possible d'équilibrer la prédation endogène de telle sorte qu'elle soit non plus un mécanisme fatal, mais une *tentation* que l'on sache contenir et dont les effets résiduels, statistiquement inévitables, puissent être compensés.

7. John Rawls, *A Theory of Justice* [115]; Rupert Smith, *The Utility of Force* [136]; Jean-Luc Gréau, *L'avenir du capitalisme* [60].

Première partie

**LA PRÉDATION EN
ACTION**

Chapitre 1

Structure de la prédation

Ceux qui sont attachés au quantitatif disent que l'on ne peut pas parler de la prédation tant qu'on ne l'a pas mesurée. Ils croient sans doute se conformer ainsi aux exigences de la science, mais ils ignorent que sa démarche comporte des étapes antérieures à la mesure : avant de mesurer une chose il faut avoir dirigé vers elle un appareil de mesure, et avant cela encore il faut l'avoir pointée du doigt pour la signaler à l'attention.

Si l'on ne pouvait parler que de ce qui a été mesuré on ne parlerait jamais des questions que la statistique ignore, on ne pourrait pas même se demander à quelles intentions répond son ignorance.

Nous ne voulons rien faire d'autre ici que de montrer la prédation du doigt afin d'inciter les instituts de statistique et les économètres à orienter vers elle les appareils de mesure dont ils disposent, d'inviter les économistes à l'introduire dans leurs modèles et leurs raisonnements. Nous ne prétendons pas avoir fait un travail qui nécessiterait l'intervention prolongée de plusieurs équipes d'experts bien outillés.

PEUT-ON *voir* LA PRÉDATION ?

Citons les ordres de grandeur couramment évoqués.

D'après le FMI le PIB mondial est en 2006 de 48 144 milliards de dollars. L'argent volé, détourné, évadé, en représenterait de 2 % à 5 % (Le Boucher [83]), soit de 1 000 à 2 500 milliards de dollars par an ; Baker [7] estime qu'à eux seuls les échanges internes des multinationales, dont les filiales pratiquent des prix

calculés pour échapper à l'impôt, représentent de 700 à 1 000 milliards de dollars par an. Naím [99] estime que l'argent blanchi dans le monde représente 800 milliards de dollars par an, sans compter l'évasion fiscale.

Le cas de la Russie

« L'économie après Eltsine est entre les mains d'un petit groupe de profiteurs qui se sont emparés des principaux actifs du pays dans une opération – « *loan for shares* » – mise en point par un de ses bénéficiaires, Vladimir Potanine, et imposée par Tchoubaïss....¹ Il n'est pas certain que l'on puisse trouver un « coup » d'une telle ampleur dans l'histoire du capitalisme. Les sept principaux oligarques – Berezovski, Goussinski, Potanine, Abramovitch, Fridman, Khodorkovski et Aven – ont fini par contrôler une grande part de la richesse du pays, l'essentiel des médias et la majorité de la Douma.... Poutine a été choisi pour protéger ces acquis mais voulant un pouvoir fort il devait contenir le pouvoir des oligarques. Après les avoir avertis qu'ils ne pourraient conserver leurs richesses qu'en se tenant à l'écart de la politique il s'est appliqué à les soumettre. Les trois plus ambitieux – Goussinski, Berezovski et Khodorkovski – furent brisés : deux s'enfuirent en exil, le troisième fut interné dans un camp de travail. Un quatrième, Abramovitch, quoique toujours *persona grata* au Kremlin, préfère vivre à l'étranger » (Anderson [3]).

La Russie a été la cible d'une prédation à grande échelle qui, à elle seule, a introduit sur le marché mondial un flot d'argent sale.

La trésorerie du parti communiste de l'URSS s'est volatilisée en 1991 (Gergorin [52], p. 123). Le trésorier du parti et son adjoint, qui s'étaient associés à la tentative de putsch, ont été retrouvés défenestrés après son échec. En 1992 Boris Eltsine a demandé aux Américains de l'aider à la récupérer mais elle est restée introuvable. Assurément, ceux qui la détiennent la « font tourner » mais en toute discrétion.

Au début des années 1990 les politiques russes avaient cherché des gens capables en affaires et désireux de s'enrichir. Ils les ont trouvés parmi de jeunes chefs du Komsomol débrouillards qui avaient créé des PME pour vendre des blue-jeans comme

1. Les coupes dans les citations sont indiquées par le signe.... (quatre points) que nous préférons au lourd (...).

Khodorkovski, ou des ordinateurs etc., et qui avaient réussi à s'approcher du pouvoir (Abramovitch était apprécié par Eltsine pour l'art avec lequel il préparait les brochettes à la datcha du président).

Un des procédés des oligarques a été le *tolling* (péage) : des sociétés *offshore* achètent à bas prix les matières premières que produit la Russie puis les revendent sur le marché mondial en faisant un bénéfice. Les sommes ainsi accumulées dans des paradis fiscaux leur ont permis de s'emparer des grands actifs miniers et industriels du pays (à l'exception de la défense, du gaz et du nucléaire) en accordant à l'État russe des prêts en contrepartie d'actions vendues à bas prix².

Par la suite un petit groupe issu de l'armée, du KGB et des « services » a constitué une deuxième oligarchie plus discrète mais beaucoup plus puissante que la première. Ces « *siloviki*³ », qui contrairement aux premiers oligarques détiennent outre leur richesse la totalité du pouvoir politique, ont accumulé d'immenses fortunes mais elles sont bien cachées et leur montant échappe aux analystes de *Forbes*.

Dans les années 1990, les oligarques russes ont puisé parmi les membres des « services » pour se doter de leurs propres services de sécurité et de renseignement. Ces personnes, qui participent à des activités illicites ou criminelles, ont conservé dans les « services » des relations qui à l'occasion les protègent. Les grandes entreprises russes ont été autorisées par la loi du 3 juillet 2007 à lever leur propre armée, ce qui évoque irrésistiblement l'ordre féodal (Vatel [151])⁴.

Alors que Poutine avait maintenu un certain équilibre entre les clans rivaux, l'approche de son départ de la présidence a déchaîné les conflits entre les « services », les oligarques, les représentants du pouvoir central, ceux des régions etc. Le FSKN, chargé de la lutte contre le trafic de drogue, et le FSB s'af-

2. *Loan for shares*, prêt pour actions.

3. Ce terme de la langue orale désigne les « gens des forces » (sécurité, services secrets, armée, police).

4. La privatisation de la force armée est un phénomène mondial (Singer [132]) : l'industrie des *Private Military Firms* est en expansion aux États-Unis et l'action de certaines d'entre elles a suscité des controverses (Blackwater, DynCorp, Zapata, Aegis, Triple Canopy etc.).

frontent⁵.

Le FSB a accusé d'écoutes illégales et arrêté quatre agents du FSKN : ils enquêtaient sur une affaire de contrebande de meubles pour laquelle dix-neuf agents du FSB avaient été arrêtés en 2006. Le 27 octobre 2007 deux agents du FSKN sont morts empoisonnés à Saint-Pétersbourg (Guélain [62]).

Cinq anciens hauts gradés du KGB ont alors publié en page une du journal *Zavtra* une lettre ouverte intitulée « Ne pas pousser à la catastrophe » : « Faites chacun un pas l'un vers l'autre ! ont-ils écrit. Sinon, croyez-en notre expérience, de grandes catastrophes peuvent arriver ».

La prédation généralisée

Si la prédation est forte en Russie, les autres pays ont eux aussi leurs prédateurs.

En Italie, une étude réalisée après l'opération *mani pulite* a montré que les commandes publiques étaient surévaluées de 30 à 40 % par rapport à leur valeur réelle. D'après une association d'entreprises italiennes (Confeserenti [32]) le chiffre d'affaires annuel de la mafia serait de 90 milliards d'euros sans compter le trafic de drogue, soit 7 % du PIB italien : le prêt usuraire lui rapporterait 30 milliards, le racket 10 milliards, les contrefaçons 7,4 milliards, le vol 7 milliards, l'escroquerie 4,6 milliards etc.

En France la règle implicite sur les grands contrats d'exportation serait que les responsables politiques récupèrent 10 % du montant du marché sous forme de rétrocommission (voir p. 37), la clé de répartition entre majorité et opposition oscillant entre 60-40 et 70-30 (Gergorin [52], p. 185 et 193).

Si on additionne les commissions illicites et les rétrocommissions, le montant prélevé par la prédation sur le commerce international serait de quelques dizaines de pourcent.

Pour pouvoir survivre dans l'économie contemporaine, qui est *l'économie du risque maximum* (voir p. 72), les entreprises se dotent d'une caisse noire située dans une société *offshore* et elle servira à des fins licites ou illicites : acheter un brevet qui doit rester secret pour des raisons stratégiques, corrompre pour

5. Ils sont tous deux dirigés par des proches de Poutine (respectivement Viktor Tcherkessov et Nikolai Patrouchev).

acquérir un marché, permettre à un dirigeant de gâter ses maîtresses etc. Certains présidents d'entreprises publiques, moins bien payés que leurs confrères du privé, y puisent la rémunération complémentaire qu'ils jugent légitime. Elle leur permet aussi d'acheter les bonnes grâces des politiques lorsqu'approche la date du renouvellement de leur mandat (Gergorin [52], p. 146 et 161).

La loi du 30 juin 2000 a modifié le code pénal : toute personne ayant corrompu ou tenté de corrompre un agent public étranger en vue d'un avantage dans une transaction commerciale est passible de dix ans de prison et 150 000 € d'amende. Mais on peut la contourner en faisant surfacturer des travaux d'étude ou de maintenance par une société qui reversera une partie des fonds à un compte ouvert dans un paradis bancaire.

* *

Il est facile en informatique de programmer des opérations financières compliquées. Un simple clic permet ensuite de blanchir l'argent sale en lui faisant parcourir des canaux multiples, au parcours sinueux, coupés par des obstacles qu'aucun enquêteur ne pourra franchir (voir p. 47), puis de le noircir de nouveau si besoin est.

L'argent sale peut financer des activités illicites ou, une fois blanchi, s'investir dans l'immobilier, dans des fonds de placement, dans des entreprises « normales » dont il permet de prendre le contrôle, le tout à travers des circuits qui assurent l'anonymat du propriétaire.

Les SCI de la Côte d'Azur, les propriétaires de Metaleurop, de l'*Erika*, du *Prestige* et du *Probo Koala* sont domiciliés à Jersey, aux Bermudes, à Panama, à Malte, aux îles Vierges britanniques, aux Antilles néerlandaises ; de petits États et des dépendances de grandes puissances ont fait de la finance leur activité essentielle : Vanuatu, Nauru, Grand Caïman, l'île de Man, Gibraltar.

* *

Dans cette pluie de nombres et de faits il faut trier, recouper, consolider, puis estimer et compléter : ces données sont partielles et certaines ne s'insèrent pas exactement dans les contours de la prédation. C'est un travail pour comptable national. La prédation étant naturellement secrète, il se peut d'ailleurs que les

personnes qui indiquent ces nombres et signalent ces faits soient en dessous de la vérité alors même qu'elles s'effarent de leur niveau.

La prédation n'est pas toujours illégale ni criminelle : la loi n'interdit pas d'acheter une entreprise au prix du marché, puis de la découper en morceaux pour les revendre en faisant un profit. Elle n'interdit pas non plus de s'emparer d'un patrimoine mal protégé, si on respecte les formes, ni de publier des annonces tendancieuses (le *lobbying* est fait pour cela, voir p. 182), ni de prendre un contrat dont on sait qu'on ne pourra pas l'exécuter : elle ignore ce qui se passe dans le secret de la conscience.

En partie illégale et réprouvée dans les grands pays riches⁶ la prédation est difficile à percevoir et à évaluer dans *son exécution* ; mais on peut, en s'appuyant sur l'expérience et sur des témoignages, dévoiler les principes qui guident *sa conception*, les schémas qu'elle met en œuvre.

Hélas ! cela fait s'évanouir sa magie, ce mystère qui sert de ressort au spectacle médiatique et qui fascine le spectateur, tant celui-ci aime à sentir des choses qu'il ne comprend pas.

Lorsqu'on a compris les mécanismes de la prédation on la trouve en effet banale, facile et même, osons le dire, aussi stupide dans sa brutalité que ridicule dans ses prétentions. Le monde des prédateurs, que l'on avait cru coloré, se teinte alors de gris. Ces personnes violentes que l'on avait pu croire énergiques, courageuses, originales enfin parce qu'affranchies de la norme commune, on découvre qu'elles obéissent à un conformisme routinier – mais selon d'autres routines, certes, que celles que le droit qualifie de « normales ».

Le terrain ainsi perdu par l'esthétique et la magie sera gagné par le raisonnement. Il sera permis d'évoquer la prédation parmi les économistes, d'évaluer et quantifier ses effets pour l'intégrer aux modèles et simulations.

6. Parmi les pays pauvres, nombreux sont ceux qui sont soumis à un régime féodal où la prédation est la norme ; parmi les petits pays riches, certains doivent leur richesse aux facilités fiscales et bancaires qu'ils accordent aux prédateurs. Dans les grands pays riches, enfin, les exemples que nous citons montrent que la prédation est plus répandue qu'on ne le croit communément.

PSYCHOLOGIE DU PRÉDATEUR

« L'univers autour de lui s'éteignit brusquement, comme si l'on eût tourné le commutateur, et au milieu des ténèbres il ne resta de brillamment éclairé qu'une merveille toute neuve, un îlot lumineux, sur lequel devait se concentrer désormais toute son existence » (Vladimir Nabokov, *La défense Loujine* [98], p. 41).

Existe-t-il un « tempérament » de prédateur ? Est-on prédateur de naissance ?

Un policier nous a indiqué des proportions : « Dans une population quelconque, a-t-il dit, on trouvera toujours 10 % de personnes maladivement honnêtes qui ne commettront jamais le moindre délit, 10 % de personnes maladivement malhonnêtes, à l'affût de toutes les occasions. Les 80 % restants sont, *comme vous et moi*, des personnes habituellement honnêtes mais qui peuvent succomber à la tentation si celle-ci est trop forte ».

Il ne faut pas attribuer à ces ordres de grandeur plus de précision qu'ils n'en ont mais il est utile de les conserver en mémoire. 10 % des personnes auraient un tempérament de prédateur : la prédation ne peut pas être une exception rarissime. 90 % des personnes n'ont pas ce tempérament-là, mais 80 % peuvent être tentées à l'occasion.

Pour contenir la prédation il faudra donc s'armer de fermeté pour intimider les tempéraments prédateurs, puis faire en sorte de limiter les tentations.

* *

Le monde du prédateur est *simple* : il est plus facile de détruire que de construire, de manger que de faire la cuisine, de s'emparer de produits qui existent que de produire. Le prédateur n'a nul besoin d'engager avec la nature le dialogue complexe que nécessite la production. Comme le joueur d'échecs de Nabokov, il se focalise sur un monde simplifié et fait abstraction du reste.

Cependant il ne sera efficace que s'il possède certaines qualités. Vigilance, car il faut se tenir à l'affût ; rapidité, car il faut sauter sur les occasions ; souplesse, car il faut s'adapter à l'imprévu. Ces qualités lui confèrent la puissance de séduction du sportif bien entraîné.

Son charme, son énergie apparente masquent sa superficialité : pour *prendre* le prédateur n'a nul besoin de *comprendre*, il

lui suffit de saisir les opportunités – ce qui lui procure le plaisir de se sentir plus intelligent que des personnes plus profondes que lui, mais qui n'ont pas su se tenir sur leurs gardes.

L'action violente qui redistribue les patrimoines culmine dans la guerre. Pour amorcer la dynamique guerrière, le prédateur se met en déséquilibre. César décrit comment les Helvètes brûlent leurs biens avant de partir à la conquête de la Gaule :

« Lorsqu'ils se croient suffisamment préparés, ils incendient toutes leurs villes au nombre de douze, leurs bourgs au nombre de quatre cents et toutes les habitations particulières ; ils brûlent tout le blé qu'ils ne peuvent emporter, afin que, ne conservant aucun espoir de retour, ils s'offrent plus hardiment aux périls » (César, *La guerre des Gaules* [34], 1:5).

Hitler, en conduisant avec l'aide de Schacht (1877-1970) un gigantesque programme d'armement (*Wehrwirtschaft*), mit délibérément l'Allemagne en situation de faillite financière et de pénurie : seul le butin pouvait redresser la situation⁷.

* *

Le prédateur s'incarne en divers personnages : le *mafieux*, auquel on pense en tout premier ; le *traître*, qui s'est faufile aux postes de direction non pour remplir une mission mais pour en tirer un profit personnel ; le *pervers*, qui prend plaisir à détruire (Hirigoyen [67]) ; le *dominateur*, qui a besoin d'imposer sa volonté au monde ; ceux des experts enfin qui prostituent leur compétence en la mettant au service des prédateurs (Stiglitz [140]).

On peut encore le classer selon d'autres critères :

– Le *prédateur innocent* a eu de bons résultats scolaires, il a de bonnes relations dans le meilleur monde et trouve tout naturel de prendre la direction d'affaires auxquelles il n'entend rien et qu'il mènera à l'abîme en toute bonne conscience : c'est *lou ravi*, ce santon de Provence au sourire niais (on pense ici à Jean-Marie Messier, Jean-Yves Haberer etc.). Il est entouré de prédateurs lucides qui, eux, jouent habilement leur partie.

– Le *prédateur lucide* s'enrichit méthodiquement. Pour économiser l'effort il s'attaque de préférence aux plus faibles : il ira piller les pays pauvres (voir p. 44) ou usera de son entregent,

⁷. Voir l'article « *Wirtschaft im nationalsozialistischen Deutschland* » sur le Wikipédia allemand.

dans les périodes troublées, pour s'emparer de patrimoines mal défendus. Il est peu probable que celui qui a su réussir une telle manœuvre se transforme par la suite en entrepreneur et fasse fructifier la richesse qu'il a conquise.

– Le *prédateur servile* se met au service de prédateurs puissants, par exemple de ceux qui prennent le contrôle d'une entreprise sous-évaluée (il en existe, car la Bourse n'est pas logique) pour la liquider et encaisser la plus-value, ou de ceux qui obèrent le futur de l'entreprise (en supprimant l'activité de R&D, en réduisant l'effort commercial etc.) pour dégager un résultat qui satisfasse les actionnaires. Le prédateur servile parle d'*efficacité* et d'*économie*, il maîtrise le langage de la comptabilité, mais son action détruit de la richesse.

– Le prédateur a des *serviteurs* auxquels il laisse une part de butin : les institutions financières qui l'aident à blanchir l'argent, les avocats qui le défendent, les juges qui l'absolvent, les médias qui font silence ou le présentent sous un jour flatteur.

* *

L'économie de marché s'est construite *contre* l'économie féodale. Étant opportunistes les prédateurs ont joué avec ses règles, mais elle leur était hostile car elle est bâtie sur l'échange équilibré qui, dans son principe, exclut la prédation (voir p. 113). L'économie industrielle, même si elle s'est accompagnée de violences – exploitation de la force de travail, instauration de monopoles, impérialisme, colonialisme, guerres – a ainsi finalement reconnu le droit syndical et contenu les excès des monopoles pour devenir l'économie la plus paisible et la plus prospère que l'humanité ait jamais connue, la seule prédation portant (en toute inconscience jusqu'aux années 1980) sur les ressources naturelles non renouvelables, donc sur le patrimoine des générations futures.

L'entrepreneur et le prédateur

L'entrepreneur crée, le prédateur détruit. L'entrepreneur accumule pour créer davantage, investir, développer ses entreprises. Le prédateur s'empare de la richesse pour la consommer en dépenses ostentatoires ou pour thésauriser.

Dans l'économie contemporaine, la lutte essentielle, structurante, n'est plus celle qui opposait la classe ouvrière aux détenteurs du capital (la classe ouvrière fond comme avant elle a fondu

la main d'œuvre agricole), mais celle qui oppose les entrepreneurs aux prédateurs.

Ils appartiennent au même milieu social, occupent les mêmes fonctions, semblent avoir le même *habitus*. Ils ont souvent l'un comme l'autre un caractère impéieux. Comme l'entrepreneur se bat pour son entreprise il peut lui arriver, s'il y est contraint par la concurrence, de recourir aux procédés du prédateur (caisse noire, corruption etc.) alors même qu'il est personnellement honnête. Il fera alors en sorte que sa main droite puisse ignorer ce que fait sa main gauche...

Il n'est donc pas facile de distinguer à l'œil nu le prédateur et l'entrepreneur. Ce qui les sépare est à la fois fondamental et caché : c'est leur *orientation*, les *valeurs* qui déterminent leurs priorités. Elles résident au centre de leur personnalité, à la source de leur volonté, cette source dont le secret échappe à la conscience de l'individu lui-même et dont les manifestations sont souvent ambiguës.

À terme, cependant, leurs actions n'ont pas les mêmes conséquences. On juge un arbre à ses fruits mais il faut du temps pour qu'ils apparaissent. Dans leur attente, observer ce que ces personnes font de leur revenu aide à faire la différence.

* *

Les économistes aiment à croire que l'entrepreneur n'est motivé que par la recherche du profit. Cela facilite la construction des modèles, fondés sur le calcul différentiel. Se référant aussi à la « main invisible » d'Adam Smith, ils estiment qu'expliquer l'entreprise par la recherche du profit est conforme non seulement aux faits mais à une norme d'efficacité (voir p. 107).

Si vous demandez cependant à un entrepreneur ce qui le motive il dira souvent que c'est le plaisir de créer, d'organiser, de faire fonctionner efficacement une entreprise. Ce n'est pas la recherche du profit qui l'a poussé mais le désir de donner un sens à sa vie en créant quelque chose qui, sans son action, n'aurait pas existé. Le désir de « changer le monde » en mieux a, dans l'être humain, des racines plus profondes que le goût de la richesse ou de la domination (Schumpeter [129]).

Certes l'entrepreneur n'est pas indifférent au profit car il lui permet de développer ses entreprises sans dépendre des banques ni des actionnaires, et il a le souci d'équilibrer les comptes. Mais

le profit est pour lui un levier pour l'action, un indicateur aussi, non un but.

Quand on examine l'emploi du temps de l'entrepreneur on constate qu'il s'occupe de beaucoup d'autres choses que la finance : choisir les techniques et méthodes de travail, animer le personnel, surveiller la concurrence, orienter l'investissement etc.

Ceux qui sont chefs d'entreprise au sens juridique du terme, qui portent le titre de gérant de sarl, de PDG ou de DG d'une SA, ne sont pas tous des entrepreneurs. Beaucoup de dirigeants sont de purs gestionnaires qui font « tourner la boutique » sans ambitionner de créer quoi que ce soit. D'autres ont atteint une fonction qui, confortant leur statut social, leur donne le plaisir de faire l'important - forme de rémunération non monétaire. D'autres enfin sont des prédateurs soucieux avant tout de s'enrichir et parfois leur entreprise, détruisant de l'utilité, fonctionnera de façon négative⁸.

Les entrepreneurs véritables sont parmi les chefs d'entreprise une minorité : d'après une enquête auprès d'un réseau de consultants leur proportion serait de 10 à 20 %.

* *

Dans *Le secret des Mulliez* [58] Bertrand Gobin a décrit une famille d'entrepreneurs. Les Mulliez possèdent Auchan, Leroy Merlin, Décathlon etc. Partant d'une entreprise industrielle relativement modeste (Phildar) ils se sont orientés vers le commerce de détail à grande surface dont, avec les Leclerc, ils ont été les pionniers en France. Ils forment une *famille* parce que seuls les descendants d'un ancêtre commun se partagent le capital, qu'ils gèrent ensemble selon une formule originale et efficace.

Lorsque les Mulliez s'y sont intéressés les magasins à grande surface n'existaient pas en France : ils les ont créés en adaptant une formule inaugurée aux États-Unis⁹. Le succès ne leur a pas souri tout de suite car ils ont perdu de l'argent pendant trois ans et dû corriger des erreurs de conception avant que le premier magasin Auchan ne décolle. Si la famille n'avait pas déjà été

8. Que l'on pense aux entreprises qui dégradent l'environnement, qui produisent des médicaments ou des produits alimentaires frelatés etc.

9. On peut estimer que les magasins à grande surface ne sont pas la forme de commerce qui répond le mieux aux besoins de la société contemporaine : mais c'est un autre sujet.

solide, si ce premier magasin avait dépendu du bon vouloir d'une banque ou de la Bourse, l'expérience n'aurait pas pu aboutir. La pleine propriété de ses entreprises, patiemment construite et protégée, a été l'une des conditions de sa réussite.

Leurs affaires étant prospères, les Mulliez sont riches mais ne gaspillent pas : ils réinvestissent dans leurs entreprises, achètent d'autres entreprises ou bien font des dons (importants) à des œuvres charitables. Pour échapper à l'ISF certains d'entre eux se sont installés en Belgique, près de la frontière française.

Envers leurs salariés ce sont des patrons sérieux et austères. Les salaires ne sont pas plus élevés chez eux que dans les entreprises analogues, les conditions de travail ne sont ni meilleures ni pires. Cependant ils sont attentifs, plus que d'autres semble-t-il, à la formation et à la promotion interne.

* *

Beaucoup de personnes sont comme surplombées par l'entreprise où elles travaillent : elles la subissent sans percevoir son rôle dans la biosphère, sa fonction sociale ni l'utilité de ses produits. Elles vivent, peut-on dire, « en dessous de la voiture » dont elles ne conçoivent ni le mécanisme, ni l'orientation¹⁰. Alors l'entrepreneur leur est antipathique, son enrichissement éventuel les scandalise parce qu'elles n'entrevoient pas ce qui le fait agir. Elles le confondent dans la même réprobation avec les gestionnaires, les potentats, les prédateurs qui usurpent le titre de « chef d'entreprise ».

Si l'animateur de l'entreprise se sert du profit accumulé pour se faire attribuer une rémunération énorme, et s'il se sert de ce revenu pour s'offrir des résidences somptueuses, un jet privé, un bateau de croisière, on peut douter qu'il soit un entrepreneur (c'est affaire de proportion : certains entrepreneurs sont de bons vivants). Si pour l'essentiel il s'en sert pour développer son entreprise ou en créer d'autres, s'il déverse le trop plein de sa richesse dans des œuvres utiles, alors on peut dire qu'il est fidèle à la mission civique de l'entrepreneur.

10. Un dirigeant d'une très grande banque m'a dit « chez nous, le mot "processus" semble terriblement abstrait ». Comme l'on dit « processus » tout court pour désigner le processus de production, cette phrase révèle que dans cette banque les personnels ne savent pas ce que leur entreprise produit.

Les plus riches

Les plus riches n'inspirent évidemment pas la compassion : leur vie excessive est plus ridicule que pitoyable. Ils fascinent pourtant ceux qui, en tout domaine, admirent la prouesse.

Depuis plusieurs années la grande richesse se concentre dans peu de mains : en France, de 1998 à 2002, le revenu réel moyen des 90 % les moins riches a crû de 4,6 %, alors que celui des 5 %, 1 % et 0,1 % les plus riches croissait respectivement de 11 %, 19 % et 32 % (Landais [81]).

La revue *Forbes* publie chaque année une liste des personnes les plus riches du monde (elle se limite évidemment aux fortunes connues). En 2007 946 personnes auraient ainsi une fortune supérieure à un milliard de dollars¹¹.

Classé premier en mars 2007 : Bill Gates, avec 56 milliards. Le second est Carlos Slim Helú, un Mexicain, avec 53,1 milliards¹².

Comparer ces deux personnes est instructif. Elles doivent chacune sa richesse à un monopole – de fait pour Gates, de droit pour Slim. Gates a construit Microsoft en innovant¹³, Slim a créé son empire grâce à des amitiés politiques (Porter [112]).

Certes, Gates est souvent critiqué. Il a été qualifié de « *Lord of Lock-in* » par *Wired*, la revue des « branchés » américains, car nombreux sont ceux qui estiment que Microsoft a enfermé les PC dans un système d'exploitation sous-optimal. Les défenseurs de Microsoft nient cependant que l'on puisse prouver les effets négatifs du « lock-in » : le débat est équilibré et il est en tout cas certain que sans Gates l'offre de logiciels pour PC n'aurait pas progressé aussi rapidement dans les années 1980 et 1990.

La plupart des milliardaires mexicains doivent leur fortune aux privatisations intervenues en 1990 sous le gouvernement de Carlos Salinas. Celui-ci a vendu à Slim l'entreprise nationale de télécommunications Telmex en s'engageant à maintenir son mo-

11. D'après le rapport mondial sur le développement humain publié par les Nations Unies en 2005, les 500 revenus les plus élevés correspondent à ce que gagnent les 416 millions plus pauvres.

12. Ce classement a été discuté : d'autres évaluations, publiées ensuite, ont placé Carlos Slim au premier rang.

13. Certains estiment qu'il a moins innové dans le domaine de la technique que dans celui de l'ingénierie d'affaire : cela se peut, mais c'est encore de l'innovation.

nopole pendant plusieurs années, puis il a accordé à Telmex la seule licence nationale de téléphonie mobile. En 2007, Telmex contrôle 90 % de la téléphonie fixe et 75 % de la téléphonie mobile au Mexique. Slim a acheté des centaines d'entreprises mexicaines et il s'est placé sur le marché de la téléphonie mobile en Amérique Latine.

Ces deux personnalités illustrent, chacune à sa façon, deux types d'ultra-riche : des entrepreneurs comme Gates qui ont créé et développé une entreprise et conquis, à la façon des seigneurs féodaux, un territoire sur lequel ils exercent un monopole de fait ; et des personnes comme les oligarques russes ou Slim à qui l'État a cédé, le plus souvent à prix d'ami, une part du patrimoine de leur pays.

* *

Parmi les cent personnes les plus riches du monde on dénombre 39 Américains, 13 Russes, 9 Allemands, 8 Indiens et 5 Français. Leurs secteurs d'activité sont la finance (24), l'informatique et les télécoms (13), l'immobilier (10), l'énergie (9) et la distribution (9).

Le Français le plus riche est Bernard Arnault (26 milliards de dollars, 7^e mondial, industrie du luxe), suivi par Liliane Bettencourt (20,7 milliards, 12^e, parfumerie). Les autres Français dans la liste des cent plus grandes fortunes sont François Pinault (34^e), Serge Dassault (62^e), Alain et Gérard Wertheimer (62^e).

* *

Certains de ces super-riches sont grotesques dans leurs excès. L'un d'entre eux, dont le nom n'a pas été révélé, a commandé à Airbus un A380 pour son usage personnel : on se demande ce qu'il va pouvoir en faire. Abramovitch est propriétaire de plusieurs yachts, dont l'un avec vitres blindées et radar détecteur de missiles, d'un Boeing 767, de plusieurs hélicoptères, d'un château dans le Sussex avec circuit de karting et terrains de polo, d'une datcha près de Moscou, d'une villa de rêve à Saint-Tropez etc.

Les gens de pouvoir

Le *moi* des gens de pouvoir est hypertrophié. Beaucoup d'entre eux ont eu une enfance malheureuse : ayant été privés d'affection ils ont besoin de s'affirmer, de dominer, de soumettre. L'ex-

cès d'affection peut avoir les mêmes effets : certains ont été des enfants gâtés. On les dit « énergiques », ces personnes complaisantes envers elles-mêmes qui pratiquent le culte de leur Moi.

Propulsés par leur enfance vers la quête du pouvoir, ils y sont en outre refoulés par la perspective de la mort. Quand on évoque la mort devant un homme de pouvoir, on le voit blêmir¹⁴ : elle lui inspire une peur métaphysique, affreuse. Il consacre une bonne part de son « énergie », de son activité ou de son activisme, à se « divertir » pour éviter d'y penser.

Pour dominer, pour soumettre, les gens de pouvoir développent l'art de la séduction. Ils savent flatter l'interlocuteur. Ils savent aussi se poser en victime, se faire plaindre par les personnes généreuses et naïves.

La contradiction fait plus que les contrarier, elle les indigne car elle est une offense au culte qu'ils vouent à leur personne et auquel chacun doit participer. Ce sont des « menteurs sincères » : leur personne, divinisée, est source de vérité bien plus que ne peuvent l'être l'expérience ou le constat des faits. Ils affirment donc, selon l'impulsion du moment mais toujours avec la même force de conviction, des « vérités » qui se contredisent.

* *

Les dirigeants ne sont pas tous des gens de pouvoir : Georges Mandel, Pierre Mendès-France, d'autres hommes politiques ont agi pour le bien commun. On rencontre aussi, dans l'entreprise, des patrons qui n'éprouvent pas le besoin de dominer mais œuvrent pour l'efficacité de la production et l'utilité des produits.

Il faut enfin distinguer l'homme de pouvoir du pervers. Ce dernier a besoin d'humilier et de faire souffrir, ce qui n'est pas la même chose que dominer et soumettre. Pour satisfaire son penchant le pervers recherchera parfois le pouvoir mais il préférera souvent les fonctions de petit chef, qui lui suffisent pour cultiver discrètement ses plaisirs (Hirigoyen [67]).

14. J'ai fait cette expérience sur tous les gens de pouvoir que j'ai rencontrés, elle a toujours donné le même résultat.

FORMES DE LA PRÉDATION

La prédation s'organise sous deux formes différentes : la *petite prédation* celle qui est le fait de personnes isolées ; elle peut porter sur des montants non négligeables mais ne peut pas avoir la même puissance que la *grande prédation*, réalisée par des réseaux de prédateurs organisés pour l'action systématique de longue durée.

« Petite prédation »

La « petite prédation » est le fait d'une personne (celle qui a accès à la trésorerie, qui a la signature du bon de commande, qui doit évaluer les réponses à un appel d'offre, qui peut influencer un décideur etc.) qui, soumise à une tentation, y cède.

Tout moraliste sait que quand la tentation existe la faute est affaire de probabilités. Les salariés seront d'autant plus facilement tentés que les dirigeants, avec leurs rémunérations extravagantes, stock-options et parachutes en or, donnent le mauvais exemple.

Voici le scénario type du « crime d'occasion » : un comptable décèle une faille dans le système d'information. Il la signale mais personne ne s'en soucie. La faille reste ouverte. Il finit par « piquer » 30 € pour voir. Rien ne se passe. La tentation s'accroît (« après tout, puisqu'ils s'en fichent... »). Alors il pique 300 000 €, montant moyen du crime informatique.

* *

La petite corruption prend des formes diverses, certaines subtiles. Les commerciaux des fournisseurs sont des gens intelligents et sympathiques. Sous prétexte de vous faire rencontrer des experts, ils vous invitent dans d'excellents restaurants ou à des compétitions sportives intéressantes.

Souvent la corruption matérielle, grossière, n'est pas nécessaire : la flatterie est moins compromettante et si elle peut suffire, ce sera autant d'économisé pour le fournisseur. Les commerciaux vous flattent donc sans vergogne.

Il est très pénible, pour le directeur informatique d'une grande entreprise, de passer de la douche tiède des flatteries à la douche froide que lui administrent les patrons des directions utilisatrices lorsqu'ils lui font endosser tout ce qui va mal dans l'entreprise.

Rien d'étonnant si certains directeurs informatiques sont susceptibles et irritables.

Le budget informatique annuel d'une entreprise de 50 000 salariés est de l'ordre de 300 millions d'euros. Ce montant comprend des dépenses incontournables : salaire des personnels, location des équipements etc. Cependant une part en est sujette à décision. Le *turn over* annuel du personnel étant d'au moins 3 %, celui qui dirige 2 000 personnes devra en embaucher au moins soixante par an. Chaque projet est une occasion de contrat avec un fournisseur, il faut renouveler périodiquement les équipements. Sur 300 millions, il faut ainsi affecter chaque année quelques dizaines de millions.

Dès lors vous êtes une puissance. Les fournisseurs vous font la cour. Les collègues vous ménagent car vous pourriez embaucher tel ou tel fils ou neveu. Capable de rendre des services, vous pouvez aussi en demander.

L'importance des projets se mesurant par la ponction qu'ils opèrent sur votre marge de manœuvre, vous concentrerez votre attention sur les très gros projets (quelques dizaines de millions d'euros) et les gros projets (quelques millions d'euros) ; vous regarderez à l'occasion certains petits projets (quelques centaines de milliers d'euros). Par contre les projets de quelques dizaines de milliers d'euros ne vous effleureront pas.

Pourtant il n'y a pas de proportion entre l'utilité d'un projet et son coût : il se peut qu'une application qui ne coûte que quelques dizaines de milliers d'euros soit importante pour les utilisateurs. Vous ne la percevrez pas. Les fournisseurs, c'est naturel, présentent de préférence des solutions lourdes dans la gamme des prix « sérieux ». Vous les étudierez, vous les connaîtrez, vous les préférerez. C'est pourquoi, contrairement à la théorie qui veut que l'entreprise minimise ses coûts, l'informatique évite souvent les solutions peu onéreuses.

* *

La petite corruption utilise des procédés qui restent inaperçus du comptable du fournisseur, de son commissaire au compte et de l'inspecteur des impôts. On détournera par exemple, sur le stock des équipements destinés à l'entreprise, quelques unités que l'on offrira en cadeau : ordinateur portable, imprimante, GPS etc.

Elle peut passer inaperçue du corrompu lui-même, s'il est

naïf. On l'invitera à intervenir lors de séminaires internes au fournisseur : « votre savoir nous intéresse, lui dira-t-on, nous avons besoin de connaître votre métier, venez faire des cours à nos ingénieurs » – et l'autre, flatté, fera des exposés (rémunérés) sans même sentir qu'il se fait acheter. Mais s'il ne passait pas le contrat à ce fournisseur-là, il ne serait pas convié à le « faire bénéficier de ses compétences »...

Le fournisseur naïf s'étonne : comment le client peut-il refuser une proposition d'un coût modique et de la plus grande utilité pour son entreprise ? Une partie de l'explication réside dans la modicité du coût, cf. ci-dessus. Une autre dans le manque de compréhension : le client ne « réalise » pas ce qu'on lui dit, cela se produit souvent pour les projets de workflow. Mais il ne faut pas exclure une troisième explication : dans certains cas, les choses se seraient mieux passées si le fournisseur avait su émettre le signal annonciateur de douceurs futures.

On a ainsi parfois la surprise de voir le client potentiel entrer dans une colère noire. Mettez-vous à la place du malheureux : on déroule devant lui une argumentation imparable, mais comme on n'émet pas le signal attendu il ne peut pas accepter l'offre et il ne peut pas non plus dire pourquoi. Mal à l'aise, il explose pour clore la discussion. Cette colère est un message qu'il faut savoir déchiffrer.

La tentation suscite le désir de paraître honnête, forme pernicieuse de malhonnêteté. Des entreprises se font certifier ISO 9000 pour être irréprochables mais cela ne les garantit pas contre la faillite (Peters [106]). Il arrive aussi que l'on n'ose pas prendre la décision que l'on sait la meilleure parce que l'on sait aussi qu'elle éveillerait des soupçons.

Réseaux de prédateurs

« L'ENA accepte chaque année de 100 à 120 étudiants : depuis sa fondation, elle a formé 5 000 énarques. Ils dominent l'administration dirigent les plus grandes entreprises et forment le cœur de la classe politique : Giscard, Fabius, Chirac, Rocard, Balladur, Juppé et Jospin sont des énarques, comme l'étaient onze des dix-sept ministres du dernier gouvernement socialiste.... La consanguinité de cette oligarchie a suscité une corruption endémique. Le *pantouflage*.... donne à plusieurs la possibilité de détourner des fonds publics ou privés à des fins partisans ; et comme les principaux partis ont peu d'adhé-

rents, ils ont longtemps puisé dans le budget ou le trafic d'influence pour rassembler les fonds qui leur sont nécessaires » (Anderson [2]).

La petite prédation, souvent accidentelle, peut être le fait d'un individu seul. La prédation continue, à grande échelle, ne sera *jamaïs* le fait d'un individu seul : il serait dénoncé par des personnes qui le réprouvent ou le jalourent. Elle est nécessairement le fait d'un réseau de personnes solidaires et liées par un pacte implicite qui leur garantit le secret, gage d'immunité. Une prédation systématique fructueuse conforte le réseau en lui permettant d'étendre ses ramifications et de renforcer sa solidarité.

Si l'on touche à une de ces personnes, on touche au réseau et une autre viendra la secourir. Le réseau réagit ainsi comme un crocodile, reptile dont la cervelle est petite mais dont les réflexes sont rapides et dangereux. Comme les contours du réseau sont flous personne ne sait jusqu'où s'étendent les solidarités et cela intimidera ceux qui, sans pouvoir bénéficier de la prédation, en ont connaissance.

* *

Souvent la prédation sera le fait de réseaux construits autour d'une institution existante¹⁵. Toute institution est créée pour remplir une mission, mais une loi implacable veut que celles qui perdurent se donnent pour but la survie à l'identique. Développant alors une conception rigide de leur mission, elles résisteront à toute tentative d'évolution.

La perte de sens de l'institution va de pair avec le corporatisme des personnes qui y travaillent et avec l'importance qu'elles attachent aux questions de pouvoir et de carrière. Cette maladie, que l'on croit propre à l'administration bureaucratique, touche tout autant les entreprises pour peu qu'elles soient anciennes et que leur pérennité semble assurée¹⁶.

15. Le mot *institution* peut recevoir selon le contexte deux acceptions différentes : il peut désigner soit l'ensemble de règles qui définit le fonctionnement d'une organisation (« l'entreprise » est une institution, de même que « l'enseignement »), soit une organisation particulière, obéissant à des règles institutionnelles spécifiques (« le ministère des affaires étrangères », « Air France » etc.).

16. Les grandes entreprises évoluent, sans doute, mais plus par naissance et décès que par adaptation et si elles avancent, c'est à reculons, le regard

Toute institution mûre est ainsi le lieu de formation d'un ou plusieurs réseaux de prédateurs qui l'enserrent comme le lierre enserre un bâtiment et tirent leurs ressources de la corruption (commissions illicites sur les achats, accaparement de biens en nature, détournement de fonds, emplois fictifs etc.). Ces réseaux alimentent les dirigeants, les organisations syndicales et les partis politiques. Ils sont en compétition pour la répartition des postes de responsabilité, à partir desquels s'organise le contrôle des sources de revenus.

* *

On peut appliquer au réseau de prédation les mêmes raisonnements qu'à l'entreprise (Tirole [146]) : coût de l'investissement initial, importance de l'*affectio societatis*, économies d'échelle et d'envergure, spécialisation, part de marché etc. Les sommes à payer aux institutions de contrôle, aux magistrats et aux politiques, sont comparables aux impôts que paient les entreprises. La rémunération des mercenaires ressortit des TFSE¹⁷. La différence réside dans le secret : ni la constitution, ni la comptabilité, ni les opérations du réseau ne sont publiques et il ne fait bien sûr aucune publicité : il doit au contraire payer les médias pour s'assurer de leur silence.

Les réseaux rivalisent et peuvent à l'occasion se faire la guerre autour des patrimoines les plus convoités. Alors s'établit entre prédateurs un équilibre semblable à celui de la féodalité (contrôle d'un territoire, guerre aux frontières) ou plutôt à celui de la concurrence monopoliste (voir p. 69), le territoire se définissant en termes de segment de marché plutôt que de zone géographique.

Chaque réseau est doté d'une organisation centralisée qui décide des opérations à lancer, de la répartition des recettes et dépenses, des transactions financières que nécessite le blanchiment. Cette organisation est dirigée par une personne qui dispose d'un système d'information. Comme dans une entreprise, rien ne s'oppose en principe à ce que celui-ci réside dans la tête de l'organisateur ou dans un petit carnet ; mais les réseaux les plus complexes utiliseront nécessairement l'informatique.

fixé vers leur passé ([158], p. 569).

17. Travaux, fournitures et services extérieurs.

Chapitre 2

Techniques de la prédation

La corruption est à la prédation ce que l'artillerie était à l'armée napoléonienne : elle permet d'affaiblir l'adversaire. Ses procédés les plus courants tournent autour des commissions et rétrocommissions.

Les prédateurs s'attaquent aux actifs porteurs de plus-values potentielles mais sous-estimés et mal protégés. Ils les liquident pour « produire de l'argent » même s'il faut, au passage, détruire une capacité de production.

Un autre de leurs procédés consiste à corrompre les dirigeants d'un pays pauvre pour s'emparer des ressources naturelles que ce pays peut détenir.

Les mécanismes du blanchiment, enfin, appartiennent au monde de la finance.

PROCÉDÉS

Prélèvements

On ne peut pas ouvrir un journal sans y trouver le compte rendu d'abus étonnants : rémunérations extravagantes des dirigeants ; profits tirés des stock-options, éventuellement antida-tées ; délits d'initié etc. Dans le même temps les rémunérations des salariés évoluent moins vite que les gains de productivité, ce qui creuse entre l'offre et la demande un fossé menaçant (Gréau [60]).

Quand des dirigeants se font attribuer des stock-options, c'est comme s'ils avouaient avoir besoin d'une incitation particulière

pour faire simplement leur métier – et les stock-options les incitent à agir en fonction du cours de l'action, des intérêts des fonds de placement, plus que de l'efficacité et du positionnement de l'entreprise.

L'argent est-il le moteur de l'économie? Oui sans doute, car il faut rémunérer convenablement les salariés si l'on veut qu'ils soient efficaces. Mais il y a loin de la rémunération raisonnable à l'accumulation de richesse sans fin ni raison.

Les délits d'initiés, le *backdating* des stock-options, les rémunérations et le style de vie délirants de certains dirigeants empoisonnent leur entreprise: que l'on pense à Bernard Ebbers de WorldCom, Kenneth Lay d'Enron, Angelo Mozilo de Countrywide Financial (Krugman [76]), à Jean-Yves Haberer du Crédit Lyonnais, à Jean-Marie Messier de Vivendi, à ce qui est devenu l'affaire EADS etc.

L'avidité incite certaines entreprises à commettre des crimes qui sont pires qu'un meurtre, pire même qu'un attentat terroriste car elles empoisonnent des populations entières. Selon l'OMS l'industrie du tabac, mise en difficulté dans les pays riches, s'est repliée vers les pays en développement (Mamou [89]) où, par ailleurs, des faussaires écoulent des médicaments périmés ou pis, frelatés. On a trouvé de l'antigel dans la glycérine des sirops contre la toux, de l'huile de machine dans l'huile alimentaire, des produits destinés au revêtement des meubles dans les condiments, de la peinture au plomb sur des jouets – tout cela pour réduire le coût de production. Les industriels, les organismes de certification, les importateurs, les douaniers ont été coupables, complices ou négligents.

L'échelle de la richesse fournit une mesure du succès et offre à chaque milieu social un modèle auquel s'identifier: *golden boys* à forte prime, patrons gavés de stock-options, caïds de banlieue à grosse voiture, forment les maillons d'une chaîne qui aboutit aux paradis bancaires.

Si, parmi les perspectives offertes aux adolescents, la plus prestigieuse est celle qui conduit au pouvoir à travers la rhétorique des médias, pourquoi se donner la peine de comprendre la nature? À quoi bon devenir ingénieur lorsqu'on peut s'enrichir dans la finance? Pourquoi, quand on naît dans un quartier pauvre, renoncer au trafic de drogue s'il apparaît comme le seul ascenseur social?

Il faut cependant éviter le moralisme. On a beaucoup parlé de la corruption d'un Talleyrand ou d'un Mazarin. Mais les fortunes qu'ils ont amassées n'étaient pas destinées à leur seule jouissance : elles servaient à des fins politiques.

Mazarin l'a utilisée pour faire face aux aléas politiques ; à sa mort son « butin » est revenu à la Couronne et il n'atteignait pas le prix d'une année de la guerre à laquelle il a mis fin (Michel et Conihout [92], Bertière [16]).

Talleyrand a pu, grâce à une fine diplomatie qui s'appuyait sur l'art de la conversation et la qualité des repas que préparait son cuisinier Carême, procurer cinquante ans de paix à l'Europe : il a ainsi été plus grand que Napoléon, grand prédateur à qui il avait conseillé en vain la modération envers les vaincus et qu'il a tenté de dissuader d'attaquer la Russie (Orieux [103]).

Commissions et rétrocommissions

« Tony Blair a donné l'ordre d'interrompre l'enquête pour corruption visant le groupe BAE Systems, accusé d'avoir versé 1,5 milliards de pot-de-vin au prince Bandar ibn Sultan, ex-ambassadeur à Washington devenu secrétaire général du conseil national de sécurité. Les patrons français réclament le même traitement pour « pouvoir lutter à armes égales avec la concurrence ». Total fait l'objet de trois enquêtes sur des pots-de-vin à des fonctionnaires au Cameroun, d'anciens dirigeants en Irak, des parents de l'ex-président Rafsandjani en Iran. Thalès a des procédures en cours, et Alcatel a été pris la main dans le sac au Costa Rica » (Jérôme Canard, « Les boîtes françaises veulent corrompre en paix » [24]).

Jean-Louis Gergorin démonte dans *Rapacités* [52] ce que l'on a appelé « l'affaire Clearstream », à laquelle il a été mêlé¹ et surtout – c'est le plus intéressant pour nous – il démonte le mécanisme des commissions et rétrocommissions. Il est l'inventeur de ce dernier terme, inspiré par l'expression évangélique « *Vade retro Satanas* » et que l'on nomme en anglais *kickback*.

Partons de l'échange normal : le vendeur et l'acheteur se mettent d'accord sur le produit à vendre et sur son prix ; le produit

1. On trouve sur Wikipédia, en prenant pour mot clé « Clearstream », « Gergorin » et « Denis Robert », une abondante documentation sur les affaires « Clearstream 1 » et « Clearstream 2 » ; Gergorin évoque une « affaire Clearstream 3 » autour des comptes « morts-vivants » qu'aurait hébergés Clearstream ([52], p. 99).

est livré à l'acheteur qui, en échange, paie le prix au vendeur. C'est l'échange équilibré à l'état pur.

Souvent l'intervention d'un intermédiaire est nécessaire pour conclure le marché. Il remplit des fonctions utiles : faciliter les relations entre vendeur et acheteur, garantir l'exécution ponctuelle des paiements etc. Il perçoit une rémunération, la *commission*, versée par le vendeur. Le montant de la commission est un pourcentage dégressif du montant du contrat (usuellement quelques pour cent, au plus 10 %). Elle s'ajoute au prix que paie l'acheteur.

Le principe de la commission n'a rien de répréhensible car l'intermédiaire rend de réels services : il n'est pas facile, surtout lorsqu'on commerce avec un pays étranger, d'établir une relation confiante entre un vendeur et un acheteur qui ne parlent pas la même langue et dont les pays n'ont pas les mêmes lois. Dans l'économie contemporaine le commerce s'organise de plus en plus autour d'*intermédiations* qui facilitent les transactions et les répartitions entre partenaires. Ces commissions-là sont déclarées par le vendeur et restent dans le circuit de l'argent « propre ».

Mais il existe aussi des commissions illicites dont le montant s'exprime en dizaines de pour cent du contrat ; elles sont utilisées pour corrompre ou pour se plier aux exigences de personnes diverses : celle qui, chez le client, conclut les achats (« acheter les acheteurs ») ; celles qui, dans les administrations (douane, économie, armée), donnent leur aval à la transaction ; les experts qui comparent les offres des fournisseurs etc.

Ces prédateurs préfèrent être rémunérés « au noir » car cela permet d'échapper aux contrôles et à la fiscalité. Il faut donc que le vendeur « noircisse » la commission en l'extrayant de la comptabilité selon divers procédés.

Voici un exemple. Un industriel doit vendre 100 000 exemplaires d'un équipement électrique dans un pays de l'ex-Yougoslavie. Le prix unitaire est 30 €. Le responsable des achats lui demande de mentionner sur le devis un prix unitaire de 100 €, qui sera facturé à son entreprise, et de verser sur un compte bancaire en Suisse 70 € par unité vendue – ce qui suppose que l'industriel puisse « noircir » cette somme.

Les commissions illicites sont de règle, si l'on peut dire, lorsqu'on commerce avec des pays dont l'organisation est féodale et qui ignorent l'échange équilibré : on ne peut rien exporter vers ces

pays si l'on ne reverse pas sous forme de commission de l'ordre de 30 % du prix de vente. Mais elles sont également pratiquées dans les pays riches : un fournisseur d'une grande entreprise m'a cité le taux de 1 %, taux modeste mais qui représentait une belle somme vu les montants en jeu ; un éditeur m'a dit que le directeur d'une administration avait exigé 10 % du montant des commandes.

* *

Admettons toutefois, et c'est globalement exact, que la commission illicite alimente surtout les pays restés féodaux ; la *rétro-commission*, elle, revient vers le pays vendeur et contrairement à la commission elle n'est jamais licite.

Le client paie au vendeur l'addition du prix normal, de la commission normale, de la commission illicite et de la rétro-commission que l'intermédiaire reverse dans la caisse noire du vendeur ou dans toute autre caisse que celui-ci aura indiquée.

Qui est le destinataire de la rétrocommission ? Ce n'est plus un intermédiaire sur le marché considéré, car il ne connaît pas le client. Ce peut être un dirigeant du vendeur, désireux de s'enrichir en cachette du conseil d'administration et des actionnaires ; un responsable politique national que le vendeur veut obliger ; la caisse noire du vendeur, pour financer des commissions illicites sur d'autres marchés.

Le système a été abondamment utilisé pour alimenter les caisses noires des partis politiques et, comme toujours, des miettes ont été distribuées aux personnes dont la discrétion était nécessaire.

Alors la corruption ne concerne pas seulement le pays acheteur : le pays vendeur lui-même est atteint. Certaines affaires ont été montées uniquement pour pouvoir distribuer des rétro-commissions ; on a vu des rétrocommissions sur des contrats perdus, versées en avance de la conclusion de l'affaire.

* *

La machine s'emballa, donnant naissance à l'« hypercorruption » (Gergorin [52], p. 173) tolérée, voire encouragée par certains gouvernements et institutions internationales. Alfred Sirven, chargé des « affaires générales » chez Elf, a détourné 168 millions d'Euros destinés à des responsables politiques, à des

intermédiaires, aux dirigeants du groupe et à lui-même : cela représente douze fois le montant de la corruption des « chéquards » du scandale de Panama.

Le blanchiment est indispensable à ce système : les commissions illicites et les rétrocommissions sont de l'argent noir sous forme de valises de billets ou de comptes bancaires dans des paradis fiscaux. Des pays exotiques, mais aussi de petits pays européens² (Liechtenstein, Monaco, Luxembourg, Suisse) et la City de Londres s'en sont fait une spécialité rémunératrice (Montebourg et Peillon [93]). Pour réinjecter cet argent dans l'économie légale, par exemple pour acheter une entreprise ou un immeuble, il faudra le « blanchir » (voir p. 47).

Le Luxembourg « considère que le rapport Peillon-Montebourg manque d'objectivité » et rejette les témoignages qu'il contient en se drapant dans sa légitimité, mais son argumentation paraît quelque peu formelle³.

* *

Supposons que sur un marché la rémunération de l'intermédiation licite soit de 5 %, la commission illicite de 25 % et la rétrocommission de 10 %. Il en résulte :

- que le montant du marché est supérieur de 67 % au prix auquel le produit serait vendu s'il n'y avait aucune commission ;
- que 65 % du marché sont licites, mais que 35 % correspondent à de l'argent qu'il a fallu ou qu'il faudra « noircir », puis « blanchir ».

Quelle est la part des commissions illicites et des rétrocom-

2. « Certains juges vous disent qu'ils vont procéder aux investigations, ne le font pas et ne vous répondent jamais.... [Ces pays] habillent, sous une couverture judiciaire, une opposition politique : en effet, de quoi vivent-ils si ce n'est du produit de l'argent sale ? » (van Ruymbeke *in* Montebourg et Peillon [93]).

3. Cf. « Le rapport Peillon-Montebourg présente une image déformée du Luxembourg », article d'actualité du gouvernement du Luxembourg, 22 janvier 2002. On lit dans cet article la phrase suivante : « le Luxembourg est membre fondateur de l'Union Européenne et du Conseil de l'Europe et, à ce titre, applique l'ensemble des textes régissant l'activité bancaire et financière, la lutte contre le blanchiment et la criminalité financière ainsi que l'entraide judiciaire en matière pénale ». Mais alors quiconque est soupçonné d'avoir commis un délit pourrait affirmer « je suis citoyen de tel pays et, à ce titre, je me conforme à ses lois... »

missions dans l'économie? Certains estiment qu'elle est de l'ordre de 40 % dans le commerce mondial, et de beaucoup plus dans les flux financiers car pour brouiller les pistes une opération de blanchiment multiplie les transactions.

Quels sont les effets économiques des commissions illicites et rétrocommissions?

Elles se traduisent par une inflation par les prix, les prix payés par les acheteurs étant plus élevés qu'ils ne le seraient autrement ; par de l'inflation en volume, certaines opérations étant montées dans le seul but de procurer des commissions et rétrocommissions (certains pays ont ainsi des avions de chasse sans pilote et des bateaux de guerre sans équipage) ; par un frein à l'amélioration des institutions des pays pauvres, la corruption apportant aux organisations de type féodal des ressources qui confortent leur pérennité ; enfin, par la dégradation des institutions des pays riches eux-mêmes, dont les missions sont trahies ou détournées pour organiser des financements illicites.

Où va l'argent des commissions illicites et rétrocommissions? Parfois il restera dans la poche de celui qui l'a perçu mais le plus souvent il ira alimenter les caisses noires des partis politiques, des dirigeants, des syndicats etc. Les flux se ramifient selon un dessin institutionnel occulte, leur comptabilité étant d'autant moins officielle qu'il importe d'échapper à la vigilance du fisc. La discrétion des personnes impliquées est rémunérée par des miettes, parfois importantes, que les organisateurs leur laissent prélever ; l'impunité leur est garantie par les avantages que les institutions en place tirent de ce système.

Prédation des actifs

Les entreprises subissent une forte pression pour « produire de la valeur » c'est-à-dire, dans le jargon de la finance, produire des dividendes et des plus values. L'actionnaire demande d'abord de faire croître la marge sur chiffre d'affaires. Quand ce ratio a atteint un niveau élevé, il lui impose encore de croître à un rythme annuel prédéfini. La pression ne connaît ensuite ni borne ni raison, l'extraction n'ayant d'autre règle que d'être poussée à fond d'abord en niveau, puis en taux de croissance.

André Schiffrin a décrit ce qui se passe dans le secteur de l'édition [128]. Un groupe financier achète une maison presti-

gieuse. Il déclare d'abord ne rien vouloir changer à l'équipe ni à la politique éditoriale. Puis il introduit des réorganisations visant à dégager des économies d'échelle en concentrant avec d'autres filiales la tenue des comptes, la gestion des stocks etc.

La politique maison permettait de reconstituer le catalogue et de donner leur chance aux nouveaux auteurs : elle consistait à dégager une marge sur chiffre d'affaires de 3 à 4 %, les titres à succès compensant les pertes sur les autres. L'actionnaire impose une nouvelle politique : il exige une marge de 12 à 15 %, chaque livre devant être profitable. Cela contraint la direction à rogner sur les coûts, donc à comprimer ou supprimer l'équipe éditoriale car elle coûte cher. Les dépenses diminuent alors que la vente continue sur sa lancée, d'où une immédiate montée du profit.

Mais le catalogue se dégrade, la recherche du *best seller* conduisant à flatter les goûts supposés du public que l'actionnaire situe au bas de la gamme. Des « coups » sont tentés en distribuant des avances énormes aux auteurs à succès. Des avances sont distribuées aussi à des personnages politiques qui n'écriront jamais rien qui vaille, mais qui peuvent faciliter les affaires de l'actionnaire dans d'autres domaines.

Il en résulte des pertes et l'exigence de rentabilité ne fait que croître pour les compenser : Schiffrin a décrit, pour illustrer cette dérive, les relations entre le milliardaire S. I. Newhouse et la maison d'édition Random House.

L'éditeur n'est plus désormais à la recherche de bons manuscrits et les « gros coups » s'appuient sur des textes éventuellement médiocres. S'écartant de l'exigence de qualité qui l'avait guidé jusqu'alors, il perd progressivement la confiance de ses lecteurs et de ses auteurs et finalement il disparaîtra.

Mais cela prend du temps, alors qu'importe ! Avant de mourir l'entreprise aura dégagé assez de profit pour rémunérer les fonds avancés pour l'acheter. L'investisseur est alors libre, ayant récupéré largement sa mise, de diriger son regard vers un autre éditeur qu'il pourra détruire lui aussi après en avoir extrait tout l'argent possible.

* *

Nous allons schématiser cela dans un modèle simple et sans nous embarrasser du calcul actualisé. Supposons que le chiffre d'affaires Y_t de l'éditeur une année donnée corresponde à la

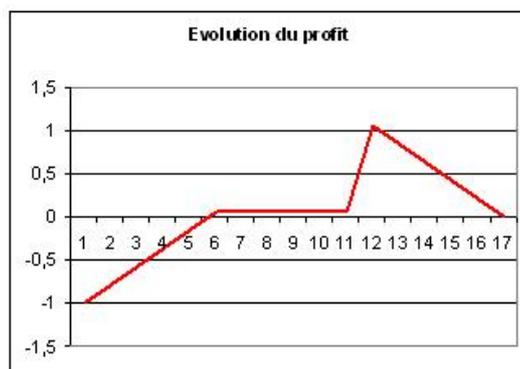


FIG. 2.1 – Cash Flow de l'entreprise

moyenne de ses coûts sur les cinq années précédentes augmentée d'une marge de 5 %, soit :

$$Y_t = 1,05 \frac{1}{5} \sum_{t-5}^{t-1} C_i,$$

où C_i est le coût de fonctionnement de l'année i , entièrement consacré à l'équipe éditoriale, constant et égal à 1 (on trouve une expression de ce type dans la fonction de production des entreprises qui ont une importante activité de R&D).

Si l'éditeur est créé l'année 0 il dégagera son premier profit l'année 5. Il aura dû avancer la perte cumulée des quatre premières années, soit 2,9. Puis le profit annuel devient constant et égal à 5 % du coût de fonctionnement (figure 2.1).

Si la norme de rendement exigée par la Bourse est de 10 %, cet éditeur « vaudra » 0,5 sur le marché des entreprises. Supposons qu'un financier l'achète à ce prix-là l'année 11. Il supprime l'équipe éditoriale, ce qui annule le coût de fonctionnement. Le profit devient alors égal à 1,05. Il décroît les années suivantes, car la ressource éditoriale n'est pas renouvelée, et il s'annule l'année 16. Le financier aura encaissé 3,15 de profit cumulé avant que l'éditeur ne meure.

« Produire de l'argent » passe dans le monde de la finance pour de la *production* tout court. Les prédateurs parent cette opération des mots « rationalisation », « restructuration » etc. mais elle aura détruit un actif utile.

Prédation des pays pauvres

On peut extraire un modèle du néocolonialisme de *Noir Silence* [153], ouvrage que François-Xavier Verschave (1945-2005) a consacré à ce qu'il appelle la « Françafrique ».

Considérez un pays qui possède des ressources naturelles rares (pétrole, diamants, minerais, forêts) mais dont la population est pauvre. Supposez que les langues y sont diverses, que l'État est de création récente, si bien que les solidarités s'y tissent au sein de la tribu ou de l'ethnie plus qu'à l'échelle de la nation et que les partis politiques sont d'abord l'expression des particularités et rivalités ethniques.

Supposez par ailleurs que dans un pays riche l'État, ou une grande entreprise, cherche à contrôler les ressources naturelles du pays pauvre (l'expression « pays en voie de développement » est hypocrite) c'est-à-dire à s'en réserver l'accès et à en maîtriser le prix.

Il suffira d'aider le dirigeant du parti politique *le plus faible* (point important) à prendre le pouvoir. En lui fournissant des armes, des conseillers, de l'argent, on lui permettra de réussir un coup d'état ou de truquer les élections.

Il ne pourra ensuite garder le pouvoir qu'à condition de poursuivre les violences envers la majorité. En échange du soutien militaire permanent qui lui est indispensable il cédera à son protecteur le contrôle des ressources naturelles.

La majorité, si elle regimbe, sera qualifiée de « rebelle ». Des opérations de « maintien de l'ordre » seront montées avec des hommes et des enfants de l'ethnie minoritaire, armés, entraînés et encadrés par des militaires mis à disposition par le pays riche et que l'on qualifiera de « mercenaires ». Les villages de l'ethnie majoritaire seront détruits, les hommes tués ou mutilés (une main, un pied etc.), les femmes et les fillettes violées.

Il serait inefficace de soutenir le dirigeant politique de la majorité : comme il n'a pas besoin d'appui extérieur ni de répression pour gagner les élections et garder le pouvoir, rien ne l'obligerait à céder le contrôle des ressources naturelles en échange d'un soutien. La démocratie l'inciterait plutôt à s'en servir pour accroître le niveau de vie de la population.

* *

Elf a utilisé un système fondé sur trois modes de rétribution :

les *bonus*, les *abonnements* et les *préfinancements* (Gergorin [52], p. 183) :

– *Bonus* : l'entreprise paie aux responsables du pays producteur un droit d'entrée qui lui permet de prospecter, forer et exploiter (un à dix millions de dollars par opération selon André Tarallo). Le bonus alimente les comptes du pays et les caisses personnelles de ses dirigeants.

– *Abonnement* : l'entreprise réserve un montant (40 cents par baril de pétrole dans les années 90) qui sera versé à une société offshore indiquée par les dirigeants politiques. Ce montant est déduit de ce qui entre dans les caisses du pays. D'après Tarallo, 60 millions de dollars ont été ainsi versés en 1990 pour quatre pays africains (Gabon, Angola, Congo, Cameroun).

– *Préfinancement* : l'entreprise prête à une banque suisse, à travers une société offshore, à un taux peu élevé. Cette banque accorde ensuite à l'État africain un crédit au taux du marché. 70 % du différentiel des intérêts, diminué de sa commission, alimentent la caisse noire de l'entreprise, les 30 % restants allant vers des comptes indiqués par les dirigeants politiques. 3 millions de dollars peuvent être dégagés ainsi à partir d'un prêt de 100 millions sur une durée de deux ans. Les préfinancements sont devenus une drogue pour les dirigeants politiques africains, qui ont ainsi intérêt à endetter leur pays.

* *

Outre le soutien militaire le dirigeant du pays pauvre recevra du pays riche, à titre personnel, quelques miettes de la richesse prélevée sur son pays.

On pourra se débarrasser de lui par un assassinat ou un coup d'état s'il manque de docilité ou tente de se libérer de la tutelle du pays riche pour trouver un autre protecteur ; si, comme cela arrive souvent, la pression qu'il subit, combinée aux voluptés que le pouvoir procure, le rend fou et que ses excès finissent par le rendre dangereux pour son protecteur ; si enfin les médias ou la justice du pays riche s'émeuvent des exactions, si la population du pays riche répudie les crimes commis par des amateurs de richesse facile et de coups tordus (aventuriers, hommes d'affaires, agents ou politiciens).

Il servira alors de bouc émissaire et on s'efforcera pour continuer le jeu de lui trouver un remplaçant commode.

* *

Les pays pauvres offrent aux prédateurs un vaste terrain où déployer leurs talents. À la limite, l'extermination de la quasi-totalité de la population du pays pauvre ne ferait que renforcer le contrôle du pays riche sur ses ressources naturelles.

La richesse rapportée dans le pays riche par les prédateurs conforte leur contrôle sur l'appareil administratif, politique et économique de celui-ci. L'argent sale obtenu grâce au meurtre des populations pauvres finance ainsi la main-mise des prédateurs sur le pays riche lui-même et y suscite la raréfaction des entrepreneurs, ce qui provoquera – mais à long terme – sa décadence et son appauvrissement.

Les personnes généreuses du pays riche, émues par le spectacle de la pauvreté, veulent aider le pays pauvre. Mais si elles n'élucident pas le mécanisme de la prédation leur aide ne fera que pallier quelques-unes de ses conséquences sans toucher à la cause du mal. Dans la mesure où elle donne bonne conscience au pays riche, cette aide peut même retarder la prise de conscience de la prédation.

Publier les crimes, mobiliser l'opinion du pays riche, c'est à vrai dire le seul moyen de stopper cette prédation. L'opinion du pays pauvre ne peut en effet à elle seule vaincre les troupes entraînées et armées par le pays riche : seules les opinions publiques française et américaine pouvaient mettre un terme aux massacres en Algérie et au Vietnam, sans quoi l'emballement de la force pure aurait pu aller jusqu'à l'extermination.

La résistance des démocrates du pays pauvre est méritoire et courageuse – ils risquent la torture et la mort – mais elle ne peut être efficace que si elle est relayée par l'opinion publique du pays riche.

L'association « Survie⁴ » qu'a animée François-Xavier Verschave publie des dossiers sur les faits dont les pays riches détournent leur regard.

Faire la clarté sur les crimes qui se commettent dans les pays pauvres avec l'approbation des dirigeants des pays riches et la participation de certains de leurs nationaux, c'est un devoir ci-

4. www.survie-france.org/

vique qui suppose courage et persévérance⁵.

* *

Les prédateurs étant à l'affût, tout pays pauvre qui dispose de ressources naturelles de valeur sera la cible de leurs attaques. Cet exemple, si on prend le temps de le méditer, illustre le caractère *inéluçtable* et *implacable* de la prédation : tout patrimoine de valeur et mal protégé sera pillé.

Pour énoncer ce principe pessimiste il n'est pas besoin de postuler que l'être humain serait, par nature, un prédateur : l'existence d'une proportion de prédateurs dans l'espèce humaine suffit.

BLANCHIMENT

« Dès le début des années quatre-vingt-dix, la révolution de l'informatique et des télécommunications élimine définitivement l'obstacle que pouvait constituer jusqu'alors l'éloignement géographique des places offshore. Il est désormais aussi facile, pour une entreprise ou même un particulier, de gérer son argent avec un établissement financier du Vanuatu, en Océanie, qu'avec la banque installée au coin de son pâté de maisons » (Jean-Louis Gergorin, *Rapacités* [52], p. 139).

« L'argent sale a pris de telles proportions qu'il est devenu une menace pour la stabilité et la prospérité mondiales... c'est le talon d'Achille du capitalisme » (Raymond Baker, *Capitalism's Achilles Heel* [7]).

L'histoire du blanchiment est marquée par des scandales dans le secteur bancaire : l'affaire de la BCCI en 1991⁶, le détournement de l'aide du FMI à la Russie en 1998 avec la complicité de

5. Dans *Noir Silence* [153], Verschave a décrit les crimes qu'ont commis certains chefs d'État africains. Omar Bongo, Idriss Debi et Sassou Nguesso lui ont intenté un procès, ainsi qu'à son éditeur, pour offense à chef d'État étranger : ils l'ont perdu (*Noir Procès* [11]).

6. Cette banque, dont les cadres étaient « des banquiers internationaux compétents dont le but était de commettre des fraudes à grande échelle tout en évitant d'être repérés », a été reconnue coupable de blanchiment, corruption, aide au terrorisme, trafic d'armes, vente de techniques nucléaires, évasion fiscale, contrebande, immigration illégale et achats illicites de banques et de biens immobiliers (Kerry [72]).

la Bank of New York⁷.

Al-Qaida s'est infiltrée dans le commerce du diamant, tirant parti des structures du commerce illicite pour collecter des fonds nécessaires et blanchir des sommes considérables⁸.

Les mécanismes du blanchiment ont été démontés par Denis Robert (1958-), notamment dans *La boîte noire* [120]; Gergorin dit ([52], p. 114) que les analyses de Denis Robert ont été trop imprécises mais dans l'ensemble il les confirme.

* *

Le blanchiment se réalise, pour l'essentiel, dans le système bancaire. Il est hautement rémunéré : les banques pourraient prélever au passage une commission de 10 à 30 %. Sous la pression de leurs actionnaires, qui réclament un profit toujours plus élevé, certaines cèdent à la tentation. Cependant le secret bancaire souvent opposé aux enquêteurs les freine efficacement.

« Il est impossible d'obtenir des renseignements de Londres. Il faut arriver à pénétrer au cœur de la City, qui réalise une part importante du PNB de la Grande-Bretagne. Elle a sa propre police et les policiers de Londres n'agissent pas comme ils le souhaitent dans ce périmètre.

Un juge italien m'a fait part des difficultés qu'il a rencontrées pour accéder aux comptes ouverts à la *City* aux noms de mafieux. Comme il n'avait pas de réponse à sa commission rogatoire au bout de six mois, il s'est rendu sur place.... On l'a fait entrer dans un bureau où se trouvaient sept ou huit personnes : il posait sa question au policier de Londres, qui la posait au policier de la *City*, qui la posait à l'avocat de la banque qui la posait au responsable de la banque. Et ce dernier répondait par le même circuit » (van Ruymbeke *in* Montebourg et Peillon [93]).

L'informatisation de la finance a offert des procédés qui empêchent de remonter à la source d'un flux d'origine illicite. Ainsi, alors que l'économie contemporaine suscitait une prédation endogène elle s'est dotée des moyens de l'exercer.

* *

7. Cette banque a participé de 1996 à 1999 à une opération de blanchiment qui aurait fait perdre 22,5 milliards de dollars à la Russie.

8. Global Witness, « Pour que ça marche - Pourquoi le processus de Kimberley doit faire plus pour mettre fin aux diamants du sang », novembre 2005.

L'argent propre, c'est celui que vous avez gagné légalement, sur lequel vous avez payé des impôts et dont vous pouvez expliquer l'origine. L'argent sale, c'est celui qui provient des opérations illégales : le « black » que le détaillant fait passer de la caisse à sa poche ; l'enveloppe ou la valise reçues pour prix de la corruption ; les revenus des trafics illégaux, de l'usure, du *racket*, du proxénétisme etc. Le repérage de l'argent sale étant une arme efficace contre la criminalité il est important pour les délinquants de le « blanchir ».

« Imaginons que j'instruise un dossier dans lequel un délinquant a blanchi 100 millions de dollars. Il me propose de fermer les yeux moyennant 2 millions de dollars. J'ai la faiblesse d'accepter mais je fixe mon prix à 5 millions de dollars.

Je demande à un ami, appelons-le Jean, de se rendre dans une fiduciaire à Genève pour y placer mes dollars. Il ne devra jamais dire que cet argent sera géré pour mon compte.

Jean devra décliner son identité : il est « ayant droit économique ». La fiduciaire lui proposera une société panaméenne, coquille vide qu'il va payer 10 000 francs suisses, plus 2 000 francs de royalties par an pour l'État panaméen. La fiduciaire ouvre à Zurich, Jersey, Monaco, Londres, au Luxembourg et au Liechtenstein des comptes bancaires au nom de cette société.

Avant de rendre ma décision je vais demander un premier versement ; le dernier versement sera fait, après le prononcé de non-lieu, sur le compte ouvert à Genève au nom de la société panaméenne. Je n'apparais nulle part.

Je ne vais pas laisser les fonds sur ce compte, mon corrupteur pourrait parler. La fiduciaire va, en 24 heures, faire passer les fonds par les comptes ouverts au nom de la société panaméenne – Zurich, Jersey etc. – puis les faire revenir à Genève, en prenant soin que la banque d'arrivée ne soit pas la même qu'au départ.

Je récupérerai un million de francs par an en liquide à Paris et laisserai le reste fructifier. La fiduciaire va le placer à la Bourse de Paris ou de Tokyo au nom de la société panaméenne, acheter des obligations, acquérir un patrimoine immobilier à Madrid. Chaque année, elle me donnera rendez-vous avec un mot de passe dans un hôtel parisien. Un porteur de valise – quelqu'un de la fiduciaire –, moyennant peut-être 10 % de commission, me remettra un million de francs » (condensé de la déposition de Renaud van Ruymbeke, *in* Montebourg et Peillon [93]).

Des entreprises où les paiements se font en liquide peuvent être utilisées à cette fin : comment savoir si le chiffre d'affaires

d'une blanchisserie provient des clients ou de la mafia qui aurait apporté de l'argent liquide? Des mafieux américains ont acheté un réseau de blanchisseries: c'est de là que vient l'expression « blanchiment ». Les casinos peuvent également servir à blanchir l'argent: celui qui joue à la roulette perd en moyenne 2,7 % de ses mises mais la revente des jetons lui procure de l'argent propre car il peut prétendre avoir gagné au jeu.

Ces procédés ne permettraient pas de blanchir les sommes importantes que procurent les trafics. Il fallait des méthodes plus puissantes: le système bancaire les fournit.

Pour blanchir l'argent, en effet, il n'est pas indispensable de faire en sorte que son origine semble acceptable: il suffit qu'il soit impossible de démontrer qu'il a une origine illégale. L'astuce est de lui faire parcourir des circuits tellement compliqués que l'enquêteur qui voudrait trouver son origine s'égarerait dans un labyrinthe.

La loi dispose que les banques doivent signaler les clients qui déposent des montants en liquide importants, donc d'origine *a priori* douteuse. Selon la règle « connais ton client » (« *know your customer* ») elles doivent s'assurer de la qualité des personnes qu'elles représentent. Mais il existe des banques complaisantes, certains pays exotiques et quelques petits pays européens⁹ s'en sont fait une spécialité rémunératrice. Quand elles ont accepté un dépôt il ne s'agit plus d'argent liquide mais de monnaie scripturale. Une série de virements le fera passer à des banques de plus en plus respectables et ainsi son origine suspecte sera masquée.

L'informatisation de la gestion financière permet de compliquer le flux en le divisant en plusieurs flux plus petits qui emprunteront chacun un itinéraire différent, puis en multipliant sur chaque itinéraire le nombre des étapes: un petit programme suffit pour automatiser ces opérations que l'on pourra lancer d'un simple clic.

* *

Denis Robert a montré comment les « comptes non publiés »

9. Le Luxembourg est un pays de 420 000 habitants. On y trouve 220 banques qui travaillent pour le monde entier (Robert [120], p. 27). Le secteur financier emploie 52 000 personnes et produit 38 % du PIB du pays. Une affaire qui le met en cause est pour le Luxembourg une affaire d'État.

détenus par des entreprises de *clearing* (en français « compensation ») pouvaient faciliter le blanchiment.

Ces entreprises rendent aux banques un service utile : les banques réalisant entre elles des opérations pour le compte de leurs clients (virements, paiement des chèques, opérations sur les titres etc.) une partie de ces opérations se compense (les montants qu'une banque reçoit d'une autre compensant ceux qu'elle doit lui verser) et le solde doit être réglé périodiquement (une fois par jour). Le calcul du solde, l'exécution de son règlement, c'est la tâche de l'entreprise de compensation. Les banques détiennent des comptes dans cette entreprise qui est ainsi le « banquier des banques ».

L'exécution d'un règlement est une opération informatique : tel montant, inscrit au compte de la banque *A*, en est soustrait pour être inscrit au compte de la banque *B*. Les comptes peuvent se diversifier en titres et devises : pour gérer divers types d'actif l'informatique se complique mais la logique reste la même.

Les opérations sont enregistrées de sorte que l'on puisse les vérifier *a posteriori*. La liste des comptes est publique.

Jusque là, tout est simple. Mais un jour une banque italienne a demandé que l'on distingue son propre compte des comptes de ses filiales sans que ces derniers n'apparaissent dans la liste publique. Cette opération a ouvert une brèche dans la transparence du système : il est devenu possible de détenir un compte sans qu'il soit mentionné sur la liste publique. Cette possibilité sera beaucoup utilisée.

Initialement seules les banques pouvaient avoir des comptes, mais elles ont ouvert des comptes pour certains de leurs clients. Finalement n'importe qui a pu (à condition d'être riche) avoir un compte non publié auprès de l'organisme de compensation.

* *

Malgré la complication des flux financiers un enquêteur patient et têtu pourrait remonter jusqu'au premier versement. Il importe donc d'insérer sur le trajet des obstacles à l'investigation. Les comptes non publiés en sont un. Il n'est cependant pas insurmontable. Ces comptes, s'ils ne sont pas mentionnés sur la liste publique, existent néanmoins et les opérations les concernant sont enregistrées. Un enquêteur disposant de pouvoirs élevés et de beaucoup de temps pourrait en retrouver la trace. Alors

vient le procédé imparable : les opérations non enregistrées, qui ne laissent aucune trace.

Les « exceptions » informatiques sont nées, comme les comptes non publiés, de façon fortuite. Lors de la mise en place du système informatique de l'organisme de compensation les informaticiens ont dû corriger des bogues. Ils ont pour traiter ces « exceptions » écrit des *scripts*, petits programmes qui sont des sortes de rustines que l'on ajoute au gros programme informatique pour corriger ses défauts un par un jusqu'à ce que les bogues disparaissent. C'est une pratique normale, mais le dispositif qui permet d'intervenir sur le programme ouvrait d'autres possibilités.

Supposons en effet qu'une banque veuille réaliser, pour le compte de l'un de ses clients, une opération non enregistrée. Elle téléphone à son correspondant dans l'organisme de compensation (téléphone, donc pas de trace). Celui-ci téléphone au service informatique. Un informaticien écrit le script à introduire dans le programme. Il est du type « **if... then...** » : « **si** la transaction présente telle caractéristique, **alors** il faut que tel compte soit augmenté et tel autre diminué de tel montant ». C'est le même genre de script que pour une correction d'erreur mais il s'agit de masquer l'origine d'une transaction. Après le passage de la transaction, le script est ôté du programme. La transaction n'étant pas enregistrée, il faudra que les parties qu'elle concerne contrôlent elles-mêmes son exécution : mais cela, c'est leur affaire¹⁰.

Le mur opposé aux enquêteurs éventuels est dès lors infranchissable, le mécanisme du blanchiment est parfait et il peut porter sur des montants d'une importance quelconque. Il n'existe rien de plus efficace qu'un organisme de compensation pour blanchir l'argent sale.

« Le juge qui traite ce type de dossier a deux possibilités : soit il fait l'impasse sur les opérations de blanchiment internationales, soit il remonte les grands flux car il ne veut pas se contenter des prête-noms et des petites sommes. Il s'enlira pendant des années. Je reprends mon exemple (voir p.

10. Un procédé informatique analogue a été utilisé par les espions qui, en 2004-2005, ont écouté les conversations téléphoniques des hommes politiques grecs (Prevelakis et Spinellis [113]).

49), mais je redeviens le juge qui enquête sur cette affaire de corruption.

J'ai la chance d'apprendre qu'il y a eu un virement sur le compte d'une banque de Genève au nom d'une société panaméenne. J'adresse une commission rogatoire à un de mes collègues suisses par fax et parallèlement je l'envoie via la Chancellerie ou le parquet général. Le chemin d'une commission rogatoire est long : le juge, son procureur, le procureur général, le ministère de la justice, le ministère des affaires étrangères, le ministère des affaires étrangères du pays requis, le ministère de la justice de ce pays et le juge étranger. Des juges du Luxembourg m'ont dit qu'ils ne pourront exécuter la commission rogatoire que lorsqu'ils auront l'original ! Or souvent le juge français ne peut pas adresser directement sa commission rogatoire au juge étranger. L'envoi et le retour peuvent prendre deux ans à l'époque du fax, alors que l'on fait transiter des fonds sur cinq places financières différentes en 24 heures !

Le juge de Genève qui accepte de traiter ma commission rogatoire directement va adresser une réquisition à la banque de Genève pour identifier l'ayant droit économique de la société panaméenne et savoir d'où viennent les fonds et où ils repartent. En un mois, il aura sur son bureau les réponses à mes questions mais il ne pourra pas me les faire parvenir car un recours a été déposé : la Suisse et le Luxembourg permettent à toute personne qui fait l'objet d'investigations sur son compte bancaire de les contester.

Quand le juge rendra l'ordonnance rejetant le recours, cette personne va interjeter appel devant la chambre d'accusation de Genève ; quand la chambre aura rendu sa décision – au bout de six ou neuf mois – cette personne pourra la contester devant le tribunal fédéral ; tant que le tribunal fédéral n'aura pas statué le juge suisse aura interdiction de me communiquer le résultat de sa commission rogatoire. 95 % des recours sont dilatoires.

Le juge suisse ne pourra m'adresser les documents qu'au bout de 18 mois ; j'aurai appris que l'ayant droit économique est Jean – ce que je savais déjà – et que l'argent est parti pour Zurich. Je vais adresser une nouvelle commission rogatoire à Zurich et retomberai dans le système de recours : il me faudra un an et demi pour avoir les résultats.

Au bout de sept ou huit ans j'arriverai au compte de sortie des fonds. Je découvrirai qu'il s'agit de la même société panaméenne, mais dans une autre banque de Genève. Je pourrais bloquer l'argent mais dix ans ont passé, il n'en reste plus guère. Entre temps la personne qui a fait l'objet d'investigations sera retournée à la fiduciaire pour créer une autre société panaméenne et ouvrir dans une autre banque un compte sur lequel elle aura fait transférer l'argent qui restait sur le compte

de sortie » (condensé de la déposition de Renaud van Ruymbeke, Montebourg et Peillon [93]).

Le mécanisme du *nantissement* illustre la créativité du système bancaire (Gergorin [52], p. 91). Dire que le compte A est *nanti* au bénéfice du compte B signifie que les débits du compte B peuvent être compensés par un transfert venant du compte A, à concurrence du montant de ce dernier.

Supposons qu'un riche Français veuille échapper à l'impôt. Il a confié ses économies à une fiduciaire de Genève qui les place en titres dans un compte qu'elle ouvre chez Clearstream, nanti au bénéfice d'un autre compte Clearstream ouvert par une banque suisse. Cette banque autorise une ligne de crédit d'un montant équivalent à sa filiale de Nice et celle-ci prête sans garantie au riche Français (on peut faire confiance à un client fortuné !). Des années plus tard celui-ci se déclarera incapable de rembourser sans qu'il ne se passe rien : grâce au nantissement, la banque a récupéré le montant du prêt.

Toutes ces opérations sont évidemment illégales mais elles sont tentantes : le blanchiment n'est pas gratuit. Une commission de 10 % à 30 % serait prélevée par un script et versée sur un compte relevant d'une comptabilité distincte de la comptabilité générale (Robert [120], p. 282).

* *

Le *noircissement* est le symétrique du blanchiment. Si une entreprise veut utiliser une partie de ses liquidités à des fins illégales, elle doit les faire sortir du circuit comptable qui permet de connaître la nature et la destination des dépenses.

Le noircissement facilite la fraude fiscale et en outre il alimente la « caisse noire » utilisée pour « acheter des acheteurs », corrompre des personnes dans les organismes de contrôle etc., ou procurer à certaines personnes de l'entreprise des liquidités qui ne seront pas imposées (voir p. 37).

Les procédés sont divers : le « black » qu'accumule un artisan, les fausses factures qu'émet une entreprise à faible durée de vie dirigée par un homme de paille¹¹, la facturation de services fictifs, les emplois fictifs, les paiements en liquide reçus de clients en échange d'un rabais sur le prix etc.

11. Les fausses factures permettent en outre une fraude sur la TVA.

Dans une entreprise normale seul un petit nombre de personnes est impliqué dans le blanchiment et le noircissement. Dans les banques et les organismes de compensation, la plupart des agents ignorent tout de ces opérations. Le cloisonnement empêche les exécutants eux-mêmes de comprendre ce qui se passe : l'informaticien à qui l'on demande de programmer une « exception » peut croire qu'il s'agit d'une opération technique et ignorer sa portée.

Sans doute, comme l'a dit à Gergorin un ancien directeur du Trésor « connu pour sa rigueur et son intégrité » ([52], p. 76), l'organisation du blanchiment autour de plates-formes de compensation comme Clearstream et Euroclear « joue un rôle utile en facilitant la réintégration dans le système financier de fonds dont il vaut mieux ne pas connaître l'origine, mais qui sont bien utiles au développement économique mondial ». Mais le fait que « la part de l'activité mondiale contrôlée par des capitaux non identifiés n'ait aucune raison de cesser d'augmenter » ([52], p. 77) accroît le risque de déstabilisation, et on constate dans l'économie un excès plutôt qu'un manque de liquidités : l'une des conséquences est la hausse excessivement rapide des prix dans l'immobilier.

FINANCE ET PRÉDATION

Trois cents millions d'actionnaires, dont 90 % en Amérique du Nord, en Europe occidentale et au Japon, détiennent la capitalisation boursière mondiale. Ils en font gérer la moitié par quelques dizaines de milliers de gestionnaires de SICAV, fonds mutuels, fonds de pension, caisses de retraite et compagnies d'assurances. Animés par un jeu de plus en plus spéculatif¹² les marchés financiers connaissent une volatilité accrue (Peyrelevade [108]).

La Bourse, dit Jean-Luc Gréau [60], a aujourd'hui perdu sa raison d'être. Sa mission était d'apporter des fonds aux entreprises : or si l'on fait les comptes on voit qu'elle a cessé de financer les entreprises car elle permet aux fonds de placement d'exercer une action prédatrice sur les sociétés cotées.

Ce sont désormais les entreprises qui subventionnent les actionnaires, et non l'inverse : tandis que l'argent affluait à la Bourse

12. On dénombrait 610 *hedge funds* en 1990, on en compte 12 000 en 2007.

les entreprises cotées ont accumulé les dettes.

* *

Les cours sont naturellement instables. C'est une bénédiction pour les habiles car il ne faut pas croire que l'on puisse gagner à la Bourse seulement quand les cours montent. On peut aussi jouer à la baisse : il suffit d'emprunter des titres que l'on revend aussitôt, lorsqu'il faudra les rendre on les achètera à un cours plus bas. Celui qui sait anticiper – c'est souvent celui qui bénéficie d'informations privilégiées – gagne à la baisse comme à la hausse : la volatilité l'enrichit. Le joueur dominant peut émettre des signaux qui, amplifiant le caractère collectif des anticipations, suscitent de la part des acteurs les moins informés des vagues d'achat ou de vente dont il tirera parti.

La volatilité pousse la capitalisation boursière vers les extrêmes, loin de ce que serait la valeur de l'entreprise si l'on savait la calculer. Il est donc suicidaire pour une entreprise de prendre comme boussole le cours de l'action : cela la détourne d'autres indicateurs (part de marché, état de l'art des techniques, satisfaction des clients, compétence du personnel etc.) qui, relatifs à son bon fonctionnement, fondent effectivement sa valeur. La rubrique « économie » de la télévision et des journaux, presque entièrement consacrée à la Bourse, ressemble à des pronostics pour les courses de chevaux.

La Bourse a d'autres effets pervers : elle entraîne des frais généraux considérables ; elle déforme la valeur que l'on peut attribuer aux entreprises à partir de critères économiques¹³ ; elle complique la mission de régulation des banques centrales ; elle offre des occasions de délit d'initié contre lesquelles le système judiciaire est désarmé ; elle facilite les raids hostiles contre des sociétés viables, ainsi que les actions de désinformation au détriment d'entreprises stratégiques dans la compétition internationale.

Il ne saurait y avoir de pouvoir de l'actionnaire, dit Gréau, sans lien contractuel avec l'entreprise : la rémunération des ap-

13. Certains économistes estiment que la valeur d'une entreprise n'a aucun rapport avec les « fondamentaux », sa détermination étant psycho- ou sociologique (Orléan [104], Giraud [57]) : c'est faire écho, de façon savante, à l'adage « les marchés ont toujours raison ».

porteurs de capitaux devrait résulter de leur contribution effective à l'objet de l'entreprise qui est d'organiser et réaliser une production, et non d'un « droit de propriété » fictif. Le droit des actionnaires doit donc se fonder sur leur présence durable au capital de l'entreprise : il ne convient pas de se prétendre actionnaire d'une entreprise que l'on peut désertier d'un instant à l'autre.

* *

La pression des fonds de placement a incité les entreprises à comprimer les salaires outre mesure, la délocalisation a déplacé le travail vers les zones à bas salaire. Ces deux phénomènes ont privé les salariés du fruit du gain de productivité. Il en résulte au niveau mondial un déséquilibre potentiel entre l'offre et la demande. Ce déséquilibre est temporairement résorbé par l'endettement des ménages américains, qui consomment plus que leur revenu.

Cet endettement ne saurait s'accroître au-delà d'un seuil difficile à situer mais cependant réel. Le déséquilibre est donc gros d'une crise latente et les États-Unis, tout en étant une source d'innovation et d'organisation, sont aussi pour l'économie mondiale un cancer financier.

Il est d'ailleurs malsain de traiter les salariés en ilotes alors que les dirigeants s'accordent des rémunérations somptuaires. Les profits d'aubaine que permet la compression des salaires encouragent une valorisation excessive des actions, les stocks options incitent les managers à aligner leurs conceptions et leurs objectifs sur ceux des gérants de fonds.

* *

Les *hedge funds* utilisent l'« effet de levier » dont voici le mécanisme : les adhérents ont apporté dix millions d'euros. Le fonds anticipe que ses placements vont rapporter 10 %. Il emprunte quatre-vingt-dix millions à 7 % et place cent millions¹⁴ : après avoir payé les intérêts il aura gagné 3,7 millions d'euros, de quoi se rémunérer largement tout en versant aux adhérents un rendement plus que satisfaisant. Mais le risque croît avec le

14. En pratique l'effet de levier s'obtient par des opérations à terme hors bilan mais la logique est la même.

rendement : si les placements rapportent moins de 7 %, c'est la faillite et les adhérents perdent tout. Placer à risque, c'est comme conduire très vite : on arrive régulièrement plus tôt à destination mais un jour ou l'autre on aura un accident. En 2007 beaucoup de *hedge funds* sont en difficulté.

La légalisation des OPA hostiles a laissé le champ libre aux prédateurs. Elle favorise des regroupements d'entreprises sans réelle justification économique, sans la préparation soigneuse nécessaire à leur réussite.

La moralisation des affaires engagée aux États-Unis après les scandales Enron et WorldCom n'a pas abouti : dans les années 2003-2004 les 140 millions de dollars que s'est attribué Richard Grasso, président de la Bourse de New York, ont scandalisé ainsi que les manipulations de cours auxquelles se sont livrés les gérants des fonds mutuels dans leur intérêt personnel comme dans celui des entreprises qui les soudoyaient.

La prédation inhibe la recherche de la productivité qui implique, chez les agents économiques qui s'y efforcent, l'espérance de voir leur efficacité librement reconnue par leurs acheteurs. Faut-il donc ignorer la finance ? Certes non. Pour des raisons culturelles les grandes entreprises industrielles, et l'État lui-même, gèrent de façon inefficace leur trésorerie comme leur dette. Les constructeurs automobiles ou aéronautiques ne craignent rien plus que d'être accusés par l'opinion publique ou les syndicats de « spéculer », de « faire de la finance ». Ils répugnent donc à se couvrir contre le risque de change car ils croient (et disent) que « se couvrir, c'est spéculer » : c'est pourquoi Airbus se lamente tant de la hausse de l'euro contre le dollar, alors qu'il lui aurait suffi de se couvrir pour en être protégé. De même la direction du Trésor répugne à utiliser des techniques qui réduiraient le coût de la dette de l'État.

Chapitre 3

Éléments de théorie

Dans le langage de la théorie, la prédation consiste en une réallocation violente de la répartition du patrimoine entre les agents (« dotation initiale »). Elle se situe ainsi en amont de l'échange et de l'ensemble des raisonnements qui pivotent autour de l'optimum de Pareto.

L'économie de la prédation peut être formalisée à partir de quelques principes, ou « axiomes », et sa rentabilité pour le prédateur s'évalue selon une application simple du calcul actualisé.

THÉORIE PURE DE LA PRÉDATION

L'*optimum de Pareto* est au cœur de la théorie économique. Il permet de définir l'*efficacité* et de raisonner en termes d'offre et de demande, de prix d'équilibre, d'échange etc. avec un minimum d'hypothèses.

La « boîte d'Edgeworth » (figure 3.1) en donne une représentation commode dans le cas le plus simple : une économie à deux agents et à deux biens. Les deux agents, dotés chacun d'une fonction d'utilité, se partagent les biens disponibles. La « boîte » est un rectangle, la longueur de ses côtés représente les quantités disponibles de chaque bien. On associe à chaque agent deux axes ayant pour origine un coin opposé de la boîte ; la « dotation initiale » des deux agents est ainsi représentée par un point A .

On dessine dans la boîte les courbes d'indifférence de chaque agent. Le prix d'équilibre est le taux d'échange qui leur permet d'atteindre, à partir de la répartition A , une répartition P telle que l'utilité d'un des agents ne pourrait pas être accrue sans dimi-

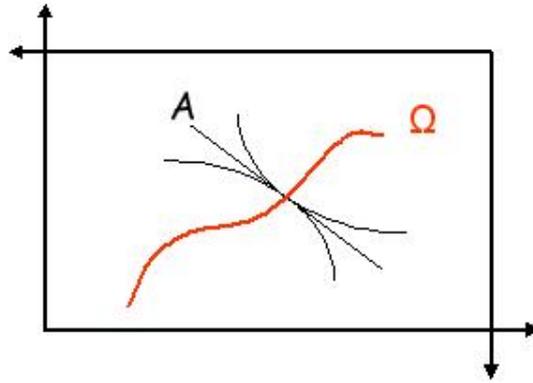


FIG. 3.1 – L'échange équilibré dans la boîte d'Edgeworth

nuer celle de l'autre : on dit que P est un « optimum de Pareto ». En ce point les courbes d'indifférence des deux agents sont tangentes à la droite qui représente le taux d'échange¹. L'ensemble des optima de Pareto est la courbe Ω .

Lorsqu'une économie a atteint un optimum de Pareto on dit qu'elle est *efficace* : il est en effet impossible d'obtenir, à partir de la dotation initiale et par le moyen de l'échange, une situation où l'utilité de l'un des deux agents serait plus élevée. *A contrario*, une économie qui n'a pas atteint un optimum de Pareto est *inefficace* : il serait possible d'accroître par l'échange l'utilité d'un agent sans diminuer celle de l'autre.

Le raisonnement s'étend (mais en renonçant à la visualisation que procure la boîte d'Edgeworth et en recourant aux mathématiques) à un nombre quelconque de biens et d'agents. Il peut ainsi assimiler :

- l'aspect temporel, donc le comportement d'épargne ;
- le fait qu'un agent détienne une fonction de production, donc la transformation des facteurs de production en produits ainsi que l'investissement ;
- l'incertitude propre au futur, donc le traitement du risque et des anticipations.

La richesse de ces extensions témoigne de la fécondité de ce

1. Il peut en principe exister plusieurs optima de Pareto pour une même dotation initiale et donc plusieurs prix d'équilibre, mais nous ne considérons pas ce cas ici.

modèle. Ses fondements mathématiques ont été définitivement établis par Arrow (1921-) et Debreu (1921-2004) [5]. Il est simple, donc irréaliste (Fixari [47]), mais aussi fécond que ne l'est, en physique, le principe de moindre action dans un monde sans frottement. Il sert de référence même si l'on renonce à certaines des hypothèses annexes qui lui sont souvent associées (comme celle du rendement d'échelle décroissant de la production, qui conduit à privilégier la concurrence parfaite).

* *

Le long de la courbe Ω l'utilité de l'un des agents décroît tandis que celle de l'autre augmente. Si la dotation initiale avait été B et non A (figure 3.3), l'optimum de Pareto serait P' et non P .

C'est la dotation initiale qui détermine, parmi les optima de Pareto, celui auquel conduira l'équilibre économique. L'optimum, qui assure l'efficacité de l'économie, est donc indifférent à la façon dont les agents se partagent les richesses – ou plus exactement sa recherche se fait après que la répartition initiale ait tranché la question.

Chaque extrémité de la courbe Ω représente une situation où l'un des deux agents est fortement désavantagé par rapport à l'autre. Le modèle de Pareto ne fournit aucun argument contre l'esclavage, qui peut être économiquement efficace : le raisonnement économique est indifférent à l'éthique et ne peut donc pas suffire à régler tous les problèmes que rencontrent les sociétés humaines.

* *

Certains agents peuvent, à tort ou à raison, juger inacceptable l'optimum de Pareto auquel conduit la répartition initiale. Pour modifier celle-ci ils agiront en prédateurs (figure 3.2) : c'est le conflit et, s'il s'agit de nations, c'est la guerre.

Pendant une guerre la recherche de l'efficacité économique passe au second plan. Après la guerre les relations d'échange peuvent reprendre le dessus. Les agents partent de la dotation initiale qui résulte du conflit et échangent pour atteindre l'optimum correspondant. Le vainqueur sera celui qui a réussi à accroître son utilité au détriment de l'autre (figure 3.3).

La théorie économique, quand elle se fonde sur l'hypothèse de

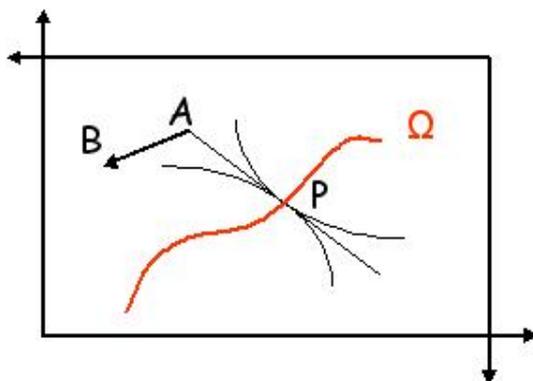


FIG. 3.2 – Prédation dans la boîte d'Edgeworth

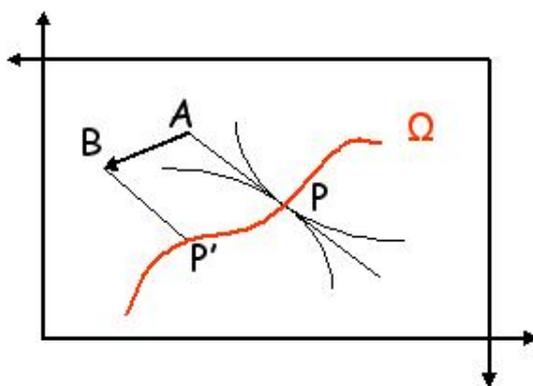


FIG. 3.3 – Transfert de la richesse

l'échange équilibré, considère que les dotations initiales sont une donnée intangible. Elle définit les prix d'équilibre qui permettront aux agents d'atteindre, par l'échange, l'optimum de Pareto correspondant à ces dotations initiales.

Si l'un des agents s'emploie à modifier la dotation initiale en sa faveur, il sort de l'échange équilibré pour se comporter en prédateur. Pour rendre compte de la prédation, il faut donc que la théorie économique elle-même considère l'amont de l'échange équilibré, zone de conflits où s'établit la dotation initiale.

« AXIOMES » DE LA PRÉDATION

Nous présentons ici une liste des principes, ou « axiomes », qu'il est utile d'avoir présents à l'esprit quand on pense à la prédation que ce soit pour la comprendre ou pour lutter contre elle.

Prédateurs

1) Le prédateur est dépourvu de compassion. Il recherche, outre la richesse, le plaisir de se sentir plus intelligent que ses victimes.

2) Il existe parmi les êtres humains une proportion de prédateurs. Elle varie selon les cultures, l'éducation et l'état de l'économie, mais elle n'est jamais nulle.

3) On ne doit pas postuler l'honnêteté d'une profession, quelle que soit son honorabilité et même si la plupart de ses membres sont intègres : il s'y trouvera toujours quelques prédateurs.

Prédation

4) Quand il y a tentation, statistiquement il y a faute : si une possibilité de corruption se présente il est probable qu'il se trouvera quelqu'un pour en tirer parti.

5) Les prédateurs sont à l'affût : tout patrimoine important et mal protégé sera la cible d'une prédation.

Institutions

6) Toute institution (administration, entreprise) a été créée pour remplir une *mission*.

7) Lorsqu'une institution a survécu pendant de nombreuses années ceux qui la dirigent et l'animent perdent la mission de vue et se divisent en corporations sur la défensive.

Réseaux

8) La prédation occasionnelle peut être le fait d'un individu ; la prédation continue est toujours le fait d'un réseau.

9) Un réseau procure à ses membres l'immunité en échange de leur discrétion et de leur solidarité. Il se conforte en corrompant des agents des organismes de contrôle (police, justice, politique, médias).

10) Toute institution ancienne sera parasitée par un ou plusieurs réseaux, internes ou externes.

11) Les réseaux sont en concurrence, tout comme les entreprises dont ils se distinguent par (a) le secret, (b) l'indifférence absolue envers la loi comme envers la morale.

Contenir la prédation

12) Il est impossible d'éradiquer la prédation mais il est possible de limiter son ampleur.

13) Réduire les prestiges de la prédation et exhorter à l'honnêteté est nécessaire, mais non suffisant.

14) Pour réduire la rentabilité de la prédation on lui opposera des obstacles qui accroissent son coût.

15) L'arme la plus efficace sera de priver la prédation de son secret en la rendant *visible*, ce qui accroît la probabilité d'une réprobation et d'une sanction.

RENTABILITÉ DE LA PRÉDATION

Le prédateur n'est ni plus ni moins rationnel que les autres agents économiques et pas plus qu'eux il ne formalise son raisonnement sous forme mathématique : assurément il ne calcule pas d'intégrales. Il est cependant utile de le traiter comme la théorie économique traite les autres agents et donc de supposer qu'il se comporte en pratique, de façon intuitive, comme s'il avait fait un calcul explicite.

On peut donc supposer qu'il considère :

- la valeur V du patrimoine cible de la prédation,

- le coût C de l'opération,
- la distribution statistique $P(t)$ du délai t après lequel intervient la sanction,
- le montant S de la sanction,
- le gain symbolique (sensation de pouvoir etc.) a que lui procure la prédation.

Le coût C de l'opération dépend de la nature du patrimoine considéré, mais aussi de l'organisation du réseau du prédateur : pour un réseau puissant et bien organisé disposant de ressources qu'il peut engager dans des opérations répétitives, le coût marginal C d'une prédation particulière peut être négligeable. Le montant S de la sanction comprend la somme des amendes et de l'équivalent monétaire des peines de prison qui seront éventuellement infligées aux membres du réseau.

La valeur actuelle nette d'une prédation accidentelle est :

$$R_0 = (1 + a)V - C - S \int_0^{\infty} e^{-rt} P(t) dt$$

où r est le taux d'actualisation du prédateur.

Pour une prédation continue la rentabilité du réseau est une espérance mathématique :

$$R_0 = \int_{t=0}^{\infty} \int_{\theta=0}^t e^{-r\theta} [(1+a)V(\theta) - C(\theta)] d\theta P(t) dt - S \int_0^{\infty} e^{-rt} P(t) dt$$

où $V(\theta)$ et $C(\theta)$ sont les flux temporels représentant respectivement la valeur des patrimoines conquis et le coût des opérations et en supposant que le réseau cesse ses activités et paie la sanction S le jour où il est démantelé.

La prédation sera d'autant plus tentante que R_0 est plus élevé. Pour dissuader les prédateurs, on peut soit accroître le coût C de la prédation (une porte blindée donne du travail au cambrioleur), soit raccourcir le délai de la sanction, soit accroître le montant S de celle-ci, soit enfin agir sur les médias pour réduire le prestige des prédateurs et donc le gain symbolique a que leur procure la prédation.

Sans doute les prédateurs les plus résolus estiment-ils le risque de sanction négligeable et sont-ils donc peu sensibles à son montant. L'un des rôles du système judiciaire est de les dissuader.

Deuxième partie

ÉCLAIRAGES

Nous avons présenté dans la première partie un panorama de la prédation, un catalogue de ses techniques; mais nous ne l'avons pas *expliquée*. Qu'est-ce qui nous permet, d'ailleurs, d'affirmer qu'elle est plus forte aujourd'hui qu'elle ne l'était à l'époque de l'économie industrielle? Pourquoi la considérons-nous comme une caractéristique de l'économie contemporaine?

Pour tirer cela au clair, il faut convier le lecteur à partager une démarche qui n'est pas partie en fait du constat de la prédation, mais d'un effort pour élucider les ressorts et les mécanismes de l'économie contemporaine. C'est lors de ce travail que nous avons découvert, non sans surprise (et non sans effroi) cette prédation *endogène*, que le fonctionnement même de l'économie contemporaine suscite et qui risque de stériliser son efficacité.

Cette conclusion, qui découlant d'un modèle n'était après tout qu'une hypothèse, n'a été que trop confortée par les faits. Ainsi le diagnostic sur le caractère endogène de la prédation dans l'économie contemporaine ne résulte pas d'une accumulation d'anecdotes, mais d'un raisonnement théorique qui anticipe des conséquences découlant de la nature de cette économie et que les faits *confortent*, même s'ils ne suffisent pas pour *prouver* sa justesse.

Chapitre 4

Itinéraire et balises

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

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

CONCURRENCE MONOPOLISTE

Dans les années 1980, alors que j'animais la mission économique du CNET¹, 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 croissants² sautaient aux yeux : produire un progiciel est coûteux, le reproduire en imprimant des disquettes et 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,

1. Centre National d'Études des Télécommunications.

2. On dit que le rendement d'échelle croît lorsque le coût moyen de production (coût total de production divisé par le nombre des unités produites) est fonction décroissante du nombre d'unités produites.

caractérisant les deux produits fondamentaux du système technique contemporain, se propageait en cascade vers tous les autres produits.

Bref : pour schématiser une telle économie il fallait, poussant à l'extrême l'hypothèse du rendement croissant, 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 décroît avec le volume produit, il est en effet efficace que toute la production soit effectuée par une seule entreprise. La plus grande entreprise pourra d'ailleurs éliminer ses concurrents en pratiquant un prix inférieur à leur coût de production.

Michèle Debonneuil fit cependant observer que l'on pouvait dire tout aussi bien « concurrence monopoliste » (voir p. 139). Or ce dernier modèle était alors d'autant plus séduisant que la dérégulation battait son plein et suscitait une production abondante d'articles prenant parti les uns pour la concurrence, les autres pour le monopole : la concurrence monopoliste, qui les articulait, semblait trancher le nœud gordien.

Plus nous avons étudié ce modèle, 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.

Cependant d'autres conséquences apparurent progressivement.

PRODUCTION « À COÛT FIXE »

En bon comptable national j'avais appris que lorsqu'on parle des facteurs de production « capital » et « travail » il faut penser « stock » et « flux », selon la formulation lumineuse d'Irving Fisher (1867-1947) [46].

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 conception,

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 devient purement capitaliste, situation que nous désignons par le terme « ultracapitalisme ».

Le travail n'est certes pas supprimé ni sa séquelle institutionnelle (emploi, salariat etc.), mais il est tout entier destiné à alimenter un stock et non le flux qui fait tourner, répétitif comme un moteur, le processus de production : le capital, dit Desrousseaux [39], 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 progiciels professionnels celui des prestations de conseil et d'intégration : assurément ces services ne sont pas « à coût fixe ».

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

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 des biens, 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, donc le cycle lui-même l'est aussi alors qu'il avait dans l'économie moderne 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) se trouvent perturbés ainsi sans doute que les autres composantes (éducation, santé, retraite etc.) d'une architecture institutionnelle qui, depuis la fin du XVIII^e siècle, s'est 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 7.1, p. 126) : 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 est stocké dans le capital.

VÉRIFICATION ET IMPLICATIONS

À Eutelis, entreprise que j'ai dirigée dans les années 1990, les travaux de Michel Rambourdin [114] 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 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 d'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* [156] ; en 2000 une deuxième édition, enrichie d'une modélisation des réseaux, a été publiée sous le titre *e-économie* [157].

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

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. Or le succès commercial est aléatoire : il dépend des goûts des clients, qui sont capricieux, et de l'offre des concurrents, que l'entreprise ne connaît pas à l'avance.

Le risque est d'autant plus grand, bien sûr, que le coût de conception est plus élevé. Mais 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 ce coût 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 joue alors sa survie avec 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 dont le coût de transport est faible.

Mais l'entreprise 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, 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 de l'argent (voir p. 47). 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 de l'économie « ultra-capitaliste » ?

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 et qu'elle peut dominer si elle accapare tout le surplus grâce à une segmentation tarifaire³. Elle se trouve en concurrence par les prix auprès des clients qui sont indifférents entre cette variété et une autre, produite par une autre entreprise.

Il en résulte dans l'espace des besoins une topographie semblable à celle qu'avait la féodalité dans l'espace géographique : le seigneur domine un 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 [17], p. 419).

Sans doute ne faut-il 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 [107]) et les télécommunications (Musso [97], voir p. 201), l'émergence d'une aristocratie médiatique (voir p. 163) : ces phénomènes et d'autres encore sont éclairés par le modèle comme s'ils formaient un cercle autour d'un même feu, que l'innovation attise.

3. Les transporteurs aériens vendent un même voyage à des prix différents selon le segment dans lequel ils ont classé les clients.

CONSÉQUENCES

Certes 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^e siècle sur le socle de l'échange équilibré (voir p. 107) 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 donnait une grille pour interpréter les événements. L'affaire des « frégates de Taïwan » ne l'illustre-t-elle pas ? Les ouvrages de Denis Robert ([119] [120]), entre autres, n'éclairent-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 découlant de la nature même de l'économie contemporaine et que les faits confortent.

* *

Les mécanismes de la prédation sont impersonnels : ils « agissent » à travers les personnes en s'imposant à leur volonté et celles qui veulent 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, 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 (voir p. 221).

* *

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 souvent une complication qui les rend opaques au raisonnement.

Nous avons préféré construire plusieurs petits modèles *transparents* qu'il est facile de maîtriser intellectuellement, puis les disposer comme si chacun d'entre eux était 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. 89), mais dans le dessin que compose leur agencement.

Chapitre 5

Modèles et repères

La théorie économique actuelle n'ignore pas les mots *prédation*, *corruption* et *blanchiment*, mais elle leur donne un sens plus étroit que celui que nous leur attribuons ; il se peut que cela inhibe les travaux qui attribueraient toute leur ampleur aux phénomènes que ces mots désignent dans la langue courante.

BRÈVE REVUE DES THÉORIES

Il faut distinguer la prédation du crime¹, même s'ils sont souvent en relation. Cependant on peut trouver des éléments utiles dans les travaux consacrés à l'*économie du crime*.

Il n'en est pas de même pour ceux qui portent sur l'*économie de la prédation* car ils donnent à cette expression un sens différent de celui retenu ici et qui est proche du langage courant.

De nombreux travaux sont consacrés à l'*économie de la corruption*, mais ils se focalisent sur la corruption des fonctionnaires et des politiques, spécialement dans les pays pauvres.

On trouve par ailleurs, dans les témoignages ou les textes militants, de nombreux faits que la théorie ignore et qu'elle pourrait utilement prendre en considération.

1. En France la loi distingue le crime des délits et contraventions. Une infraction est qualifiée de criminelle si la peine encourue est supérieure à dix ans de prison ou 75 000 € d'amende. Cette convention répond aux contraintes de gestion de l'appareil judiciaire mais non aux exigences du raisonnement.

Économie du crime

Il faut distinguer crime et prédation : le crime n'est pas toujours une prédation, la prédation n'est pas toujours un crime.

Un trafiquant de drogue est un criminel mais il se peut qu'il soit « honnête » dans son métier de trafiquant, qu'il ne sorte pas de l'échange équilibré dans ses relations avec ses fournisseurs, distributeurs et clients. Il exerce sans doute une prédation sur la santé de ses clients mais les personnes qui participent au commerce de l'alcool ou du tabac en font tout autant sans que l'on parle de crime, car leur activité n'est pas illégale.

Il se peut par ailleurs qu'une prédation ne soit pas un crime : l'esclave qui se révolte pour modifier à son profit la distribution des richesses sera considéré comme un criminel par une société esclavagiste, mais les lois d'une société équitable lui donneront raison.

La prédation telle que nous la considérons ici est proche de la « criminalité en col blanc », des délits que commettent des cadres et dirigeants de l'économie et de la politique, personnes « bien élevées » qui présentent d'honorables signes extérieurs et jouissent de la considération générale tant qu'elles ne se font pas prendre la main dans le sac.

Il existe un chevauchement entre crime et prédation. Le crime en col blanc est un crime, même s'il est commis par des gens distingués, et des délits de droit commun comme le vol, l'extorsion de fonds, l'escroquerie etc. sont des prédatons puisqu'ils provoquent un transfert violent de richesse. Enfin il peut arriver que des prédateurs appartenant au *bon milieu* coopèrent avec le *milieu* tout court.

On peut donc trouver dans les travaux consacrés à l'*économie du crime* quelques indications utiles sur la prédation.

* *

Le crime est un acte contraire aux valeurs de la société telles que la loi les précise. Le meurtre, le viol, le vol sont contraires à des valeurs fondamentales ; la fraude fiscale, la consommation de cannabis sont contraires à des règles jugées nécessaires à la vie en société.

Certains voient dans le crime une révolte salubre de l'individu contre les institutions : « [il faut] être respectueux dès qu'une singularité se soulève, intransigeant dès que le pouvoir enfreint

l'universel », dit Foucault ([50]) comme si le « soulèvement d'une singularité » ne pouvait jamais être abusif. Certains, prétendant qu'un texte « n'a d'autre vérité que le texte lui-même » (Hougue [68]), expriment comme l'ont fait Sartre et Cocteau de la sympathie pour Jean Genet ou de l'admiration pour le marquis de Sade : sans aucun doute ces esthètes n'aimeraient pourtant pas qu'un malfaiteur vînt dérober leurs papiers.

La criminologie a suivi les méthodes de la psychologie, de la sociologie et de l'économie. Des psychologues² ont tenté d'expliquer la mentalité criminelle, des sociologues³ ont décrit les conditions sociales de l'émergence du crime. Beccaria [10] (1738-1794), Bentham [13] (1748-1832) et Becker [12] ont modélisé la rationalité économique de l'activité criminelle.

Des travaux récents décrivent l'évolution contemporaine vers l'institutionnalisation du crime, une utilisation experte de la finance brouillant la frontière entre l'économie du crime et l'économie « normale » : « la mondialisation de l'économie du crime se double d'une criminalisation de l'économie mondiale » (Cartier-Bresson [26]). Les principales activités criminelles – trafic des êtres humains avec l'immigration clandestine et la prostitution, trafic des armes, de la drogue, des voitures volées, contrefaçon des produits de luxe et des médicaments, contrebande de cigarettes, pillage des aides publiques – supposent en effet une organisation semblable à celle d'une entreprise.

Ces travaux signalent aussi la montée de la délinquance financière et des crimes que commettent les entreprises. Ils décrivent les outils que procurent au crime l'informatique et les réseaux et observent la corrélation entre l'économie contemporaine et la violence.

Économie de la prédation

L'expression *économie de la prédation* est habituellement utilisée sous deux acceptions différentes :

1) On l'emploie pour désigner le rapport entre les tribus de chasseurs-cueilleurs et la nature sur laquelle ils prélèvent de quoi

2. Lombroso (1835-1909) et Eysenck (1916-1997).

3. Quételet (1796-1874), Durkheim (1858-1917), Merton (1910-2003), Cohen (1895-1981).

se nourrir et se vêtir⁴ : la préhistoire concernerait ainsi, par définition, « les populations dont la subsistance est assurée par la prédation ».

Mais ces populations-là, si elle ne font que prélever sur le *flux* que produit la nature sans altérer sa capacité de reproduction, ne sont pas prédatrices au sens où nous l'entendons – sauf si le prélèvement est poussé au point de dégrader le patrimoine naturel et donc de réduire le *stock* qui sera disponible dans le futur.

Or les tribus « primitives » que l'on peut observer de nos jours respectent ce patrimoine dont le maintien conditionne leur survie : celles qui ne l'ont pas fait ont disparu. L'économie moderne consomme par contre abondamment les ressources non renouvelables et elle est donc en fait plus prédatrice que ne l'étaient les populations préhistoriques.

2) On emploie aussi l'expression *économie de la prédation* pour désigner le *dumping* (« prédation par les prix »), tactique qui permet à une entreprise d'évincer ses concurrents en vendant son produit à un prix inférieur au coût de production⁵ ; une fois en position de force, elle augmentera le prix pour bénéficier de la rente de monopole⁶.

* *

Ces deux acceptions du mot « prédation » sont, l'une comme l'autre, plus restrictives que celle retenue ici et qui, rappelons-le, est la suivante : « relation où l'une des deux parties impose une transaction à l'autre ».

Si on ne la rencontre pas dans les travaux des économistes théoriciens, cette dernière acception est présente chez des économistes militants⁷, des historiens⁸ et des sociologues⁹ ; on la rencontre aussi, même si le mot n'est pas utilisé, dans les écrits

4. Leroi-Gourhan [85], Clastres [30].

5. « *Predatory behavior is a strategy that sacrifices part of the profit that could be earned under competitive circumstances were the rival to remain viable, in order to induce exit and gain consequent additional monopoly profit* » (Odoover et Willig [102]).

6. Bork [21], Boudreaux [22], Lott [87], Rey et Tirole [117] etc.

7. Serfati [131], Verschave [153].

8. Moore [94], Mbembe [91].

9. Bayart, Ellis et Hibou [9].

de personnes qui estiment devoir témoigner¹⁰.

Il arrive bien sûr qu'un militant s'exagère la portée des conclusions qu'il induit à partir des faits, qu'un témoin se fasse des illusions sur la portée de son témoignage ; mais sauf mensonge ou illusion ces faits se proposent à la sagacité du théoricien.

Économie de la corruption

« La corruption ne pose pas de problème théorique insoluble : c'est une forme particulière de "recherche de rente" (*rent-seeking*, Tollison [148]) et elle peut s'analyser comme une relation entre un mandant (principal) et son mandataire (agent) avec information asymétrique ("l'agent" est corrompible dans la mesure où il peut dissimuler *a priori* sa corruption à son "principal") » (Jean-Dominique Lafay, « L'économie de la corruption » [77]).

L'expression *économie de la corruption* est utilisée pour désigner les situations où la personne chargée d'appliquer une réglementation accorde des dérogations en l'échange d'un *bakchich*¹¹. Elle fait l'objet de développements théoriques qui recourent à la théorie des jeux, à la relation principal-agent etc. et comportent une utilisation intensive des mathématiques.

Cet usage du mot « corruption » suggère que les bureaucrates, terme à connotation désobligeante qui désigne les fonctionnaires disposant d'un pouvoir de décision, seraient les seuls qui puissent être corrompus. Or ce n'est pas le cas : quand une entreprise « achète un acheteur » celui-ci peut tout aussi bien être employé par une autre entreprise que par une administration.

Par ailleurs la plupart des observations qui alimentent les travaux sur la corruption portent sur l'Afrique ou sur l'ancienne zone d'influence de l'empire soviétique. C'est ignorer que la corruption est bien installée dans les pays riches, que ce soit aux États-Unis ou en Europe, comme le prouvent les « affaires » évoquées p. 37.

10. Gergorin [52], Schiffrin [128].

11. Tirole [147] et [145], Rose-Ackerman [124], Krug et Hendrichke [75], Fiorentini et Zamagni [45], Samuel [127], Graf Lambsdorff [80], Lambert Mogiliansky, Majumdar et Radner [79], Cartier-Bresson [26], Lafay [77], Mbembe pour le Tchad[91], Venu pour l'Inde [152] etc.

Économie du blanchiment

Le *blanchiment* a fait l'objet d'études qui visent à améliorer la réglementation, à la rendre plus efficace en élucidant ses effets¹².

On dispose d'une bonne description des procédés utilisés pour blanchir l'argent sale dans les ouvrages de Denis Robert ([119], [120] et [121]) et dans le rapport de la commission parlementaire animée par Arnaud Montebourg et Vincent Peillon [93]. Les faits que rapportent ces témoignages (voir page 47) n'ont pas semblé-t-il à ce jour nourri la modélisation qui rendrait compte de leurs causes et de leurs effets.

Témoins et théoriciens

Les témoignages sur la prédation, la corruption et le blanchiment abondent mais ils ne sont pas présentés sous la forme que les théoriciens jugent seule admissible, celle d'une théorie achevée, bâtie sur des concepts soigneusement définis et modélisée selon les règles de l'art.

Lorsque les témoins tentent d'approfondir leur raisonnement et s'aventurent sur le terrain de la théorie, ils commettent d'ailleurs des erreurs de débutant. Ce sont en outre le plus souvent des personnes qui, ayant entrepris de dénoncer un « système », se trouvent en porte-à-faux dans la société (Robert, Gergorin, Verschave etc.).

Il est donc tentant, pour ceux qui se sentent à l'aise dans la société telle qu'elle est, de les qualifier de caractérielles, irresponsables, paranoïaques etc., de leur reprocher un manque du sens des proportions (il leur fait en effet parfois défaut), de disqualifier enfin leur propos parce qu'elles auront été « mises en examen » (Robert, Gergorin). Ainsi on refuserait de les entendre non seulement parce qu'elles ne parlent pas le langage théorique qui convient, mais aussi parce qu'elles seraient un peu folles ou même malhonnêtes.

Si certains des théoriciens maîtrisent assez bien leur art pour construire des modèles rendant compte de faits qui, à première vue, semblaient contredire les modèles antérieurs¹³, la plupart

12. Takáts [143], Geiger et Wuensch [51].

13. Ce fut le cas de d'Alfred Marshall et de John Hicks, c'est celui de Jean Tirole.

préfèrent qualifier d'anecdotiques, donc négligeables, les faits dont ne s'accommode pas le modèle qu'ils chérissent. Il leur est facile de relever les exagérations passionnées du militant, le manque de sérieux des témoins etc. Cependant sauf mensonge ou illusion les faits que ceux-ci ont évoqués sont avérés et si le théoricien les estime négligeables, il doit expliquer pourquoi.

Il ne convient d'ailleurs pas de mépriser les anecdotes : seul le syllogisme permet de *comprendre* mais l'anecdote, elle, permet de *réaliser*, de comprendre que ce dont on parle est *réel* et de l'assimiler comme si on l'avait vécu.

Que les économistes prennent garde à ne pas faire comme ces théologiens qui, au XVII^e siècle, ont refusé de regarder dans la lunette astronomique que leur tendait Galilée : cela ne pouvait rien leur apprendre, pensaient-ils, puisque tout est déjà dans Aristote et saint Thomas¹⁴.

SCHÉMA DU NOUVEAU MONDE

« L'économie illicite est enchâssée dans l'économie licite »
(Moisés Naím, *Le livre noir de l'économie mondiale* [99]).

Nous définissons ici et articulons les termes suivants : échange équilibré, prédation et blanchiment, autour desquels notre travail se développe. D'autres termes seront introduits : corruption, commissions et rétrocommissions, réseaux de prédateurs.

Articulation

La *prédation* était la relation économique et sociale typique de la féodalité, qui la compensait plus ou moins exactement par la *charité*.

L'échange équilibré, où les deux parties ont le même pouvoir de refuser ou accepter une transaction, s'est mis en place à partir du XVIII^e siècle avec l'économie industrielle. La prédation n'a

14. « *The theologians who declined, when invited, to look through Galileo's telescope, were certainly scholastics and therefore already, as they thought, in possession of sufficient knowledge about the material universe. If Galileo's findings agreed with Aristotle and St Thomas there was no point in looking through a telescope; if they did not they must be wrong* » Needham [100] vol. 2 p. 90.

pas disparu alors¹⁵ – la mafia par exemple est une organisation de type féodal – mais elle était dans la société industrielle une rémanence archaïque.

La prédation revient cependant en force aujourd’hui au cœur de l’*économie contemporaine*, celle qui se fonde sur le système technique informatisé et qui s’est déployée à partir de 1975 : dans cette économie le risque et la violence, également extrêmes, vont en effet de pair.

Dès lors l’économie se divise en deux *mondes* fonctionnant l’un sous le régime de l’échange équilibré, l’autre sous celui de la prédation.

L’interface entre ces deux mondes, c’est le mécanisme du *blanchiment*. La figure 5.1 représente le schéma de cette économie.

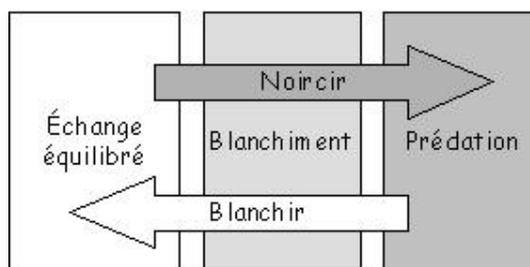


FIG. 5.1 – Structure de l’économie contemporaine

L’argent sale se présente sous la forme de billets de banque ou d’un compte discret dans un paradis fiscal. Avec des billets, on peut payer un détaillant mais il est difficile ou impossible d’acheter une automobile, une maison, une entreprise. Pour pouvoir le faire il faut transférer cette liquidité au crédit d’un compte que l’on puisse justifier, ce qui suppose de contourner des lois et règlements.

Le blanchiment permet aux prédateurs d’introduire le fruit de la prédation dans le monde de l’échange équilibré afin de s’y procurer richesse, influence (contrôle des entreprises et des médias et, à travers ces derniers, de la sphère politique), prestige

15. « Dans toute société, un nombre important de personnes disposent du pouvoir de modifier la structure des droits de propriété en dehors de l’échange de biens qu’elles possèdent personnellement » (Lafay [77]).

et honorabilité. Il permet aussi aux financiers, journalistes, politiques et magistrats que les prédateurs ont achetés de jouir en toute quiétude du fruit de la corruption. Sans le blanchiment, la prédation étoufferait : les liquidités qu'elle accumule seraient difficilement utilisables.

Le *monde de l'échange équilibré* est celui de l'économie légale, respectueuse des droits de propriété et des règles du jeu consacrées par la loi : c'est l'*économie de marché* au sens précis du terme. Cette économie paisible est celle où chacun se trouve quand il fait ses courses, car personne ne le contraint à acheter ou vendre à un prix qui ne lui conviendrait pas. On la trouve *normale* et on s'indigne si un pickpocket, petit prédateur, nous en fait sortir en dérobant notre portefeuille.

Le *monde de la prédation* est par contre celui d'une violence indifférente au droit de propriété comme aux règles du jeu : elle recourt à la corruption, à l'escroquerie¹⁶, à l'abus de confiance¹⁷, à l'abus de biens sociaux¹⁸, à la fraude fiscale ; dans les cas extrêmes elle va jusqu'à l'assassinat¹⁹.

Dans l'économie réelle ces deux mondes coexistent, entretiennent des échanges et s'influencent mutuellement. Les structures des entreprises, les investissements, les politiques commerciales, les échanges internationaux ne sont donc pas ceux qui résulteraient d'un cheminement qui, partant de dotations initiales

16. « L'escroquerie est le fait, soit par l'usage d'un faux nom ou d'une fausse qualité, soit par l'abus d'une qualité vraie, soit par l'emploi de manœuvres frauduleuses, de tromper une personne physique ou morale et de la déterminer ainsi, à son préjudice ou au préjudice d'un tiers, à remettre des fonds, des valeurs ou un bien quelconque, à fournir un service ou à consentir un acte opérant obligation ou décharge » (Code Pénal, article 313-1).

17. « L'abus de confiance est le fait par une personne de détourner, au préjudice d'autrui, des fonds, des valeurs ou un bien quelconque qui lui ont été remis et qu'elle a acceptés à charge de les rendre, de les représenter ou d'en faire un usage déterminé » (Code Pénal, article 314-1).

18. « L'abus de biens sociaux est le fait, pour les gérants, de faire, de mauvaise foi, des biens ou du crédit de la société, un usage qu'ils savent contraire à l'intérêt de celle-ci, à des fins personnelles ou pour favoriser une autre société ou entreprise dans laquelle ils sont intéressés directement ou indirectement » (Code de Commerce, article L241-3 § 4°).

19. Que l'on pense à Jean de Broglie (1976), Alexandre Litvinenko et Anna Politkovskaïa (2006), ainsi qu'à certaines morts étranges : Robert Boulin (1979), Bernard Borrel (1995), Thierry Imbot (2000), Jacques Morisson (2001) etc.

que personne ne contesterait, serait guidé vers un optimum de Pareto par un vecteur de prix d'équilibre.

La prédation agite et perturbe le jeu et on ne pourrait la négliger que si elle restait marginale. Or nous verrons qu'elle ne peut pas l'être aujourd'hui : il n'est donc plus possible de comprendre ce qui se passe dans l'économie « normale », dans le monde de l'échange équilibré, si l'on fait abstraction de la prédation.

Cependant la théorie économique, construite autour de l'échange équilibré dont elle a fait l'apologie, peine à prendre en compte la prédation et le blanchiment.

Pour les faire entrer dans le champ de la théorie économique il faut et il suffit de les *modéliser* : nous présenterons donc quelques modèles qui, évitant le plus possible le formalisme, schématisent leurs mécanismes essentiels.

Faut-il faire abstraction de la prédation ?

On objectera peut-être que la prédation a toujours existé, existe et existera toujours, et qu'il est naïf de sembler la découvrir aujourd'hui.

Il est vrai qu'elle a toujours existé. Elle était endémique dans la société féodale, où la richesse se prenait les armes à la main. Les armées de l'ancien régime ont abondamment pratiqué le pillage et s'approvisionnaient sur les pays qu'elles traversaient. Lorsque l'économie industrielle s'est développée les entrepreneurs ont, pour garantir leurs approvisionnements, évincer leurs concurrents et bâtir un monopole, utilisé les tactiques de la prédation. L'industrialisation a engendré l'impérialisme et le colonialisme. Les deux guerres mondiales du XX^e siècle enfin ont été de la prédation à grande échelle (Traverso [149]).

Cependant la théorie a, pour représenter le comportement des agents économiques, fait abstraction de ces phénomènes : si dans ses développements les plus récents elle donne une place à l'étude de la prédation et de la corruption, c'est en les prenant par le bout qui lui convient le mieux et non en les embrassant dans leur totalité (voir p. 77) ; si elle considère les situations d'information dissymétrique où l'un en sait plus que l'autre elle ne va pas jusqu'à théoriser l'exercice de la force, jusqu'à englober l'art du combat.

La simplicité que procure cette abstraction a sans doute compensé, et au delà, cette perte de réalisme : et on ne doit pas demander à un modèle d'être *réaliste*, mais d'être *pertinent* en regard des questions pratiques qu'il ambitionne d'éclairer (Fixari [47]).

Mais comme aucun expert n'aime à sortir du cercle dont l'entoure sa corporation, celui qui évoque la prédation dans une réunion d'économistes provoque un silence réprobateur suivi d'un rappel à l'ordre du jour. Elle est considérée comme un de ces phénomènes secondaires, donc négligeables, qui existent bien sûr mais dont la théorie *doit* faire abstraction : il convient de les abandonner à la sagacité des essayistes et aux bons soins de l'appareil judiciaire.

Ainsi, sans le vouloir, les économistes rendent aux prédateurs un insigne service : n'observant pas, n'expliquant pas la prédation, ils contribuent au secret qui la protège.

* *

On utilise parfois, pour l'évoquer, les expressions « économie souterraine » et l'image de l'iceberg : ce qui apparaît au dessus de la surface serait, en volume, beaucoup moins important que ce qu'elle cache.

Comme tout ce qui est secret, cette économie souterraine fascine et le spectacle qu'offrent les médias y trouve une abondante matière première. Sur beaucoup d'affiches de film se voit une arme et le héros de notre temps semble être le *tueur* dont le cinéma nous invite à admirer la froide efficacité : si la fiction d'aujourd'hui anticipe la réalité de demain²⁰, c'est là un fait pré-occupant.

Notre imagination est nourrie, lors des moments de paresse et de détente que nous consacrons aux médias, par le symbolisme de la prédation. Si l'on entreprend d'élucider les valeurs auxquelles adhère notre conscience cela pose une question embarrassante : comment savoir si le spectacle des actions du prédateur et des souffrances de sa victime tempère, ou éveille, les pulsions sadiques que tout spectateur porte en lui ?

Une abondante littérature décrit par ailleurs, le plus sou-

²⁰. Comme le firent en leur temps, dit-on, *Le Château* de Kafka en 1926 ou *M le Maudit* de Fritz Lang en 1931.

vent pour les dénoncer, les mécanismes de la prédation et les procédés des prédateurs. Mais ces écrits, rédigés par des journalistes, des essayistes ou des témoins qui publient leur indignation, n'obéissent pas aux canons du raisonnement économique et les anecdotes qu'ils rapportent sont rarement rattachées à une modélisation. Il est donc tentant de les ignorer en les qualifiant d'« anecdotes ».

On peut cependant tout aussi bien considérer ces essais, ces témoignages, comme une matière première que l'analyse économique doit trier et interpréter pour expliciter les mécanismes, estimer les ordres de grandeur, décider enfin si, et dans quelle mesure, la prédation exerce une influence sur l'économie « normale ».

* *

Depuis une trentaine d'années la prédation s'est développée au point de concerner une part significative de l'activité économique : il ne pouvait pas en être autrement en raison des formes qu'ont prises la fonction de production, puis la concurrence, dans l'économie qui s'est bâtie sur le système technique que forme la synergie de la microélectronique et du logiciel.

La prédation est redevenue endémique. Étant l'une des formes que revêt notre modernité, elle tire intelligemment parti des outils les plus puissants qu'offre celle-ci : réseaux de télécommunication, ordinateurs, logiciels, systèmes d'information. La pointe extrême de la modernité a renoué ainsi avec des pratiques que l'on pouvait croire archaïques : on retrouve dans l'économie contemporaine, sous une forme certes nouvelle, certains des traits fondamentaux de l'économie féodale.

On ne peut donc désormais plus comprendre, on ne peut plus modéliser efficacement l'économie si l'on ne tient pas compte de la prédation, si on ne l'introduit pas dans les modèles selon un schéma semblable à celui de la figure 5.1, p. 84 ; on ne peut pas anticiper les paramètres macroéconomiques sans la prendre en considération²¹.

* *

21. Pour anticiper de façon raisonnable l'évolution du cours du pétrole, l'analyse géopolitique des pays de l'OPEP et du Moyen-Orient est plus utile que l'extrapolation tendancielle fournie par l'analyse économétrique.

La prédation est-elle une fatalité? Oui sans doute, tout comme la maladie est une fatalité pour un organisme vivant – mais cela n’interdit ni de se soigner, ni de militer pour le progrès de la médecine.

Un monde sans prédation aucune n’est qu’une vue de l’esprit mais on peut s’efforcer de contenir le phénomène. Pour cela il faut le regarder en face et savoir le reconnaître. Il ne faut pas le nier, ni postuler qu’il est négligeable, ni adhérer à la thèse qui se borne à constater que la prédation a toujours existé, existe, existera toujours, sans que l’on ne puisse rien y changer. Cette thèse n’est irréfutable que parce qu’elle ignore les proportions : or toute la question est de réduire la prédation à un point tel qu’elle n’entraîne plus de dommage significatif pour l’économie ni pour la société.

TABLE DES MODÈLES

Voici la liste des modèles élémentaires dont la présentation est dispersée dans cet ouvrage. Elle indique un ordre de lecture qui conviendra sans doute au théoricien :

Moteur historique

Théorie des systèmes techniques : Ce modèle, inspiré des travaux de Bertrand Gille [54], propose un découpage de l’histoire selon une succession de « systèmes techniques » préparés chacun par des inventions, catalysés par une « catastrophe initiale », confortés par des innovations, et qui déclenchent des « catastrophes conséquentes » (voir p. 129).

Logique des alliages : L’émergence d’un nouvel alliage (« cuivre – étain » pour l’âge du bronze, « homme – production » pour le néolithique, « homme – machine » pour l’industrialisation, « homme – automate » pour l’économie contemporaine) fait apparaître des possibilités nouvelles et ses conséquences sont imprévisibles (voir p. 132).

Mécanisme de la légitimité : À chaque époque historique, à chaque système technique, correspond une structure de légitimité spécifique. Elle définit la classe dirigeante, celle à laquelle on reconnaît une « autorité naturelle ». La légitimité glisse d’une classe à l’autre, non sans quelque rémanence des légitimités ré-

volues. La société contemporaine attribue la légitimité à l'aristocratie médiatique (voir p. 163).

Étapes de la modernité : La modernité a été, au plan culturel et artistique, corrélative de l'industrialisation, de la production et de la consommation de masse ; le système technique contemporain est corrélatif du post-modernisme qu'accompagne la prise de conscience des contraintes environnementales. Les enjeux de l'économie contemporaine invitent à cultiver une « ultra-modernité » (voir p. 176).

Théorie pure

Ce modèle situe la prédation par rapport au modèle central de la théorie économique, qui se réfère à l'optimum de Pareto, en supposant que la dotation initiale des agents puisse faire l'objet d'une réappropriation violente au bénéfice de certains d'entre eux (voir p. 59).

Résurgence

Économie féodale : Il est utile d'examiner la structure de l'économie féodale parce qu'on retrouve certains de ses traits essentiels dans l'économie contemporaine (voir p. 96).

Économie industrielle : L'économie industrielle a marqué notre culture, déterminé la forme de nos institutions, forgé nos habitudes. Il importe de percevoir ce qui la distingue de l'économie contemporaine (voir p. 112).

Forme de la fonction de production : La production à coût fixe caractérise l'économie contemporaine. Elle a pour conséquence (1) des rendements d'échelle croissants, (2) une économie du risque maximum (voir p. 152).

Économie du dimensionnement : La fonction de coût d'un réseau n'est qu'à demi à coût fixe car il doit être dimensionné en fonction du trafic anticipé (voir p. 155).

Ultra-capitalisme : Le capital (au sens de « travail stocké ») est désormais le seul facteur de production des biens : l'automatisme a évincé le flux de travail nécessaire à la production. Cela rompt les équilibres sur lesquels s'appuyait l'économie industrielle (voir p. 149).

Concurrence monopoliste : En raison de la généralisation des rendements d'échelle croissants, le marché s'équilibre sous le ré-

gime de la *concurrence monopoliste*. Il en résulte, dans l'économie contemporaine, une structure du marché semblable à l'organisation de la société féodale (voir p. 139).

Économie contemporaine : Cette économie, dont la structure et les mécanismes se sont imposés à partir de 1975, est caractérisée à la fois par la concurrence monopoliste *et* par le Risque maximum. Elle est le théâtre d'une résurgences des mœurs et valeurs de la féodalité, c'est-à-dire d'une *économie de la prédation* (voir p. 125).

Violence médiatique : Dans la société contemporaine les médias se substituent au rapport avec la nature comme au regard de l'autre dans la formation de l'imaginaire : détenant l'hégémonie symbolique ils sont l'enjeu majeur des luttes pour la détention du pouvoir (voir p. 180).

Typologie

Classification des prédateurs : Caractériser la psychologie et le comportement des prédateurs permet de discerner parmi eux diverses catégories et de modéliser leurs méthodes (voir p. 21).

Petite prédation : La prédation individuelle n'est pas négligeable mais elle ne peut être qu'occasionnelle : continue, elle serait dénoncée (voir p. 30).

Grande prédation : L'exercice d'une prédation continue suppose une organisation en réseau, seule capable de pratiquer durablement la prédation à grande échelle. Les réseaux se partagent le territoire selon un découpage analogue à celui de la féodalité (voir p. 32).

Prédateur et entrepreneur : Il arrive qu'un prédateur se pare du titre de « chef d'entreprise » mais tout sépare le prédateur de l'*entrepreneur*, qui procure à la société du bien-être alors que le prédateur se l'approprie (voir p. 23).

Techniques

Commissions illicites et rétrocommissions : Un des principaux mécanismes de la grande prédation ; c'est aussi celui qui est le mieux connu et le plus souvent dénoncé (voir p. 37).

Prédation des pays pauvres : Un mécanisme discret, mais implacable, permet à des réseaux de prédateurs de s'approprier les ressources naturelles rares des pays pauvres (voir p. 44).

Prédation des actifs sous-évalués : Lorsque l'on donne pour mission à l'entrepreneur de « produire de l'argent » (et non des choses utiles) et que l'on exerce sur lui une forte pression, on l'engage sur la pente qui le conduira à détruire des actifs (voir p. 41).

Bonus, stock-options etc. : Lorsque l'enrichissement personnel est érigé en valeur unique, les personnes dont le caractère est faible cèdent inévitablement à la tentation. Paradoxalement elles passent pour énergiques. (voir p. 35).

Blanchiment et finance

L'interface entre le monde de l'échange équilibré et le monde de la prédation est assurée par le blanchiment. Il est assuré par les maillons (moralement) les plus faibles du système bancaire. L'informatique lui apporte des armes puissantes (voir p. 47).

Finance et prédation : La « financiarisation » de l'économie suscite une prédation discrète en raison de sa technicité, mais active (voir p. 55).

« *Axiomes* »

Liste des règles auxquelles obéit la prédation (voir p. 63).

Troisième partie

PRÉDATION ET
ÉCHANGE

Cette partie propose un schéma qui découpe l'histoire en trois périodes : l'économie féodale ; l'économie industrielle ; l'économie contemporaine²².

À chacune de ces économies correspond une *société* avec ses institutions, ses valeurs et son profil psychologique. De l'une à l'autre, le saut s'opère par une « révolution » : industrialisation au XVIII^e siècle, automatisation au dernier quart du XX^e.

Le couple que forment la prédation et la charité avait caractérisé la société féodale. L'industrialisation amène l'*échange équilibré* dont Adam Smith a fait l'apologie. Prédation et charité reviennent, sous des formes spécifiques, dans l'économie contemporaine. Ainsi l'évolution peut se résumer par un aller-retour : de la prédation à l'échange, de l'échange à la prédation.

La *théorie des systèmes techniques*, élaborée par Bertrand Gille [54], éclaire ce qui a déclenché ces « révolutions » ainsi que leurs conséquences : elles ont transformé le système productif, rendu obsolètes les institutions antérieures, bouleversé (non sans quelque délai) les structures de légitimité et les valeurs de la société.

Entre l'économie féodale et l'économie industrielle, on peut selon le point de vue dater la rupture de 1688 (*Glorious Revolution* anglaise) ou de 1707 (*Act of Union* et création de la Grande-Bretagne)²³.

Entre l'économie industrielle et l'économie contemporaine, automatisée, on peut dater la rupture de 1975. À partir de cette date la production, les relations de travail, les relations commerciales se sont progressivement transformées. Les risques sont aussi élevés que les possibilités mais les institutions, frappées d'obsolescence, ne savent comment leur répondre.

22. Nous ne considérons pas ici les économies antérieures : chasse et cueillette, paléolithique, néolithique, antiquité etc.

23. On pourrait aussi la dater de 1789 (révolution française).

Chapitre 6

De la féodalité à l'industrie

Reprenons les méditations de Saint-Simon (1760-1825) et de Gramsci (1891-1937) sur la succession historique des formes d'organisation. Selon Gramsci [59] l'« hégémonie » – c'est-à-dire l'orientation politique et intellectuelle de la société – a quitté l'aristocratie pour passer en Europe à l'État, en Amérique à l'Entreprise.

Le schéma de l'évolution serait donc celui de la figure 6.1.

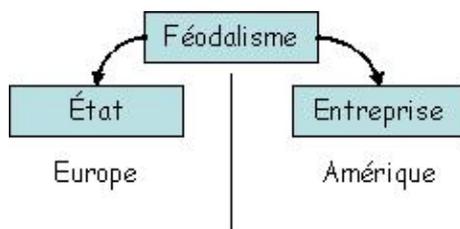


FIG. 6.1 – *Evolutions en Europe et en Amérique*

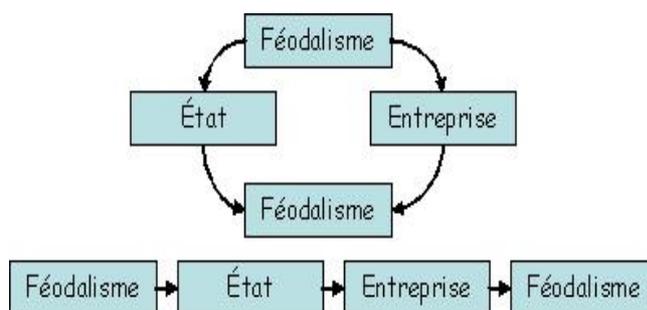
Pour Saint-Simon (1760-1825), il s'agirait plutôt d'une succession d'étapes impliquant une « américanisation¹ » de l'Europe (figure 6.2), l'État passant du « gouvernement des hommes » à « l'administration des choses » pour instaurer l'*Industrialisme*.

Ces deux auteurs étaient témoins du développement de l'économie industrielle. Que l'on prenne l'une ou l'autre de ces deux

1. « C'est en Amérique, c'est en combattant pour la cause de la liberté industrielle, que j'ai conçu le premier désir de voir fleurir dans ma patrie cette plante d'un autre monde ; ce désir a depuis dominé toute ma pensée » (*L'industrie*, tome I, p. 133).

FIG. 6.2 – *L'évolution selon Saint-Simon*

représentations, le système technique contemporain impliquerait un retour au féodalisme, sous une forme certes nouvelle (figure 6.3).

FIG. 6.3 – *Retour au féodalisme*

STRUCTURE DE LA FÉODALITÉ

Il est toujours délicat d'associer un adjectif à une période historique, surtout quand elle recouvre une grande diversité selon les époques et les lieux : c'est pourtant ce que nous ferons en utilisant l'adjectif « féodal » pour qualifier l'état de la société et de l'économie avant que l'industrialisation ne commence au début du XVIII^e siècle (nous datons arbitrairement l'émergence de l'industrialisation de 1707, date des *Acts of Union* qui, scellant l'unification de l'Écosse et de l'Angleterre, créent la Grande-Bretagne et feront de l'Écosse le berceau de l'industrie avec le *Scottish Enlightenment*).

Certes, il existait des entreprises de type industriel (mines, construction navale, fonderie, tissage etc.) avant que le machinisme ne déploie ses possibilités. L'époque que nous qualifions sommairement de « féodale » comportait donc des germes de ce qui deviendra l'économie industrielle : s'il en avait été autrement celle-ci n'aurait pas pu voir le jour.

* *

Au XI^e siècle, alors que l'organisation de l'état carolingien s'écroulait, une classe militaire de propriétaires fonciers s'était constituée en une *noblesse* qui, quelques siècles plus tard, fondera sa légitimité sur une ascendance germanique supposée, la « race » d'origine franque qu'a évoquée Boulainvilliers (1658-1722).

Cette organisation sociale était à la fin du XVIII^e siècle moribonde à la Cour comme à la Ville ; mais la Cour et la Ville appartenaient à d'autres mondes que la plus grande partie d'un pays qui, profondément rural, vivait encore à l'heure de la féodalité. Si l'Assemblée Nationale, dit le décret du 11 août 1789, « détruit entièrement le régime féodal », c'est bien qu'il y avait alors un régime à détruire et qu'on lui donnait ce nom-là.

Fief et vassalité

Avec *La société féodale* [17] Marc Bloch (1886-1944) a produit une description nourrie par la fréquentation assidue des archives². Il décrit l'évolution de la féodalité en France, en Espagne, en Italie, en Allemagne, en Angleterre, et dégage le système de valeurs et, chez les individus, le profil psychologique qui la caractérisent.

Le mot *féodal* se rattache à *fief* qui a pour racine l'allemand *Vieh*, « bétail » ou « cheptel » ([17], p. 236) : le fief, c'est un *capital* sous la forme d'un territoire dont la population procure au seigneur sa subsistance et sa force armée. Des hommes d'armes, les « chevaliers », l'entourent, le protègent et l'accompagnent à la guerre. Pour les récompenser, et aussi pour déléguer le contrôle de certaines parts d'un territoire trop grand, le seigneur « chase³ » certains d'entre eux en leur attribuant un fief.

À la découpe du patrimoine foncier en fiefs s'associe un réseau de relations hiérarchiques : chaque seigneur est le *vassal*, le *féal* d'un autre seigneur plus puissant auquel il a juré fidélité (« féal » vient de *fides*). Un serment, l'« hommage » par lequel un homme se « donne » à un autre homme, engage l'un envers l'autre le

2. Si les travaux de Marc Bloch ont été précisés par les historiens ultérieurs, sa compréhension intime de la féodalité reste inégalée.

3. « chaser », dont dérive notre « caser », vient du bas latin *casare* qui signifie « donner en fief ».

vassal et son seigneur : en échange de la contribution que le vassal apporte à la puissance militaire et à la richesse du seigneur celui-ci lui accorde sa protection. Le réseau des relations vassaliques culmine dans la personne du roi dont les plus grands seigneurs sont les vassaux directs.

Les fiefs devenant progressivement héréditaires, le lien vassalique tendra à se dissoudre même si l'héritier renouvelle le serment qu'avait prêté son père. Il arrivera que des vassaux soient plus puissants que leur seigneur ou qu'une même personne soit vassale de plusieurs seigneurs : la simplicité de la hiérarchie fait alors place à une complexité source de conflits.

La féodalité était née de l'effondrement de l'État et du besoin de s'organiser pour faire face à un monde dangereux : devant l'attache vassalique, les autres moyens de l'action publique se sont effacés et c'est à elle, malgré sa complexité, qu'il appartenait de structurer les pouvoirs légitimes ([17], p. 266).

Économie

On rencontre dans la société féodale les trois figures qui structurent l'imaginaire des cultures indo-européennes et que Dumézil [41] a reconstituées : le prêtre, le guerrier, l'agriculteur-éleveur.

Elles sont évoquées par Adalbéron, évêque de Laon (947-1030) : « La cité de Dieu, qui se présente comme un seul corps, est en réalité répartie en trois ordres : l'un prie, l'autre combat, le dernier travaille⁴. » Mais l'agriculteur est opprimé :

« Finances, garde-robe, approvisionnements, tout cela est fourni à tous par les serfs si bien qu'aucun homme libre ne saurait vivre sans leur concours. Point de fin pour les larmes et les gémissements des hommes de la classe servile. C'est une race d'hommes malheureuse et qui ne possède rien qu'au prix de sa peine » (Adalbéron [1]).

Les deux activités principales de la féodalité sont la guerre et la prière ; la production, essentiellement agricole, doit d'abord les alimenter et, secondairement, permettre la survie de la population.

4. « *Triplex ergo Dei domus est, quae creditur una: Nunc orant, alii pugnans, alii que laborant* ».

Seuls les miséreux pouvaient se résigner à ne subsister que de leur propre travail : richesse et bien-être étaient inséparables du commandement. L'enluminure que reproduit la figure 6.4 est révélatrice : le laboureur, intéressé mais passif, observe le chevalier et le cleric engagés dans une vive conversation.



FIG. 6.4 – « Clerc, chevalier et laboureur » (Aldobrandino da Siena, *Li Livres dou Santé*, vers 1285 ; *British Library, manuscrit Sloane 2435 f. 85*)

La société féodale n'ignorait ni l'achat ni la vente mais en raison de la rareté de la monnaie elle ne vivait pas, comme le fait la nôtre, d'achat et de vente : le débiteur payait souvent en denrées évaluées plus ou moins exactement en livres, sous et deniers.

La ville, serrée autour des marchés et de la cathédrale, entourée de fortifications, est pour la société féodale un corps étranger ([17], p. 491). Les artisans et les marchands y vivaient de l'échange et formaient une « bourgeoisie⁵ ». Organisés en *com-*

5. Le « bourgeois » est l'habitant du *bourg*, mot germanique qui désigne un lieu clos et fortifié, tandis que le « vilain » est l'habitant du *village*, lieu ouvert et non fortifié.

mune, ils se prêtaient un serment d'entraide non pas vertical et hiérarchique, mais horizontal et entre égaux en droit. Ils détestaient les entraves que la féodalité opposait à leurs affaires ainsi que les abus des clercs et des chevaliers – qui, en retour, les méprisaient car la source de leurs revenus (intérêts sur les prêts, écart entre prix d'achat et prix de vente) était jugée impure. Ainsi s'accumulait dans les villes la classe active et industrielle qui sera le ferment de la révolution.

Jusqu'à la fin de l'ancien régime l'économie sera principalement agricole : en 1806 l'agriculture emploie encore 65 % de la population active. Les physiocrates du XVIII^e siècle situent la source de la richesse dans la nature et sa « fécondité » plutôt que dans l'activité humaine qui la fait « fructifier » : la nomenclature de Tolosan (1788), utilisée jusqu'en 1847 pour classer les données statistiques ([155], p. 145), divise l'industrie en trois grandes rubriques relatives à l'origine des matières premières employées⁶ (« produits minéraux », « produits végétaux », « produits animaux »).

État d'esprit

L'univers mental était marqué par l'instabilité. Beaucoup de morts prématurées étaient dues aux épidémies et, chez les humbles, aux famines : jointes aux violences journalières ces catastrophes donnaient à l'existence un goût de précarité. Les personnes étaient émotives, nerveuses, sujettes à des fureurs, coups de têtes et brusques revirements. Les serments étaient d'autant plus solennels qu'ils étaient souvent violés.

La perception du temps était floue : l'écriture étant peu répandue, l'enregistrement des faits était imprécis et ils donnaient bientôt naissance à des mythes. La fin du monde semblait proche, des paniques se répandaient dès qu'un signe avant-coureur était annoncé. Les esprits vivaient ainsi entre un passé transformé par la légende et un futur que bornait la proximité de l'apocalypse.

Le goût du calcul et de l'exactitude était étranger à la plupart, ainsi que la sensibilité à la statistique : les chroniques du

6. L'industrie textile, qui était alors l'industrie principale, ne peut pas exister dans cette représentation car elle est éclatée entre les produits végétaux (chanvre, lin, coton) et animaux (soie, laine).

temps indiquent des ordres de grandeur invraisemblables.

Les esprits étaient maladivement attentifs aux manifestations surnaturelles, à toute espèce de signe, de rêve ou d'hallucination (voir l'*Autobiographie* de Guibert de Nogent [101]). Le monde sensible était perçu comme un langage exprimant par signes une réalité plus profonde et on pensait que les catastrophes étaient causées par des démons auxquels pouvait s'opposer l'influence bienfaisante des saints. Il fallait donc se concilier ces derniers par la prière et les offrandes.

Les églises, les cathédrales et les monastères étaient ainsi les grandes entreprises du temps, des *usines à grâce* : nulle fonction d'intérêt collectif n'apparaissait plus nécessaire que celle des grands organismes spirituels ([17], p. 134).

L'observation étant délaissée au profit de l'interprétation, la pensée restait pré-conceptuelle. Au XVI^e siècle encore il paraissait normal de regrouper les faits selon des associations symboliques : « pour décrire un animal le naturaliste évoquait son anatomie, la manière de le capturer, son utilisation allégorique, son mode de génération, son habitat, sa nourriture et la meilleure façon de le mettre en sauce » (Foucault [49], p. 141). Cette pensée était chaleureuse et puissamment communicative, comme en témoignent les bas reliefs au tympan des églises romanes ; elle s'accompagnait, chez les clercs les plus savants, d'une réflexion qui, s'alimentant à l'œuvre d'Aristote, préparait l'évolution ultérieure (Gilson [55] [56]). L'émergence de la science expérimentale à la Renaissance, puis avec Galilée (1564-1642), fournira à l'action un outil puissant mais entraînera une surévaluation de la mise en forme rationnelle au détriment de l'étape symbolique qui l'oriente et la motive.

* *

Les hommes étaient incapables de contrôler leur premier mouvement, peu sensibles au spectacle de la douleur, peu respectueux de la vie où ils ne voyaient qu'un état transitoire avant l'Éternité, portés enfin à mettre un point d'honneur dans le déploiement de leur force physique. Une menace de tous les jours pesait sur chaque destin individuel, sur les biens et sur la chair même : guerre, meurtre, abus de la force, la violence est la marque du système féodal.

La guerre formait la trame de toute carrière de chef et la rai-

son d'être de tout pouvoir de commandement. Des querelles naissaient de causes futiles, entraînant d'interminables vengeances privées, les « faides » qui se transmettaient d'une génération à la suivante.

En un temps d'échanges rares et difficiles le butin et l'oppression étaient les moyens les plus sûrs pour devenir riche : la richesse se prenait à la pointe de l'épée pour être dépensée dès que conquise. « Celui-là sera riche qui prendra de bon cœur », dit Bertran de Born (1140-1215), troubadour et petit seigneur. Il faut se protéger et dominer : « s'abriter des ennemis, triompher des égaux, opprimer les inférieurs », dit un commentateur du temps ([17], p. 419).

De toutes les formes de subordination la plus élevée consistait à servir de l'épée, de la lance et du cheval un maître dont on s'était déclaré le féal ([17], p. 224). Le chevalier s'entraînait au maniement de ses armes et de sa monture : la guerre, qui était le meilleur des remèdes contre l'ennui, lui donnait l'occasion de déployer une adresse de sportif de haut niveau. « Sans cesse je lutte et me bats, m'escrime, me défends et me bagarre », dit Bertran de Born qui ajoute « un mort vaut mieux qu'un vivant vaincu⁷ ».

La guerre comportait de ces actions qu'a exclues la convention de Genève (1949) : une garnison qui avait résisté « trop longtemps » était massacrée ou mutilée, les terres ennemies étaient dévastées, les villages et récoltes incendiés.

Seule la foi religieuse, et plus précisément la peur de l'enfer, pouvaient enrayer cette violence.

* *

La notion d'un monde terrestre pénétré de surnaturel conspirait avec la hantise de l'au-delà : la peur de l'enfer est un des grands faits sociaux du temps. Or les aumônes éteignaient le feu de l'enfer « comme de l'eau » ([17], p. 295) : il était donc opportun, au terme d'une vie de prédateur, de léguer à l'Église une part du patrimoine conquis.

L'Église enseignait l'horreur du sang versé et défendait les faibles, d'autant plus volontiers sans doute que les clercs étaient incapables de défendre contre l'avidité des chevaliers les richesses

7. « *Mais val mortz que vius sobratz.* »

qu'elle avait accumulées et qui étaient, pour une part, consacrées à des activités charitables : hôpitaux, léproseries, secours aux pauvres etc.

L'excès de violence avait d'ailleurs fait monter dans la masse de la population une aspiration à la paix qui s'opposait à l'humeur guerrière de la noblesse. Dès 1054 les évêques de la province de Narbonne réclament « qu'aucun chrétien ne tue un autre chrétien » et la « paix de Dieu » sera prêchée avec succès par l'Église.

Si le seigneur était violent son épouse, plus compatissante, redistribuait une part de la richesse conquise en faisant la charité aux pauvres et aux malades. Les services que le seigneur attendait de son fief lui étaient par ailleurs d'autant mieux rendus qu'il savait se montrer généreux : « voulait-on retenir les hommes du fief au-delà du temps fixé, les emmener plus loin ou les requérir plus souvent ? Force était de redoubler de libéralités » ([17], p. 413).

Ainsi s'établissait entre la prédation et la charité l'équilibre approximatif qui a permis à la masse de la population de survivre et de se reproduire : le prélèvement violent qu'opérait la prédation était globalement compensé, dans une économie où la monnaie était rare, par les dons en nature et services gratuits que distribuait la charité.

« Féalité »

Au XVII^e siècle le caractère territorial de la féodalité s'estompe mais certains de ses traits psychologiques perdurent : elle devient une « féalité », l'aristocratie s'organisant en réseaux familiaux que confortent des liens de fidélité personnelle.

On « appartient » à quelqu'un, même si la cérémonie solennelle de l'hommage n'est plus de mise. Chaque grand seigneur est entouré d'« amis », seigneurs de moindre rang qui adhèrent à ses intérêts, défendent sa personne et qu'il protège en retour.

Les fils de France et princes du sang n'appartiennent, eux, à personne et le roi n'est à leurs yeux, pendant la minorité de Louis XIV comme sous Louis XIII, qu'un *primus inter pares* avec lequel ils négocient les armes à la main. La guerre civile, qui est pour eux chose naturelle, ravage le pays durant la Fronde (1648-1653). En pleine guerre contre l'Espagne les plus grands seigneurs signent des traités privés avec l'ennemi, se mettent à

son service et conduisent ses armées : ce fut le cas de Turenne, de Condé et du frère de Louis XIII, Gaston d'Orléans.

Par ailleurs les magistrats, propriétaires de leurs charges et formant les Parlements, constituent une « noblesse de robe » qui prétend exercer sur le gouvernement de la France un contrôle que les rois ne sont pas disposés à lui laisser. Ils préparent ainsi sans le savoir une révolution qui mettra un terme à leurs ambitions en supprimant les parlements. Retz, dans ses *Mémoires*, décrit les démarches du Parlement pendant la Fronde ; ces pages où l'on voit s'agiter des juristes qui pensent modeler la société à coups de *textes* font sourire :

« Un conseiller ayant dit que les gens de guerre qui s'assemblaient sur la frontière pour le service du Mazarin se moqueraient de toutes les défenses du Parlement si elles ne leur étaient signifiées par des huissiers qui eussent de bons mousquets et de bonnes piques, ce conseiller dis-je, qui comme vous le voyez ne parlait pas de trop mauvais sens, fut repoussé par un soulèvement général de toutes les voix comme s'il eût avancé la plus forte impertinence du monde » (Retz, *Mémoires* [116], p. 907).

La noblesse réclamait au souverain des pensions, places, gouvernements et bénéfices tout en recherchant la « gloire » qui satisfaisait à la fois l'ambition de l'individu et la réputation de la famille. D'où son insubordination, son instabilité et son agitation :

« Le moindre incident suffit à pousser à l'action violente des hommes qui craignent que l'abstention ne passe pour lâcheté » (Bertièrre, *in* [116], p. 16).

La violence était endémique. En plein palais de justice, La Rochefoucauld (le moraliste !) serre le cou de Retz entre les battants d'une porte et crie aux autres de le tuer ([116], p. 854). Retz a évoqué ainsi la confusion pendant la Fronde :

« La multitude d'intérêts différents qui agitaient le corps et les parties [du parti de Condé] en brouillait si fort... [toutes les idées] que je n'y connaissais presque rien. [Les dirigeants de ce parti] formaient un chaos inexplicable d'intentions et d'intrigues non pas seulement distinctes, mais opposées... Ceux qui étaient les plus engagés dans leur cause confessaient qu'ils n'en pouvaient démêler la confusion... [Ces idées]... ne se démêlent, dans les temps où tous les esprits sont prévenus, que dans les spéculations des philosophes, qui sont peu en nombre,

et qui, de plus, y sont toujours comptés pour rien, parce qu'ils ne mettent jamais à la main la hallebarde » (Retz, *Mémoires* [116], p. 837 et 973).

Cette tournure d'esprit perdurera une fois levée la main que Louis XIV avait fait peser sur l'aristocratie et le Parlement : le Régent avait en 1715 rendu à celui-ci son droit de remontrance. Pendant tout le XVIII^e siècle les complots dynastiques, l'agitation parlementaire et les « affaires » ne cesseront pas⁸. La duchesse du Maine prononce en 1718 une phrase qui traduit bien l'état d'esprit des plus grands seigneurs :

« Quand on a une fois acquis, comme que ce fût, la qualité de prince du sang et l'habileté de succéder à la couronne, il faut bouleverser l'État et mettre tout en feu plutôt que de se les laisser arracher » (Saint-Simon, *Mémoires* [125] vol. VII p. 333).

Cependant la noblesse avait conservé la pratique de la charité. Voici le souvenir que Talleyrand (1754-1838) a gardé de son enfance chez sa grand-mère, la princesse de Chalais. Il montre, en idéalisant peut-être, comment et dans quel esprit la charité était dispensée à la fin de l'ancien régime :

« Les paysans ne voyaient leur seigneur que pour en recevoir des secours et quelques paroles encourageantes et consolatrices.... Au retour de la messe, on se rendait dans une vaste pièce du château qu'on nommait l'apothicairerie. Là, sur des tablettes, étaient rangés et très proprement tenus de grands pots renfermant divers onguents.... Deux sœurs de la charité interrogeaient chaque malade sur son infirmité ou sur sa blessure. Elles indiquaient l'espèce d'onguent qui pouvait les guérir ou les soulager. Ma grand-mère désignait la place où était le remède ; un des gentilshommes qui l'avaient suivie à la messe allait le chercher ; un autre apportait le tiroir renfermant le linge ; j'en prenais un morceau, et ma grand-mère coupait elle-même les bandes et les compresses dont on avait besoin. Le malade emportait quelques herbes pour sa tisane, du vin, des drogues pour une médecine, toujours quelques autres adoucissements, dont celui qui le touchait le plus était quelque bon et obligeant propos de la dame secourable qui s'était occupée de ses souffrances » (Talleyrand *Mémoires* [144], vol. 1 p. 29).

8. Conspiration de Cellamare (1718), faillite du système de Law (1720), révolte des soyeux de Lyon (1744), attentat de Damiens (1757), affaire Calas (1762), affaire du collier (1785), guerres désastreuses, montée du brigandage, émeutes de 1789, révolution enfin.

Ce texte marque la transition vers la perception romantique de la féodalité, qui projettera sur le passé les aspirations et les émotions du XIX^e siècle et alliera le sentimentalisme à une horreur frissonnante (mais d'autant plus délicate qu'éprouvée à distance) devant la cruauté des mœurs de la féodalité. Avec le *Génie du Christianisme* (1802) Chateaubriand (1768-1848) lancera la mode du gothique, ce qu'il regrettera plus tard⁹. Walter Scott (1771-1832) enflammera les imaginations, et nombreux sont ceux qui ont trouvé dans ses romans historiques, ou dans des œuvres qui en ont imité la formule, leur seule source d'information sur la féodalité¹⁰.

Formes récentes

Au XIX^e siècle, les familles les plus riches de la bourgeoisie industrielle et financière française se sont organisées en *grandes familles* et ont copié les mœurs de l'aristocratie (belles demeures, activités mondaines et charitables etc.). Elles se sont souvent alliées à l'ancienne noblesse par le mariage. Des aristocraties nouvelles sont nées (voir p. 163) comme si les Français avaient la nostalgie de l'ancien régime.

La mafia est, dans l'économie moderne, une rémanence de la féodalité¹¹. On y trouve le partage du territoire, chaque partie d'une ville ou d'une région étant attribué à une « famille » dont le chef (*Don*) entouré de quelques conseillers (*consigliere*) dispose d'une armée de quelques dizaines ou centaines d'hommes (*soldati*) cloisonnée en unités (*regime*) commandées chacune par un capitaine (*caporegime*). Le territoire que la famille contrôle lui fournit sa subsistance à travers diverses activités illégales (prêt usuraire, extorsion de fonds, contrefaçon, proxénétisme, trafic d'armes et de drogue, détournement de fonds publics etc.) et

9. « Si l'on a abusé de mon opinion..., si à force d'entendre rabâcher du gothique, on en meurt d'ennui, ce n'est pas ma faute » (Chateaubriand [29] vol. 1 p. 797).

10. « Walter Scott me semble avoir créé un genre faux ; il a perverti le roman et l'histoire... il refoula les Anglais jusqu'au Moyen Âge ; tout ce qu'on écrivit, fabriqua, bâtit, fut gothique : livres, meubles maisons, églises, châteaux » (Chateaubriand [29] vol. 1 p. 707).

11. Elle prend le nom de Camorra à Naples, de N'drangheta en Calabre etc.

elle y recrute les forces qu'elle utilise pour corrompre, intimider, conforter son emprise et mener des guerres de frontière contre d'autres familles.

Comme toutes les puissances les familles préfèrent en général régler leurs rapports par la diplomatie. Lorsqu'elles ne peuvent pas éviter le conflit, elles l'engagent avec une cruauté censée éveiller l'effroi. Les familles vaincues ont le choix entre l'extermination et l'exil, comme ce fut le cas au début des années 1980 pour la famille Inzerillo (Decamps [36]).

La mafia est bien sûr illégale et de grands efforts sont faits pour l'éradiquer. Le fait est cependant qu'elle renaît continuellement de ses cendres : dans les milieux sociaux qui l'alimentent, les familles dirigeantes sont considérées comme une aristocratie qui maîtrise l'usage de la force et les *soldati* sont admirés comme l'étaient les chevaliers de l'époque féodale.

Leur fidélité est confortée par des serments solennels et les trahisons sont durement punies. La richesse accumulée sert, une fois blanchie, à acquérir des entreprises légales qui serviront de tremplin à la promotion sociale des générations futures, formées à l'université¹².

SMITH ET L'ÉCHANGE ÉQUILIBRÉ

Par un génial coup de force théorique, Adam Smith (1723-1790) a inauguré la science économique en tranchant dans *La Richesse des Nations* [133] le nœud gordien qui depuis des siècles liait l'enrichissement personnel au péché, et en balayant d'un revers de sa « main invisible » la contradiction qui avait toujours semblé opposer l'intérêt particulier à l'intérêt général. Il a ainsi libéré – on dirait de nos jours « décomplexé » – les forces intellectuelles et morales qui bâtiront l'économie industrielle.

Ce coup de force avait été préparé. Max Weber [159] a décrit la transformation des valeurs qu'avait introduite le protestantisme : celui qui croit à la prédestination ignore s'il est un élu ou un réprouvé mais comme Dieu favorise les élus, le succès éco-

12. Les mœurs de la mafia sont décrites à satiété par les médias et occupent une place peut-être excessive dans l'imaginaire collectif (*Scarface* de Howard Hawks, *Le parrain* de Francis Ford Coppola, *Les Soprano* de David Chase, *Casino* de Martin Scorsese etc.).

nomique sera un indice sinon une preuve d'élection. Dès lors la richesse ne pouvait plus faire l'objet de la même réprobation.

Par ailleurs Smith a été, avec David Hume (1711-1776), James Watt (1736-1819) etc., un des acteurs des « lumières écossaises », mouvement intellectuel qui s'est déployé en Écosse au XVIII^e siècle et qui a propulsé la Grande-Bretagne au premier rang des nations : son œuvre a ainsi bénéficié d'un de ces contextes favorables qui se rencontrent rarement dans l'histoire.

* *

Pour comprendre ce qu'a visé Smith il ne faut pas en rester à l'interprétation littérale du texte où il évoque la « main invisible » (chapitre 2 du livre IV) et que voici :

« Il [l'agent économique] ne vise que son profit personnel, et en cela, comme dans beaucoup d'autres occasions, une main invisible le guide à promouvoir une fin qui n'était pas dans ses intentions.... En recherchant son propre intérêt, il promeut souvent celui de la société d'une façon plus efficace que s'il en avait réellement eu l'intention. Ceux qui prétendaient travailler pour le bien commun n'ont jamais, à ma connaissance, fait beaucoup de bien¹³ » (Adam Smith *La richesse des nations* [133] Livre IV chap. 2).

Certains voient dans ce passage une apologie de la prédation : à coup sûr le prédateur ne vise que son profit personnel, et si une telle visée permet mieux que toute autre de promouvoir l'intérêt collectif non seulement on ne peut rien lui reprocher mais il faut au contraire voir en lui un agent économique utile.

Cependant dans d'autres passages de *La richesse des nations* Smith condamne expressément la prédation effectuée par des marchands et des industriels :

« Marchands, artisans et fabricants : étroitesse, mesquinerie, tournure d'esprit égoïste, hostile à tous les plaisirs de la vie en société.... La rapacité mesquine, le goût du monopole des marchands et des fabricants, qui ne sont pas et ne doivent

13. « *He intends only his own gain, and he is in this, as in many other cases, led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention.... By pursuing his own interest he frequently promotes that of the society more effectually than when he really intends to promote it. I have never known much good done by those who affected to trade in the publick good.* »

pas êtres les dirigeants de l'espèce humaine.... les sophismes intéressés des marchands et des fabricants¹⁴.... »

Le chapitre où Smith évoque la main invisible est consacré aux restrictions à l'importation et développe une critique du système mercantile. Ici comme dans toute son œuvre l'intuition s'appuie sur l'observation des faits ; dans le langage d'aujourd'hui son raisonnement se résumerait ainsi : « les taxes sur les importations provoquent une orientation sous-optimale de l'investissement car elles altèrent les prix relatifs ». L'intérêt général sera donc mieux servi si l'on renonce à ces taxes. Il égratigne au passage les politiques, ces « animaux insidieux et rusés¹⁵ ».

Il admet cependant que les taxes sur les importations puissent être utiles dans deux cas : (1) pour protéger une activité nécessaire à la défense du pays, car « la défense est bien plus importante que la richesse¹⁶ », (2) afin de ne pas fausser la compétition avec les produits nationaux lorsque ceux-ci sont taxés.

Il conçoit même, anticipant sur la critique que lui adressera Friedrich List¹⁷ (1789-1846), que l'on puisse développer des manufactures nouvelles « grâce à des droits élevés ou à des interdictions sur tous les biens étrangers susceptibles de les concurrencer¹⁸ ».

* *

14. « *Merchants, artificers and manufacturers: narrowness, meanness, and a selfish disposition, averse to all social pleasure and enjoyment.... The mean rapacity, the monopolizing spirit of merchants and manufacturers, who neither are, nor ought to be, the rulers of mankind.... the interested sophistry of merchants and manufacturers....* » ([133] Livre IV chap. 3)

15. « *That insidious and crafty animal, vulgarly called a statesman or politician* » ([133] Livre IV chap. 2).

16. « *Defence is of much more importance than opulence* » [133] Livre IV chap. 2

17. Apôtre du *Zollverein* (1834), des chemins de fer, de l'industrialisation de l'Allemagne et de la promotion du *Made in Germany* qui supposait une barrière protectionniste temporaire contre les produits anglais.

18. « *Particular manufactures, by means of high duties of or prohibitions upon all foreign goods which can come into competition with them, have been so far extended as to employ a great multitude of hands* » ([133] Livre IV chap. 2). C'est un exemple de la richesse du raisonnement de Smith : embrassant la diversité des cas particuliers, son intuition anticipe (mais sans les formaliser aucunement) les développements ultérieurs de la théorie économique.

Si on lit Smith attentivement on comprend que s'il estime licite et même souhaitable que chacun recherche son propre intérêt, c'est à *condition de respecter certaines règles* et certaines priorités (comme la défense de la nation) :

« Le commerce et l'industrie peuvent rarement s'épanouir dans un État qui ne dispose pas d'un appareil judiciaire convenable, où les personnes ne se sentent pas en sécurité dans la possession de leurs biens, où la fidélité aux contrats n'est pas garantie par la loi et où l'autorité de l'État n'est pas mise en œuvre pour obtenir que ceux qui sont capables de payer remboursent leurs dettes¹⁹. »

Mais si la poursuite de l'intérêt personnel est soumise à des règles, la norme de l'efficacité économique ne réside-t-elle pas d'abord dans ces règles, qui délimitent le champ offert à l'initiative des individus ?

La pensée de Smith, subtile et profonde, abonde en contradictions apparentes. Si l'on rassemble dans un même raisonnement les passages où il condamne la prédation et celui où, évoquant la main invisible, il fait l'apologie de la recherche du profit personnel, on comprend qu'il polémique.

Il a une cible et sa démarche vise, s'appuyant sur la transformation des mentalités inaugurée par le protestantisme, à reformuler les règles qui encadrent l'action économique de façon à libérer les ressources de l'initiative et de l'énergie individuelles.

Sa cible, c'est l'organisation sociale qui avait prévalu jusqu'alors, c'est le couple que formaient la prédation et la charité dans la société féodale. Hérité d'un passé lointain, ce couple tournait le dos à l'industrie, mode de production nouveau auquel le machinisme venait de donner naissance. Tournant à son tour le dos à la prédation et à la charité, Smith entendait promouvoir l'échange équilibré.

« Après l'instauration de la féodalité le roi resta incapable de contenir la violence des grands seigneurs. Il eurent toute licence de se faire entre eux une guerre continuelle, et de faire

19. « *Commerce and manufactures can seldom flourish long in any state which does not enjoy a regular administration of justice, in which the people do not feel themselves secure in the possession of their property, in which the faith of contracts is not supported by law, and in which the authority of the state is not supposed to be regularly employed in enforcing the payment of debts from all those who are able to pay* » ([133] Livre V chap. 3).

souvent la guerre au roi. La campagne fut une lieu de violence, de rapine et de désordre²⁰. »

De fait rien n'était plus éloigné de l'auteur de la *Theory of Moral Sentiments* que l'égoïsme du prédateur : il a fait l'apologie de « la pitié ou compassion, cette émotion que nous ressentons devant le malheur d'autrui²¹ », retrouvant ainsi, sans le savoir peut-être, la notion confucéenne d'*humanité* (rén, prononcer jén). Il estime que l'économie tout entière est au service du consommateur :

« La consommation est le seul but de la production, et les intérêts du producteur ne doivent être respectés que dans la mesure où c'est nécessaire pour promouvoir ceux du consommateur. Cette maxime est tellement évidente qu'il serait absurde de tenter de la démontrer²². »

Dans un autre texte, il évoque les qualités morales qui accompagnent nécessairement le développement économique :

« Partout où les échanges sont fréquents, un homme s'attend moins à gagner par un contrat isolé que par sa probité et sa ponctualité dans l'ensemble de ses affaires, et un commerçant avisé et conscient de son véritable intérêt préfère perdre quelque chose à quoi il a droit plutôt que de donner prétexte à un soupçon²³. »

20. « *After the institution of feudal subordination, the king was as incapable of restraining the violence of the great lords as before. They still continued to make war according to their own discretion, almost continually upon one another, and very frequently upon the king; and the open country still continued to be a scene of violence, rapine, and disorder* » ([133] Livre III chap. 4).

21. « *Pity or compassion, the emotion which we feel for the misery of others* » ([134] Partie I, section I, chap. 1).

22. « *Consumption is the sole end and purpose of all production; and the interest of the producer ought to be attended to only so far as it may be necessary for promoting that of the consumer. The maxim is so perfectly self-evident that it would be absurd to attempt to prove it* » ([133] Livre IV chap. 8).

23. « *Wherever dealings are frequent, a man does not expect to gain so much by any one contract, as by probity and punctuality in the whole, and a prudent dealer, who is sensible of his real interest, would rather choose to lose what he has a right to, than give any ground for suspicion* » ([135]).

L'ÉCONOMIE INDUSTRIELLE

Comme l'a montré Peaucelle [105] l'industrialisation résulte moins de la division du travail à laquelle Smith a accordé tant de place au début de *La Richesse des Nations* que de la formation d'un couple nouveau, d'un *alliage* entre l'homme et la machine, désormais associés dans la production.

Certes il existait des machines avant le machinisme : l'antiquité a connu de délicats mécanismes ainsi que les grues et les machines de guerre. L'énergie que procuraient les moulins à vent et à eau, ainsi que la traction animale, faisait mouvoir des machines. Mais l'industrialisation apportera les démarches systématiques, la généralisation, l'organisation qui avaient fait défaut à ces réalisations ingénieuses.

La machine ne s'impose pas immédiatement : elle est coûteuse, sujette à des pannes, moins universelle surtout que la main humaine. Souvent l'entrepreneur la refusera pour de bonnes raisons (Peaucelle [105], p. 239) et les salariés la refuseront aussi car ils craignent qu'elle ne prenne leur travail. Mais elle se perfectionne grâce aux progrès de la métallurgie qui fournit des alliages résistants et autolubrifiants, à la machine à vapeur qui, l'affranchissant de la proximité des cours d'eau, transforme la géographie de l'industrie. Vers la fin du XIX^e siècle le moteur électrique transforme le plan de l'usine et le moteur à explosion révolutionne le transport.

Dans l'alliage « homme – machine » la machine apporte la force, la précision, la répétition inlassable. L'être humain la contrôle, la pilote ; il la complète aussi, assurant manuellement les tâches qu'il serait trop coûteux de mécaniser. C'est la disponibilité de la machine qui déterminera le découpage des spécialités professionnelles et la division du travail ; son évolution va scanner les grandes étapes de l'organisation.

* *

La machine permet des productions standardisées en grand volume. Elle a donc besoin de débouchés, d'échanges plus larges que ceux qu'offrait l'économie féodale, entravés par d'innombrables péages. Elle a besoin de sécurité dans le transport et les contrats. Elle a besoin du salariat que la féodalité avait ignoré. Le système féodal ne peut pas lui convenir, ni non plus les limi-

tations que le mercantilisme imposait au commerce.

L'émergence de l'*échange équilibré* répond donc à une nécessité. Pour libérer l'échange des contraintes que comporte le troc, il lui faut un système monétaire offrant une liquidité quantitativement suffisante et de bonne qualité fiduciaire. Les rapports de domination qui prévalaient dans la féodalité ne sont plus de mise envers les clients anonymes que l'entreprise atteint sur le marché à travers des distributeurs et des détaillants – mais ils perdureront envers les salariés avec lesquels l'entreprise est en rapport direct et qui, par continuité avec les mœurs héritées du système féodal, seront soumis à une exploitation sans frein dans les premiers temps de l'industrialisation.

Il fallait rompre l'équilibre qui s'était établi entre la violence et la charité, équilibre « macroéconomique » qui englobait l'ensemble des transactions, pour faire prévaloir un équilibre « microéconomique », transaction par transaction. Cet équilibre ne pouvait s'instaurer que si les agents étaient, des deux côtés de la transaction, libres de l'accepter ou de la refuser, et si les prix s'établissaient, par tâtonnement, au niveau qui équilibre l'offre et la demande.

Par ailleurs l'industrie évince l'artisanat, qu'elle concurrence victorieusement par les prix. La distribution elle-même s'adaptera dès la deuxième moitié du XIX^e siècle à la diffusion de masse par de grands magasins (Zola [164]).

Entre les capitalistes et les ouvriers, qu'ils contrôlent, naît la lutte des classes qui conduira, grâce au mouvement syndical et à son expression politique par les partis de gauche, à limiter l'exploitation de la force de travail. Progressivement s'instaure l'équilibre que formalisera le modèle fordiste : les revenus distribués aux ouvriers leur permettent d'acheter les produits de l'industrie. Cet équilibre, qui démentira les prévisions catastrophiques de Marx, ne sera cependant atteint que dans les années 1950 et après des crises et des guerres.

* *

Parallèlement à l'industrialisation, et en rapport avec elle, l'*individualisme* s'épanouit au plan culturel au XIX^e siècle avec le romantisme, nourri des intuitions « géniales » et des émotions de l'individu comme des troubles qui accompagnent la formation de sa personnalité.

Si des talents furent ainsi libérés au bénéfice de l'économie, de la science, de la technique et de la création artistique, ce fut en soumettant l'individu à une tension psychologique des plus pénibles. Libéré du cloisonnement en castes et corporations dont seuls sous l'ancien régime des aventuriers pouvaient prendre le risque de s'affranchir, il ne pouvait plus en effet s'expliquer ses éventuels échecs que par une incapacité dont la conscience était inévitablement douloureuse. La société se divisait non plus entre nobles et roturiers mais entre « gagnants » et « perdants », les premiers n'étant eux-mêmes jamais sûrs de leur succès (Luttwak [88]) : l'individu libéré portait seul l'angoisse de la réussite tout comme le protestant porte seul l'angoisse du salut (Kierkegaard [73]).

La mort, qui certes n'a jamais été une perspective réjouissante, devint avec l'individualisme une monstruosité métaphysique : comment en effet comprendre que l'Être, que l'on a condensé dans l'individu, puisse cesser d'être ? L'Église offrait des perspectives consolantes mais le doute torturait même les croyants. La médecine, la justice firent de la vie biologique un absolu au détriment du sens de la vie lui-même.

Parallèlement le remplacement de la noblesse par l'élite bourgeoise de l'argent, de la compétence, puis plus récemment des médias, a suscité une crise des valeurs qui a fourni l'essentiel de ses thèmes à la littérature du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle²⁴. Toute nouvelle élite étant en effet illégitime du fait de sa nouveauté, sa prise de pouvoir s'accompagne d'une perte des repères sociaux, esthétiques et moraux²⁵. Cette crise a provoqué à la fin du XIX^e siècle, chez les personnes les plus fragiles, les troubles que Freud a diagnostiqués : hystérie, névrose, perturbation de la sexualité etc.

24. Cette crise s'ouvre avec Honoré de Balzac (1799-1850) (*La comédie humaine*) et s'achève avec Marcel Proust (1871-1922) (*Le temps retrouvé*, 1927). Lorsque Mme Verdurin, « bourgeoise ridicule » qui s'élève dans le champ culturel, devient princesse de Guermantes et que la duchesse de Guermantes, incarnation de la culture aristocratique, se met à dire « énormément de sottises », la bourgeoisie a supplanté la noblesse sur l'échelle de la légitimité.

25. Thomas Mann (1875-1955), dans *Buddenbrooks* (1901), illustre la thèse selon laquelle l'énergie des bourgeois se dissipe lorsque, les générations se succédant, ils s'intellectualisent pour s'adonner enfin au culte de l'art.

Freud a cru ces troubles causés par la civilisation : l'individu civilisé, contraint de réprimer ses instincts, vivait pensait-il « au dessus de ses moyens psychiques ». Il a tenté d'expliquer la guerre mondiale, qui le déconcertait, par un retour en force des instincts : « la guerre emporte les couches d'alluvions déposées par la civilisation pour ne laisser subsister en nous que l'homme primitif²⁶ ».

On peut proposer une autre hypothèse : la guerre qui a par deux fois ravagé l'Europe au XX^e siècle n'a-t-elle pas plutôt été la tentative de suicide, presque réussie, d'une société qui ne parvenait ni à assumer les responsabilités dont l'individualisme avait chargé les individus, ni les possibilités offertes par l'industrie, ni non plus les changements sociaux et culturels nécessaires à leur mise en exploitation ?

Lisons Keynes :

« Quel extraordinaire épisode de progrès économique pour l'humanité que celui qui s'acheva en août 1914 ! La majorité de la population, il est vrai, travaillait dur et vivait de façon inconfortable, tout en étant semble-t-il raisonnablement satisfaite de son sort. Cependant tout homme ayant une capacité et un caractère hors du commun pouvait entrer dans les classes moyenne ou supérieure où la vie offrait, pour un coût modique et sans trop de tracas, des commodités, un confort et des agréments hors de la portée du plus riche et du plus puissant des monarques d'autres époques » (John Maynard Keynes (1883-1946), *The Economic Consequences of the Peace*, 1919).

Mais cette période heureuse a abouti à la catastrophe : la prospérité ne suffisait pas à combler le besoin de sens.

* *

La société industrielle a connu la violence : les *Mémoires* du XIX^e siècle nous apprennent que l'insécurité d'aujourd'hui n'est rien comparée à celle que l'on subissait alors. Le peuple, menaçant, faisait peur aux classes dirigeantes hantées par le souvenir de la révolution. Les monarques vivaient dans la crainte (justifiée) de l'attentat : la reine Victoria est la cible de plusieurs tentatives, Louis-Philippe refuse de passer la garde nationale en revue de peur qu'elle ne lui tire dessus (Boigne [18]). À Berlin,

²⁶ Sigmund Freud (1856-1939), *Considérations actuelles sur la guerre et la mort*, 1915.

les voitures armoriées qui passent dans la rue sont attaquées par la foule (Dino [40]). Des quartiers de Paris étaient ce que l'on appelle aujourd'hui des « zones de non-droit » (Haussmann [64]). La répression était d'ailleurs aussi violente, ou même plus, que ne l'étaient les insurrections (Hazan [65]).

Si l'échange équilibré pacifie les relations entre producteur et consommateur, la violence existe encore parmi les entreprises industrielles : certaines évincent leurs concurrents pour se tailler un monopole dont elles tireront un profit extra, notamment dans le secteur du pétrole.

Mais des lois antimonopolistes leur répondront et les monopoles naturels seront progressivement mis sous la tutelle d'un service public. Si par ailleurs l'innovation (de produit ou de procédé) est dans la concurrence une arme que les brevets protègent, délimitant ainsi des monopoles temporaires, les concurrents s'empressent dès qu'ils le peuvent de copier les produits ou les procédés qui ont réussi. La baisse de prix qui en résulte transfère le bénéfice de l'innovation au consommateur, tout en incitant à renouveler la rente de monopole par de nouvelles innovations : il en résulte une évolution rapide des techniques, des produits et du bien-être, une « croissance endogène » dont le mécanisme semblera longtemps mystérieux (voir p. 119).

L'exigence d'une maîtrise des ressources naturelles, d'une extension des débouchés, ainsi que la contribution de la mécanique et de la chimie à la construction des armements, ont accentué le lien entre l'industrie et la puissance de la nation, exacerbé le nationalisme et suscité des impérialismes à base industrielle.

L'économie industrielle a donc été violente (concurrence sauvage, abus du monopole, guerres impérialistes). Il n'en reste pas moins que fondée sur l'échange équilibré, et à l'exception du marché du travail et du colonialisme, elle implique l'égalité de pouvoir entre acheteur et vendeur, le respect des contrats, la sûreté des communications et du transport ; le besoin de débouchés étendus la pousse vers le libre échange²⁷ et la disparition des péages même si ceux-ci sont pratiqués temporairement, sous

27. Pendant tout le XIX^e siècle les entreprises réclameront le libre échange pour leurs consommations intermédiaires et le protectionnisme pour leurs produits : la résultante de ces tendances contradictoires sera, dans l'ensemble, une victoire du libre échange.

forme de droits de douane, pour protéger des industries nationales naissantes (notamment allemande et française) qui s'affranchissent de la domination britannique.

Beaucoup de personnes ne pensent que du mal de l'industrialisation : elle a déformé l'être humain, mécanisé l'humanité, pollué la nature etc.

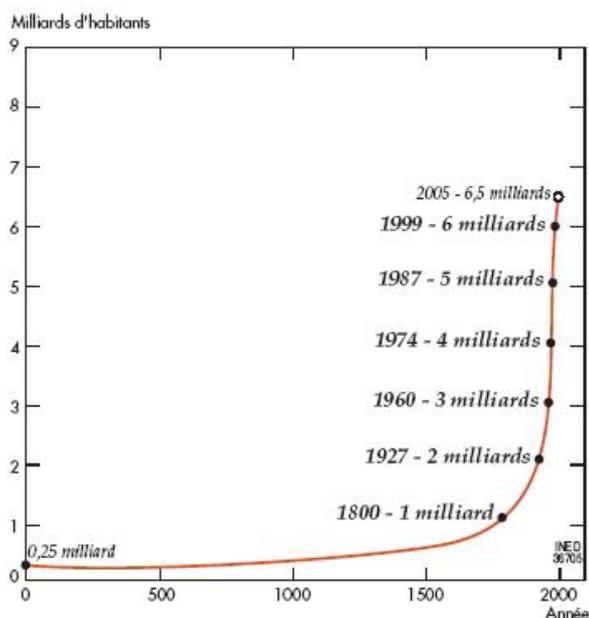


FIG. 6.5 – Évolution du nombre des êtres humains

Pourtant depuis le début de la société industrielle la population humaine été multipliée par six (Pison et Belloc [111], figure 6.5), l'espérance de vie par plus de trois (Pison [110], figure 6.6). La population humaine comptait un milliard de personnes en 1800, trois milliards en 1960, six milliards en 1999. L'espérance de vie à la naissance était de 25 ans en 1800, elle est aujourd'hui de 68 ans dans le monde et de 80 ans en France.

Certes le nombre ne fait pas la qualité, la durée de vie n'est pas le sens de la vie ; sous l'aspect quantitatif en tout cas l'industrialisation n'a pas nui à l'espèce humaine dont elle a, malgré les guerres, favorisé la croissance avec la diminution de la pénibilité physique du travail et l'amélioration de l'alimentation, du logement, de l'hygiène et de la médecine – au prix il est vrai d'un gaspillage des ressources non renouvelables dont nous avons

récemment pris conscience (Jancovici [70]).

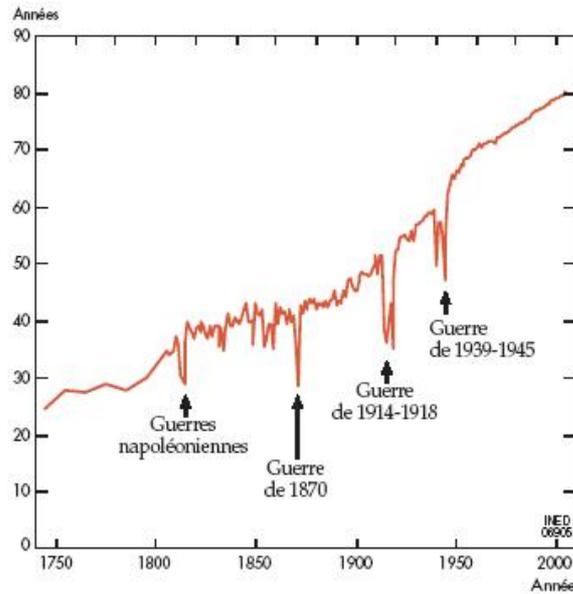


FIG. 6.6 – *Évolution de l'espérance de vie à la naissance en France*

Que diraient donc ceux qui n'aiment pas l'industrie si, lors de son déploiement, la population humaine avait été réduite et la durée de vie raccourcie? Que diraient-ils aussi s'ils devaient se séparer des produits industriels qui contribuent à leur bien-être : l'électricité, la machine à laver (Stourdzé [141]), la télévision qu'ils regardent sans doute comme tout le monde plus de trois heures par jour, et leur chère automobile!

L'industrie, cette mal-aimée, nous a apporté le bien-être matériel et la santé. L'échange équilibré a pacifié les relations humaines. Les hommes qui ont maîtrisé la chimie, mis au point les alliages, engrenages et moteurs, sont les héros des temps modernes. Ceux qui ne leur en savent pas gré estiment sans doute que l'industrie aurait dû nous apporter, outre le bien-être, le bonheur et l'intelligence : mais c'est ignorer que l'on ne peut trouver ces biens-là qu'en soi-même.

LE MOTEUR DE LA CROISSANCE

Le cerveau individuel est le lieu de naissance de toute idée nouvelle : seul cet organe, en relation avec son environnement, est capable de construire un édifice théorique, fût-il implicite, du choix des concepts à celui des hypothèses qui les relie.

Il arrive que la même idée naisse simultanément dans des cerveaux différents parce qu'elle était dans « l'air du temps ». Mais si les inventions sont simultanées, elles n'en sont pas moins individuelles.

L'idée nouvelle est parfois adoptée comme une évidence, bientôt elle sera banale. Le plus souvent elle est considérée comme une incongruité. Un silence réprobateur l'accueille.

Toute institution est en effet soucieuse de stabilité. L'organisation est fragile, les savoirs nécessaires ont été définis de longue main, les programmes de formation et processus de travail sont rodés. L'idée nouvelle perturbe cet agencement délicat : elle est donc rejetée, parfois avec violence. Malheur à l'inventeur !

La confrontation entre le cerveau individuel et l'institution a quelque chose de dramatique si l'on pense aux talents broyés – celui des inventeurs et aussi celui des personnes, beaucoup plus nombreuses, qui préfèrent bloquer leur cerveau pour ne pas prendre de risque. Pourtant l'idée, aussi ingénieuse qu'elle soit, ne portera ses fruits que si elle est mise en œuvre par une institution. Le moteur à réaction, le TGV, le circuit intégré : ces idées ne pouvaient avoir de conséquence que si des institutions industrielles, commerciales, financières se mettaient en branle pour les réaliser.

Les historiens qui ont décrit les origines de la machine à vapeur, du moteur à explosion, du moteur électrique, de l'informatique, de la commutation de paquets (Hafner et Lyon [63]) ont tous évoqué le même phénomène : l'idée est d'abord refusée. L'armée a longtemps refusé l'avion, AT&T le réseau de données, IBM la communication entre ordinateurs, France Telecom l'Internet etc.

Mais malgré tout ce qui incite l'entreprise à rester identique à elle-même il se produit des innovations. AT&T a fini par s'intéresser aux réseaux de données, IBM à la communication entre ordinateurs, France Telecom à l'Internet etc. L'innovation est à l'origine de cette « croissance endogène » (Romer [123]) qui reste

pour beaucoup d'économistes une énigme.

Comment bascule l'opinion d'un dirigeant ? Comment une idée jusqu'alors inaudible devient-elle banale ? Il faudrait, pour le décrire en détail, plonger dans la psychologie et la sociologie, dans ce Saint des Saints de la conscience où se construit l'évidence.

* *

Selon la théorie de la concurrence, un équilibre à profit nul s'instaure si l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché est libre : s'il était possible d'y faire du profit de nouvelles entreprises y entreraient l'offre augmenterait, le prix baisserait jusqu'à ce que le profit s'annule.

Le prix est alors égal au coût moyen de production. Si la concurrence est parfaite ce coût est minimal. La concurrence parfaite apparaît alors comme la clé d'une efficacité au service du consommateur, auquel le produit est proposé pour le prix le plus bas possible²⁸. Il n'en serait pas de même si le marché considéré était sous le régime du monopole car alors l'entreprise pourrait fixer le prix au niveau qui maximise son profit plutôt qu'au niveau le plus favorable au consommateur.

C'est ce raisonnement qui fonde les politiques en faveur de la concurrence : « le monopole, c'est mal ; la concurrence, c'est bien ». Il est vrai que de Rockefeller à Microsoft des magnats ont fait du profit sur le dos des consommateurs. Les législations anti-monopolistes ne manquent donc pas de fondement.

Si le marché est sous le régime du « monopole naturel » – c'est-à-dire si la fonction de coût du produit est telle qu'il est efficace qu'une seule entreprise assure toute la production – il serait inefficace de s'opposer au monopole. Mais il faut alors contraindre l'entreprise, par la voie réglementaire, à partager avec les consommateurs les fruits de l'efficacité en pratiquant un prix raisonnable.

28. En fait l'entreprise est la réalisation d'un projet qui a fait l'objet d'anticipations incertaines ; le profit doit donc à l'équilibre rémunérer le risque pris par l'investisseur. Il faudrait dire « profit normal » plutôt que « profit nul », le taux du profit normal rapporté au coût de l'investissement étant égal au taux d'intérêt sur le marché monétaire augmenté de la « prime de risque » jugée nécessaire en raison des incertitudes propres au projet considéré.

Les plus libéraux des économistes reconnaissent donc la nécessité d'une réglementation mise en œuvre par un « régulateur ». Cette agence du gouvernement a pour mission de contraindre les monopoles naturels à pratiquer un prix raisonnable et de promouvoir la concurrence dans les secteurs où n'existe pas de monopole naturel, en évitant qu'un monopole de fait ne s'y instaure par des moyens frauduleux ou violents.

Mais ce raisonnement suppose que les produits et leur fonction de coût soient pérennes. Or l'innovation introduit des produits nouveaux ou modifie la fonction de coût des produits existants (innovation de procédé).

Si l'entreprise crée un produit nouveau, c'est pour bénéficier d'un *monopole temporaire* pendant le délai nécessaire aux concurrents pour réagir par une offre comparable et réaliser un surprofit sur ce produit ; si par une innovation de procédé elle réduit le coût de production, c'est encore pour réaliser un surprofit pendant le délai nécessaire aux concurrents pour adopter le nouveau procédé.

Seule la perspective d'un surprofit explique que l'entreprise fasse l'effort pénible qui accompagne l'innovation : elle devra payer le coût de l'investissement, réorganiser ses usines et circuits de distribution, acquérir des compétences nouvelles, redéfinir les missions et contours des directions, le tout pour un résultat incertain.

Le surprofit dépend du délai pendant lequel l'entreprise peut bénéficier du monopole temporaire. Si ce délai est trop court, le surprofit s'évanouit. Si ce délai est très long, le monopole n'est plus temporaire : l'innovation aura alors suscité un monopole durable.

À la fin de ce délai les concurrents auront riposté et le profit sera revenu à son niveau normal. Le rapport qualité/prix du produit s'étant accru, le pouvoir d'achat du consommateur sera accru d'autant. C'est le consommateur qui, en fin de compte, bénéficie de l'innovation.

Si le surprofit a convenablement rémunéré l'effort de l'entreprise, celle-ci est incitée à innover de nouveau. Alors s'amorce le moteur de l'entreprise innovante, que l'on peut représenter par un schéma à quatre temps : « *Innovation* \Rightarrow *Surprofit* \Rightarrow *Imitation par les concurrents* \Rightarrow *Baisse du prix* \Rightarrow *Innovation* ».

Pour que le surprofit récompense l'innovation, il faut que l'en-

entreprise puisse bénéficier d'un monopole ; mais pour qu'elle soit incitée à innover de nouveau, il faut que le monopole soit temporaire. Un monopole durable ferait d'elle une rentière ; elle deviendrait incapable d'évaluer les risques, donc de prendre le moindre risque en innovant.

Supposons qu'une réglementation bien conçue (brevets etc.) garantisse aux entreprises innovantes le délai raisonnable pendant lequel elles peuvent faire un surprofit. Alors s'amorce une croissance endogène fondée sur l'amélioration continue des produits et/ou la baisse continue du coût de production. Le bénéfice de chaque innovation est, après un délai, transféré aux consommateurs.

Le cycle du moteur de l'entreprise innovante peut être interrompu en deux points :

- si l'entreprise ne parvient pas à instaurer un monopole temporaire et à tirer un surprofit de son innovation : cela peut se produire si, par exemple, le régulateur pousse trop loin son combat contre le monopole ;

- si l'entreprise parvient à prolonger indéfiniment son monopole – et elle tend naturellement à le faire, car cela accroît son profit pour un effort moindre.

Pour que l'économie puisse bénéficier de la croissance que l'innovation alimente, il faut donc que le monopole temporaire dure assez longtemps, mais pas trop longtemps. La croissance endogène dépend de ce délai tout comme la puissance que dégage un moteur dépend de la position de l'accélérateur.

La plupart des modèles de croissance (Intriligator [69]) postulent que la fonction de production et la nature des produits sont constantes. Si la fonction de coût est à rendement décroissant – hypothèse vérifiée au niveau macroéconomique en raison de la hausse du coût des facteurs de production lorsque leur demande s'accroît – la croissance de la production s'aligne à terme sur celle de la population active et la production par tête se stabilise.

Pour échapper à une conclusion que l'expérience de l'économie industrielle contredit visiblement, Solow [137] a introduit le progrès technique comme un résidu et Romer [123] a développé la théorie de la croissance endogène.

Considérons une entreprise dans un secteur où l'innovation est possible et où la prime de risque de l'exploitation courante est π . La prime de risque correspondant au risque de l'innovation est $\pi' > \pi$. La rentabilité d'un investissement courant dans ce secteur doit être au moins égale à $i + \pi$, i étant le taux d'intérêt du marché monétaire. La rentabilité d'une innovation doit être au moins égale à $i + \pi'$.

Supposons que le coût de chaque innovation (investissement et effort d'organisation) soit C et qu'elle puisse, tant que dure le monopole temporaire, rapporter rC par an. Supposons que le monopole temporaire dure d et qu'à son issue l'innovation ne rapporte plus rien²⁹.

Pour que l'innovation ait lieu il faut que sa valeur actuelle nette VAN soit positive :

$$VAN = C \left[r \frac{1 - 1/(1 + i + \pi')^d}{i + \pi'} - 1 \right]$$

Si d est trop court, la VAN est négative et l'entreprise ne peut donc pas innover. Notons d_m la valeur minimale de d à partir de laquelle l'innovation est possible.

Supposons que l'entreprise se soit donné pour but d'accroître sa valeur d'un certain montant. S'il est supérieur à la VAN d'une seule innovation, l'entreprise devra pour l'atteindre innover à plusieurs reprises.

Posons $i = 5\%$, $\pi = 10\%$, $\pi' = 20\%$, $C = 100$, $r = 40\%$, et supposons que le surcroît de valeur visé est égal à 50. Le surprofit annuel est $(r - i - \pi)C = 25$. On trouve dans ce cas $d_m = 5$ ans. Si d atteint 13 ans, l'objectif en terme de VAN est dépassé avec une seule innovation.

Supposons que l'entreprise lance une innovation toutes les k années. La valeur ainsi créée est VAN_{totale} :

$$VAN_{totale} = VAN / \left[1 - \frac{1}{(1 + i + \pi')^k} \right]$$

L'intervalle k nécessaire pour que l'innovation dégage une VAN_{totale} égale à 50 est d'autant plus serré que d est plus court :

29. C'est une hypothèse forte, faite pour simplifier le raisonnement. En fait la concurrence ramène le rendement au taux normal $i + \pi$.

le rythme de l'innovation est maximal si $d = d_m = 5$. Dans ce cas l'entreprise lance une innovation tous les 9 mois. Tous les 9 mois le surplus du consommateur s'accroîtra de 25, cinq ans après l'innovation. Si $d = 6$, l'augmentation du surplus se produit tous les deux ans seulement, six ans après l'innovation.

Le gain de pouvoir d'achat des consommateurs, bénéficiaires ultimes de l'innovation est donc maximal si la durée du monopole temporaire est d_m .

Chapitre 7

Économie contemporaine

La continuité et la stabilité apparente de la vie quotidienne incitent à nier la nouveauté : *nihil novi sub sole*. L'économie contemporaine nous confronte cependant dans l'entreprise à une *émergence*, à quelque chose de radicalement nouveau : elle met en scène un nouvel *alliage*, celui de l'être humain et de l'automate, dont les conséquences sont aussi profondes que celles qu'ont pu avoir, autrefois, les alliages entre l'être humain et la production ou entre l'être humain et l'écriture.

En 1975 émerge le « système technique » fondé sur la synergie entre la microélectronique et le logiciel. La fonction de production, la fonction de coût sont transformées. Il en résulte une économie où l'incitation à la prédation est forte, avec la généralisation de la concurrence monopoliste et du « risque maximum ». L'imaginaire est manipulé par les médias dont le message se substitue à l'expérience dans la formation de la personnalité.

LA RUPTURE DE 1975

L'histoire économique récente présente en France des éléments que l'on retrouve, *mutatis mutandis*, dans les autres pays riches. Elle a été marquée par une *rupture* que l'on peut dater de 1975 et que la statistique fait ressortir clairement (Marchand et Thélot [90]) : depuis la fin du XVIII^e siècle et jusqu'à cette date, la part de l'industrie dans l'emploi avait crû de façon pratiquement continue. À partir de cette date elle a continûment et fortement décré. La cassure qu'on lit sur la figure 7.1 est d'une netteté que l'on rencontre rarement dans les données macroéconomiques.

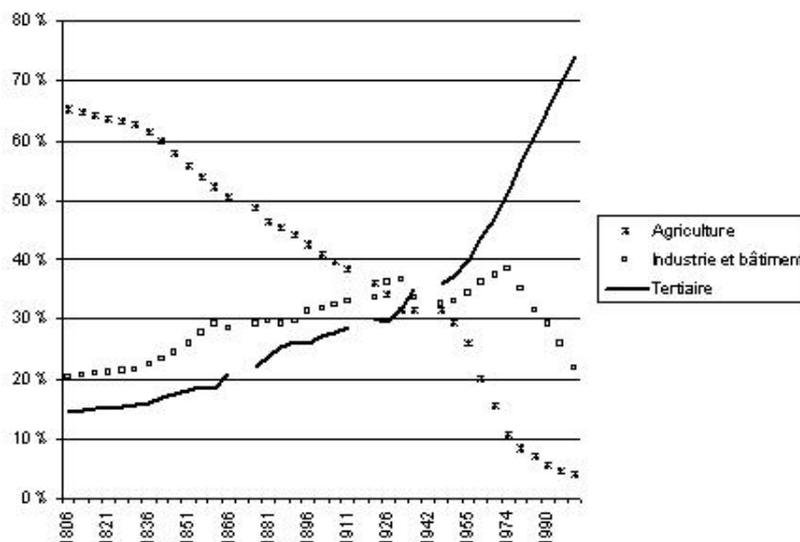


FIG. 7.1 – *Évolution de la structure de l'emploi*

Trois choses sautent aux yeux dans ce graphique : la croissance explosive de l'emploi tertiaire depuis la dernière guerre, l'effondrement de la population agricole, la cassure de l'emploi industriel en 1975.

En 1806 l'agriculture, la sylviculture et la pêche employaient 65 % de la population active, l'industrie 20 % et les services 15 %. En 2006, l'agriculture etc. emploie d'après l'INSEE 4,2 % de la population active, l'industrie 21,8 % et les services 74,0 %.

On distingue trois périodes dans cette évolution : la première va de 1806 à 1936 ; après la césure de la guerre la deuxième va de 1949 à 1974 ; la troisième débute en 1975 et n'est pas achevée.

De 1806 à 1936, la croissance des services et de l'industrie se fait parallèlement au détriment de l'agriculture. Les effectifs de l'industrie sont continuellement supérieurs à ceux des services. Vers 1936, l'emploi se partage à parts égales entre les trois secteurs.

Après 1949, l'emploi dans les services devient supérieur à l'emploi dans l'industrie. Le déclin de la part de l'agriculture s'accélère alors que les services et l'industrie continuent à croître parallèlement jusqu'en 1974. La part de l'emploi industriel atteint cette année-là son maximum historique avec 38,5 % de la

population active.

À partir de 1975, la part de l'industrie diminue rapidement alors que celle des services croît fortement.

La production industrielle avait crû continuellement pendant les « 30 glorieuses » (figure 7.2) ; elle baisse fortement en 1975 puis rejoint son niveau antérieur et s'y maintient jusqu'en 1987 pour reprendre ensuite sa croissance, non sans fluctuations. Le maintien du niveau de la production malgré la baisse des effectifs, puis la reprise de sa croissance, n'ont pu se faire que grâce à l'augmentation de la productivité.

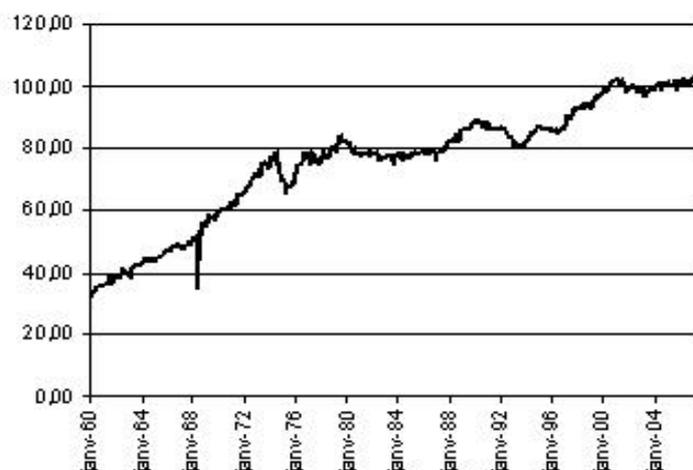


FIG. 7.2 – Volume de la production industrielle de janvier 1960 à mai 2007 (source : INSEE)

Le premier choc pétrolier (octobre 1973) a donc été pour l'industrie le signal déclencheur après lequel les effets de l'automatisation sur l'emploi ont joué à plein : on n'observe pas de relance de l'emploi industriel à l'occasion du contre-choc pétrolier de 1978.

La « tertiarisation » de l'économie est un phénomène mondial : d'après Eurostat, son taux était en 2003 de 75,4 % en Grande-Bretagne et de 74,9 % en Suède alors qu'il était de 70,3 % en France – qui, à cet égard, se trouve donc dans la moyenne des pays européens.

* *

Les économies des pays riches, et avec elles leurs sociétés, sont ainsi entrées en 1975 dans une ère nouvelle. Elles avaient été tirées depuis le début du XVIII^e siècle par l'industrialisation. En 1975 le moteur a changé : l'informatisation a pris le relais de la mécanisation, la microélectronique et le logiciel sont devenues les technologies fondamentales en lieu et place de la mécanique et de la chimie, l'*automatisation* a succédé à l'industrialisation. Le produit emblématique de l'économie moderne était l'automobile ; celui de l'économie contemporaine est l'ordinateur.

Pour distinguer les périodes, nous utiliserons la terminologie suivante (voir la figure 7.3):

- « *économie industrielle* » désigne l'économie qui s'est déployée à partir du XVIII^e siècle en s'appuyant sur la synergie entre la mécanique et la chimie¹ ;

- « *économie moderne* » distingue, à l'intérieur de l'économie industrielle, l'économie qui à partir de 1895 a tiré parti de l'électrification et donné naissance à l'« entreprise moderne » ;

- « *économie contemporaine* » (ou « *économie quaternaire* », Debonneuil [35]) désigne l'économie qui, à partir de 1975, se déploie en s'appuyant sur la synergie entre la micro-électronique et le logiciel². Elle donne naissance à l'« entreprise contemporaine ».

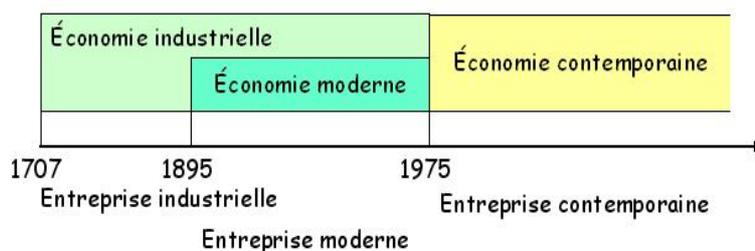


FIG. 7.3 – Succession des économies et formes d'entreprises

1. Nous nous écartons ici de la terminologie usuelle, qui nomme « économie industrielle » la modélisation du comportement de l'entreprise dans les situations de concurrence imparfaite.

2. On l'appelle également « nouvelle économie » ou encore « économie de l'information ».

L'automatisation n'implique pas que le volume de la production industrielle ait reculé : il a crû de 33 % entre 1974 et 2006. Mais la *fonction de production* n'est plus la même, d'où entre autres conséquences un changement de la structure de l'emploi.

Les produits eux aussi ne sont plus les mêmes : dans l'économie industrielle, le bien-être matériel résultait de la production et de la distribution massives de biens standardisés. Dans l'économie contemporaine le bien-être résulte de la diversification des produits en vue de leur adaptation qualitative aux besoins des divers segments de clientèle. En outre les produits sont désormais composés d'un alliage de biens et de services.

* *

Pour mettre en perspective l'économie contemporaine il est utile de se référer à la « théorie des systèmes techniques » de Bertrand Gille [54]. Gille a découpé l'histoire en épisodes caractérisés chacun par un *système technique* tirant parti de la synergie entre quelques techniques fondamentales³ (figure 7.4). Une telle synergie se met en place lentement, suscitant la création d'institutions qui lui soient adéquates ; elle s'épanouit quand son potentiel se déploie et la croissance ralentit quand ce potentiel s'épuise.

Lorsqu'une nouvelle synergie devient possible, les institutions élaborées dans le système technique antérieur s'opposent à son éclosion. Pour qu'un nouveau système technique puisse naître il faut donc qu'une *catastrophe inaugurale* (le plus souvent locale) catalyse la synergie rendue possible par des inventions antérieures, mais restée latente.

Ce fut le cas en Grande-Bretagne au XVIII^e siècle : l'aristocratie anglaise ayant été pratiquement exterminée lors des conflits qui aboutirent à la *Glorious Revolution* de 1688, les obstacles qui auraient pu s'opposer à la révolution industrielle avaient été levés. Ce fut aussi le cas à Chicago où l'incendie du 8 octobre 1871 avait fait table rase.

Après que le nouveau système technique ait fait localement

3. Voici les principaux systèmes techniques qu'il distingue : Primitif (- 3 000 000 à - 1000), Classique (- 600 à 400), Prémanufacturier (1200-1400), Manufacturier (1782-1870), Moderne (1895-1970), Contemporain (depuis 1975).

Une nouvelle structure de l'emploi

Les usines devenant des automates, la structure de l'emploi tend dans l'économie contemporaine vers une forme spécifique (les pourcentages indiquent l'ordre de grandeur de chaque catégorie ; ils varient d'une entreprise à l'autre) :

- la **direction générale** de l'entreprise (stratégie, gestion des ressources humaines, finance, système d'information) est située dans le quartier d'affaire d'une grande ville (10 %) ;
- la conception des produits (alliage de biens et de services), qui représente l'essentiel du coût de production, se fait dans un **bassin de compétence** où les concepteurs trouvent un contexte intellectuel et universitaire favorable (exemples : Silicon Valley, Sophia Antipolis, banlieue sud de Paris, Grenoble etc.) (20 %) ;
- la **production des biens**, nécessitant peu d'emplois, se localise n'importe où dans le monde en fonction des contraintes juridiques, financières et douanières et du coût du transport (10 %) ;
- un **réseau de services** relie des centres d'exploitation (serveurs, centres d'appel, traitement du courrier et des messages, intermédiation commerciale, supervision), les uns proches du bassin de compétence, d'autres disséminés selon les contraintes linguistiques (20 %) ;
- les **services de proximité** (conseil, assistance, installation, maintenance sur site), nécessitant de nombreux emplois au contact de la clientèle, sont répartis sur tout le territoire selon une densité semblable à celle des clients (40 %).

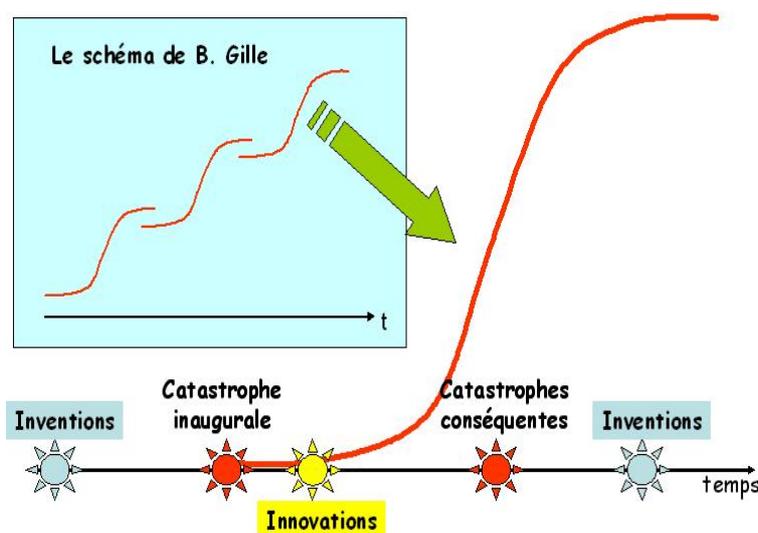


FIG. 7.4 – Succession des systèmes techniques

la preuve de son efficacité il est imité ailleurs mais il rencontre la résistance des institutions en place. En les brisant il provoque des *catastrophes conséquentes*.

La thèse de Gille est partielle sans doute – certains historiens l'ont critiquée –, mais pas plus partielle que ne l'est toute thèse et elle éclaire utilement les problèmes auxquels nous confronte l'émergence de l'économie contemporaine.

* *

En 1975 nous sommes entrés dans le « système technique contemporain », le STC, fondé sur la synergie entre la micro-électronique et du logiciel et caractérisé par l'automatisation de la production.

Si l'événement a été soudain, des techniques nouvelles étaient prêtes à former une synergie : le premier langage de programmation (Fortran) date de 1954, le circuit intégré de 1958, Arpanet (précurseur de l'Internet) de 1969, le microprocesseur de 1971, Ethernet de 1973, le micro-ordinateur de 1974.

La synergie que ces innovations rendait possible a été catalysée par une catastrophe inaugurale, l'embargo sur le pétrole décidé par l'OPEP le 17 octobre 1973 pendant la guerre du Kippour (figure 7.1, p. 126), qui a déclenché une crise économique

dans les pays industrialisés.

Le gain d'efficacité que procure l'automatisation s'est accompagné d'une accumulation de nouveautés, d'un bouleversement des contraintes pratiques et des règles du jeu, qui ont favorisé les nouveaux entrants et expliquent l'emballement spéculatif des années 1990.

Le retour de balancier survenu en mars 2000 n'a modifié ni la nature du STC, ni les possibilités qu'il offre, ni les problèmes d'adaptation qu'il soulève : lorsque l'emploi, les qualifications nécessaires, les rythmes et le contenu du travail sont bouleversés ainsi que la nature des produits, l'organisation du transport, de la distribution et les conditions de la concurrence mondiale, il est dans l'ordre des choses que des institutions qui paraissaient solides (éducation, formation, justice, santé, urbanisme) reçoivent un coup de boutoir dévastateur.

UNE ÉMERGENCE

Un alliage possède des propriétés que n'ont pas les éléments qu'il rassemble. Celles du bronze, de l'acier, ont transformé l'économie, les modes de vie et l'organisation sociale. L'industrialisation s'est appuyée sur l'alliage « homme – machine ».

L'alliage « homme – automate » apporte aujourd'hui une nouveauté comparable à celles-ci. Ses conséquences à long terme sont imprévisibles mais les leçons de l'histoire permettent d'anticiper leur ampleur et de soupeser leurs enjeux.

* *

Qu'un tout soit autre chose que l'addition de ses parties, c'est un fait d'expérience courante : l'eau est une chose, le récipient en est une autre, l'eau dans un récipient en est une troisième car contrairement à l'eau que l'on tient dans le creux de la main il est facile de transporter de l'eau en bouteille : nous anticipons aisément cette conséquence qui nous est familière.

Mais connaître les propriétés du cuivre et celles de l'étain n'aide en rien à anticiper celles du bronze, que l'on découvre comme s'il s'agissait d'un métal nouveau. Un alliage nouveau peut apporter de ces surprises qui caractérisent la *logique de*

*l'émergence*⁴.

Vers 7000 ans avant l'ère chrétienne des êtres humains sont passés, avec l'agriculture et l'élevage, du rôle de chasseur-cueilleur à celui de producteur. L'alliage « humain – production », découvert sans doute par nécessité et parce que les conditions naturelles le favorisaient, a eu des conséquences que ses premiers promoteurs ne pouvaient pas prévoir : la formation des stocks a fait naître la ville, le commerce, la comptabilité, le calcul, l'écriture, la guerre, et il a ainsi suscité une séquelle d'autres alliages : « homme – ville », « humain – écriture » etc.

Plus près de nous, avec « homme – machine » apparu en Grande-Bretagne au XVIII^e siècle, l'industrialisation a suscité l'apparition de la classe ouvrière, la mécanisation de l'agriculture, la croissance des villes ; elle a accru la puissance des armes et transformé la stratégie, encouragé l'impérialisme, modifié la vie quotidienne – toutes conséquences que ne pouvaient pas prévoir ceux qui, introduisant la machine, n'avaient en vue que son efficacité dans la production.

L'informatisation des entreprises, de la société, nous confronte à « homme – automate ». Cet alliage possède des propriétés que n'ont séparément ni l'homme ni l'automate et qui constituent une nouveauté radicale. Nous les découvrons progressivement ainsi que les dangers qu'elles comportent et auxquels rien ne nous a préparés.

Un alliage nouveau est naturellement indifférent aux besoins, valeurs, orientations et priorités des êtres humains : ses implications se déploient, aussi implacables que celles d'une avalanche, selon la logique qui lui est propre. L'histoire invite donc à la vigilance : si nous voulons tirer parti de sa puissance sans qu'elle ne nous balaye il faut penser et organiser la relation avec lui.

* *

4. Jaegwon Kim [74] a tenté de formaliser la logique de l'émergence. Mais comme il postule une connaissance préalable parfaite des parties que le tout assemble ainsi que des lois auxquelles obéit leur alliage, sa théorie tombe dans l'incohérence et, conformément à une démarche trop fréquente chez les philosophes, cela le conduit à déclarer l'émergence impossible. Celle-ci ne peut en effet se concevoir que si l'on postule que notre connaissance du monde, et même de chaque objet concret considéré individuellement, est vouée à rester fondamentalement incomplète.

« Homme – automate » est tellement nouveau qu'il n'existe pas encore de mot pour le désigner (les inventeurs du bronze l'ont peut-être d'abord nommé « cuivre – étain »).

Dans « homme – automate », tout comme dans « homme – machine » et dans « humain – production », prendre « homme » au sens d'« individu » ne convient que si l'on considère une activité individuelle comme la réflexion – et certes l'alliage avec l'automate transforme les conditions pratiques de l'activité mentale, tout comme l'ont fait avant lui les alliages avec l'écriture ou avec le livre.

Si l'on pense par contre aux activités qui comme dans l'entreprise supposent une coopération entre plusieurs personnes, il faut parler de l'« organisation des êtres humains » ou encore de l'« être humain organisé », ce que condense l'acronyme EHO [158] : le sens, le but de ce que vous faites dans l'entreprise est défini par l'insertion de votre travail dans le processus de production auquel vous participez.

On doit aussi, pour préciser ce que l'on entend par « automate », indiquer qu'il s'agit d'un « automate programmable doué d'ubiquité⁵ », ce que condense l'acronyme APU. L'alliage « homme – automate » ainsi précisé devient l'alliage « EHO – APU ».

* *

Cet alliage, est-ce un monstre? Oui, si l'on juge monstrueux ce qui sort des limites de la nature telle que nous l'avons toujours connue. « Humain – production » était un monstre pour les chasseurs-cueilleurs, « homme – machine » est aujourd'hui encore jugé monstrueux par des personnes qui oublient qu'elles lui doivent le bien-être matériel.

Mais mieux vaut sans doute assouplir notre représentation pour qu'elle soit capable d'accueillir l'émergence et l'imprévisible : alors un nouvel alliage ne sera plus un monstre.

Que comporte « EHO – APU » de neuf par rapport à « homme – machine » ? L'automate n'est-il pas lui aussi une machine ?

5. L'ordinateur est un automate *essentiellement* programmable, c'est-à-dire apte à accomplir toutes les tâches qu'il est possible de programmer ; au bureau ou à domicile l'ordinateur, terminal d'un réseau de serveurs, donne accès à un *espace logique* : la localisation géographique des ressources est indifférente.

Sans doute, mais alors que la machine mécanique de l'économie industrielle était conçue pour *soulager l'effort physique* que nécessite la production, l'APU *assiste l'effort mental* qu'exigent les opérations répétitives de classement et recherche documentaire, calcul, transcription, édition, communication etc.

Les conséquences de cet alliage sont-elles imprévisibles? Oui, car nous ne pouvons pas plus prévoir où nous mène « EHO – APU » que les premiers hommes du néolithique n'ont pu prévoir où menait « humain – production », ni que les hommes du XVIII^e siècle ne pouvaient prévoir où menait « homme – machine ». « EHO – APU » est gros de conséquences qui ne sont pas encore survenues.

Est-il impossible de prévoir quoi que ce soit? Non, car si nous ne pouvons pas décrire exactement les conséquences futures d'« EHO – APU » nous pouvons savoir qu'elles se manifesteront, anticiper leur ampleur, observer enfin les germes qui les annoncent afin de déraciner ceux que nous jugeons nocifs et de favoriser ceux qui nous semblent utiles. Il est certain que « EHO – APU » fera des victimes, tout comme en a fait « homme – machine », mais nous pouvons limiter la casse.

* *

À défaut de connaître toutes les conséquences futures d'« EHO – APU » on peut examiner ses conséquences immédiates: elles sautent aux yeux de quiconque n'est pas aveuglé par des préjugés.

Il a donné à l'entreprise une « doublure informationnelle »: à tout être de l'organisation, à toute opération, à tout produit, le système d'information associe une représentation que l'EHO peut construire, consulter, enrichir, modifier, commenter, faire circuler, partager, et qui est soumise à des traitements automatiques. L'activité productive est ainsi précédée, accompagnée et suivie par une opération documentaire qui la prépare, l'assiste et la contrôle.

Le produit lui-même, lorsqu'il est mis entre les mains du consommateur, est muni de sa doublure informationnelle. Le client qui achète une automobile, produit physique s'il en est, achète en même temps le conseil que donne un vendeur, un crédit, les alertes que le constructeur émettra si un défaut se révèle, une garantie « pièces et main d'œuvre » pour les réparations,

un entretien périodique, une assurance etc. La production du véhicule résulte elle-même de la coopération, en partenariat ou sous-traitance, d'un réseau d'entreprises dont les systèmes d'information doivent être interopérables.

Tout produit, qu'il s'agisse d'un bien matériel comme une automobile ou d'un service comme un voyage en train, se présente ainsi désormais sous la forme d'un alliage « bien – service », corrélatif de l'alliage « EHO – APU » et de l'alliage « partenaire – partenaire » dans la production. La doublure informationnelle assure la cohésion de cet ensemble.

Il en résulte une économie que l'on ne peut plus qualifier de tertiaire (orientée vers les services), ni de primaire ou de secondaire (orientée vers les biens agricoles ou industriels). On a pu dire qu'elle était « quaternaire » (Debonneuil [35]), nous la nommerons simplement « économie contemporaine ».

Dans cette économie l'essentiel du coût de production réside dans la phase initiale de conception du produit et de mise en place de l'automate. Il s'agit donc bien d'une « économie de l'information », comme on dit, car la conception se concrétise dans des plans, programmes informatiques et autres documents. Il en résulte une différenciation des produits en variétés qualitativement différentes et comme le coût marginal est négligeable le bien-être s'exprime désormais, au moins dans les classes aisées des pays riches, en termes de qualité plus que de quantité.

* *

On n'a sans doute pas vu s'affronter lors de la découverte du bronze des corporations organisées autour d'un métal pur et qui, défendant l'une le cuivre, l'autre l'étain, auraient nié l'utilité de leur alliage : il est probable qu'alors les corporations n'existaient pas mais de nos jours elles existent et « EHO – APU » est écartelé entre des corporations rivales.

Certains tenants de l'intelligence artificielle, voyant dans l'être humain un facteur d'erreur résiduelle, prétendent que l'automate, à lui seul, serait plus efficace qu'« EHO – APU ». Par contre des sociologues, constatant que l'utilisation de l'APU diffère souvent de ce qu'avaient anticipé ses promoteurs, nient ou dénigrent ses apports (Flichy [48]). Des économistes enfin, convaincus que la valeur de l'entreprise est sans rapport avec les « fondamentaux » (Orléan [104], Giraud [57]), détournent leur

attention de la production et donc aussi d'un alliage qui transforme ses conditions pratiques.

On donne rarement la parole à ceux qui, observant « EHO – APU », explorent ses possibilités, ses limites et ses dangers. Ce sont des praticiens auxquels l'entreprise accorde un statut modeste ou moyen. Ce qu'ils expérimentent est nouveau, les mots pour le dire n'existent pas, les oreilles ne sont pas formées pour l'entendre, les habitudes s'y opposent et ils ne mesurent eux-mêmes pas toujours la portée des nouveautés qu'ils manipulent. Les personnes distinguées que les cooptations sélectionnent pour énoncer la parole légitime se détournent de ces sujets qu'elles estiment négligeables ou vulgaires.

Certains philosophes⁶ ont cependant tenté de mettre au point les concepts qui permettraient de penser une telle nouveauté. Mais les institutions les plus prestigieuses accordent peu de place à leur réflexion⁷ et, selon le penchant endémique dans leur spécialité, ils se sont presque tous hâtés de déduire alors qu'ils auraient dû prendre le temps d'observer.

Quand on est confronté à du nouveau aux conséquences imprévisibles il ne suffit pas en effet, pour en rendre compte, d'extraire de son carquois des termes comme « système », « logique floue » et « surcode », ni de ces raisonnements par analogie qui mêlent la théorie du chaos, les fractales, le principe d'incertitude de Heisenberg et le théorème de Gödel : pour mûrir la synthèse de concepts pertinents il faut aller au détail et plonger dans la technique de l'organisation comme dans celle de l'automate.

* *

Outillant notre cerveau, l'automate s'allie au plus précieux de nos organes, celui où s'élabore notre personnalité, où réside notre mémoire, où sont inscrites les valeurs qui orientent notre action et notre pensée.

« Homme – automate » aura donc à coup sûr des conséquences qualitativement différentes de celles qu'a eues « homme – machine ». Seront-elles aussi importantes ? L'anticipation dépend de l'importance relative que l'on accorde au mental et au

6. Jean Baudrillard, Pierre Lévy, Michel Serres, Lucien Sfez, Paul Virilio etc.

7. Il n'existe pas de chaire d'informatique au Collège de France.

physique mais on peut présumer que l'ampleur des conséquences sera au moins comparable. Il est donc utile de se remémorer celles d'« homme – machine ».

L'industrialisation a procuré aux pays qui en bénéficiaient un bien-être matériel que l'humanité n'avait jamais connu ; transformé les relations entre classes sociales ; aiguillonné les nationalismes ; désorienté les esprits en bouleversant les valeurs ; fourni des armes puissantes ; suscité l'enseignement obligatoire ; accéléré la recherche et l'innovation ; provoqué enfin des crises et guerres que l'on peut considérer comme autant d'épisodes d'adaptation à un nouvel équilibre social, culturel et économique.

Elle a entraîné la montée en puissance de la Grande-Bretagne, puis de la France et de l'Allemagne, enfin des États-Unis et du Japon. Les ressources des nations non industrialisées ont été la proie des empires bâtis autour de l'industrie.

On peut voir dans les totalitarismes national-socialiste et stalinien des avatars de l'industrialisation. Leur échec montre qu'il ne suffit pas, pour tirer parti d'« homme – machine », d'industrialiser à marche forcée ni d'assimiler l'homme à la machine. De ces échecs on peut tirer la leçon : pour tirer parti d'« EHO – APU », il ne convient ni d'informatiser à outrance, ni d'assimiler l'être humain à l'automate.

« EHO – APU » a déjà transformé la façon dont on produit, consomme, voyage, fait la guerre ; il a pris place dans notre représentation du monde, dans la façon dont nous organisons notre réflexion et définissons nos stratégies. La maîtrise d'« EHO – APU », tout comme naguère celle d'« homme – machine », désigne les futurs vainqueurs dans la compétition cruelle entre les cultures, continents et nations.

* * *

Nous sommes, devant cet être nouveau, comme des explorateurs qui aborderaient un continent où ni la flore, ni la faune, ne ressemblent à rien de connu. Il faut qu'ils l'observent, en fassent l'inventaire, apprennent à s'y repérer, construisent des abris et tracent des chemins...

De même, il nous faut observer, expérimenter, classifier, prendre nos repères, enfin nous organiser. Il faut méditer, pour comprendre « EHO – APU », ce que furent les conséquences d'« homme – parole », « humain – écriture », « homme – livre », « humain

– production », « homme – machine » etc. On peut aussi observer ce qui se passe dans l'individu (notamment dans soi-même) et dans l'entreprise.

Cette démarche, où les exigences de la culture se conjuguent à celles de la compétence technique, est à la fois classique et moderne. Sa rigueur exclut toute concession à la mode, au « politiquement correct » et aux contraintes de la communication médiatique. Elle nous conduit à explorer un nouveau monde (voir p. 83).

VERS LA CONCURRENCE MONOPOLISTE

La théorie de la *concurrence monopoliste* s'appuie sur les travaux de Joan Robinson (1903-1983) et Edward Chamberlin (1899-1967) dans les années 1930⁸. Elle n'a d'abord semblé pouvoir s'appliquer que dans quelques secteurs et on a pu la considérer comme une curiosité dans le domaine de la théorie.

Mais dans l'économie contemporaine l'équilibre de la plupart des secteurs s'établit sous le régime de la concurrence monopoliste en raison de la généralisation de la production à coût fixe. Les raisonnements qui s'appuient sur une opposition polaire entre *monopole* et *concurrence* en sont déconcertés.

La modélisation mathématique de la concurrence monopolistique est délicate (voir p. 142) mais on peut proposer à l'intuition la présentation « littéraire » ci-dessous.

Considérons une centrale à béton installée en un point du territoire. Le coût de la tonne de béton prêt à l'emploi livrée sur un chantier sera $p + cd$ où p est le prix d'achat de la tonne à la centrale, d la distance entre le chantier et la centrale en km, c le coût du transport d'une tonne sur un km.

Si plusieurs centrales existent sur le territoire et si elles pratiquent toutes le même prix p , chaque chantier s'approvisionnera à celle dont il est le plus proche.

Une centrale dispose donc d'un monopole de fait à l'intérieur

8. Chamberlin a publié *The Theory of Monopolistic Competition* [27] en 1933 ; la même année, Robinson a publié *The Economics of Imperfect Competition* [122] : la théorie de la concurrence monopoliste peut être également attribuée à ces deux auteurs. Elle a inspiré, entre autres, les travaux du sociologue Harrison White [160].

de la zone géographique qui l'entoure et elle se trouve en concurrence par les prix avec d'autres centrales à la frontière de cette zone.

Si la fonction de coût d'une centrale présente un rendement d'échelle croissant, et si l'on connaît la densité des chantiers ainsi que la demande moyenne par chantier, on peut en déduire l'organisation géographique qui correspond à l'équilibre à profit nul : le territoire sera découpé en alvéoles semblables à des nids d'abeille (figure 7.5), le prix d'équilibre p et la taille de l'alvéole étant fonction du coût de production du béton, du coût du transport et de la densité des chantiers.

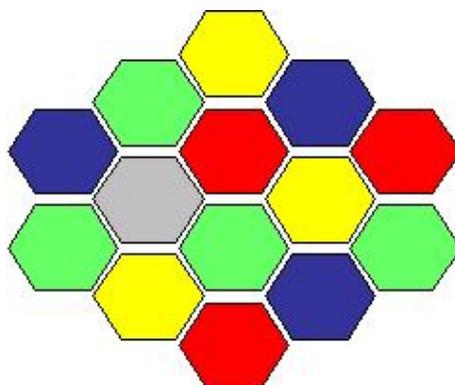


FIG. 7.5 – *Alvéoles du marché en concurrence monopoliste*

Un raisonnement analogue s'applique à l'espace abstrait des besoins. Considérons un produit dont il existe plusieurs variétés (cravates différentes par la matière et le dessin, chemises différentes par le tissu, la taille et la couleur, automobiles différentes par la puissance, le confort et l'esthétique etc.) et supposons que l'on puisse représenter les variétés dans un espace où chaque coordonnée représente un paramètre qualitatif puis définir une « distance » entre variétés.

On pourra situer les consommateurs dans ce même espace en plaçant chacun d'eux au point qui correspond à sa variété préférée v . L'utilité que peut procurer à ce consommateur une variété quelconque w vendue au prix $p(w)$ sera de la forme

$$U_v(w) = u(\|w - v\|) - p(w),$$

u étant une fonction décroissante dont le maximum est $u(0)$. Le

consommateur v choisira la variété qui maximise $U_v(w)$; ce ne sera pas nécessairement sa variété préférée v car il tient compte du prix de w .

Cela dote l'espace des besoins d'une structure semblable à celle de l'espace géographique où se manifeste la demande de béton. Cette structure dépend de la forme de la fonction u : il existe des produits qui ne sont pas diversifiables parce que d'une variété à l'autre u serait constante et d'autres produits qui, comme les livres, les disques, les cravates, les automobiles etc., sont au contraire manifestement diversifiables.

* *

Nous appellerons « fonction de production à coût fixe » une fonction telle que le coût marginal soit nul. C'est le cas si la totalité du coût de production réside dans le coût de la conception initiale – situation qui, nous l'avons vu, caractérise le STC.

Considérons un secteur sur lequel l'entrée des entreprises est libre et dont la fonction de production, jusqu'alors à rendement décroissant, se transforme en raison d'un changement technique en une fonction à coût fixe – donc à rendement croissant.

Ce secteur se trouvait auparavant dans un équilibre de concurrence parfaite et plusieurs entreprises y cohabitaient. Lorsque le rendement devient croissant le secteur devient le théâtre d'un monopole naturel : la totalité de la production peut être réalisée par l'entreprise la plus importante car son coût de production est le plus faible ; les autres sont condamnées à disparaître.

Celles-ci pourront toutefois survivre si le produit est diversifiable⁹ : en se spécialisant chacune sur un segment de la demande, elles peuvent en effet se tailler de petits monopoles locaux dans l'espace des besoins.

Ainsi la généralisation de la production à coût fixe entraîne, dans tous les secteurs dont le produit est diversifiable, une différenciation des produits en variétés et suscite, entre les entre-

9. Les automobiles, les chaussures, les chemises etc. sont des produits diversifiables, alors que le lingot de 20 kg de cuivre pur ne l'est pas. Les « échanges croisés » entre pays indiquent la diversification de certains produits : si des Français achètent des voitures allemandes alors que des Allemands achètent des voitures françaises, c'est qu'il existe divers besoins auxquels répond la diversification de l'offre, chaque pays se spécialisant dans certaines variétés.

prises, un équilibre de concurrence monopoliste.

Modélisation

La forme que prend l'équilibre du marché dépend des spécifications retenues pour la fonction de coût et pour la demande : il existe donc plusieurs modèles de concurrence monopoliste. Nous explorons ci-dessous, à titre d'exemple, un modèle des plus simples.

Considérons un produit qui s'achète à l'unité¹⁰ (il n'est pas utile, par exemple, d'acheter plusieurs exemplaires du même livre). Supposons que les variétés se distinguent selon le paramètre $w \in [-2, 2]$ et que la satisfaction qu'apporte la variété w au consommateur qui préfère la variété v soit $u_v(w) = u - |v - w|$.

La variété w étant offerte au prix p_w , supposons enfin que l'utilité que l'achat de w apporterait à ce consommateur est $U_v(w) = u_v(w) - p_w$.

Supposons :

- qu'il existe deux variétés, l'une en $w = 1$ et l'autre en $w = -1$,
- que si l'on repère chaque consommateur par sa variété préférée la distribution des consommateurs sur le segment $[-2, 2]$ est uniforme.

Si $p_{-1} = p_1$ les variétés se partagent le marché en deux parts égales, l'une attirant tous les consommateurs pour qui $v > 0$, l'autre ceux pour qui $v < 0$. Ceux pour qui $v = 0$, indifférents entre les deux variétés, choisissent au hasard l'une ou l'autre (figure 7.6).

Si $p_{-1} > p_1$, le partage du marché est différent : la variété $w = 1$ attire davantage de consommateurs ; par rapport à la situation précédente la frontière entre les zones de chalandise s'est déplacée vers la gauche (figure 7.7).

Ce schéma explique le sens de l'expression « concurrence monopoliste » : chaque entreprise dispose d'un monopole envers les consommateurs qui préfèrent la variété qu'elle offre mais à la frontière de sa zone de chalandise elle est en concurrence par les

¹⁰. Le modèle s'étend aisément au cas où la satisfaction dépendrait de la quantité achetée.

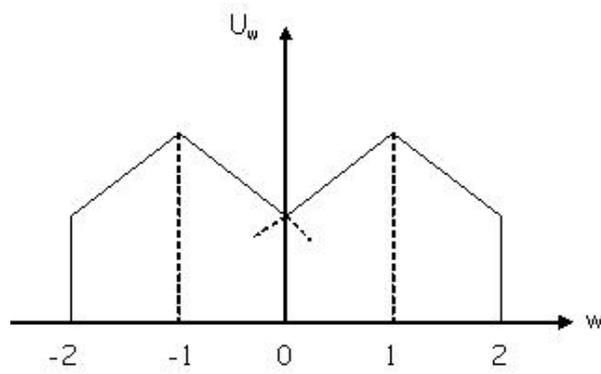


FIG. 7.6 – Partage du marché entre deux variétés de même prix

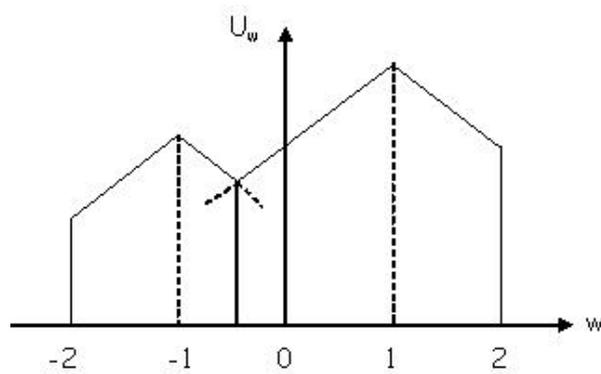


FIG. 7.7 – Effet d'un écart de prix

prix avec l'autre entreprise.

* *

Si le produit est diversifiable, les entreprises peuvent être tentées par la différenciation à condition que la relation entre la demande et leur fonction de coût le permette.

Dans la plupart des secteurs la fonction de coût possède un point d'inflexion, les rendements étant d'abord croissants puis décroissants. L'équilibre de concurrence parfaite avec libre entrée conduit alors chaque entreprise à produire le volume qui correspond au minimum du coût moyen. Mais si le produit est diversifiable, les entreprises seront conduites à s'écarter de cet équilibre.

La concurrence monopoliste apparaît alors non comme l'exception, mais comme la règle, à condition que les biens soient diversifiables, ce qui est le cas de la plupart des biens.

Supposons que la fonction de coût soit à coût fixe. La courbe qui représente le coût moyen est un arc d'hyperbole (figure 7.8).

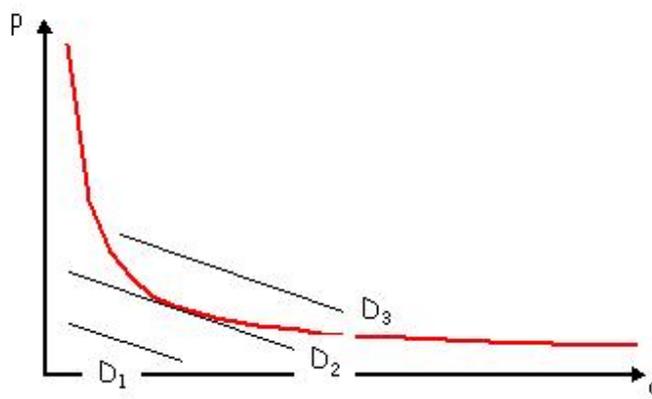


FIG. 7.8 – Coût fixe et demande

Si la demande est D_1 , le produit ne peut pas être offert car il est impossible d'équilibrer son coût. Si la demande est D_2 , tangente à la courbe de coût moyen, l'équilibre est possible : le produit sera offert par un monopole qui fera un profit nul.

Si la demande est D_3 , le produit pourra être offert par un monopole qui fera du profit. Supposons le produit diversifiable

et l'entrée libre : de nouvelles entreprises se créent, offrant des variétés différentes. Elles prennent chacune une part de marché, ce qui fait glisser vers le bas la demande adressée à une variété.

L'équilibre de concurrence monopoliste est atteint lorsque la diversification a été poussée à tel point que pour chaque variété la demande soit D_2 : chaque entreprise est alors en monopole à profit nul sur le marché de la variété qu'elle offre.

* *

Considérons un produit auparavant non différencié dont la différenciation s'amorce soit parce que les goûts des consommateurs ont évolué, soit parce que la fonction de production s'est modifiée.

L'équilibre du marché ne sera pas le même selon qu'il y a ou non libre entrée. Par ailleurs, il dépendra de l'itinéraire pris par la différenciation car les premières entreprises qui différencient le produit créent une situation de fait à laquelle les autres devront s'adapter : lorsqu'un nouveau restaurant se crée il doit tenir compte de l'emplacement des restaurants existants.

La différenciation est donc en pratique un jeu complexe selon la situation antérieure, le rythme des entrées sur le marché, les externalités entre entreprises etc.

On peut cependant supposer qu'à terme ce jeu aboutit à un équilibre qui ne garde pas trace de sa complexité :

– si l'on postule la libre entrée, les profits de chaque entreprise sont nuls ;

– si l'on suppose que la différenciation s'est progressivement ajustée (comme des petits pois qui se tassent dans une casserole quand on la secoue), elle pavera l'espace des besoins de façon uniforme, chaque variété occupant une niche de marché d'une taille analogue à celle des autres variétés.

* *

Supposons l'ensemble des besoins représenté par un cercle dont le périmètre est pris pour unité de distance et sur lequel N consommateurs sont répartis de façon uniforme¹¹.

11. Imaginons une plage faisant le tour d'une île circulaire dont l'intérieur est impénétrable. Les baigneurs sont répartis sur la plage selon une densité uniforme. L'offre est celle des vendeurs de crème glacée, qui se différencient

La variété préférée par un consommateur est représentée par le point auquel il se trouve sur le cercle. Sa fonction d'utilité dépend négativement de la distance à la variété, mesurée par la longueur du segment de cercle qui l'en sépare. Si l'utilité de la possession d'une variété est u , le surplus du consommateur est $u - p - tx$ en notant p le prix de la variété qu'il achète, x la distance qui le sépare de cette variété, t le coût unitaire du transport. Nous supposons ce surplus positif pour tous les consommateurs (ils achètent tous le produit). Chaque consommateur agira en sorte de minimiser le coût généralisé $p + tx$.

Supposons que chaque consommateur souhaite acheter une (et une seule) unité du produit et que n entreprises soient présentes sur le marché.

Si nous sommes dans la situation de long terme, les entreprises sont situées de façon symétrique sur le cercle et pratiquent toutes le même prix p . Elles sont donc en concurrence aux limites de leurs marchés respectifs. Si nous postulons en outre la libre entrée, leur profit est nul.

L'entreprise w n'a que deux concurrents, les deux entreprises qui l'entourent. Supposons qu'elle pratique le prix $p_w \neq p$. Le consommateur situé à la distance x de w est indifférent entre acheter la variété w ou celle que produit l'un de ses voisins si $p_w + tx = p + t(1/n - x)$.

La demande de la variété w est :

$$D_w(p_w, p) = 2Nx = N(p - p_w + t/n)/t$$

Supposons que la fonction de coût d'une variété est $C(x) = c + mx$, où c est un coût fixe, x la quantité produite et m le coût marginal.

L'entreprise maximise le profit $\Pi(p_w, p) = (p_w - m)D_w(p_w, p) - c$. En posant $\partial\Pi/\partial p_w = N(p - 2p_w + t/n + m)/t = 0$, puis $p_w = p$, on trouve le prix d'équilibre $p^* = m + t/n$.

Le nombre des consommateurs d'une variété est égal à N/n . Pour que le profit soit nul, il faut que le prix soit égal au coût moyen, soit $(p - m)N/n - c = 0$.

par leur localisation. L'utilité de l'achat d'un cornet de crème glacée est d'autant plus faible que le baigneur doit aller plus loin pour trouver un vendeur.

On en déduit le nombre n^* de variétés produites à l'équilibre ainsi que le prix d'équilibre p^* :

$$n^* = \sqrt{Nt/c}, \quad p^* = m + \sqrt{ct/N}$$

L'entreprise pratique donc un prix supérieur au coût marginal (tout en ne faisant pas de profit).

On constate aussi que :

- le niveau du coût marginal m est sans effet sur le nombre de variétés¹² ;
- plus le coût fixe c est élevé, plus le nombre de variétés est faible et plus le prix est élevé ;
- plus le nombre des consommateurs N est élevé, plus le nombre de variétés est élevé et plus le prix est bas ;
- plus le coût de transport t est élevé, plus le nombre de variétés et le prix sont élevés.

concurrence monopoliste et féodalité

La concurrence monopoliste instaure dans l'espace des besoins une topographie analogue à celle qui prévalait dans la société féodale : la zone de monopole est semblable à un fief dont le seigneur doit guerroyer en permanence sur ses frontières. En outre le terrain de la compétition est continuellement transformé par des innovations (de produit ou de procédé) qui modifient la gamme des variétés ou la fonction de coût. Enfin le fait que la production se fasse « à coût fixe » place l'entreprise dans la situation de « Risque maximum ».

Il en résulte le « style » qu'a décrit Brian Arthur [6] :

« Avec les rendements croissants, la concurrence ressemble à un casino. Les joueurs s'appellent Gates, Gerstner, Grove etc. Les tables de jeu s'appellent « Multimédia », « Web », « Paiement électronique » etc. Vous vous asseyez à une table et demandez : « Quelle est la mise ? » Le croupier répond : « Trois milliards de dollars. » « Qui sont les joueurs ? » « On le saura quand ils seront là. » « Quelles sont les règles du jeu ? » « Elles se définiront d'elles mêmes durant la partie. » « Quelles sont mes chances de gagner ? » « Impossible à dire. » Une telle partie n'est pas pour les timides !

12. Il n'en serait pas de même si nous avions supposé les consommateurs sensibles au prix.

Expertise, capacité financière, volonté et courage comptent, mais jusqu'à un certain point seulement. Le succès ira au joueur capable d'extraire du brouillard technologique les nouvelles règles du jeu et de leur donner un sens. La force de Bill Gates réside moins dans son expertise technique que dans son aptitude à discerner la forme du prochain jeu » (Arthur [6]).

Il s'agit de tenir l'adversaire à distance du marché que l'on convoite. La tactique peut utiliser les fausses annonces, les alliances souvent renouvelées et rompues. Le stratège doit maîtriser des effets de rétroaction négatifs ou positifs qui s'entrelacent en un contrepoint complexe, chacun selon son propre rythme. Ce tableau évoque l'art de la guerre de Sun Zi [150], qui est essentiellement l'art de déconcerter l'adversaire.

* *

La réponse au besoin, c'est le produit (entendu comme un alliage de biens et de services, parfois comme un pur service); la réponse des entreprises aux consommateurs, c'est une offre discontinuée de produits éparpillés dans l'espace des besoins pour leur offrir une satisfaction approximative, mais suffisante – tout comme le cinéma offre, par une succession d'images fixes, une approximation suffisante du mouvement. Autour de chaque produit s'étend la zone de chalandise regroupant les besoins dont il est le plus proche et, avec eux, les consommateurs qui les portent.

Alors la stratégie de l'entreprise est proche du jeu de Go : il s'agit de disposer ses divers produits dans l'espace des besoins de façon telle qu'ils composent une structure reconnaissable par le consommateur, qu'ils manifestent devant lui une identité symbolique (autrement plus consistante que celle qu'expriment la marque et le logo), qu'ils méritent enfin sa confiance.

L'économie contemporaine exige que la stratégie de l'entreprise s'exprime en termes de territoire – non de territoire géographique mais de territoire *symbolique*, tissé de liens qui confortent la légitimité et suscitent la confiance.

Au cœur de cette économie revient ainsi en force la pensée symbolique, cette pensée préconceptuelle qui *oriente* le regard et que le rationalisme avait fait taire depuis le XVII^e siècle, mutilant ainsi non le fonctionnement de notre esprit – qui ne peut pas plus se passer de symboles que notre corps d'aliments – mais l'expression et la compréhension de ce fonctionnement.

Cela implique, pour des entreprises qui avaient d'autres habitudes, un changement d'orientation auquel elles se plieront d'autant moins volontiers que leur histoire est plus longue et que leurs réussites passées les ont rendues plus sûres d'elles.

ULTRA-CAPITALISME

Le sens du mot « capital » est altéré par les images qui flottent dans les mémoires : le « capitaliste » ventripotent, avec cigare et haut de forme, enrichi par la sueur du « travailleur » qu'il épuise ; le « capital financier », source de tous les maux... Comme pour accroître la confusion la comptabilité désigne dans le bilan, par le même mot « capital », un poste du passif (l'apport financier des actionnaires) et un poste de l'actif, le « capital fixe » (les équipements, machines, bâtiments que l'entreprise met en œuvre).

Dans la langue des économistes, par ailleurs, la « fonction de production » de l'« agent entreprise » distingue deux « facteurs de production », le capital K et le travail L ; dans leurs modèles le volume produit Y est une fonction du capital et du travail, $Y = f(K, L)$ (voir page 152).

Dans la fonction de production le facteur K est le *stock* (de machines, bâtiments, programmes informatiques, organisation etc.) que l'entreprise a accumulé pour pouvoir produire : c'est donc un capital *physique*. Il est vrai cependant que pour pouvoir se procurer des machines, des bâtiments etc. l'entreprise doit disposer d'un minimum de « capital financier ».

Capital et travail

Quelle est, dans la fonction de production, la différence entre « capital » et « travail » ? Le « capital » qui figure dans la fonction de production, c'est du travail *stocké*, incorporé aux machines et aux bâtiments que l'entreprise utilisera pour produire ; c'est du travail congelé, du travail mort. Le « travail », c'est un *flux* de travail vivant, c'est le *temps de travail* nécessaire pour assurer la production dans la durée.

Bref : alors que le capital est un *stock*, le travail est un *flux* (Fisher [46]). Dans une entreprise qui produit des automobiles, par exemple, les machines, les bâtiments, l'organisation, le plan

du modèle à produire, sont mis en place par un travail qui est stocké avant que la production ne commence : c'est du *capital*. Puis les ouvriers et contremaîtres fournissent, dans la durée, le flux de travail nécessaire à la production : c'est ce flux qui dans la fonction de production est nommé *travail*.

Ainsi dans cette formulation la différence entre capital et travail n'oppose pas la machine à l'homme, ni la finance à l'être humain. Elle distingue plutôt deux formes sous lesquelles le travail intervient dans la production : le stock accumulé dans le capital ; le flux qui met en œuvre le capital pour produire.

Si l'on disait *stock* et *flux* au lieu de *capital* et *travail*, les choses seraient plus claires et les connotations moins trompeuses. Il faut traduire mentalement ces mots dangereux chaque fois qu'on les utilise : le raisonnement gagne alors en vigueur autant qu'en clarté.

La fonction de coût

La fonction de coût (voir p. 152) est la fonction qui associe à la quantité produite Y son coût $c(Y)$ de production. Si l'on suppose l'entreprise bien gérée, $c(Y)$ sera le minimum de la dépense nécessaire pour produire Y compte tenu des coûts unitaires r du capital et w du travail.

La forme de la fonction de coût dépend de celle de la fonction de production. Or celle-ci a évolué dans l'histoire : l'importance du capital ayant crû relativement au travail, le « stock » a pris une place croissante par rapport au « flux ».

L'importance relative du capital s'évalue par le rapport K/L , l'« intensité capitaliste ». Plus une économie est capitaliste, plus la part du travail stocké est importante par rapport au flux de travail vivant, et plus aussi le travail vivant est en principe « productif » (puisqu'il dispose d'un outillage plus puissant¹³).

L'examen de l'histoire est éclairant : nous procéderons à très grandes mailles (figure 7.9).

À l'époque des chasseurs-cueilleurs, le prélèvement opéré sur la nature était pratiquement fonction du seul flux de travail vivant, le travail stocké était négligeable.

13. Il faut supposer les équipements judicieusement choisis.

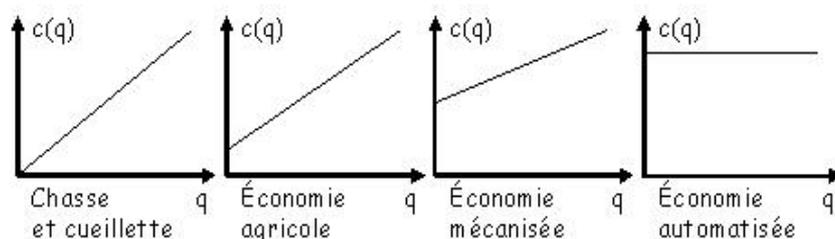


FIG. 7.9 – Fonction de coût des biens

Au néolithique, avec la naissance de l'agriculture et de l'élevage, de premières formes de capital apparaissent : stocks d'animaux (« cheptel »), de semences, d'instruments agricoles, construction de villages, formation de villes autour des marchés. Le travail se partage alors entre l'élaboration du stock et le flux de travail vivant.

L'industrie naît au XVIII^e siècle avec la mécanique et la chimie. À travers les péripéties de la lutte des classes s'établit péniblement, entre les maîtres du capital fixe (« capitalistes ») et les fournisseurs de travail vivant (« travailleurs »), un équilibre dont chacun tire parti : le « marché du travail » fournit à l'industrie le flux de travail nécessaire, les salaires distribuent le pouvoir d'achat qui procure un débouché à la production. Le système éducatif fournit à l'industrie la main d'œuvre compétente et (autant que possible) disciplinée dont elle a besoin.

Il en résulte un type de société spécifique, diversifiée en variantes dont certaines furent extrêmes (l'organisation nationale-socialiste de la *Wehrwirtschaft* était dominée par la production d'armements, la planification soviétique considérait l'ensemble de l'économie comme une seule entreprise) mais toujours fondée sur la maîtrise des techniques de la mécanique et de la chimie ainsi que sur les formes d'organisation qui conviennent à leur mise en œuvre.

À partir de 1975 se met en place, avec l'informatisation, un nouveau type d'économie. Les outils fondamentaux de l'informatique que sont les composants microélectroniques et les logiciels stockent un travail de conception après lequel il n'est pratiquement plus besoin de faire intervenir le travail vivant : leur production étant purement capitaliste, *le capital est devenu le seul facteur de production* – ou, pour être plus explicite, le tra-

vail est intégralement stocké et n'intervient plus sous forme de flux dans la production de ces biens.

Cette forme de production s'étend, depuis les techniques fondamentales, vers les biens qui les utilisent intensivement (ordinateurs, réseaux) puis se dissémine vers les autres biens : dans le coût de production d'un avion, d'une automobile, la part de la conception devient prédominante et le coût marginal de production diminue fortement.

Produits, biens et services

Le vocabulaire courant distingue les « produits » des « services ». Cet usage fâcheux suggère que les services ne relèveraient pas de la *production*, de l'*économie productive*.

La langue des économistes est plus exacte : le concept de « produit » recouvrant les « biens » (physiques) et les services, ces derniers relèvent de la production autant que les biens.

Les services se définissent comme « la mise à disposition temporaire d'un produit (location d'un appartement, d'une voiture) ou d'une compétence (médecin, consultant, programmeur) » (Demotes-Mainard [37]).

Dans l'économie contemporaine la plupart des produits sont des alliage de biens et de services.

De la production à son coût

Le flux de travail se mesure selon le nombre d'heures travaillées dans une année L : si le salaire horaire est w , le coût annuel du travail sera wL . On peut distinguer divers flux de travail selon le niveau de qualification : cela dépend du but que vise la modélisation. Ici nous n'aurons pas besoin de cette distinction.

Le capital se mesure selon le nombre d'heures de travail K qu'il incorpore et son coût d'achat est donc wK . Mais comme il s'agit d'un stock et non d'un flux on ne doit pas imputer la totalité de ce coût à une année. Si le capital s'use, on doit lui

imputer un amortissement. En outre si l'on n'avait pas immobilisé la somme wK on aurait pu la placer sur le marché financier et elle aurait rapporté un intérêt: il faut tenir compte de ce manque à gagner. Le coût d'usage du capital est donc, sur une année, $(\delta + r)wK$ où r est le taux d'intérêt et où δ mesure l'usure ou l'obsolescence (perte de valeur par écart à l'état de l'art) du capital. On peut distinguer divers types de capital: ici nous supposons le capital homogène, comme si l'économie considérée utilisait un seul type d'équipement.

Supposons que le capital ne s'use pas ($\delta = 0$) et mesurons le capital en prenant pour unité de volume la quantité de travail U telle que $wU = 1$. Alors l'expression du coût devient $wL + rK$.

Si le produit se vend au prix p , l'entreprise qui veut produire la quantité Y choisira combinaison de K et de L qui maximise le profit $pY - wL - rK$ sous la contrainte $Y = f(K, L)$. La solution de ce programme détermine K et L en fonction de Y , donc aussi la fonction de coût $c(Y) = wL(Y) + rK(Y)$. Le profit est alors $\Pi(Y) = pY - c(Y)$, expression qui permet à l'entreprise de déterminer le niveau de production Y^* qui maximise son profit¹⁴.

* *

Les économistes utilisent diverses spécifications de la fonction de production, la plus fréquente étant la fonction de Cobb-Douglas:

$$Y = aK^\alpha L^\beta$$

On rencontre aussi la fonction à élasticité de substitution constante (CES):

$$Y = a[(1 - \alpha)K^{-p} + \alpha L^{-p}]^{-k/p}$$

et la fonction à facteurs complémentaires:

$$Y = \min\{aK^\alpha ; bL^\beta\}$$

Si la fonction de production est une Cobb-Douglas, la fonction de coût est:

$$c(Y) = kY^{1/\alpha+\beta},$$

14. Si l'entreprise détient une part importante du marché du produit, le prix p auquel le produit peut se vendre est une fonction décroissante $p(Y)$ de la quantité produite. L'expression du profit est alors $\Pi(Y) = Yp(Y) - c(Y)$.

où k est une constante. Le rendement est croissant, constant ou décroissant selon que $\alpha + \beta$ est supérieur, égal ou inférieur à un.

Si la fonction de production est à facteurs complémentaires, la fonction de coût est :

$$c(Y) = r(Y/a)^{1/\alpha} + w(Y/b)^{1/\beta}$$

Si α et β entourent la valeur 1 le rendement est tantôt croissant, tantôt décroissant. Avec la fonction de production $Y = \min(K^5 ; 5L^{0,2})$ et $w = r = 1$, par exemple, le graphe de la fonction de coût est celui de la figure 7.10.

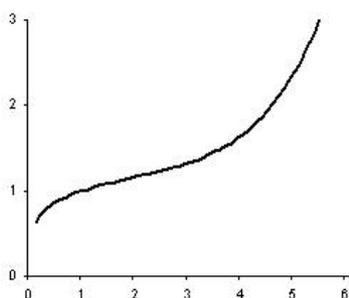


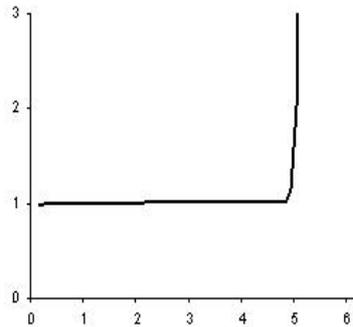
FIG. 7.10 – *Forme de la fonction de coût*

On rencontre souvent cette forme de la fonction de coût dans les entreprises : le rendement est d'abord croissant puis il devient décroissant à partir d'un certain volume de production. L'hypothèse des facteurs complémentaires est donc plus réaliste que celle qui correspond à la fonction de Cobb-Douglas¹⁵.

À partir de la fonction à facteurs complémentaires on obtient une fonction à coût fixe si l'on suppose α grand et β petit. Considérons la fonction $Y = \min(K^{100} ; 5L^{0,01})$ avec $w = r = 1$: le graphe de la fonction de coût est celui de la figure 7.11.

Tout se passe comme si le coût du travail était pratiquement nul tant que $Y < b$ (ici $b = 5$), et devenait pratiquement infini

15. On démontre (Volle [157], p. 49) que si la fonction de coût de chaque entreprise est à facteurs complémentaires la fonction de coût agrégée du secteur qui regroupe celles qui ont la même activité correspond à une Cobb-Douglas à rendement constant : c'est ce qui justifie l'utilisation de cette dernière en macro-économie.

FIG. 7.11 – *Coût fixe*

lorsque Y atteint ou dépasse b . Si b est très grand par rapport au volume de la demande potentielle cette limite ne sera jamais atteinte : c'est le cas du coût fixe.

Économie du dimensionnement

Dans les réseaux, le dimensionnement b est fixé de façon à ne refouler qu'une part acceptable du trafic et ce dimensionnement est à coût marginal constant : c'est pourquoi l'économie des réseaux n'est qu'« à moitié à coût fixe ».

Les réseaux sont soit des infrastructures dont le coût d'exploitation est quasi nul (routes), soit des automates dont le coût d'exploitation est faible (télécommunications), soit des plateformes de services dont le coût d'exploitation est élevé mais dépend peu à court terme du volume produit (transport aérien), soit une juxtaposition de moyens mis en œuvre, en commençant par le moins coûteux, lorsque la charge du réseau augmente (énergie).

Le réseau est dimensionné en fonction d'une anticipation de la demande. Il serait coûteux de le dimensionner de sorte qu'il puisse répondre à la totalité de la demande pendant les heures de pointe : une partie de celle-ci sera donc refoulée.

En exploitation, le coût marginal de la production est nul tant que celle-ci ne se heurte pas au dimensionnement. Le réseau peut fournir alors des services qui ne coûtent (pratiquement) rien : communication téléphonique en heure creuse, sièges libres

d'un avion etc. Par contre le coût de construction du réseau est fonction du dimensionnement (nombre de lignes principales du réseau téléphonique, nombre d'avions d'un transporteur aérien etc.)

Pour une règle d'ingénierie r donnée, le coût du dimensionnement est fonction du trafic anticipé en période de pointe t^a :

$$c = f(r ; t^a).$$

Le trafic qui excède la capacité est refoulé. La définition de l'heure de pointe et celle du taux de blocage à l'heure de pointe sont des éléments de la stratégie de l'entreprise. Le taux de blocage est choisi de façon à minimiser le coût tout en fournissant une qualité de service jugée admissible. L'arbitrage entre ces deux objectifs se fait par tâtonnement. Si le taux de refoulement dépasse le niveau jugé admissible, cela induit une révision de l'anticipation t^a .

Des modèles probabilistes aident à anticiper la demande, ou plus précisément à anticiper les paramètres d'une loi statistique à laquelle la demande se conformera à chaque instant. Il s'agira le plus souvent d'une loi de Poisson, qui peut être approchée par une loi de Laplace-Gauss (« loi normale »).

Supposons que la demande soit représentée par une loi normale¹⁶ de moyenne m et d'écart-type σ , soit $D = N(m, \sigma)$, et que le réseau soit dimensionné de sorte que la probabilité de blocage soit inférieure à b .

Le réseau doit être capable de transporter le trafic D_c tel que $D_c = m + t\sigma$, avec $t = \Phi^{-1}(1 - b)$ en notant $\Phi(t)$ la fonction cumulative de la loi $N(0,1)$. t est fonction décroissante de b ; comme b est notoirement inférieur à 50 %, t est positif.

Nous supposons que le coût de dimensionnement est fonction linéaire de la dimension¹⁷ D et que le coût d'exploitation est jusqu'au seuil D un coût fixe indépendant du trafic, puis devient infini si le trafic dépasse D .

16. En fait c'est une loi Log-Normale puisque la demande ne peut pas être négative ; elle est approchée par la loi Normale lorsque m est très supérieur à σ , ce que nous supposons.

17. D sera mesurée par exemple, dans le cas du transport aérien, par le nombre des « sièges*km offerts » (SKO).

On représente alors la fonction de coût en associant deux fonctions (figure 7.12) :

– *coût de dimensionnement*, mesuré par le coût marginal unitaire a , équivalent quotidien (en valeur actualisée) du coût des investissements et de l'exploitation en fonction du dimensionnement D : $C = aD$;

– *coût d'exploitation (quotidien)* : coût fixe égal à C si la demande est inférieure à D , coût infini si la demande est supérieure à D .

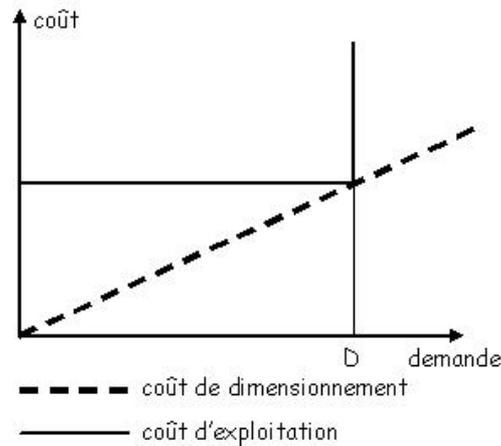


FIG. 7.12 – Fonction de coût d'un réseau

Considérons le transporteur aérien qui exploite une ligne à fréquence quotidienne. La demande est représentée par une série chronologique ; la demande x_t du jour t peut être simulée par un tirage aléatoire dans la loi de Laplace-Gauss $N(m, \sigma)$. Quand $x_t > D$ il faut renoncer à transporter une partie des passagers.

Le nombre moyen de passagers transportés est non pas m , puisque cette moyenne recouvre aussi les jours où $x_t > D$, mais :

$$M = \int_0^D x f(x) dx + D[1 - F(D)] < m,$$

en notant $f(x)$ la densité de la distribution $N(m, \sigma)$ et $F(x)$ sa fonction cumulative. On obtient tous calculs faits :

$$M = D[1 - F(D)] + mF(D) - \sigma^2 f(D)$$

Si le marché est en situation de concurrence (parfaite ou monopoliste) le prix d'équilibre p est fixé ainsi que la demande (m, σ) d'équilibre. La recette étant proportionnelle au nombre de clients servis, le profit est $\Pi = pM - aD$. Il est maximal pour D^* tel que $\partial\Pi/\partial D = 0$.

Le calcul fournit finalement une relation d'une remarquable simplicité :

$$D^* = F^{-1}(1 - a/p)$$

Si a est nul, le dimensionnement optimal est infini ; si a augmente, le dimensionnement optimal diminue ; enfin D^* est nul si $a = p$.

Posons $a = 5$, $p = 10$, $m = 10$ et $\sigma = 2$. Le profit maximal est atteint pour $D^* = 10$ (figure 7.13).



FIG. 7.13 – Profit en fonction du dimensionnement

M/D est le « taux de remplissage » moyen. Il est proche de 1 si D est petit (un avion est toujours plein s'il est sous-dimensionné), puis il décroît lorsque le dimensionnement augmente. En reprenant les hypothèses ci-dessus on trouve qu'il est de 92 % si $D = D^*$.

Le dimensionnement a pour conséquence que certains clients ne seront pas servis. Supposons leur perte d'utilité égale à k fois le prix du service.

L'espérance mathématique du nombre de clients qu'il est impossible de satisfaire est B :

$$B = m[1 - F(D)] + \sigma^2 f(D).$$

Le surplus social est alors $S = pM - aD - kpB$; il est maximal si le dimensionnement est D^Ω tel que :

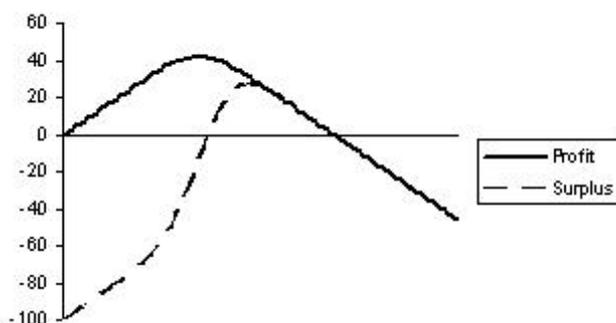


FIG. 7.14 – Profit et surplus

$$1 - F(D^\Omega) + kD^\Omega f(D^\Omega) = a/p ;$$

il en résulte que $D^\Omega > D^*$. Si $k = 1$, on trouve $D^\Omega = 14$ (figure 7.14).

On retrouve donc ici un résultat classique : le dimensionnement qui maximise le profit en cas de monopole (ou de concurrence monopoliste) est sous-optimal car il est inférieur à celui qui maximiserait le surplus.

Conséquences de la production « à coût fixe »

Dans la production des biens, le travail est entièrement stocké. La valeur ne se conçoit plus selon la quantité disponible de chaque bien (puisque le coût marginal est nul) mais selon la diversité et la qualité des biens disponibles.

Le volume de l'emploi n'a plus de rapport avec le volume de la production d'un bien (une même conception pouvant, selon la réponse du marché, donner lieu à une production faible ou nombreuse) : le rapport qui dans l'économie industrielle liait l'emploi au volume produit se trouve donc rompu.

Cependant les produits sont devenus des assemblages de biens et de services : l'avant-vente et l'après-vente, ainsi que la qualité de la relation avec le client, sont essentielles sur un marché où l'offre s'est diversifiée en variantes. Or la production à coût fixe ne concerne que les biens : dans les services, et une fois payé le coût fixe du dimensionnement du réseau, se retrouve un coût

marginal significatif. L'adéquation fine aux besoins des clients nécessite de l'emploi dans les services, ce qui peut restaurer sur le marché du travail l'équilibre que la production des biens n'assure plus.

La recherche du débouché maximal, associée à la baisse du coût du transport, incite l'entreprise à se placer sur le marché mondial : la *mondialisation* en est la conséquence naturelle. Elle introduit une *deuxième rupture* sur le marché du travail : l'économie nationale, cherchant son débouché dans le monde, ne voit plus dans les salaires le gage d'une demande future mais seulement un coût qu'il lui convient de réduire pour être compétitive.

Les effectifs dont l'économie a besoin pour concevoir des biens de qualité sont compétents. Or le système éducatif, conçu naguère pour procurer à l'industrie des exécutants qualifiés et dociles, est inapte à former des concepteurs. Il ne prépare pas non plus à l'écoute de l'autre ni à l'initiative qui sont toutes deux nécessaires dans les services. Il produit donc en masse des personnes qui auront du mal à s'adapter à l'économie contemporaine.

Dans l'entreprise, les relations n'obéissent plus au formalisme de la discipline mécanique « à la prussienne » que l'on avait pu croire indispensable dans l'industrie : un concepteur ne pouvant être fécond que s'il se sent écouté et respecté, le « commerce de la considération » est un élément important de la gestion.

La conception de biens efficaces repose enfin sur une analyse fine des besoins, sur une segmentation statistique de la clientèle qui permette de simuler la personnalisation de façon approximative : le *marketing*, entendu au sens de « science des besoins » (et non pas d'« art de la vente » auquel on le réduit souvent), devient une discipline intellectuelle fondamentale.

Le *risque* va croissant avec l'intensité capitalistique. L'acquisition de capital fixe, c'est-à-dire l'*investissement*, est en effet toujours un pari sur un futur essentiellement incertain.

Le niveau du capital d'une économie résulte d'un arbitrage entre la productivité que le capital fixe procure au travail vivant et le risque que l'investissement comporte. Il résulte aussi de l'état de l'art des techniques : l'apparition du machinisme au XVIII^e siècle, celle de l'informatique au XX^e siècle, ont transformé la panoplie des options possibles.

À l'incertitude du futur s'ajoutent les aléas d'une *violence* qui, elle aussi, va croissant avec l'intensité capitalistique, car l'in-

citation à la prédation est d'autant plus forte que la valeur du stock est plus élevée.

L'économie du Risque maximum

L'économie contemporaine, intégralement capitalistique, est tout comme l'économie féodale une *économie du Risque maximum* : les entrepreneurs qui la dirigent seront des personnes habiles pour anticiper, des joueurs qui aiment à parier sur l'avenir. Ils devront aussi, pour limiter les risques, faire ce qu'il faut pour se garantir des approvisionnements (en compétence) et des débouchés.

Le recours à la corruption devient alors une tentation forte et si elle n'est pas sanctionnée elle sera pratiquement irrésistible, car celui qui ne corrompt pas serait fortement désavantagé.

Le marché s'équilibre sous le régime de la *concurrence monopoliste* (voir p. 139) qui détermine le nombre des variétés de chaque produit ainsi que son prix. À chaque variété correspond, dans l'espace des besoins, un domaine analogue à ce qu'a été le fief dans l'espace géographique de la féodalité. Chaque monopole cherche à élargir son domaine au détriment des autres ; les stocks accumulés attirent les prédateurs qui tentent de s'emparer des produits, de la marque, des compétences, du réseau commercial, des actifs sous-évalués etc.

L'économie contemporaine possède ainsi des traits dont certains peuvent être jugés négatifs, d'autres positifs : rupture de l'équilibre de l'emploi dans la production des biens, mais création de nouveaux types d'emploi dans les services ; violence de la concurrence et tentation de la corruption, mais soin dans l'analyse des besoins et respect des compétences dans l'entreprise.

* *

Il n'est pas surprenant que la transition entre l'économie industrielle et l'économie contemporaine s'accompagne de crises. On peut interpréter ainsi les guerres, les tensions ethniques, ainsi que la place prise par la violence dans la symbolique et le spectacle audiovisuel.

Parmi les néo-libéraux se trouvent des extrémistes qui voudraient que l'État ne jouât aucun rôle dans l'économie. Ils oublient que la « main invisible » ne peut contribuer au bien-être

général que si son action est balisée par des règles : la recherche de l'enrichissement personnel, lorsqu'elle se concrétise par le vol, la corruption, la contrefaçon, la destruction des ressources naturelles, la mise en coupe réglée des pays pauvres, ne fait que détruire du bien-être.

Il revient à la société, et plus précisément au législateur, de définir les règles qui tiendront les prédateurs en respect. Mais même si les règles du football sont excellentes quand l'arbitrage est défaillant les parties sont de mauvaise qualité. Il ne suffit donc pas de disposer de bonnes règles : il faut aussi qu'elles soient convenablement appliquées.

Cela nécessite un appareil judiciaire compétent. Pour contenir les excès de la prédation, il faudra des magistrats d'un type nouveau, travaillant avec des outils qui n'existent pas encore et s'appuyant sur des lois qui restent à définir.

Chapitre 8

Ruptures symboliques

À chaque époque correspondent une forme spécifique de la légitimité, une représentation de l'identité (personnelle et collective), un climat esthétique. Le passage d'un système technique à l'autre ébranle ce socle symbolique, suscite le désordre parmi les repères et provoque le désarroi. Pour interpréter la rupture symbolique qui accompagne l'émergence de l'économie contemporaine, il est utile d'examiner celles qui l'ont précédée.

MÉCANISME DE LA LÉGITIMITÉ

La légitimité, c'est étymologiquement un pouvoir conféré par la loi : la personne légitime est habilitée à prendre des décisions, à prononcer des arbitrages qui seront ensuite appliqués par d'autres personnes. Dans l'entreprise elle est un potentiel qui croît lorsque l'on grimpe les niveaux de la hiérarchie et qui culmine dans la personne du P-DG.

La légitimité ne garantit pas que les décisions sont justes (au sens de justesse comme de justice) mais seulement que la personne qui les prend en a le droit¹.

La légitimité est une fonction utile : sans elle, aucune décision collective ne serait possible, aucun arbitrage, et les conflits se prolongeraient indéfiniment. Elle est fondée, au plan juridique, sur la nomination du dirigeant ou l'élection du politique. Mais

1. Critiquer une décision prise par un dirigeant comme Jacques Chirac, George W. Bush, Ariel Sharon ou Vladimir Poutine, ce n'est pas nier sa légitimité d'élu ni son droit à décider mais considérer la façon dont il l'exerce.

avant d'être élu il faut avoir été « éligible », désigné par un parti comme candidat à une élection ; avant d'être nommé il faut avoir été coopté. La cooptation conditionne, et précède, la légitimité que le droit consacre.

Sous le crépi juridique qui les consolide les fondements de la légitimité sont donc sociologiques. La loi consacre l'« autorité naturelle » que la société attribue aux personnes qui appartiennent à une « aristocratie » (« pouvoir des meilleurs », οἱ ἄριστοι), et pour reconnaître les meilleurs chaque société use de critères spécifiques (naissance, maintien, langage, éloquence, vêtement, diplôme, compétence, âge, beauté etc.).

La légitimité est un enjeu entre personnes comme entre classes sociales. Dans la lutte pour la conquérir l'arme la plus puissante est le « ridicule » : celui que l'on a réduit à sa propre caricature perd toute autorité. Puis vient le « déshonneur », la corruption proclamée à son de trompe par la symbolique du tribunal, des menottes, de la prison. Enfin vient la dénonciation des « mauvaises mœurs » (usage de la drogue, déviance sexuelle), arme moins efficace aujourd'hui que naguère².

Le combat pour la légitimité est violent mais épisodique. Dans les intervalles son règne paisible définit les sphères d'influence, signes d'appartenance et critères de cooptation. Cependant elle s'use à la longue et passe d'une personne à l'autre, d'une classe à l'autre. Cela ne va pas sans crises : les ruptures de la légitimité révèlent ou suscitent celles, plus profondes, des valeurs auxquelles la société adhère.

La noblesse

Toute nouvelle classe dirigeante est jugée illégitime par ceux qui adhèrent aux valeurs antérieures. Lorsque vers la fin du premier millénaire des chefs de bande se sont, à la pointe de l'épée, érigés en une caste de propriétaires fonciers, ils paraissaient grossiers aux descendants de l'aristocratie sénatoriale gallo-romaine dont certains, *comites* de l'empire carolingien (les « comtes », fonctionnaires semblables à nos préfets), profitèrent de la montée du désordre pour rendre leur fonction héréditaire et s'agréger

2. Efficace contre la famille royale française avant 1789, elle ne l'a pas été contre Bill Clinton en 1998.

à cette « noblesse » (Bloch [17]).

Les nobles n'ont acquis que peu à peu la « distinction » qui s'affina à la cour des rois ainsi que les valeurs de désintéressement et de dignité personnelle qui ont conféré son acception morale au mot « noblesse ». Ce mot est resté connoté de façon négative par les privilèges, la gloriole, la cupidité et la servilité du courtisan ; et de façon positive par le courage physique, la capacité militaire, le sens de l'honneur et du devoir.

Les familles nobles préparaient leurs enfants à l'exercice de l'autorité : à la chasse ils acquéraient la robustesse, le sens du terrain, l'indifférence envers les intempéries et le « coup d'œil » utiles à la guerre ; leur maintien devait manifester l'aptitude à l'action (se tenir droit, ne pas s'appuyer au dossier des sièges etc.) ; leur langage devait être clair, simple et net³.

Les qualités comme les défauts de la noblesse française culminèrent au XVIII^e siècle. Si la Révolution supprima ses privilèges, puis tenta de l'exterminer sous la Terreur, elle ne parvint à effacer ni son prestige, ni le pli d'une société habituée à l'aristocratie. On peut voir dans la Révolution une tentative de nivellement par le haut, d'« élitisme de masse » étendant à tous les exigences les plus élevées et les plus généreuses de la noblesse qu'elle a incarnées dans le « soldat citoyen » de la République ; mais la bourgeoisie a, sous des formes diverses, reconstruit une aristocratie – d'abord celle de la fortune, puis celle du diplôme, enfin celle des médias.

L'aristocratie bourgeoise

Les bourgeois aisés s'étaient efforcés dès le XVII^e siècle d'adopter les codes de la noblesse, non sans des erreurs qui ont donné prise au ridicule⁴. Lorsque la bourgeoisie s'est emparée du pouvoir politique au XIX^e siècle elle était encore maladroite. La littérature romantique, écrite par des bourgeois que fascinait la noblesse⁵, est un cri contre la « vulgarité », la « sottise », le

3. L'un des fruits les plus admirables de cette éducation fut, au XX^e siècle, le maréchal Leclerc (1902-1947).

4. Molière (1622-1673), *Le bourgeois gentilhomme* (1670).

5. Sans calomnier le talent ni le génie on peut relever entre autres que Balzac (1799-1850) s'affuble d'une particule postiche et se pâme quand il parle des duchesses ; que Gustave Flaubert (1821-1880) caricature les bourgeois

« mauvais goût » de la bourgeoisie. Celle-ci n'a conquis la légitimité en littérature qu'avec Marcel Proust (1871-1922) : *Le temps retrouvé* (1927) est le chant du cygne de la noblesse.

Le triomphe symbolique de la bourgeoisie a été parachevé lors de l'invasion de la culture française par la littérature et le cinéma américains (Faulkner (1897-1962), Hemingway (1899-1961), Lewis (1885-1951), Steinbeck (1902-1968) etc.) qui ignoraient tout des exquises complications françaises.

Dans une République nostalgique de la distinction des nobles, une aristocratie bourgeoise a donc bourgeonné puis fleuri. Elle s'est diversifiée pour occuper toutes les niches symboliques de la légitimité.

Aristocratie du capital

Ce fut d'abord au XIX^e siècle l'aristocratie de l'industrie et de la finance, du « capital », celle qui a été la plus étudiée et la plus critiquée. Elle imita le caractère héréditaire de la noblesse en fondant les « grandes familles » du Textile du Nord, de la Banque parisienne, du Négoce, des Armateurs et Assureurs, des Maîtres de Forges, des Savonniers de Marseille etc. Ces familles se sont souvent alliées à la noblesse par le mariage.

Aristocratie du diplôme

Si l'on excepte des corps d'ingénieurs aux effectifs modestes, le diplôme a été d'abord pour la bourgeoisie un signe d'élégance, une « bague au doigt » sans conséquence économique : le diplômé sans fortune connaissait la misère⁶. Mais l'économie industrielle naissante de la fin du XIX^e siècle a eu besoin d'un grand nombre d'ingénieurs et d'administrateurs. Elle a donc offert aux diplômés les avenues de la carrière et des rémunérations élevées, les fonctions les plus stratégiques restant réservées à une élite recrutée par cooptation dans les réseaux relationnels⁷.

dans *Madame Bovary* (1856) et *Bouvard et Pécuchet* (1875) ; que Charles Baudelaire (1821-1867) insulte grossièrement les Belges qu'il identifie à la bourgeoisie (*Pauvre Belgique*, 1864).

6. Jules Vallès (1832-1885), *Le bachelier* (1881).

7. Réseaux familiaux, mais aussi politiques, idéologiques, syndicaux etc.

Alors se produisit une énorme extension de la « noblesse de robe », branche de la bourgeoisie qui depuis le XVII^e siècle se consacrait à la magistrature et à l'administration. Le but de la formation intellectuelle n'était cependant pas tant de communiquer la compétence scientifique que de former des exécutants qualifiés auxquels on ne demandait que les connaissances nécessaires pour faire fonctionner l'industrie. Les ingénieurs devaient au dirigeant l'obéissance qu'ils feraient respecter par leurs subordonnés.

Si le diplôme était l'un des symboles de la légitimité les démarches de la science n'étaient donc pas les bienvenues sur le terrain. Le diplômé avait tôt fait d'ailleurs de les oublier pour flirter avec le « brillant » de la parole péremptoire et du don de répartie. Ainsi se nouait, au cœur de l'appareil productif comme du système éducatif, une tension durable entre la recherche, qui poursuivait la réflexion sur la nature et la technique, et un enseignement et des entreprises qui, sans accorder d'attention à la dynamique de la recherche, donnaient la priorité à la mise en œuvre des connaissances et techniques existantes⁸.

Aristocratie médiatique

Arrive après la deuxième guerre mondiale une nouvelle aristocratie, celle des médias, des *stars*, des présentateurs de télévision. Le pouvoir se médiatise, l'élection se gagne à la télévision, les cours de Bourse se confortent par la communication. De nouveaux péages appartiennent à ceux qui contrôlent l'accès aux médias.

Les plus habiles jouent sur tous les tableaux. Une famille bourgeoise qui avait obtenu en 1922 l'autorisation de relever un nom de la plus ancienne noblesse auvergnate⁹ fit passer son rejeton par les meilleures filières diplômantes. Puis il assimila l'art des médias. Cumulant ainsi tous les signes de la légitimité et

8. « Ceux (des parents, en 1899) qui s'étaient engagés dans le service public ou une profession libérale s'intéressaient au baccalauréat parce qu'il faisait de leurs enfants des membres à part entière de ce que certains n'hésitaient pas à appeler la caste dirigeante » (Zeldin [163] vol. I p. 706).

9. De Gaulle, interrogé sur le nom qu'il convenait de donner à un emprunt, répondit paraît-il « On n'a qu'à l'appeler "emprunt Giscard d'Estaing", c'est un beau nom d'emprunt ».

devenu le « gendre idéal » des familles françaises, il passa avec succès l'examen de l'élection présidentielle en 1974.

Cette nouvelle aristocratie est, comme les médias eux-mêmes, mondiale. L'actrice Grace Kelly épouse le prince de Monaco en 1956. Ronald Reagan, médiocre acteur de cinéma, est élu gouverneur de Californie en 1966 puis président des États-Unis en 1980 et 1984. Arnold Schwarzenegger, un autre acteur, est élu gouverneur de Californie en 2003. Karol Wojtyła, pape de 1978 à 2005, a été une *star*. Silvio Berlusconi, maître de la télévision italienne, devient premier ministre en 1994 puis de nouveau en 2001 (Musso [96]). Lady Diana a flirté avec les médias jusqu'à en mourir le 31 août 1997. Le prince Philippe de Bourbon, héritier du trône d'Espagne, a épousé en 2004 la journaliste de la télévision Letizia Ortiz etc.

Les familles royales, soucieuses de préserver leur légitimité, se consacrent désormais à la gestion de leur image. Il se pourrait que dans les prochaines décennies, en Europe, une ancienne dynastie fût restaurée grâce à l'appui des médias. Les adolescents rêvent de devenir « vedette » : cela nous ramène au monde d'avant Copernic où l'étoile, la *star*, appartenait à la sphère céleste qui assure la médiation entre la vie terrestre et Dieu.

Le vedettariat existe depuis toujours. Jamais cependant il ne s'était entrelacé de la sorte avec le pouvoir¹⁰.

Passage de relais

La noblesse, évincée du pouvoir politique en 1789, a conservé son prestige jusqu'au début du XX^e siècle (et au-delà auprès des retardataires, comme en témoigne le tirage de la presse *people*¹¹). L'influence de certaines « grandes familles » survit à l'effacement de leur rôle économique ou politique¹².

Les classes sociales autrefois légitimes bénéficient longtemps de la rente que leur procure un prestige qui n'a plus de fonde-

10. Entre autres exemples lorsque Néron (37-68) se produisit sur la scène, ou lorsque Richelieu (1585-1642) prétendit faire jouer ses pièces de théâtre, la réprobation fut générale.

11. *Point de vue/Images du Monde, Paris-Match* etc.

12. « Plus ancienne est l'histoire d'un pays, plus sont nombreuses et pesantes les sédimentations des pensionnés de l'histoire économique » (Antonio Gramsci [59], p. 476).

ment alors que la nouvelle classe dirigeante peine à instaurer sa légitimité. Les intellectuels, hérauts de l'opinion, s'offusquent de l'arrivée des Berlusconi et autres Schwarzenegger : mais, tout comme le fit la bourgeoisie au XIX^e siècle, l'aristocratie des médias a pris le pouvoir malgré leurs sarcasmes.

À regarder les choses froidement aucune aristocratie n'est plus naturelle ni moins ridicule qu'une autre : les symboles du pouvoir, consacrés par l'élection ou la nomination qui les rendent légitimes, ont été attachés d'abord à une caste militaire de propriétaires fonciers (la noblesse), puis à celle des négociants, financiers et industriels (la bourgeoisie de l'argent). Ensuite ils se sont confortés par la possession d'un diplôme (les ingénieurs et administrateurs), enfin ils ont glissé dans les mains de ceux qui maîtrisent les médias. C'est la patine du temps qui donne du prestige aux aristocraties anciennes, c'est l'absence de cette patine qui rend antipathiques les aristocraties nouvelles.

* *

Mieux vaut s'affranchir de l'échelle du prestige et s'interroger sur la fonction que remplit l'aristocratie dans la société. Sans doute elle défend ses intérêts mais surtout elle voit le monde à travers ses propres lunettes : elle définira les priorités de la société et en construira la stratégie à partir de ses propres valeurs.

On peut donc évaluer l'efficacité potentielle d'une aristocratie en comparant, aux valeurs dont celle-ci est porteuse, la liste des problèmes que la société doit affronter. L'aristocratie des médias est-elle apte aujourd'hui à définir la stratégie nécessaire pour construire l'Europe ? À instaurer la qualité de l'enseignement ? À assurer un dialogue mutuellement respectueux entre les cultures qui se rencontrent sur notre territoire et autour de la Méditerranée ? À assimiler les apports de l'économie contemporaine, à mettre en place les règles du jeu qu'elle réclame ?

Si nous jugeons cette aristocratie-là incapable de débloquer notre société, si nous la trouvons trop superficielle, quelle nouvelle aristocratie devons-nous bâtir et comment nous y prendrons-nous pour lui transférer le sceptre de la légitimité ?

CRISE D'IDENTITÉ

À chaque grand changement de la société, à chaque nouveau système technique, a correspondu une période de désarroi. Ni l'Europe, ni la France, n'ont fait exception à cette règle.

On peut considérer les deux guerres mondiales du XX^e siècles comme des épisodes d'une seule guerre civile européenne, dont la révolution communiste et les contre-révolutions fascistes et nazies furent d'autres épisodes (Traverso [149]). Cette guerre civile fut l'occasion d'un sacrifice humain et d'une destruction massive du patrimoine européen¹³ à tel point que l'on peut parler d'une tentative de suicide de l'Europe (réussie ou ratée ? l'avenir le dira). Traverso a documenté le désastre et explicité sa cohérence en montrant comment le meurtre commis ici répond au meurtre commis ailleurs¹⁴.

Pendant la guerre de 1914-1918 les stratèges ont délibérément gaspillé les vies humaines. La France a eu 1 500 000 tués au combat et six millions de blessés, mutilés, gazés etc. Les anciens combattants ont souffert de séquelles psychologiques graves. Contrairement à l'Allemagne qui a protégé son élite intellectuelle la France a mis en première ligne ses meilleurs étudiants, censés donner l'exemple. Des promotions entières de l'école normale supérieure, des écoles d'ingénieurs et des universités ont été exterminées.

L'armée française accordant chichement les permissions, les femmes n'ont pas été fécondées : le déficit de naissances a causé à la démographie du pays un tort plus grave encore que les morts au combat.

Stratégie meurtrière, sacrifice de l'élite intellectuelle, stérilisation temporaire des femmes : ces trois composantes de la politique française obéissaient à un dessin cohérent, si ce n'est à un dessein délibéré : dans les nations comme chez les individus, une volonté voulante agit sans s'explicitier en volonté voulue.

13. Les Britanniques ont détruit des villes sans intérêt stratégique mais qui avaient une haute valeur culturelle (Würzburg etc.) ; les Allemands ont détruit des bijoux de la culture anglaise (Exeter etc.).

14. Il cite un dialogue éclairant entre Victor Serge et Trotski, tous deux communistes : Serge estime qu'il faut respecter l'humanité dans chaque être humain, Trotski lui répond par une apologie ironique du meurtre et l'humaniste se laisse intimider par les sophismes qu'énonce un assassin intelligent.

Qu'est-ce qui a poussé alors la France à s'autodétruire? Explorer cette question, c'est parcourir des hypothèses qui, labourant la réflexion, font remonter des racines à la surface.

* *

La révolution de 1789 et ses suites ont coupé notre histoire en deux. Il en est résulté un conflit intime qui traverse la société française et jusqu'à chaque Français: en chacun se poursuit le combat entre l'ancien régime et la république, entre la Révolution et la Réaction, le culte des valeurs aristocratiques faisant face au désir d'égalité et à l'affirmation des valeurs républicaines.

Il est naturel, d'un point de vue dialectique, que la patrie de la révolution ait été aussi celle de la réaction. Les fascismes européens du XX^e siècle se sont alimentés, dit (Sternhell [139]), à la pensée réactionnaire française ou francophone des de Maistre, de Bonald, Gobineau, Barrès, Maurras etc. En dehors de la France, la pensée conservatrice (Burke) ou raciste (Chamberlain) s'est encore construite par réaction contre la révolution française.

Déchirée jusque dans l'intimité des consciences par le conflit entre révolution et réaction, la France et, avec elle, l'Europe ont nourri un malaise qui, à lui seul, peut expliquer la tentation du suicide.

* *

On peut remonter dans les hypothèses en considérant les effets de l'évolution de l'infrastructure économique sur la société et les individus. La révolution française apparaît alors comme un épisode du processus d'industrialisation, car celui-ci impliquait un changement de l'organisation politique et sociale: l'échange équilibré, donc le marché, pour procurer des débouchés à l'industrie; la perte de pouvoir, donc de prestige, d'une aristocratie de propriétaires fonciers au bénéfice des bourgeoisies financière, commerciale et industrielle.

L'industrialisation, la mécanisation, ont bousculé les valeurs qui orientaient la société. L'industrie a victorieusement concurrencé l'artisanat, attiré la main d'œuvre, mécanisé et chimisé l'agriculture: d'où la croissance des villes, l'exode rural, l'émergence de la classe ouvrière. Les écoles, lycées, universités, écoles d'ingénieurs ont été organisés pour fournir à l'industrie une main d'œuvre compétente et disciplinée. Les armées ont reçu des armes

d'une puissance inédite (mitrailleuses et canons, gaz de combat, puis chars et avions) qui ont transformé les stratégies. La vie quotidienne a changé avec l'urbanisation, l'hygiène, les transports, le confort des appartements.

La bourgeoisie a pris le pouvoir mais elle restait illégitime dans une société qui idéalisait encore les valeurs aristocratiques (voir p. 163). Il en résulta un désarroi : ce n'est pas un hasard si Freud a trouvé tant d'hystériques et de névrosés dans l'Europe de la fin du XIX^e siècle, période de la « deuxième révolution industrielle ».

Ainsi l'on peut, par delà le conflit entre révolution et réaction, rattacher le désarroi européen au phénomène de l'industrialisation qui s'était amorcé en Angleterre au XVIII^e siècle. En même temps qu'elle bouleversait les structures sociales, les valeurs, et déboussolait les individus, l'industrie fournissait aux États les armes qui leur permettraient de résoudre le problème en supprimant la population elle-même.

* *

Il en a été ainsi chaque fois que l'humanité a été confrontée à la possibilité d'un progrès : ses premiers déploiements suscitent l'angoisse, la peur du changement, le désarroi devant la perte des repères habituels. On peut établir un parallèle entre les crises qu'a suscitées l'industrialisation et les guerres de religion qui ont suivi la Renaissance : dans un cas comme dans l'autre, l'ouverture de perspectives nouvelles pour la pensée, l'économie, l'organisation sociale, a suscité le désir de mort.

Plutôt mourir que changer ! C'est seulement après s'être entretués, après avoir détruit les parts les plus précieuses du patrimoine et (presque) réussi un suicide collectif, que les êtres humains, sanglants et épuisés, acceptent de se mettre enfin à réfléchir pour envisager l'utilisation des possibilités nouvelles.

L'Europe, essoufflée, a depuis un demi-siècle cessé de s'entretenir (à la crise yougoslave près). Elle s'est retirée, non sans casse, de son empire colonial. Mais elle a perdu la prééminence qu'elle détenait avant la grande guerre : on ne sacrifie pas impunément des générations entières de l'élite intellectuelle.

Pendant la seconde guerre mondiale, 600 000 Français ont été tués dans les combats ou les bombardements – saignée im-

portante, mais moins violente que celle de la Grande Guerre. Le désastre fut moral et économique, les villes, infrastructures et usines étant ravagées. Les années 1950 ont été consacrées à la reconstruction puis au rattrapage du niveau américain : cette mission demandait de l'énergie mais elle était peu exigeante au plan intellectuel.

Dans les années 60, la reconstruction étant achevée, il fallut trouver des repères pour s'orienter dans un monde nouveau. Mais le champ de la pensée était dominé par des doctrines (marxisme, sociologie, psychanalyse, surréalisme, structuralisme) qui, chacune avec son propre vocabulaire, conspiraient pour disqualifier la réflexion individuelle, c'est-à-dire la réflexion tout court.

C'est en Amérique, héritière de l'Europe mais affranchie du conflit de valeurs entre aristocratie et bourgeoisie, et qui avait accordé l'hégémonie à l'entreprise, que s'est réalisée l'innovation qui fera naître le système informatisé et automatisé de l'économie contemporaine. Celle-ci est plus une économie de la conception et de la qualité qu'une « économie de l'information », et elle produit non pas des services mais des alliages « bien – service » (voir p. 132). On peut dater de 1975 le passage d'un système technique à l'autre : la structure des emplois en porte la trace (voir p. 126).

Ce nouveau système a colonisé l'Europe sans que celle-ci ne l'ait conçu, voulu, préparé, donc sans qu'elle ne le comprenne ni ne l'assimile en profondeur, même si l'on peut citer quelques réussites. Il a déconcerté des institutions, toutes bâties en fonction de l'industrie (éducation, santé, retraite, emploi, justice, police, représentation politique). L'obsolescence institutionnelle généralisée qui en est résultée a ouvert de larges avenues aux prédateurs.

* *

Pour bâtir la société qui tirera le meilleur parti de l'informatisation il faudra donner un rôle central à l'institution « entreprise » qui, dans la biosphère, a mission d'aménager le monde afin de le rendre habitable pour l'être humain. L'entreprise a en outre le privilège de se renouveler par décès et naissances, et cela lui confère une capacité à évoluer que n'ont pas les autres institutions.

Serons-nous dispensés, cette fois, du sacrifice humain que nos sociétés avaient organisé avant de consentir aux apports de la

Le climat des « trente glorieuses »

Ceux qui ont fait leurs études dans les années 1950 et commencé à travailler dans les années 1960 ont été formés par des maîtres réprobateurs et soupçonneux : la France, vaincue en 1940, entendait inculquer à ses enfants le sérieux, la ponctualité, la rigueur qui pensait-on lui avaient fait défaut.

La génération des vaincus et des collaborateurs se refaisait ainsi une dignité sur notre dos. Nous subissions sans comprendre – j'étais loin alors de voir ce qui m'apparaît aujourd'hui si nettement – mais c'était pesant. Nous nous régaliions à la lecture de Stendhal, ce héraut subversif de l'insolence juvénile, des surréalistes et de Boris Vian. À cette époque là, il n'y avait presque pas de chômage ; nous étions sûrs d'avoir plus tard un emploi mais la perspective était grise.

Lorsque nous avons commencé à travailler, la tâche de ceux qui avaient retapé les infrastructures détruites par la guerre était achevée. Leur vie avait été simple : quand on reconstruit, point n'est besoin d'imagination. Il leur avait d'abord suffi d'avoir les yeux fixés sur le niveau d'avant-guerre, qu'il s'agissait de rattraper ; puis ils avaient eu encore pour exemple l'Amérique, qui avait fourni un autre repère.

Ils avaient construit les gares et voies de chemin de fer, les ponts et les usines, les industries aéronautique et nucléaire, les logements, le tout avec une hâte qui avait laissé des traces esthétiques médiocres. Ils avaient beaucoup travaillé, certes, et pris les postes d'autorité et de décision qu'ils tenaient bien en main. Les veinards ! Mais si leur génération avait accompli sa mission, la nôtre, elle, devait trouver des repères pour s'orienter sur un terrain nouveau.

À de rares exceptions près nos anciens ne nous y ont pas aidés. Ils nous semblaient, avec leur sérieux sommaire et leur manque d'imagination, aussi solidement bornés que des bûches en bois. Nous ne partagions certes pas leurs idéaux. « Ah, ces jeunes ! » soupiraient-ils en nous regardant.

Si en outre on venait d'un milieu social modeste ou moyen, si on était un provincial qui parlait avec un accent chantant, on n'était ni bien accueilli ni bien vu par les commerçants, les chauffeurs de taxi, les garçons de café parisiens qui nous remettaient « à notre place » : l'élite étant étroitement circonscrite, la frontière du racisme n'était pas définie par la seule couleur de la peau.

L'atmosphère, au travail comme en société, était tellement opprimente que beaucoup d'entre nous ont flirté, dans le seul imaginaire heureusement, avec la bande à Baader. Nous trouvions les étudiants passifs comme des veaux que l'on mène à l'abattoir. Mai 68 s'en est suivi : nous avons fait et dit alors beaucoup de bêtises, certains ont brûlé des voitures et caillassé la police, mais il fallait faire sauter le couvercle.

pensée rationnelle (à la Renaissance) comme de la machine (aux XIX^e et XX^e siècles)? Ce n'est pas sûr, mais être conscient du risque est nécessaire pour s'en prémunir (voir p. 221).

L'émergence du terrorisme (qui, ce n'est pas fortuit, tire parti de l'informatique : Charette [28]), la dissémination des armes nucléaires et biologiques, l'exaspération des nationalismes sont des signes inquiétants. Si l'on veut éviter que le XXI^e siècle ne soit aussi meurtrier (ou plus) que le siècle qui l'a précédé, il faut engager la course entre la lucidité et l'impulsion suicidaire – ce qui suppose de comprendre les implications pratiques et intellectuelles du processus d'informatisation.

* *

On a souvent considéré le totalitarisme comme la manifestation d'un retour à une barbarie primitive. Il s'agit plutôt d'une forme extrême de modernité par assimilation de l'être humain à la machine : il s'agissait de le mécaniser au lieu de l'allier avec elle.

La discipline qu'exige la production industrielle fut alors érigée en norme du comportement (« *Credere, Ubbidire, Combattere* » des fascistes, « *Führer befehl, wir folgen Dir* » des nazis) ; l'insensibilité de la machine fut érigée en un idéal qui excluait toute compassion (« *Du mußt hart sein* », « *Viva la muerte* »). La dialectique « homme – machine » était ainsi rompue selon une simplification qui ne voulait en retenir que le seul pôle « machine », jugé plus fiable que le pôle « humain ».

La même tentation se manifeste aujourd'hui chez ceux qui voudraient que l'être humain devînt semblable à l'ordinateur, l'ordinateur lui-même devenant « intelligent ». Plutôt que de s'allier avec l'ordinateur, l'être humain est invité à lui être semblable : alors la stratégie est préprogrammée, la politesse est l'application d'un programme, l'intelligence devient *artificielle* etc.

Comme il nous est difficile, semble-t-il, d'admettre la fécondité d'une dialectique, il est tentant de la réduire à l'un de ses pôles – en l'occurrence à celui qui, étant nouveau (machine, ordinateur), paraît riche de promesses que l'humain ne comporte pas. Cette solution « simple » sacrifie notre humanité à une idole.

ÉTAPES DE LA MODERNITÉ

Des changements de regard et d'écoute ont répondu, dans la sphère culturelle, aux glissements des systèmes techniques. La société moderne a eu son style, la *modernité* ; dans la société contemporaine, on parle de *post-modernisme* ; le déploiement du système technique contemporain invite à développer un style que nous appellerons *ultra-modernité*.

Modernité et post-modernisme

La modernité fut à la fois économique et culturelle¹⁵. Au plan économique, elle est corrélative de l'industrialisation, du système technique *mécanisé* (Gille [54]).

Ce système technique a permis un équilibre fondé sur le cycle qu'Henry Ford a résumé ainsi : « je paie mes ouvriers assez pour qu'ils puissent acheter les voitures qu'ils produisent »¹⁶ : la production est fonction de la demande, la demande est fonction du revenu, le revenu est fonction de la production.

Les usines demandaient une main d'œuvre abondante pour accomplir des tâches répétitives ; l'équilibre du marché du travail était en principe endogène, sauf lors des années 30 où se produisit une crise de confiance envers l'appareil productif qui a provoqué un excès d'épargne.

* *

Pour concevoir ses produits, l'industrie a au XIX^e siècle imité ceux d'un artisanat qu'elle évinçait tout en les modifiant pour faciliter la production de masse. Cette production a le plus souvent été d'une remarquable laideur. Dans les années 1920 apparut le *design* qui consiste à introduire dans les produits industriels (meubler, équipement ménager, automobiles etc.) une qualité esthétique et une commodité comparables à celles des meilleurs produits de l'artisanat. La part du design dans la conception

15. On dit « modernité » et non « modernisme » : ce dernier terme a désigné à partir de la deuxième moitié du XIX^e siècle une application de la recherche philologique à la Bible. L'Église l'a d'abord condamnée, puis encouragée à partir du concile Vatican II.

16. « *I gotta pay my workers enough so there is somebody to buy the cars they are making.* »

restera toutefois minoritaire, les entreprises prétendant que les clients préféraient des produits banals.

Corrélativement apparaît à la fin du XIX^e siècle, pour s'épanouir dans les années 1920, ce que l'on a appelé *l'art moderne* qui fut illustré par Igor Stravinski (1882-1971) en musique, Paul Cézanne (1839-1906) en peinture, Marcel Proust (1871-1922) en littérature, l'école du Bauhaus (1919-1933) en architecture etc. Alors qu'auparavant les œuvres devaient obéir à des règles établies par la tradition, l'œuvre d'art moderne doit porter en elle-même les règles auxquelles elle obéit. Il en est résulté des œuvres d'une originalité unique comme *Le sacre du printemps* (1913) de Stravinski ou *À la recherche du temps perdu* de Proust, mais aussi une abondance d'œuvres médiocres, les créateurs étant privés du corset que procuraient auparavant les règles de l'art.

Bien que l'époque de la modernité ait été marquée par des guerres industrielles, bien que la force de travail ait été embrigadée, le progrès du bien-être que procura l'industrialisation (automobile, téléphone, logement, équipement ménager, cinéma) et l'élévation du niveau de vie, couplés à l'ascenseur social, ont suscité un climat d'optimisme : l'époque moderne a cru au progrès, aux études etc.

* *

Le système technique mécanisé est progressivement évincé à partir des années 1970 par l'informatisation. À la production de masse de produits standard succède la diversification ; à l'équilibre endogène du marché du travail succède un chômage endémique car l'automatisation supprime des emplois en même temps qu'elle abaisse les coûts de production.

L'optimisme de la modernité fait alors place au scepticisme, au pessimisme. Le souci de l'environnement conduit à mettre en question non seulement les conditions pratiques de la production industrielle mais aussi la croissance (Jancovici [70]). Le post-moderne voit venir des catastrophes (Dupuy [42]) à l'horizon de l'évolution économique et démographique.

Le consommateur post-moderne est blasé : l'automobile, le téléphone etc. sont pour lui des biens banals qui n'éveillent plus l'émotion ni le sentiment de la réussite sociale et il réagit contre la « société de consommation ». Cependant de nouveaux produits, issus du système technique contemporain, attirent son at-

tention : ordinateurs, téléphones mobiles, baladeurs etc. Ils répondent tous à un besoin de communication et de distraction, voire à un désir d'évasion dans l'imaginaire.

L'architecture abandonne les formes un peu froides qu'affectionnait la modernité pour retrouver le maniérisme des ornements, colonnes et chapiteaux (Bofill). La peinture renoue avec la technicité pour imiter la précision de la photographie (hyper-réalisme). Une abondante création poétique se publie à compte d'auteur tandis que l'art du roman fait une large part au médiatique (Houellebecq). Le cinéma est envahi par les effets spéciaux.

L'effort vers la qualité reste minoritaire comme dans toutes les époques et comme le design avait été minoritaire dans la modernité. On note un effort vers la sobriété dans la mode (Marc Jacobs, Amin Kader) comme dans la conception des machines (voitures hybrides), ainsi qu'un renouveau de la curiosité envers les sagesses orientales (Jullien).

Ultra-modernité

Quel nom retenir pour désigner le style de la société d'après-demain, celle qui peut résulter d'une adaptation mûrie aux possibilités qu'offrent l'automatisation de la production des biens et l'ubiquité logique et qui, se trouvant ainsi au-delà de la post-modernité comme de la modernité, les *outrépassera* ?

Nous proposons « ultra-modernité¹⁷ » en prenant le préfixe « ultra » dans ses deux significations : ce qui, étant superlativement moderne, pousse la modernité jusqu'au bout de son exigence – mais qui aussi, passant « outre », répudie certains traits que l'on avait pu croire inséparables de la modernité.

* *

Le système technique automatisé a une face sombre, il présente des dangers ; l'ultra-modernité est sa face claire et il s'agit ici de la montrer tout comme au XIX^e siècle les Saint-Simoniens ont montré la face claire de l'industrialisation (Saint-Simon [126]). Cela permet de mettre en évidence les possibilités et de fournir

17. Le sociologue Jean-Paul Willaime a proposé [161] un concept d'« ultramodernité » pour désigner les transformations de la religion à l'époque contemporaine. Nous retenons ici une autre acception pour ce terme.

une perspective aux « réformes » et « mesures » qui sans cela nous propulsent vers le futur à l'aveuglette¹⁸.

Cela permet d'éviter le catastrophisme (Dupuy [42], Virilio [154]) comme l'optimisme béat (« c'est super les nouvelles technos, c'est la liberté etc. »). L'avenir n'est pas prédéterminé.

* *

L'ultra-modernité est déjà présente parmi nous sous forme d'un germe. Nous sommes ultra-modernes lorsque nous nous soucions de notre effet sur l'environnement, trions nos déchets, économisons l'eau et le carburant, améliorons l'isolation thermique de nos logements etc. ; cultivons la sobriété dans notre consommation, recherchons le meilleur rapport qualité / prix ; entretenons des rapports respectueux avec les autres êtres humains.

L'entreprise est ultra-moderne si elle pratique, envers ses salariés, clients, fournisseurs et partenaires, le commerce de la considération, si elle est attentive à la qualité de sa sémantique. Les économistes, les politiques, seraient ultra-modernes s'ils définissaient la croissance non plus en termes de quantité mais de qualité. L'enseignement est ultra-moderne lorsqu'il indique aux élèves, par l'exemple historique, les voies de la démarche scientifique et les invite à la mettre en pratique. La langue, l'architecture, la culture sont ultra-modernes lorsqu'elles puisent, dans l'héritage légué par les générations antérieures, le nécessaire pour agir de façon judicieuse dans un monde toujours renouvelé.

La sagesse enfin, telle que l'ont définie les penseurs chinois, est ultra-moderne : elle élucide les valeurs que l'action entend promouvoir et dépasse les limites de l'individualité pour cultiver la plénitude de l'humain¹⁹. Le sage, disent les Chinois, voit les germes du futur : son action consiste à les sélectionner avant que

18. Il est par exemple contradictoire de faire à la fois l'apologie de la R&D et celle de la Bourse, alors que la Bourse a horreur de la R&D ; de parler du capital-risque sans évoquer la compétence technique qui a fait son succès dans la Silicon Valley (Aoki [4]) ; de prétendre qu'aux États-Unis toute l'innovation vient de l'entreprise, alors que la DARPA a joué un rôle crucial.

19. Willaime voit dans l'ultra-modernité, telle qu'il la définit, « une réinvention du religieux qui s'atteste à travers des groupes et réseaux convictionnels de militants, en tension avec la société, à partir d'une sous-culture structurante ». Cet éclatement sectaire est plutôt un trait de la post-modernité.

leurs conséquences ne se soient déployées (voir p. 221).

* *

La modernité a, dans les pays riches, supprimé la pénurie. Les générations qui ont inauguré l'abondance se sont gavées : il en reste des traces dans nos comportements d'enfants gâtés, gaspilleurs et mécontents.

Le nationalisme, le mépris sont des germes de barbarie : l'individu, la nation ne pouvant mûrir qu'en relation avec l'autre, le mépris est une pulsion suicidaire déguisée en énergie, le nationalisme est une trahison déguisée en fidélité.

L'ultra-modernité s'intéresse à des choses que les modernes disent « ringardes » parce qu'elles sont simples et intimes. On doit à Coco Chanel (1883-1971) l'une des plus belles expressions de l'ultra-modernité : « quand on a tout essayé, a-t-elle dit, c'est dans une tasse de bon café ou en se couchant dans un lit aux draps bien repassés que l'on trouve ses plus grands plaisirs ».

VIOLENCE MÉDIATIQUE

« Dans une perspective "*business*", soyons réalistes : à la base, le métier de TF1, c'est d'aider Coca-Cola, par exemple, à vendre son produit. Or pour qu'un message publicitaire soit perçu, il faut que le cerveau du téléspectateur soit disponible. Nos émissions ont pour vocation de le rendre disponible : c'est-à-dire de le divertir, de le détendre pour le préparer entre deux messages. Ce que nous vendons à Coca-Cola, c'est du temps de cerveau humain disponible. » (Patrick Le Lay, PDG de TF1 in *Les dirigeants face au changement*, Éditions du Huitième Jour, 2004, p. 92).

Le destin de l'être humain s'inscrit dans sa confrontation avec la nature physique et biologique, humaine et sociale, ainsi qu'avec sa nature individuelle. L'ingénieur qui s'efforce de faire progresser une technique, le jardinier qui cultive un potager, la personne qui organise la tenue d'un ménage, le physicien dans son laboratoire, le dirigeant qui gère une entreprise se préoccupent de phénomènes naturels (naturels au sens large qui est ici le nôtre) qu'il s'efforcent de comprendre afin d'agir au mieux.

Mais cette confrontation se déroule sous le regard d'autres êtres humains : le schéma comporte donc trois pôles.

La confrontation de l'être humain avec la nature n'a plus alors pour seule finalité de régler des problèmes pratiques par

l'action. Lorsque la pression de la nécessité se détend il arrive que cette confrontation devienne secondaire, l'« image » de soi qu'elle permet d'émettre devenant la préoccupation principale.

Alors l'être humain ne s'habille plus pour se vêtir mais pour porter les symboles de son statut ; il ne mange plus pour s'alimenter mais pour manifester son rang par le choix des aliments et la tenue à table ; il ne forme pas un couple pour fonder une famille mais pour faire jouer la synergie de deux images individuelles ; il ne lit pas pour se former ni se divertir mais pour acquérir la distinction qui s'attache à la culture.

Lorsque l'individu se conforme par avance à ce que les autres attendent de lui, l'obéissance à la mode lui semble l'expression de sa liberté²⁰.

Il arrive que dans l'entreprise la production (acheminer des communications téléphoniques, transporter des passagers, former des élèves, produire des médicaments etc.) ait, pour les individus, moins d'importance que l'image que chacun se donne aux yeux des autres. Claude Riveline en a fait le premier axiome de sa théorie de la gestion : « Un agent économique établit logiquement ses choix de manière à optimiser les jugements dont il se sent l'objet » [118]. Pour agir sur les comportements le dirigeant doit alors manipuler les critères d'évaluation : « *People don't do what you expect but what you inspect* » (Gerstner [53], p. 210).

Lorsque l'image que l'on émet est non seulement anticipée, mais intériorisée, elle se construit en prenant pour référence non les autres eux-mêmes mais l'image que l'on se fait de leur opinion. Les émetteurs d'images jouant un rôle essentiel dans ce bouclage, les *médias* se substituent aux autres êtres humains dans l'expérience individuelle.

Cela ne date pas d'aujourd'hui. Les religions, les épopées, les mythes, ont proposé des repères aux personnalités en formation. Puis les livres les incitèrent à trouver dans la lecture le rôle qu'elles souhaitaient tenir dans la société et les valeurs qu'elles entendaient y promouvoir : au XVIII^e siècle les jeunes gens s'identifiaient aux « hommes illustres » de Plutarque, ce qui a préparé les esprits à la République. Les générations suivantes

20. Les adolescents, dont la personnalité est en formation, revendiquent le droit d'être libres pour mieux se conformer à la mode vestimentaire, langagière et musicale qui s'impose à eux au lycée.

se sont inspirées de Balzac ou de Stendhal. Après la deuxième guerre mondiale s'est formée en France une constellation dont les étoiles se nommaient Marxisme, Psychanalyse, Linguistique, Sociologie, Surréalisme : elle a balisé pendant un demi-siècle le champ du culturellement correct, conditionné la création littéraire et philosophique, imposé un sentier dont il était mal vu de s'écarter.

Puis la place prise par la télévision, le financement de celle-ci par la publicité, le pouvoir d'achat des adolescents, ont fait émerger d'autres repères. Le culturellement correct a migré vers une constellation moins intellectuelle qui s'appuie, à des fins commerciales, sur les ressorts de l'émotivité. Ceux qui maîtrisent l'accès aux médias (directeurs de chaîne, journalistes) et sont en mesure de prélever un péage sur ce commerce constituent une nouvelle aristocratie. Ainsi s'expliquent, entre autres phénomènes, l'achat de TF1 par Francis Bouygues, les succès politiques de Silvio Berlusconi (Musso [96]) et les tentatives de Jean-Marie Messier.

La pression médiatique fait disparaître le rapport avec la nature au bénéfice d'artefacts (jeux vidéo, dessin animé, effets spéciaux) dont l'esthétique imprègne un spectacle audiovisuel mécanique, rapide et le plus souvent violent.

L'autre est alors considéré avec indifférence sauf s'il s'agit d'une « star » dont on admire d'ailleurs non la personne, mais l'image. L'intellect, ayant pour seul aliment des artefacts à finalité commerciale, n'a plus que des repères artificiels ; l'action, élaborée dans le monde imaginaire, provoque dans le monde réel des conséquences erratiques. Une forme moderne de barbarie se crée et l'on aurait tort de croire qu'elle ne recrute ses adeptes que parmi les plus pauvres.

* *

Les relations publiques et la communication politique moderne, fondées sur l'image et l'émotion, ont été inventées dans les années 1920 par Edward Bernays [14]. Frank Luntz, spécialiste républicain des sondages, dira « la perception EST la réalité, en fait elle est supérieure à la réalité » (Lemann [84]). Dans *Le Littératron* [44] Robert Escarpit a démonté la manipulation des esprits par les *spin doctors* mais c'était un roman : la réalité a rejoint la fiction.

La prédation utilise intelligemment les médias : d'après Stau-

ber et Rampton [138] 40 % de ce qui est publié dans la presse aux États-Unis reproduit les communiqués des *public relations*, et le nombre des salariés des agences de relations publiques (150 000) dépasse celui des journalistes (130 000).

En France deux industriels de l'armement (Dassault avec la Socpresse, Lagardère avec le groupe Lagardère Media) possèdent à eux seuls 70 % de la presse ; Bouygues, grande entreprise de bâtiment, contrôle TF1. Si ces entreprises s'intéressent tant à la communication, ce n'est pas par souci culturel : les politiques sont sensibles à tout ce qui peut influencer leur image et c'est d'eux que dépendent les commandes publiques.

Les médias imposent leurs règles à l'homme politique au point de le transformer en marionnette impersonnelle : il doit se faire limer les canines, teindre ses cheveux, masquer sa calvitie, subir un *lifting*, maîtriser la position de ses mains, bien choisir la couleur de ses vêtements. L'apparence prime le fond ou du moins elle est jugée nécessaire pour « faire passer » le fond, s'il existe. L'information est répétitive, sécurisée et bornée par des frontières invisibles (Pilger [109]) : « être anxigène est un risque antenne ».

« La "gestion de la perception" est en train d'écrire l'histoire en direct ; quand le chèque tombe dans la boîte aux lettres, ça apaise les problèmes moraux » (Moreira [95], p. 102 et 110) : la liberté d'expression a donné naissance au trafic d'influence.

Quatrième partie
PERSPECTIVES

Chapitre 9

La crise contemporaine

« Il faudrait que les États-Unis et l'Europe s'entendent pour obliger chaque banque, y compris dans les places offshore, à connaître le bénéficiaire ultime des transactions et des comptes, et obliger les institutions financières à exiger ce comportement de toutes les banques et fonds d'investissement avec lesquels elles sont en relation, le tout assorti de contrôles et de sanctions. Ceux qui ne voudraient pas se soumettre à ces règles ne pourraient pas faire d'affaires avec les États-Unis ni l'Europe. Mais aujourd'hui une telle mesure est utopique, tant sont importants les intérêts qu'elle menacerait » (Gergorin [52], p. 216).

L'industrialisation avait fait craquer le cadre institutionnel de l'ancien régime et suscité la révolution française : l'agriculture s'est mécanisée, les villes se sont développées, la classe ouvrière est née.

Mais l'économie agricole, soumise aux aléas du climat, avait ancré dans les mentalités une prudence habituelle : il fallait mettre de l'argent de côté pour se prémunir contre les risques. Cette habitude ne répondait pas aux besoins de l'économie industrielle, moins aléatoire que l'économie agricole. La crise des années 1930 a été causée par un excès d'épargne qui étouffait à la fois la demande, la production et l'investissement : il faudra l'après-guerre pour que les consommateurs et les entreprises « réalisent » le potentiel de l'économie industrielle et lui ajustent leurs comportements.

Les luttes sociales, la leçon des événements, les réponses aux urgences ont par ailleurs modelé autour de cette économie la structure institutionnelle (sanitaire, financière, juridique, culturelle, médiatique) qui lui était adaptée.

À partir de 1975 l'industrie n'est plus le moteur de la société : le sol se dérobe sous ces institutions. Le corset du corporatisme les maintenant, elles se fissurent debout.

Comme l'informatisation est moins spectaculaire que l'industrialisation (un système d'information n'a pas la même évidence physique qu'une usine), elle n'a pas encore attiré l'attention des politiques. Les inadaptations et blocages qui en résultent, l'absence d'une explication qui permettrait de poser un diagnostic et de dessiner une perspective, expliquent pour une large part le « désarroi » des Français.

* *

Pas plus que ne l'était l'économie industrielle l'économie contemporaine n'est intrinsèquement conforme aux exigences de la nature ni à celles de l'humanité. Les possibilités qu'elle offre, les risques qu'elle comporte sont donc autant d'enjeux d'une lutte nouvelle, pour des enjeux nouveaux.

On voit s'esquisser l'équilibre qui rendrait cette économie efficace : le consommateur, sobre et exigeant, réclame de la qualité plus que de la quantité ; les entreprises offrent des alliages diversifiés de biens et de services, finement adaptés aux besoins ; le commerce s'organise en intermédiations.

Si la société « réalise » les possibilités que cette économie présente, le marché du travail s'équilibre (la production de services de qualité exige de nombreux emplois, y compris dans les services publics), la sobriété favorise le respect de l'environnement, la mission d'institutions aujourd'hui en crise (système éducatif, système judiciaire, système de santé etc.) est restaurée, l'Europe elle-même prend enfin son sens.

Mais nous sommes loin d'une telle « réalisation ». La plupart des consommateurs, encouragés par la publicité, sont à la recherche non de la qualité mais du prix le plus bas. La plupart des entreprises s'automatisent non pour offrir les services que devraient comporter leurs produits, mais pour comprimer encore et encore les effectifs.

Ni la fiscalité, ni le droit du travail, ni plus généralement l'appareil des lois ne sont adaptés à l'économie contemporaine. Les services publics eux-mêmes se sont lancés, sous prétexte d'« économies », dans la baisse de la qualité.

Il en résulte un blocage selon un déséquilibre différent mais

tout aussi pervers que celui que Keynes avait diagnostiqué dans les années 1930. Pour que l'équilibre soit efficace il faut en effet que l'offre et la demande, tirant toutes deux parti des possibilités, se soutiennent comme les deux moitiés d'une voûte. Or pour construire une voûte il faut un cintre, en l'occurrence une volonté et un soutien politiques ; si une moitié se met en place avant l'autre sans être étayée, elle s'effondre.

Il faut percevoir aussi les dangers que comporte l'économie contemporaine. Cette économie, la plus productive qui ait jamais existé, est l'économie du Risque maximum (voir p. 72). Elle suscite à la fois la mondialisation et une concurrence d'une extrême violence. On y voit ressurgir les formes archaïques de la société féodale : la prédation, dont la symbolique s'impose de façon significative dans le spectacle médiatique, et aussi la charité, comme en témoigne le fait que Bill Gates et Warren Buffett, les deux hommes les plus riches du monde, aient donné plus de la moitié de leurs fortunes à la *Bill & Melinda Gates Foundation* pour financer la lutte contre le SIDA, l'adduction d'eau dans les zones arides¹ etc.

CRISE DE L'ENTREPRISE

Parmi les institutions l'entreprise est la plus souple, la plus capable de s'adapter à des circonstances nouvelles ou imprévues, parce qu'elle est constamment renouvelée par décès et naissances. Cela la distingue d'institutions séculaires et pérennes comme la Banque de France, l'Éducation nationale ou le ministère des Affaires étrangères qui portent la richesse et le poids de leur passé. Mais si l'entreprise se renouvelle, ce sera cependant plus par remplacement que par évolution interne.

La mort d'une entreprise, comme celle d'un individu, est un moment dramatique : un capital accumulé se dévalorise, une organisation se dissout, des individus perdent leur emploi. Avant de mourir elle aura souffert d'une pathologie qui a duré tant que son bilan restait équilibré. Pendant la maladie l'organisation s'est maintenue, les pouvoirs légitimes se sont défendus, la culture d'entreprise s'est imposée aux nouveaux salariés, les propositions qui auraient permis de rebondir et de s'adapter ont été

1. www.gatesfoundation.org

repoussées.

Dans les périodes de rupture historique, beaucoup d'entreprises fonctionnent ainsi au rebours de l'efficacité : c'est cela qui les fait mourir, faisant place à d'autres qui, par sélection naturelle, seront de mieux en mieux adaptées.

L'agonie peut se prolonger si la trésorerie de l'entreprise est importante, si elle est soutenue par des pouvoirs politiques qui la « sauvent » périodiquement, si elle bénéficie d'un monopole. On y observe alors des comportements étranges, des psychologies et une sociologie qui, du point de vue de la théorie économique, sont aberrantes.

* *

Certains préfèrent être pessimistes : être optimiste, s'attacher à un projet, ce serait courir en cas d'échec le risque d'un démenti douloureux. Anticipant l'échec, ils feront en sorte que l'entreprise échoue : ainsi ils ne pourront pas se reprocher d'avoir eu tort.

La réussite d'un autre est une insulte à leur jugement et aussi à leur caractère, car ils auraient dû avoir l'énergie d'en faire autant. Afin de conserver leur propre estime, ils se démènent pour faire échouer les « prétentieux » qui font avancer l'entreprise.

Cette culture de l'échec est répandue chez ceux qui, revêtus de diplômes mais ne sachant comment agir, s'emploient à sauver la face. Ils font comme l'apprenti motocycliste qui, pour éviter de tomber, refuse de s'incliner dans les virages et tombe inévitablement dans le fossé extérieur.

Leur propos commence souvent par « j'ai peur que », « ce n'est pas si simple » ou, s'ils sont en position d'autorité, « je ne suis pas convaincu », « il faut tout de même être sérieux » etc. De telles phrases sont, lors des réunions où la décision se catalyse autour d'un consensus, autant d'écueils sur lesquels se brisent les solutions hardies comme les propositions simplement raisonnables.

J'ai connu un polytechnicien, garçon sympathique au demeurant, qui raisonnait correctement jusqu'à l'avant-dernière phrase puis concluait à rebours, changeant le signe de la conclusion. Ayant par exemple démontré qu'un projet était rentable il disait qu'il ne fallait pas le lancer et inversement. Il a fait une carrière honorable : son entreprise étant engagée dans une spirale suicidaire, cette façon de raisonner y convenait.

La maladie de l'échec n'est pas en effet seulement une affaire psychologique : elle peut s'étendre en épidémie et se hisser au niveau sociologique pour devenir une composante du style de l'entreprise.

J'ai ainsi connu une entreprise où le poste le plus prestigieux, le plus agréable, est celui de délégué dans un pays étranger : logement de fonction, voiture, réceptions à l'ambassade, pouvoir résultant de la capacité à rendre service. Cela provoque sur la DG une attraction centrifuge, les meilleurs cadres la fuyant pour mener au loin une vie mondaine. Le style de cette entreprise culmine dans l'art exquis de la conversation, de la tenue à table, du choix des vêtements, vins et cigares : cet art sert de mot de passe pour l'avancement. L'entreprise promet ainsi des mondains qui écrasent et exploitent les personnes compétentes.

Une autre entreprise s'est focalisée sur l'organisation interne – en entendant par « organisation » non la structure des processus de production, mais le découpage des domaines entre chefs de service, directeurs et DGA. Chacun monte la garde à la frontière de son domaine et s'efforce de faire porter par d'autres la responsabilité de ce qui va mal, la phrase clé étant « ce n'est pas chez moi que ça se passe ». Pour préserver la paix dans un comité de direction qui ressemble à un panier où de jeunes chiots s'exercent à la bagarre, le DG donne raison tantôt à l'un, tantôt à l'autre, sûr moyen de briser la cohérence des projets.

* *

Je connais enfin une entreprise où tout semble disposé à l'envers, comme si elle appliquait la règle du motocycliste débutant.

Nous avons compris que dans l'économie contemporaine le succès allait aux entreprises attentives aux besoins de leurs clients comme aux compétences de leurs salariés, habiles à conquérir du terrain par l'innovation, élaborer des assemblages de biens et de services, pratiquer l'ingénierie d'affaires pour construire des offres en partenariat etc.

Mais cette entreprise-là a tourné toutes les manettes dans l'autre sens. Elle est organisée non par segment de clientèle mais par famille de produits, ce qui lui interdit de produire des assemblages ; elle sous-traite ses centres d'appel et la maintenance des installations des clients, ce qui la prive des enseignements du terrain ; elle a un centre de recherche mais préfère écouter

des consultants plutôt que ses chercheurs – et comme ces consultants travaillent aussi chez ses concurrents, ils y transportent des projets qui devraient rester confidentiels.

Elle suit la règle étrange qui veut que l'on détruise la documentation d'un projet dès qu'il est terminé : lorsqu'il s'est avéré après coup qu'un des paramétrages des applications informatiques de la gestion de ressources humaines ou de la supervision de l'exploitation avait été malencontreux, on n'a pas pu le corriger.

Bien qu'elle pratique abondamment la sous-traitance elle est convaincue d'être en sureffectif : à 55 ans, on vous enjoint de quitter votre poste et vous devez tenter de « vous vendre » dans l'entreprise ; à 60 ans, le départ à la retraite est obligatoire. La compétence, les réussites passées n'y changent rien. La DRH est peuplée de petits jeunes gens qui semblent ignorer que les bourreaux, eux aussi, seront un jour exécutés.

J'ai incité cette entreprise à construire des partenariats mais cela n'a jamais pu aboutir : ayant gardé d'un passé glorieux certaines habitudes impériales, elle est incapable de négocier d'égal à égal.

* *

Pour comprendre la sociologie particulière que l'on nomme « culture d'entreprise » il est utile d'examiner le passé, d'étudier l'histoire de l'entreprise. Celle-ci garde en effet la trace de l'époque où elle a été créée et où se sont faits ses premiers recrutements : selon qu'elle a été créée sous l'occupation, dans les années 1950 ou dans les années 1970, elle n'aura pas le même style.

L'entreprise garde le souvenir des épisodes glorieux, des moments de réussite où l'on était fier de lui appartenir et dont on cherchera instinctivement à restaurer les circonstances. Elle porte aussi les cicatrices de ses échecs, des désastres stratégiques, car ceux qui y ont été mêlés y ont perdu leur confiance en soi et formé des phobies durables.

Ajoutons que si elle est grande et ancienne elle abrite des réseaux qu'elle nourrit comme un animal nourrit ses parasites : corporations, partis politiques, syndicats, écoles d'ingénieurs, voire région d'origine y dessinent des alliances aux contours aussi variables que ceux d'un tourbillon dans un fleuve, mais toujours

renouvelées et persistantes.

Trace durable des origines, nostalgie des grandeurs passées, phobies laissées par les catastrophes, réseaux de prédateurs : tout comme la psychologie de l'individu, la sociologie de l'entreprise délimite ce qu'elle saura voir et entendre, les évolutions qu'elle acceptera et celles auxquelles elle résistera avec une force d'inertie d'autant plus puissante qu'elle est instinctive. Les entrepreneurs efficaces sont ceux qui savent trouver dans cet édifice symbolique les points sur lesquels appuyer un levier : tout comme le sage sait manipuler sa propre psychologie, ils savent manipuler la sociologie de l'entreprise.

* *

À des degrés divers les entreprises décrites ci-dessus sont toutes engagées sur la même pente suicidaire.

Leurs comportements vont au rebours de ce qu'enseigne la théorie économique, qui ne parle que d'efficacité et d'optimisation. Elle n'explique pas pourquoi un directeur informatique préférera payer une solution cinq millions d'euros alors qu'une autre, équivalente, ne coûte que 100 000 euros : il n'étudie, et ne veut connaître, que les projets dont le coût excède le million d'euros. Elle n'explique pas non plus pourquoi le directeur d'une mine exploite en priorité les veines les plus difficiles : pour obtenir la production régulière qui satisfait la direction générale il ne prélève qu'en fin de mois dans les veines les plus riches.

L'entreprise suicidaire n'est pas rationnelle en tant qu'entreprise puisqu'elle tourne le dos à l'efficacité. Par contre les personnes qui la composent sont rationnelles en tant qu'êtres humains qui répondent à la pression de leur environnement : comme le dit Riveline, « chacun se comporte en fonction des critères selon lesquels il se sent jugé ».

Un officier américain a observé ces symptômes dans son armée (Yingling [162]). Il a eu le courage de publier une analyse que les entreprises devraient méditer, car *mutatis mutandis* elle s'applique aussi à elles : « Il n'est pas raisonnable, dit-il, d'espérer qu'un officier qui, pendant 25 ans, s'est conformé aux attentes de l'institution puisse en émerger à 50 ans [âge où l'on accède au grade de général] comme innovateur ».

CRISE DES ARMÉES

« L'industrie est le cœur de la guerre industrielle, non seulement parce que c'est la révolution industrielle qui a rendu celle-ci possible, mais aussi parce que l'existence même de l'industrie s'analyse comme une aventure économique.... À la fin du XIX^e siècle la concurrence industrielle souffla sur le feu des conflits tandis que l'industrie de l'armement les rendait possible.... Avec la guerre industrielle, les économies luttent contre les autres autant que les armées. Il existe une véritable symbiose entre la guerre industrielle et l'industrie » (Rupert Smith, *L'utilité de la force* [136], p. 76).

On ne peut pas parler de la prédation sans évoquer sa forme la plus extrême, *la guerre*, ainsi que les forces armées qui en sont l'instrument.

Tout comme l'entreprise, l'armée est consacrée à l'action mais sous sa forme la plus urgente et la plus dangereuse : il s'agit, au sens propre, de vie et de mort. C'est dans les doctrines militaires que se trouve l'expression la plus claire de la doctrine d'action d'une nation, doctrine qui s'appliquera dans tous les autres domaines et en tout premier dans l'entreprise, lieu géométrique de l'action organisée.

Étant la plus dramatique qui soit, l'action des forces armées est comme placée sous un verre grossissant : alors que la stupidité et l'intelligence cohabitent dans tous les métiers, le militaire stupide semble plus stupide qu'un autre parce qu'il provoque de plus graves dommages. Le militaire intelligent brille par contre d'un vif éclat : chacun peut s'inspirer de son exemple dans sa propre action, fût-elle quotidienne et infiniment moins périlleuse que le combat.

Sur le terrain l'intelligence militaire s'exprime par l'habileté tactique et la justesse stratégique. Elle s'exprime aussi, plus posément, dans les textes qui analysent le métier des armes. Dans la première catégorie on rencontre les exemples de Napoléon (1769-1821), von Manstein (1887-1973), Leclerc (1902-1947), Joukov (1896-1974) etc. ; dans la deuxième, ceux de Sun Zi (544-496 av. J.-C.) [150] et Clausewitz (1780-1831) [31].

Une troisième catégorie, moins nombreuse, est fournie par ceux des guerriers qui ont analysé leur action : on peut y ranger Xénophon (430-355 av. J.-C.), César (100-44 av. J.-C.), et dans les temps modernes T. E. Lawrence (1888-1935) [82] et Rupert

Smith² (1943-) [136], deux Britanniques. Il n'est pas surprenant que les meilleures analyses récentes de l'action proviennent d'un pays dont la culture a pris le pli du pragmatisme.

* *

La réflexion sur l'usage de la force armée dans la société industrialisée a pris forme au XIX^e siècle avec les théories de Clausewitz [31] et Jomini (1779-1869) [71]. Smith l'a récemment renouvelée [136] en considérant les conflits actuels : nous ne sommes plus, dit-il, à l'époque de la « guerre industrielle » qui a marqué le XX^e siècle, mais à celle d'une « guerre au sein de la population » qui obéit à des lois toutes différentes et dans lesquelles il retrouve, fait significatif, les leçons de Sun Zi.

Clausewitz et Jomini avaient observé la stratégie de Napoléon, étudié celle de Frédéric II de Prusse, et en avaient tiré les leçons. Rivaux sur le terrain de la théorie, ils se sont beaucoup emprunté. Leurs théories sont donc plus proches que les interprétations qui en sont données, mais quand il s'agit d'évaluer une influence, l'interprétation d'une théorie a plus de poids que son contenu. On peut ainsi associer les noms de Jomini et Clausewitz à deux modèles contrastés (Desportes [38]).

Dans le modèle de Jomini, tout problème est ramené à ses éléments pour être traité de façon rationnelle : Jomini entend ainsi maîtriser l'art de la guerre à partir de quelques principes et axiomes évidents. Cela convient au pragmatisme des Américains : culte de l'offensive, concentration des masses au point décisif pour anéantir l'adversaire, professionnalisation de l'armée qui a pour but de gagner les batailles et non de servir un projet politique. La guerre est un *job* que la nation confie au militaire et que celui-ci exécute.

L'école qui se réclame de Clausewitz ne répudie pas cette modélisation mais elle postule une continuité entre la guerre et la politique et surtout elle insiste sur les conditions de l'action, les « incertitudes », les « frictions », le « brouillard » que Jomini suppose négligeables mais qui, en pratique, nécessitent de la part du stratège un effort permanent d'interprétation et de synthèse.

Le modèle de Jomini invite à l'automatisation : les êtres humains exécutent les ordres d'un automate pré-programmé qui,

2. Voir http://en.wikipedia.org/wiki/Rupert_Smith.

sur la base d'une information claire et complète, établit de façon optimale le plan de leur action (ou, ce qui revient au même, les êtres humains appliquent de façon mécanique et donc rapide des règles auxquelles ils ont été « programmés »). Le modèle de Clausewitz, plus complexe, invite à articuler l'automate et l'être humain : seul ce dernier, s'il a été bien formé, pourra dans une situation imprévue interpréter des rapports incomplets ou fallacieux et prendre la décision juste.

La discussion sur l'intelligence de l'ordinateur se situe sur la même toile de fond : soit on suppose les hypothèses de Jomini vérifiées (information parfaite, planification parfaite etc.), alors en effet l'action est déterminée au mieux par l'automate car il calcule vite et sans erreurs. Soit on suppose que la situation comporte une part d'incertitude, de « brouillard », alors la contribution du cerveau humain est nécessaire.

De ces deux modèles, lequel est le bon ? Lorsqu'il s'agit d'exécuter une tâche répétitive et sans surprises, le modèle de Jomini s'impose. Mais si l'automate permettait de supprimer l'incertitude, cela se saurait : les informaticiens auraient fait fortune à la Bourse et dans les casinos.

* * *

Smith a servi dans l'armée britannique en Afrique, en Arabie, dans les Caraïbes, en Europe et en Malaisie. Il a commandé en Bosnie, en Irlande du Nord et pendant la première guerre du Golfe : c'est un acteur expérimenté de la guerre contemporaine.

Sa thèse se résume ainsi : la guerre industrielle, où des États s'opposaient en utilisant les armes puissantes que fournit l'industrie et les masses humaines que fournit la conscription, avait pour but de briser la volonté de l'adversaire en détruisant ses forces. Au XX^e, l'Europe a ainsi pratiquement réussi à s'autodétruire : 15 millions de morts pendant la guerre de 1914-1918, dont 8,5 millions de soldats et 6,5 millions de civils ; 56 millions de morts pendant la guerre de 1939-45, dont 17,5 millions de soldats et 39 millions de civils. À ces pertes il faut ajouter un nombre trois à quatre fois supérieur de blessés graves, durablement handicapés.

Or la guerre industrielle est aujourd'hui révolue : aucun État ne peut plus l'envisager en raison de la capacité destructrice qu'ont acquise les armes, notamment les armes nucléaires. Une guerre industrielle détruirait le vainqueur lui-même.

Un nouveau type de guerre lui a donc succédé : la *guerre au sein de la population* (*war amongst the people*) dont l'enjeu est l'adhésion d'une population à un projet politique³. Cette guerre est essentiellement une *confrontation* entre des volontés, confrontation qui s'élève au niveau du *conflit* lors de ses épisodes les plus violents⁴.

Ainsi la guerre contemporaine diffère de la guerre industrielle tout comme l'économie contemporaine diffère de l'économie industrielle ; l'armée rencontre les mêmes difficultés d'adaptation que l'entreprise.

Les guerres au sein de la population sont longues, voire interminables, car si certaines confrontations peuvent être résolues, que ce soit par la force ou non, d'autres peuvent au mieux être « gérées ». Les médias y jouent un rôle important : cela irrite souvent les militaires mais, dit Smith, il faut tenir compte des médias tout comme on tient compte de la météo.

Dans ce nouveau type de guerre l'armée industrielle est inefficace : empêtrée dans des équipements lourds et exigeants en logistique et en maintenance (chars, avions, canons), elle est confrontée à un ennemi invisible et astucieux (Charette [28]), maître de l'initiative, qui mène sa propagande pour conquérir les cœurs, la ridiculise en la saignant petit à petit, la provoque enfin à des actions violentes mal ciblées qui lui aliéneront la population⁵. Dès qu'une armée industrielle se voit confier une mis-

3. « Le véritable objectif politique pour lequel nous recourons à la force des armes est d'influencer les souhaits de la population. C'est une inversion par rapport à la guerre industrielle où les objectifs étaient de gagner l'épreuve de force et, par là, de briser la volonté de l'adversaire : l'objectif stratégique est désormais de gagner la volonté de la population et de ses leaders et, grâce à eux, de l'emporter dans l'épreuve de force. »

4. « Dans les confrontations, le but est d'influencer l'adversaire, de l'inciter à changer ou à redéfinir ses intentions, d'imposer une situation nouvelle et, par-dessus tout, de l'emporter dans l'affrontement des volontés. Lors des conflits, le but est de détruire, de prendre, d'obtenir un résultat décisif par la force, par l'emploi direct de la force militaire. »

5. « En utilisant [les armes et les armées de la guerre industrielle] dans nos conflits modernes, nous pouvons sans y penser contribuer aux efforts de nos adversaires, rendant ainsi notre dessein beaucoup plus difficile à réaliser.... Les conflits récents possèdent tout le décor et les images emblématiques de la guerre industrielle mais ces guerres semblent ne jamais devoir être gagnées. »

sion d'occupation⁶ (Smith évoque Israël après la conquête des « territoires » et les États-Unis en Irak), elle rencontre la guerre au sein de la population et si elle ne sait pas à lui adapter ses méthodes et ses outils, si elle méprise son adversaire⁷, elle ira à l'échec.

* *

Les militaires n'ont pas encore compris ce qui se passe sous leurs yeux⁸ : leur stratégie, leurs tactiques, restent fidèles au schéma de la guerre industrielle⁹. Les États-Unis, sous la pression du lobby industriel¹⁰, poursuivent un effort d'armement lourd comme s'ils devaient affronter demain les divisions soviétiques. L'industrie de l'armement trouve aussi d'importants débouchés dans le Proche-Orient et dans les pays pauvres¹¹.

Les dépenses militaires mondiales¹² ont atteint 902 milliards d'euros en 2006 (2,5 % du PNB mondial). Dans ces dépenses, la part des États-Unis est de 46 % (4 % de leur PNB), suivis de très loin par la Grande-Bretagne, la France et la Chine dont les

6. « Occupant le pays, les forces armées perdent l'initiative stratégique.... l'initiative est accaparée par la population occupée qui peut choisir de collaborer avec les occupants ou non.... elle peut monter des opérations tactiques de destruction où et quand elle le veut, ce qui saigne et épuise les occupants militaires les plus forts. »

7. « Refuser de respecter l'existence et l'usage de sa libre volonté créatrice, ce qui n'est pas la même chose que de respecter ses valeurs ou ses motivations, vous prédispose à la défaite. »

8. « Les terroristes montrent, pour servir leurs desseins, une meilleure appréhension de l'utilité de la force que leurs adversaires, qu'ils soient dirigeants politiques ou chefs militaires. »

9. « À l'origine des nombreux problèmes que nous rencontrons maintenant dans l'utilisation de la force et des forces armées, il y a la persistance de leur structure et de leur utilisation comme si l'ancien paradigme tenait toujours.... nous utilisons la force et les armées en accord avec un dogme plutôt qu'avec une réalité. »

10. « Alors que l'industrialisation s'étend sur la planète, les industries de défense naissent un peu partout, devenant les plus grands responsables de la guerre industrielle. L'industrialisation suscite la guerre industrielle qui à son tour cherche des solutions industrielles, solutions qui sont fournies par l'industrie – qui a besoin de la guerre industrielle pour survivre. »

11. Exemple : affaire des ventes d'armes à l'Angola, dite « Angolagate », où sont apparus les noms de Pierre Falcone, Arcadi Gaydamak, Jean-Charles Marchiani etc.

12. <http://yearbook2007.sipri.org/>.

parts vont de 4 à 5 %.

La production massive de porte-avions, avions de chasse supersoniques, blindés etc. est aussi dérisoire qu'imposante : la guerre future ne sera pas livrée sur le champ de bataille, une armée classique a peu de chances de vaincre (elle gagne des batailles mais l'occupation l'use à la longue), l'essentiel réside dans le renseignement (infiltration, manipulation etc. : Bernert [15]) et dans l'interprétation du renseignement, qui supposent des capacités intellectuelles élevées.

Les politiques font intervenir l'armée à contre emploi. « Il faut faire quelque chose », disent-ils lorsque la situation se dégrade en un point du monde (hier au Ruanda, aujourd'hui au Darfour) mais ils ne précisent ni la mission, ni les priorités. Ils envoient l'armée avec l'ordre de n'utiliser ses armes qu'en cas de légitime défense, ce qui fera d'elle le témoin impuissant et l'apparent complice des exactions ; ils lui demandent de mener une action humanitaire à laquelle elle n'a pas été préparée.

Des forces que l'on engage de la sorte fournissent aux parties en conflit au mieux des boucliers, au pire des otages. En 1995, l'ONU a déclaré que l'exécution du mandat était secondaire par rapport à la sécurité du personnel des Nations Unies : donnant la dernière priorité à l'exécution de la mission, une telle consigne renverse toutes les valeurs qui fondent le métier des armes.

* *

L'art militaire peut s'adapter à la guerre au sein de la population au prix d'une réorientation des forces armées. Smith décrit quelques opérations réussies : l'état d'urgence en Malaisie dans les années 1950, la manœuvre habile qui lui a permis de vaincre Mladic lors de la guerre en Bosnie.

Dans ces deux cas le succès a été obtenu (a) par l'étude patiente des ressorts, méthodes et priorités de l'adversaire¹³, (b) en présentant à la population des perspectives plus séduisantes et plus crédibles que celles que lui offre l'adversaire, enfin (c) par l'utilisation résolue de la force appliquée avec exactitude à

13. « Si les forces de sécurité conçoivent leurs opérations comme des moyens d'étudier leurs adversaires au lieu d'abord d'essayer de les détruire, elles obtiendront du renseignement et parviendront à une clairvoyance qui leur permettra de prendre des initiatives opérationnelles. »

la bonne dose, sous la bonne forme, au bon moment et au bon endroit.

Mais, dit Smith, « tant que le besoin d'un profond changement dans ce que sont nos forces, et dans la manière dont nous espérons atteindre les résultats souhaités, ne sera pas reconnu et ne se concrétisera pas, nos forces armées manqueront d'utilité. »

Chapitre 10

Un cas : le secteur IT

C'est dans le secteur informatique et télécoms (IT) que se situent les techniques fondamentales du STC ; c'est là que la production à coût fixe s'est d'abord manifestée. Il est donc instructif de l'examiner de près, car on y voit se manifester clairement les traits caractéristiques de l'économie contemporaine.

Sur ce continent nouveau et en particulier dans l'« espace logique » qui s'est créé sur l'Internet l'innovation est l'arme de la conquête du territoire. Cette conquête qui passe non par l'éviction physique de l'ancien seigneur comme à l'époque féodale où le jeu était à somme nulle, mais par une « destruction créatrice » (Schumpeter [129]) qui dévalorise le capital du concurrent et s'empare de son marché.

L'innovation n'est pas seulement technique, elle est aussi organisationnelle car le nouveau produit doit comporter les services nécessaires au client et s'insérer dans des canaux de distribution. Certaines entreprises n'y parviennent pas : Xerox n'a su que faire des inventions du PARC qui ont révolutionné l'informatique¹ (Hiltzik [66]) ; IBM a failli mourir au début des années 1990 faute d'avoir su trouver la stratégie qui convenait après avoir lancé le PC (Carroll [25]) ; aujourd'hui Microsoft risque d'être mis en danger par les initiatives de Google.

« *Positionnement* » devient le mot-clé de la stratégie. Il se décline en segment de clientèle, gamme de produits, relation avec

1. Le *Palo Alto Research Center* a inventé entre autres dans les années 1970 l'interface graphique du micro-ordinateur, le réseau local Ethernet et l'imprimante à laser.

les clients, alliance avec des partenaires, frontière de la sous-traitance, choix des fournisseurs. Il s'exprime sous forme de territoire à conquérir ou à défendre, la tactique relevant du *marketing*² et de l'*ingénierie d'affaires*.

Les territoires conquis sont rapidement perdus si on ne sait pas les administrer (il n'est pas facile pour un opérateur télécoms ou un distributeur d'eau de s'introduire dans l'audiovisuel) ; des achats sont hasardeux, comme ceux de Skype et eBay ; des inventions restent sans lendemain parce qu'on ne sait qu'en faire (cf. l'exemple de Xerox déjà cité) ; la capacité d'initiative, que l'on nomme « pouvoir », passe d'un acteur à l'autre.

Les empires les plus solides sont ébranlés, de nouvelles puissances se créent. En 1981 Microsoft et Intel étaient minuscules en face d'IBM ; le 2 avril 2000, la capitalisation boursière de Microsoft était de 553 milliards de dollars, celle d'Intel de 441 milliards, celle d'IBM de 212 milliards³.

LE MONDE DES TÉLÉCOMS

Dans le secteur des télécoms, en France, la capacité d'initiative a glissé de main en main :

– jusqu'à 1974 le *ministère des finances* domine le ministère des PTT et contraint les capacités de financement de la DGT (direction générale des télécommunications), d'où le sous-équipement du réseau téléphonique. La DGT maîtrise cependant la R&D et dicte sa loi aux équipementiers ;

– de 1974 à 1985 la *DGT* a le pouvoir : pouvant désormais s'endetter elle équipe le territoire à bride abattue puis lance des projets nouveaux (Minitel, Plan Câble, RNIS) ;

– de 1985 à 1995, le *régulateur* se place en position d'arbitre et favorise la concurrence en s'appuyant sur un discours économique normatif ;

2. Le mot « marketing » désigne ici la méthode statistique d'observation et de classification des besoins et non la tactique de vente « pied dans la porte » à laquelle on le réduit trop souvent.

3. Le 28 février 2007 la capitalisation boursière de Microsoft (276 milliards) est près de deux fois celle d'IBM (140 milliards) qui est talonné par Google (138 milliards), créé en 1999. La capitalisation boursière d'Intel est de 115 milliards (Source : *Forbes*, « The Global 2000 »).

– de 1995 à 2000 les *banques* encouragent un endettement qui financera des achats et fusions d'entreprises. Cela aboutit à la crise de 2000 qui déstabilise les opérateurs. Alors apparaît leur suréquipement, ce qui provoque la chute des commandes adressées aux équipementiers ;

– depuis 2000 l'influence des *actionnaires* est prédominante : l'opérateur historique a été progressivement privatisé à partir d'octobre 1997. En juin 2007 l'État ne possède plus que 27 % de France Telecom et les investisseurs français 24 %. Les institutionnels étrangers, dont des fonds d'investissement comme Carlyle, en détiennent 40 %. Les banques s'efforcent de recouvrer leurs créances.

Après bien des hésitations, les opérateurs télécoms se sont lancés dans l'Internet en offrant des « boîtes » qui permettent l'accès à haut débit, la téléphonie et la télévision numérique. Ils se placent aussi dans l'audiovisuel dont l'économie va être bouleversée par la multiplication du nombre de chaînes (plusieurs centaines), l'utilisation de l'ordinateur pour la programmation personnelle et la vidéo payante à la demande⁴.

LE MONDE DE L'INFORMATIQUE

En 1980 les fournisseurs étaient intégrés verticalement. IBM, DEC, Wang et Univac élaboraient chacun tous les produits nécessaires : puces, ordinateurs, systèmes d'exploitation, logiciels applicatifs, vente et distribution. Le client qui voulait changer de système devait reconcevoir ses applications : il était donc prisonnier de son fournisseur. La bataille pour la première vente était donc rude.

En 1995 tout avait changé : avec l'arrivée du micro-ordinateur, la baisse des prix a fait entrer l'informatique dans l'ère de la production et de la distribution de masse. Les logiciels ont pour nom Word, Excel etc. Windows domine dans les systèmes d'exploitation. La production d'ordinateurs se répartit entre Compaq, Dell, Hewlett Packard, IBM etc., les puces entre Intel, Motorola, AMD etc. La vente et la distribution sont assurées par des magasins spécialisés, par les supermarchés et par correspondance (Grove [61]).

4. France Telecom a créé une filiale de coproduction.

Aujourd'hui le monde de l'informatique continue d'évoluer. Du côté des matériels la montée des performances se poursuit selon la loi de Moore, les équipements se miniaturisent – le téléphone mobile devient un ordinateur, voire un téléviseur –, les architectures s'orientent vers des solutions multi-processeurs qui vont exiger de nouvelles méthodes de programmation.

La production des logiciels évolue dans deux directions opposées :

- la réutilisation de composants en kit articulés en utilisant un langage de script comme Perl, Python, PHP etc. Les programmeurs qui utilisent cette méthode peuvent être formés rapidement, leur niveau d'expertise est relativement faible ;
- la diffusion des logiciels libres, dont chacun peut lire et modifier le code source, permet à des programmeurs de bon niveau de concevoir des solutions pour des cas particuliers complexes. L'arrivée des architectures multi-processeurs sollicitera encore davantage leurs compétences.

Pour les entreprises, le système d'information est devenu un enjeu : dans les années 2010 plus de la moitié du temps de travail des agents opérationnels se déroulera dans l'espace mental que délimite son architecture (référentiels, workflows, groupware).

Les entreprises demandent désormais à l'informatique d'outiller leurs processus de production ainsi que la communication entre les agents opérationnels (messagerie et Intranet). La qualité des spécifications (pertinence, sobriété, cohérence) conditionne celle du service que rend l'informatique : les *maîtrises d'ouvrage* ont dû prendre pied dans l'organisation, se professionnaliser et apprendre à maîtriser les langages (UML) et méthodes de modélisation (CMMI, COBIT, ITIL, PMBOK etc.).

GRANDES MANŒUVRES

Les réseaux télécoms comportent une partie « physique », la transmission, et une partie « intelligente », la commutation. Avec l'arrivée de la commutation numérique, les commutateurs sont devenus des ordinateurs spécialisés.

Les logiciels, où se condense l'« intelligence », peuvent se trouver soit dans les commutateurs que maîtrisent les télécoms, soit dans les équipements terminaux qui sont des ordinateurs et que maîtrise l'informatique. Une rivalité concernant l'emplacement

des logiciels s'est instaurée entre les télécoms et l'informatique.

La bataille s'est cristallisée autour de deux protocoles de transmission, X25 et TCP/IP, le premier utilisant davantage l'intelligence des commutateurs. La victoire – définitive, semble-t-il – de TCP/IP a été une défaite pour les télécoms. L'intelligence se trouve désormais *autour* du réseau et on ne demande à celui-ci rien d'autre que de fournir du débit et une continuité de service. L'ingénierie des télécoms se réduit alors à la maîtrise du dimensionnement du réseau.

* *

Les équipements et les logiciels ne peuvent fonctionner ensemble que s'ils respectent des normes communes en matière de connectique, de protocole de communication, de système d'exploitation, de langage de programmation et, plus généralement, d'interface. La normalisation a donc été pour le secteur IT une démarche stratégique qui a offert un terrain de manœuvre aux ambitions en concurrence.

La hausse continue de la capacité des micro-processeurs, le développement des usages (applications Web 2.0), l'apparition de nouveaux acteurs (Amazon, Google, Wikipédia) et de nouveaux supports (mobiles, qui avec le haut débit permettent la diffusion de la vidéo), la rivalité pour la conquête de l'« espace logique » qui s'est ouvert sur l'Internet ont déstabilisé la chaîne de valeur des entreprises IT et de l'édition, de la musique et de l'audiovisuel. Les polémiques sur le droit d'auteur, la crise de l'industrie du disque en sont la conséquence. Les positionnements changent rapidement : se déplaçant sans cesse dans l'espace des besoins, les entreprises sont devenues *nomades*.

Les fournisseurs d'accès à l'Internet (FAI) se déplacent vers le marché de la téléphonie fixe, avec la « voix sur IP », et vers celui de la téléphonie mobile qui est devenue un des moyens d'accéder à l'Internet.

Les producteurs de contenus, notamment les majors d'Hollywood, passent des accords de partenariat avec les FAI et s'intéressent au développement de la vidéo sur Internet pour valoriser leur portefeuille de programmes. Certains d'entre eux s'affrontent aux opérateurs télécoms : le groupe News Corp de Rupert Murdoch s'intéresse à l'opérateur de téléphonie sur IP Skype, acheté par eBay en 2005.

Dans la course pour pénétrer l'audiovisuel les câblo-opérateurs américains sont les principaux concurrents des opérateurs télécoms car ils ont une longue expérience tant en matière de réseau que de contenu.

Les grands acteurs de l'informatique (Microsoft, Google, Amazon, eBay) se placent sur les marchés des moteurs de recherche, de l'intermédiation commerciale et de la publicité, de la téléphonie et de l'Internet sur mobile avec l'iPhone d'Apple et le système d'exploitation Android de Google..

Les télécoms se font coincer dans le rôle d'un « fournisseur de tuyaux », maître d'une infrastructure physique coûteuse mais banalisée (lignes, routeurs et commutateurs). Elles pourraient cependant, en s'appuyant sur la proximité avec l'utilisateur dans le réseau de distribution et à condition de renoncer à la sous-traitance, tirer parti de leur maîtrise de la relation avec le client final.

En informatique, certaines entreprises vont se spécialiser dans l'écriture de composants logiciels de haute qualité, d'autres dans l'intégration de solutions adaptées à la diversité des usages, d'autres encore dans l'assistance à la maîtrise d'ouvrage. Les entreprises utilisatrices vont renforcer leurs compétences en informatique et en maîtrise d'ouvrage à proportion de l'importance prise par le système d'information.

Ainsi le nomadisme est général. Chaque acteur s'efforce de défendre son domaine et d'élargir sa part du territoire qui s'est ouvert sur l'Internet, ce qui le conduit à croiser le fer avec d'autres acteurs : les télécoms migrent vers l'audiovisuel, les FAI et les câblo-opérateurs vers les télécoms, les entreprises informatiques (notamment Google et Microsoft) vers le commerce et la publicité sur l'Internet, les entreprises de l'audiovisuel vers la vidéo à la demande et la télévision sur IP (Musso [97]).

Cependant la dérégulation du secteur des télécoms a encouragé la concurrence : celle-ci s'est traduite par des baisses de prix profitables aux clients mais elle a aussi rompu des économies d'échelle et d'envergure dont bénéficiaient les monopoles et ainsi inhibé l'effort de recherche, gage d'une baisse des coûts et donc des prix futurs. La pression sur les prix a incité les opérateurs à rechercher en priorité la baisse du coût de production ; il en est résulté une pratique systématique de la sous-traitance et de l'infogérance (des centres d'appel, de la maintenance, des

systèmes d'information) au détriment de la qualité.

LA DÉRÉGULATION

« La politique qui consiste à assister les nouveaux et petits entrants a été un échec. Elle a induit les investisseurs à gaspiller des milliards de dollars sans introduire de nouveaux services ni d'innovations. En fait, les nouveaux entrants ont fait décliner la croissance de la productivité du secteur » (Crandall [33]).

Des théories de la régulation ont été élaborées par quatre écoles économiques (Musso [97]) :

- *économie classique* : l'État doit prendre en charge les grands réseaux techniques car ils sont stratégiques mais non rentables ;
- *économie publique traditionnelle* : l'État est le régulateur parfait ;
- *économie industrielle* : il faut limiter la régulation car le régulateur est soumis à des groupes de pression, ce qui entraîne une « capture de la régulation » ;
- *nouvelle économie publique* (Laffont et Tirole [78]) : les défaillances du marché justifient la régulation mais l'asymétrie d'information entre régulateur et régulé risque d'altérer sa qualité : il convient donc de s'appuyer sur le marché tout en fixant des règles, comme par exemple celle qui rend obligatoire la fourniture d'un « service universel ».

Après la rupture de 1975 le besoin d'une adaptation des institutions a été ressenti mais on subissait la « nouvelle économie » sans en percevoir les ressorts. L'idéologie prenant le dessus, la concurrence est devenue la panacée.

Il n'est peut-être pas fortuit que sous le nom de *dérégulation*, et sous prétexte de libérer grâce à la concurrence des forces d'innovation qu'avaient jusqu'alors négligées les monopoles, on ait assisté à un recul de l'État par liquidation de ses actifs (France Telecom, EDF, Air France etc.) et renonciation à sa mission de régulation au bénéfice d'agences dont les statuts précisent qu'elles doivent agir indépendamment de lui. La nouvelle féodalité, comme l'ancienne, se met en place quand l'État s'affaiblit (Bloch [17], p. 605).

Le *dogmatisme libéral* (l'expression est de Schumpeter [129]) croit en l'efficacité de la concurrence parfaite. Les faits lui ont cependant apporté quelques démentis. Le monopole anime plus

vigoureusement la R&D parce qu'il est davantage certain de pouvoir en tirer profit ; alors que la dérégulation était censée libérer les entreprises du poids de la réglementation, elle s'est traduite par une inflation réglementaire ; la concurrence, que l'on souhaitait libre et vive, a donné naissance à des oligopoles, parfois même à de nouveaux monopoles ; enfin la priorité a été donnée à la finance et non à la qualité des produits.

Les agences de régulation n'ont été affranchies de la tutelle de l'État que pour se trouver soumises à la pression des lobbies, organisations féodales par excellence. Leur politique s'est alors construite par compromis entre des forces antagoniques.

Pour faire le bilan de la dérégulation, il faut répondre aux questions suivantes : la R&D est-elle devenue plus féconde qu'à l'époque du monopole ? les possibilités techniques nouvelles ont-elles été intelligemment utilisées ? le service rendu aux utilisateurs est-il de meilleure qualité ? les compétences humaines du secteur sont-elles convenablement mobilisées ? a-t-on progressé dans la compréhension des ressorts de l'économie contemporaine ?

L'épidémie de scandales et de faillites chez les entreprises de réseaux (Enron, Worldcom, Pan Am), comme les pannes des réseaux électriques, indiquent que la libéralisation était sans doute allée plus loin que ne peut le tolérer la gestion, très délicate, des réseaux. Le but de la dérégulation n'aurait-il pas été, inconsciemment peut-être mais efficacement, de faire le lit de la nouvelle féodalité en liquidant les institutions qui pouvaient lui faire contrepoids ?

L'AVENIR

Les installations des particuliers, comme celles des entreprises, se sont compliquées. Les clients, mieux informés grâce à l'Internet, feront pression pour obtenir une meilleure qualité. Les entreprises IT devront répondre à cette exigence en accroissant la compétence de leur personnel et en réintégrant des sous-traitances et infogérances malencontreuses.

De nouvelles spécialités se créent, comme celle de *Residential Integrator*, intégrateur du réseau résidentiel qui, utilisant divers supports (paire torsadée, fibre optique, espace hertzien, réseau électrique), relie les ordinateurs, les équipements audiovisuels et ménagers, la régulation de l'éclairage, du chauffage et de la cli-

matisation, les systèmes de sécurité et de télésurveillance, les téléphones, l'automobile etc. ; les équipements sont munis de puces rayonnantes (RFID⁵ qui permettent de les identifier et les localiser.

La qualité des logiciels sera aussi un enjeu (Stroustrup [142]) : il sera de moins en moins admissible, alors que la sécurité est devenue une priorité, de se fier à des logiciels compilés qui sont autant de « boîtes noires ». On continuera à programmer des scripts pour intégrer des composants aux interfaces proprement définies mais on sera plus exigeant en ce qui concerne leur qualité et la lisibilité de leur documentation. On avait cru pouvoir banaliser la programmation : un retour de balancier s'amorce.

La qualité d'un système d'information dépendant de façon cruciale des spécifications qui le définissent *a priori*, la professionnalisation des maîtrises d'ouvrage va progresser. Les SSII offrent déjà des compétences en assistance à maîtrise d'ouvrage (modélisation, suivi des réalisations, formation des utilisateurs, etc.) mais l'entreprise ne sera bien servie que si elle est en mesure de mettre ses propres compétences fonctionnelles et sémantiques en face des compétences techniques et méthodologiques des fournisseurs.

L'informatisation va faire un bond qualitatif avec l'incorporation de l'ordinateur au téléphone mobile : le *corps* même de l'individu sera ainsi informatisé. L'ubiquité de l'accès à l'espace logique, actuellement conditionnée par la proximité d'un terminal au bureau ou à domicile, deviendra absolue. Cela aura des effets sur l'organisation du travail en entreprise comme sur la vie personnelle de chacun.

5. « *Radio Frequency Identification* ».

Chapitre 11

Conclusions

LA PRÉDATION EST-ELLE UTILE ?

Lorsque la vie quotidienne fait se succéder des jours d'une égale banalité, il arrive que l'on souhaite un choc qui en interromprait la monotonie. « Levez-vous, orages désirés ! », s'écrie Chateaubriand dans *René*.

Ce désir de catastrophe confère son prestige à la prédation : elle anime le jeu, elle fouette le sang. Le spectacle qu'offre le prédateur – vigilant, actif, rapide – est plus intéressant à voir, plus *sensationnel* que celui qu'offre le sage. Les sociétés fatiguées aspirent à une « bonne guerre » qui les guérirait de leur spleen.

Ce sont là de ces rêveries auxquelles l'imagination se complaît quand elle est désœuvrée, mais que presque personne ne souhaite sérieusement voir réalisées : celui qui souhaite « n'importe quoi pourvu que ça change » cesserait de s'ennuyer s'il arrivait une vraie catastrophe, mais il trouverait sans doute la distraction trop rude. Le prestige de la prédation est donc non pas pratique (relatif à l'action) mais esthétique (objet de contemplation pure).

Mais n'est-elle pas malgré tout *utile* ? Les prédateurs, parmi les animaux, remplissent une fonction utile en tuant des individus malades : n'en est-il pas de même dans la société ? Les grands empires, les grandes entreprises, n'ont-ils pas été créés au forceps par des prédateurs ? Ne risque-t-on pas, en luttant contre la prédation, de déclencher une de ces catastrophes qui se produisent lorsque des personnes bien intentionnées bouleversent un équilibre écologique ? Ne doit-on pas laisser jouer la sélection naturelle, se fier au *darwinisme social* ?

Pour savoir si l'action des créateurs d'empires dont nous sommes les héritiers a été constructive, il faudrait pouvoir faire « comme si » leur prédation n'avait pas eu lieu puis comparer mais cet exercice est impossible : on ne peut pas rejouer l'histoire sans Qin Shi Huangdi, Gengis Khan, Napoléon, Staline ni Hitler. Plaquer le mécanisme de la sélection naturelle, dont l'unité de temps est la dizaine ou la centaine de générations, sur l'action humaine dont le délai s'exprime en jours, mois et années, est d'ailleurs abusif.

Il se peut qu'une prédation ait par hasard des conséquences positives, mais cela ne suffit pas pour prouver l'utilité de la prédation en général. Remettre en question par la force la répartition de la richesse n'est *a priori* ni bon ni mauvais : cette répartition n'est pas nécessairement équitable et on ne peut qu'approuver des esclaves qui se révoltent. La force étant naturellement du côté des puissants, il est cependant rare que des opprimés puissent l'utiliser efficacement : la plupart des révoltes d'esclaves ont échoué. La prédation aura donc le plus souvent pour effet de renforcer l'inéquité.

Contrairement à une interprétation optimiste (mais fausse, voir p. 107) de la « main invisible » de Smith, l'effet de la prédation sur l'économie comme sur l'équité sera donc le plus souvent négatif. Lorsque des achats sont faits pour les commissions qu'ils occasionnent et non pour l'utilité des produits, lorsque l'entreprise est orientée selon l'intérêt des réseaux de prédateurs, il y a peu de chance pour que les décisions microéconomiques soient pertinentes.

APOLOGIE DE L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ

Ceux qui dénigrent l'économie de marché font presque toujours un contresens mais il en est de même de ceux qui prennent sa défense et ces derniers sont parfois moins innocents.

Ce qui caractérise l'économie de marché, c'est l'échange équilibré qui suppose un rapport d'égalité entre les personnes concernées. Historiquement, l'échange équilibré n'a pas été le rapport personnel le plus fréquent. C'est la bourgeoisie qui a inventé l'échange équilibré, qui permet de conduire les affaires dans le long terme et avec un minimum de risques et que l'usage de la monnaie a perfectionné.

La victoire de la bourgeoisie à la charnière des XVIII^e et XIX^e siècles ne s'est pas accompagnée d'un bouleversement des valeurs. La gloire a entouré les campagnes napoléoniennes, occasion d'une prédation à grande échelle. Les romantiques ont dénoncé la « mentalité de boutiquier », le « désir d'accumuler » du bourgeois : ils trouvaient plus intéressante la vie aventureuse du prédateur, qui sait gaspiller en grand seigneur. La même réprobation, d'origine esthétique, s'appliquait à l'argent où l'on voyait la source de tous les maux sans s'aviser des inconvénients pratiques qu'aurait comporté le retour au troc.

* *

Il est vrai que sous le marché se cache souvent une prédation sournoise. Si l'employeur et le salarié ne sont pas dans un rapport d'égalité, le plus fort des deux imposera ses conditions. Il en est de même entre le colonisateur et le colonisé, entre le maître et l'esclave.

Beaucoup des critiques adressées à l'économie de marché, au capitalisme etc. visent non leur principe¹, mais un dévoiement auquel ce principe sert d'alibi. Il est d'ailleurs dans l'ordre des choses que la mission d'une institution soit trahie par ceux qui l'invoquent le plus éloquemment.

Le mot « marché » lui-même a été détourné : on dit « les marchés » pour désigner la Bourse, marché d'occasion sur lequel se revendent les actions des entreprises². Ces « marchés », qui ne sont pas le marché sur lequel se vendent les produits, se comportent en prédateurs (voir p. 55). Le néocolonialisme est essentiellement prédateur (Verschave [153], voir p. 44), ainsi que les mafias qui sont une rémanence, dans la société contemporaine, des rapports de type féodal.

Alors que les mafias ont (si l'on peut dire) l'honnêteté de ne pas se poser en associations de bienfaisance, des prédateurs se réclament de l'économie de marché pour réclamer « la liberté du renard libre dans le poulailler libre », image que l'on attribue à Karl Marx. Ils font du marché leur slogan et leur drapeau alors

1. Il n'y a rien de mal à accumuler un stock, le capital, qui servira de facteur de production.

2. On nomme « investisseurs » les personnes qui achètent ces actions, alors qu'elles n'investissent pas mais font un placement.

même qu'ils font fortune grâce à la prédation qui en est l'exact contraire.

* *

Il est inévitable qu'une prédation se produise dès qu'elle est possible. L'échange équilibré ne peut donc pas exister si le marché n'est pas organisé, structuré, contrôlé. Les loups déguisés en agneaux, partisans de la prédation déguisés en partisans du marché, se reconnaissent au fait qu'ils opposent marché et réglementation, marché et régulation. Ils voudraient que le marché fût libre, absolument libre, de telle sorte que les prédateurs puissent y trouver champ libre. Mais c'est tout le contraire : il faut la loi, et l'institution judiciaire, pour définir et faire appliquer les règles qui garantissent l'échange équilibré et le fonctionnement paisible du marché.

La perversion du vocabulaire révèle la perversion, plus profonde, des orientations, intentions et actions. L'économie de marché, qui nous a historiquement libérés de la prédation, est aujourd'hui récupérée comme thématique par des prédateurs. Ceux qui veulent – et ils ont raison – lutter contre la prédation croient alors devoir s'en prendre à l'économie de marché. Ils ne voient pas qu'en s'attaquant ainsi à l'échange équilibré, et éventuellement à la monnaie qui est le lubrifiant de l'échange, ils militent sans le vouloir pour un retour à la prédation pure et simple.

L'économie actuelle, violente et périlleuse, désoriente les institutions et offre aux prédateurs un large champ d'action. Il n'en est que plus nécessaire de revenir aux principes de l'économie de marché en l'entourant des institutions qui préserveront cette égalité des forces sans laquelle il ne peut pas y avoir d'échange équilibré, ni par conséquent de marché digne de ce nom.

ÉCOLOGIE DE L'ESPRIT

Que les responsables politiques se préoccupent de l'écologie, c'est une excellente chose. Mais il convient de s'intéresser aussi à l'*écologie de l'esprit* (Bateson [8]) qui s'enracine (a) dans le système éducatif ; (b) au travail, dans le système d'information de l'entreprise ; (c) lors des loisirs, dans les médias.

Nous vivons et travaillons huit heures par jour ouvré dans l'entreprise et elle nous préoccupe encore en dehors du temps de

travail. Notre environnement y est défini par le système d'information qui structure le langage professionnel, scelle l'organisation et balise les processus de production.

Or dans beaucoup d'entreprises le système d'information contraint les salariés à respirer une atmosphère qui n'est pas bonne pour leur santé mentale : les cerveaux sont pollués par des référentiels mal conçus, des processus mal construits, des interfaces opaques.

Avez-vous le sentiment de gaspiller une part significative de votre temps de travail en raison des défauts de l'organisation, de l'absurdité des procédures etc. ? Si c'est le cas, vous partagez le sort d'une forte proportion de la population active. D'après une expérience recoupée auprès de plusieurs consultants, seuls 20 % environ des salariés peuvent dire « la boîte est bien organisée », « on sait ce qu'on a à faire », « les dirigeants donnent des indications claires », « le système d'information est bien conçu » etc.

Parmi les 80 % qui travaillent dans une entreprise mal organisée la plupart « se débrouillent » – certains y trouvent même un certain plaisir, outre celui de râler. C'est ainsi que notre pays fonctionne.

* *

Dans les entreprises contemporaines l'organisation, les procédures tournent autour de l'alliage entre l'être humain et l'automate, entre l'EHO et l'APU (voir p. 132) ; les produits sont des assemblages de biens et de services, les processus de production sont liés à une doublure informationnelle qui les balise, les outille et les contrôle.

Mais souvent l'alliage n'est pas sain : on automatise trop ou trop peu, souvent mal. Les processeurs doivent tourner pour compenser le couple infernal que forment, se confortant mutuellement, l'incohérence des référentiels et l'illogisme de l'organisation. Les solutions d'architecture, fussent-elles ingénieuses et coûteuses, ne peuvent pas compenser de tels défauts : la règle « *garbage in, garbage out* » est implacable.

La qualité des systèmes d'information est, osons le dire, un enjeu aussi important que l'emploi sinon davantage : car s'il faut que chacun ait un emploi, encore faut-il que celui-ci ne soit pas absurde, que le soin apporté à l'organisation du travail manifeste

un respect envers la dignité du travailleur.

Tout comme la machine, qui soulageait l'effort physique, pouvait meurtrir et déformer les corps, le système d'information, qui soulage l'effort mental, peut meurtrir et déformer les cerveaux. On rencontre dans les entreprises nombre de personnes intelligentes mais que leur travail abrutit ; parmi les ingénieurs, la proportion de ceux qui se disent déprimés et désespérés impressionne.

* *

L'écologie de l'esprit doit considérer aussi, et peut-être en premier, le système éducatif : faisant obstacle à la compréhension des dangers et possibilités que comporte l'économie contemporaine, il entrave l'évolution des institutions à commencer par sa propre évolution.

Dispense-t-il une formation scientifique authentique ? Enseigne-t-il de bonnes méthodes de travail ? Forme-t-il à se poser les questions judicieuses ? N'est-il pas plutôt, comme le disait Pierre-Gilles de Gennes³, « dogmatique et dominé par la théorie », ne tourne-t-il pas le dos à la réflexion et à la création ?

Dans la formation de la personnalité, les médias jouent également un rôle important, notamment cette télévision que les Français regardent trois heures et demie par jour en moyenne. Cherchent-ils à nous divertir pour vendre aux annonceurs du « temps de cerveau humain disponible » comme l'a dit Patrick Le Lay (voir p. 180), ou se soucient-ils de procurer à nos cerveaux une nourriture saine ? Croit-on que de l'intelligence, de la lucidité puissent sortir, comme par miracle, d'une industrie de l'abrutissement ?

AU CARREFOUR

Personne ne souhaite vivre dans une société dominée par des entreprises qui érigeriaient la corruption en système et tireraient parti d'un monopole consolidé par des pratiques illicites. Le « laissez-faire » n'est pas de mise : le développement de la réflexion éthique et déontologique dans les entreprises et les orga-

3. Jean-François Augereau et Pierre Le Hir, « Un libre penseur au service de multiples causes », *Le Monde*, 23 mai 2007 p. 23.

nisations patronales, ainsi d'ailleurs que la production théorique de Rawls [115], montrent que le danger est perçu.

De premières réponses sont formulées. Pour qu'elles deviennent opératoires il faut qu'elles soient transcrites par le législateur et mises en pratique par l'appareil judiciaire : l'économie contemporaine a besoin d'un cadre juridique pour limiter les tentations, graduer les sanctions, stabiliser les contrats, protéger les « naïfs » qui pensent en termes d'efficacité économique. Rien ne peut être résolu si les lenteurs de la justice protègent *de facto* les prédateurs, si l'engagement des poursuites obéit à la recherche du sensationnel.

La recherche de l'équité doit s'arrêter au point où elle engendrerait une inefficacité qui dégraderait le sort des moins favorisés, et deviendrait donc inopérante du point de vue de l'équité elle-même ; la recherche de l'efficacité doit s'arrêter au point où l'iniquité qu'elle engendre susciterait des réactions (grèves, insurrections etc.) qui compromettraient l'efficacité elle-même. Ainsi, et quoiqu'elles soient de nature différente, efficacité et équité ont partie liée (Sen [130]).

La recherche de l'efficacité n'implique pas l'équité : il en faut donc pas s'étonner si le progrès économique ne s'accompagne pas automatiquement d'une amélioration de l'équité. Il est risqué de laisser l'économique déterminer le social et de lui faire jouer le rôle dominant dans la définition de la politique : une politique « économiste », aveugle aux exigences de l'équité, peut faire exploser la cohésion sociale avec en retour des dommages importants pour l'efficacité elle-même.

L'équité est un jugement porté sur des règles, non sur les comportements. Pour juger un comportement on peut d'abord le confronter avec la règle : il est licite ou non. Mais un jugement qui se fonde uniquement sur la loi ne peut pas répondre à tous les cas particuliers. Il faut dépasser le couple formé par l'efficacité et l'équité pour considérer les comportements.

* *

Nous ne pouvons être en relation avec autrui que dans la mesure où nous partageons avec lui une communauté de langage et de représentations ; mais comme la conversation entre deux êtres identiques ne serait qu'un rabâchage, le dialogue n'a d'intérêt que si nous sommes différents.

Par ailleurs ce qui est essentiel dans l'individu, ce qu'il a de plus intime, c'est son humanité : mais il la partage avec tous et c'est même sous ce seul rapport – mais il est fondamental – que l'on peut dire que tous les êtres humains sont égaux.

« L'homme à la recherche de son humanité » (Légaut [86]) : quel programme que de chercher, au plus profond d'une personne considérée à travers ses caractéristiques individuelles, l'universalité d'un destin qu'elle partage avec tout être humain ! Husserl invite ainsi à « prendre une conscience universelle de soi-même » ; cette ambition est aussi celle de la sagesse orientale : on la rencontre chez les confucéens (« apprendre, c'est apprendre à faire de soi un être humain » (Elisseeff [43]) qui estiment la compassion (rén, prononcer jen) supérieure à l'équité.

* *

Ce qui caractérise le mieux l'être humain, c'est l'aptitude à s'assimiler les langues, métiers, arts, savoir-faire et à s'adapter aux contextes les plus divers. Mais un individu ne maîtrisera qu'une ou quelques langues, qu'un ou quelques métiers : la plupart de ses aptitudes resteront stériles. Ce contraste entre le caractère limité de toute réalisation individuelle et le caractère illimité de nos potentialités provoque chez chacun un sentiment d'échec, même chez ceux qui semblent avoir le mieux « réussi » : c'est le *mal métaphysique*, maladie dont souffrent tous les êtres humains et qui est inséparable de la nature humaine.

L'autre n'a pas plus que moi accompli la totalité de ses possibilités mais il a accompli des possibilités que j'ai laissées en friche, et comme elles ne sont pas miennes je leur donne, par un effet de perspective, plus de valeur qu'à mes propres réalisations. Ainsi deux personnes s'envieront mutuellement, chacune estimant supérieures les réalisations de l'autre.

Pour soigner le mal métaphysique il faut prendre conscience de sa banalité : le sentiment d'inachèvement ne m'est pas propre, mais je le partage avec tous les êtres humains, même ceux qui me semblent les plus « réussis ». Dès lors ce n'est plus de l'envie que j'éprouverai devant les réalisations des autres, mais de la fierté devant ce dont est capable l'espèce à laquelle nous appartenons. Je ne peux certes pas en nourrir un orgueil individuel, mais je peux en nourrir mon respect pour notre espèce et pour les individus porteurs de ses potentialités.

* *

La fraternité de destin qui nous unit aux autres êtres humains s'étend, sous des formes moins complètes mais tout aussi respectueuses, à l'ensemble du vivant et même au monde minéral et chimique d'où la vie est issue. La sagesse, remède au mal métaphysique, libère de l'angoisse que suscite l'incomplétude et conduit vers une relation fraternelle avec le monde lui-même.

Cette sagesse apporte aussi un point de vue nouveau sur l'individu. Si l'étroitesse de mes propres réalisations me faisait souffrir – souffrance dont je viens de me libérer – la diversité des réalisations que me présente l'ensemble des individus illustre les possibilités de mon espèce. L'individualité, qu'il avait fallu mettre entre parenthèse pour dégager l'humanité, revient comme illustration toujours particulière de la diversité des possibilités humaines. C'est par l'observation des autres individus que je peux explorer les choix qui me sont offerts et m'y préparer avant que l'expérience ne m'enjoigne de choisir.

* *

La sagesse n'est cependant pas la réponse la plus répandue au mal métaphysique. Beaucoup de personnes préféreront l'abdication, le sommeil de la responsabilité, le conformisme du « sérieux ». Le militaire « obéit aux ordres », le fonctionnaire « fait carrière », l'ingénieur est un « bon professionnel », le juge « applique la loi », des militants idolâtrèrent leur parti, des croyants idolâtrèrent leur église. Mais l'homme de devoir qu'est le professionnel consciencieux finira par remplir son devoir envers le diable lui-même et se mettre au service du prédateur⁴.

La violence de celui-ci est une autre réponse au mal métaphysique. En réaction aux souffrances que cause un profond sentiment d'infériorité, le prédateur oppose à l'universalité de la condition humaine l'affirmation exaspérée de son Moi. Nombreux sont ceux qui ne feront pas la différence entre son activisme et l'action, entre sa violence et l'énergie, et qui croiront voir de la force là où il n'y a que la peur de vivre. Ni la psychologie, ni la culture ne suffisent pour rendre compte du choix de la prédation :

4. « *Der Mann der Pflicht wird schließlich auch noch dem Teufel gegenüber seine Pflicht erfüllen müssen* », Bonhoeffer [20], p. 13.

condensant l'Être dans l'individu, ce choix est *métaphysique*.

* *

Rien ne garantit la société contemporaine contre le règne de la prédation, ni contre une dérive totalitaire qui en serait la concrétisation institutionnelle. Nous avons le choix entre une civilisation s'épanouissant sur la base économique la plus féconde que l'histoire ait connue, et une barbarie à laquelle invite la violence endémique de l'économie contemporaine.

L'histoire nous apprend que lorsque des possibilités nouvelles s'offrent à l'humanité, celle-ci les utilise d'abord de façon destructrice : c'est ce qui fait la force irrésistible de la prédation.

Tout nouveau média (téléphone, Minitel, Internet) a d'abord été utilisé pour la pornographie ; toute nouvelle ressource naturelle est d'abord la proie des prédateurs ; toute nouvelle technique sert d'abord à produire des armes. Alors que la théorie économique postule la rationalité des agents, l'économie n'est assurément en pratique ni rationnelle, ni raisonnable.

Les hommes de la Renaissance avaient découvert avec enthousiasme la puissance opératoire de la raison, le monde s'ouvrait à eux, au sens propre, avec les progrès de la navigation maritime et la découverte de l'Amérique : les écrits d'Érasme (1466-1536) sont d'un optimisme plein d'allant. Mais l'Europe, incapable d'assumer les possibilités ainsi ouvertes et les bouleversements sociaux qu'elles supposaient, s'est ensuite déchirée avec les guerres de religion. Montaigne (1533-1592), soixante ans après Érasme, n'était plus un optimiste.

Plus près de nous l'industrialisation offrait au début du XX^e siècle des possibilités économiques et sociales nouvelles : plutôt que de les exploiter l'Europe, incapable d'assumer les changements nécessaires, a tenté un suicide collectif avec les guerres mondiales.

* *

Sommes-nous donc, nous aussi, incapables d'assumer les possibilités nouvelles, allons-nous vers une catastrophe (Dupuy [42]) ? Devant nous s'ouvre un carrefour : nous pouvons choisir entre la voie de la civilisation (V1) et celle de la prédation (V2). Mais alors qu'il est difficile de construire une civilisation la prédation a pour elle l'inertie de la tendance acquise.

Si l'on se fie à l'expérience historique il est vraisemblable que notre société s'engagera d'abord sur la voie de la prédation, de la destruction, comme l'ont fait avant elle toutes les sociétés qui se trouvaient confrontées à des possibilités nouvelles.

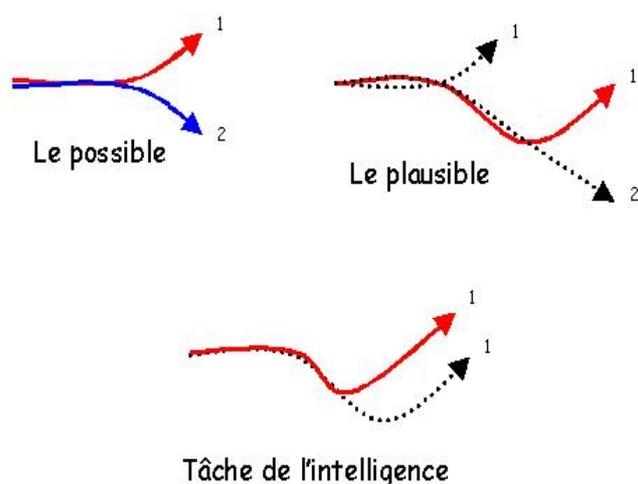


FIG. 11.1 – *Possible, plausible, tâche de l'intelligence*

Sans doute la prédation décevra à la longue, d'autres possibilités seront finalement perçues. La voie de la civilisation sera enfin empruntée après un épisode de gaspillage et de dévastation (figure 11.1). Nous ne pouvons que préparer la civilisation, sans savoir quand elle surviendra, et assumer les dégâts qui se produiront entre temps.

La tâche de l'intelligence, c'est de militer pour limiter la durée de cette transition. Mais pour cela il faut d'abord que nous ayons perçu la possibilité d'une civilisation et compris comment la mettre en œuvre.

Bibliographie

- [1] Adalbéron de Laon. *Poème au Roi Robert*. Belles Lettres, 1979.
- [2] Perry Anderson. Union sucrée. *London Review of Books*, septembre 2004.
www.lrb.co.uk/v26/n17/ande01_.html.
- [3] Perry Anderson. Russia's managed democracy. *London Review of Books*, janvier 2007.
www.lrb.co.uk/v29/n02/ande01_.html.
- [4] Masahiko Aoki. Information and governance in the silicon valley model, 1999.
www-econ.stanford.edu/faculty/workp/swp99028.pdf.
- [5] John Kenneth Arrow et Gérard Debreu. The existence of an equilibrium for a competitive economy. *Econometrica*, 1954.
- [6] Brian Arthur. Increasing returns and the new world of business. *Harvard Business Review*, juillet-août 1996.
- [7] Raymond Baker. *Capitalism's Achilles Heel*. Wiley, 2005.
- [8] Gregory Bateson. *Steps to an Ecology of Mind*. University Of Chicago Press, 2000.
- [9] Jean-François Bayart, Stephen Ellis et Béatrice Hibou. *The Criminilization of the State in Africa*. Indiana University Press, 1999.
- [10] Cesare Beccaria. *Dei delitti e delle pene*. Monaco, 1764.
- [11] Laurent Beccaria et François-Xavier Verschave. *Noir procès*. Les Arènes, 2000.
- [12] Gary Becker. Crime and punishment. *Journal of Political Economy*, mars-avril 1968.
- [13] Jeremy Bentham. *Panopticon*. Miran Bozovic, 1787.
- [14] Edward Bernays. *The Engineering of Consent*. University of Oklahoma Press, 1920.

- [15] Philippe Bernert. *Roger Wybot et la bataille pour la DST*. Presses de la Cité, 1975.
- [16] Simone Bertière. *Mazarin : le maître du jeu*. de Fallois, 2007.
- [17] Marc Bloch. *La société féodale*. Albin Michel, 1994.
- [18] Comtesse de Boigne. *Mémoires*. Mercure de France, 1999.
- [19] Luc Boltanski et Eve Chiapello. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Gallimard, 1999.
- [20] Dietrich Bonhoeffer. *Widerstand und Ergebung*. Eberhard Bethge, 1955.
- [21] Robert Bork. *Antitrust Paradox*. Free Press, 1993.
- [22] Donald Boudreaux. The problem with predation. *Competitive Enterprise Institute*, 1^{er} septembre 1998.
- [23] Daniel Brennan. *Corporate Social Responsibility*. Kluwer Law International, 2005.
- [24] Jérôme Canard. Les boîtes françaises veulent corrompre en paix. *Le Canard enchaîné*, 13 juin 2007.
- [25] Paul Carroll. *Big Blues, The Unmaking of IBM*. Crown, 1994.
- [26] Jean Cartier-Bresson. L'économie de la corruption. *L'observateur de l'OCDE*, décembre 2000.
- [27] Edward Chamberlin. *The Theory of Monopolistic Competition*. Harvard Economic Studies, 1933.
- [28] Robert Charette. Open-source warfare. *Spectrum*, novembre 2007.
- [29] François-René de Chateaubriand. *Mémoires d'outre-tombe*. Gallimard, 1997.
- [30] Pierre Clastres. *Archéologie de la violence*. Editions de l'Aube, 1997.
- [31] Carl von Clausewitz. *Vom Kriege*, 1832.
Trad. : *De la guerre*, Perrin 1999.
- [32] Confesercenti. *Le mani della criminalità sulle imprese*. SOS Impresa, 2007.
www.confesercenti.it/documenti/allegati/2007decimo.pdf.
- [33] Robert Crandall. *Competition and Chaos, US Telecommunications since the 1996 Telecom Act*. Brookings Institution Press, 2005.
- [34] Jules César. *La guerre des Gaules*. Flammarion, 1993.

- [35] Michèle Debonneuil. *L'espoir économique*. Bourin, 2007.
- [36] Marie-Claude Decamps. Mafia sicilienne: le retour des américains. *Le Monde*, 27 novembre 2007.
- [37] Magali Demotes-Mainard. La connaissance statistique de l'immatériel. *Groupe de Voorburg sur la statistique des services*, 2003.
- [38] Vincent Desportes. *L'Amérique en armes*. Economica, 2002.
- [39] Jacques Desrousseaux. *L'évolution économique et le comportement industriel*. Dunod, 1966.
- [40] Duchesse de Dino. *Chroniques*. Plon, 1909.
- [41] Georges Dumézil. *Mythe et épopée*. Gallimard, 1995.
- [42] Jean-Pierre Dupuy. *Pour un catastrophisme éclairé*. Seuil, 2004.
- [43] Danielle Elisseeff. *Confucius, des mots en action*. Gallimard, 2003.
- [44] Robert Escarpit. *Le Littératron*. 1971.
- [45] Gianluca Fiorentini et Stefano Zamagni. *The Economics of Corruption and Illegal Markets*. 1999.
- [46] Irving Fisher. *The Nature of Capital and Income*. Macmillan, 1906.
- [47] Daniel Fixari. Le calcul économique, ou de l'utilisation des modèles irréalistes. *Annales des Mines*, avril 1977.
- [48] Patrice Flichy. *Les industries de l'imaginaire*. Presses universitaires de Grenoble, 1991.
- [49] Michel Foucault. *Les mots et les choses*. Gallimard, 1966.
- [50] Michel Foucault. Inutile de se soulever? *Le Monde*, 11-12 mai 1979.
- [51] Hans Geiger et Oliver Wuensch. The fight against money laundering: an economic analysis of a cost-benefit paradoxon. *Journal of Money Laundering Control*, 2007.
- [52] Jean-Louis Gergorin. *Rapacités*. Fayard, 2007.
- [53] Louis V. Gerstner. *Who Says Elephants Can't Dance?* Harper Business, 2002.
- [54] Bertrand Gille. *Histoire des techniques*. Gallimard La Pléiade, Paris, 1978.
- [55] Étienne Gilson. *Le thomisme*. Librairie philosophique J. Vrin, Paris, quatrième édition, 1944.

- [56] Étienne Gilson. *La philosophie au Moyen Âge*. Payot, 1962.
- [57] Pierre-Noël Giraud. *Le commerce des promesses*. Seuil, 2001.
- [58] Bertrand Gobin. *Le secret des Mulliez*. La Borne Seize, 2006.
- [59] Antonio Gramsci. *Note sul Machiavelli, Americanismo e fordismo*. Istituto Gramsci, 1975.
- [60] Jean-Luc Gréau. *L'avenir du capitalisme*. Gallimard, 2005.
- [61] Andrew S. Grove. *Only the Paranoid survive*. Doubleday, 1996.
- [62] Jean-François Guélain. L'appel au calme de cinq ex-kgb. *Libération*, 2 novembre 2007.
- [63] Katie Hafner et Matthew Lyon. *Where Wizards Stay Up Late*. Touchstone, 1998.
Trad. : *Les sorciers du Net*, Calmann-Lévy 2006.
- [64] Haussmann. *Mémoires*. Victor-Havard, 1890.
- [65] Eric Hazan. *L'invention de Paris*. Seuil, 2002.
- [66] Michael Hiltzik. *Dealers of Lightning – Xerox PARC and the Dawn of the Computer Age*. Harper Business, 1999.
- [67] Marie-France Hirigoyen. *Le harcèlement moral : la violence perverse au quotidien*. Syros, 1998.
- [68] Clémentine Hougue. Genet antisémite? les risques d'une interprétation politique. *Les cahiers de l'ATP*, août 2005.
- [69] Michael D. Intriligator. *Mathematical Optimization and Economic Theory*. Prentice-Hall, 1971.
- [70] Jean-Marc Jancovici. *L'avenir climatique*. Seuil, 2002.
- [71] Antoine-Henri Jomini. *Précis de l'art de la guerre*, 1838.
- [72] John Kerry et Hank Brown. The bcci affair. Technical report, 1992.
- [73] Søren Kierkegaard. *Le concept d'angoisse*. Editions de l'Orante, 1977.
- [74] Jaegwon Kim. *Trois essais sur l'émergence*. Ithaque, 2006.
- [75] Barbara Krug et Hans Hendrichske. The economics of corruption and cronyism - an institutional approach. *Research Institute of Management*, décembre 2001.
- [76] Paul Krugman. Enron's second coming? *The New York Times*, octobre 2007.
www.nytimes.com/2007/10/01/opinion/01krugman.html.

- [77] Jean-Dominique Lafay. L'économie de la corruption. *Analyses de la SEDEIS*, mars 1990.
- [78] Jean-Jacques Laffont et Jean Tirole. *Competition in Telecommunications*. MIT Press, 2000.
- [79] Ariane Lambert Mogiliansky, Mukul Majumdar et Roy Radner. Strategic analysis of petty corruption: Entrepreneurs and bureaucrats. *Journal of Development Economics*, 2007.
- [80] Johann Graf Lambsdorff. *The New Institutional Economics of Corruption and Reform: Theory, Evidence and Policy*. Cambridge University Press, 2007.
- [81] Camille Landais. Les hauts revenus en France (1998-2006) : une explosion des inégalités? *Ecole d'économie de Paris*, juin 2007.
- [82] Thomas Edward Lawrence. *Les sept piliers de la sagesse*. Payot, 1983.
- [83] Eric Le Boucher. Le talon d'achille du capitalisme. *Le Monde*, 1-2 juillet 2007.
- [84] Nicholas Lemann. The word lab. *The New Yorker*, 16 octobre 2000.
- [85] André Leroi-Gourhan. *Dictionnaire de la préhistoire*. PUF, 1997.
- [86] Marcel Légaut. *L'homme à la recherche de son humanité*. Aubier, 1971.
- [87] John Lott. *Are Predatory Commitments Credible?* University of Chicago Press, 2004.
- [88] Edward N. Luttwak. *Turbo Capitalism*. Harper Collins, 1999.
Trad. : *Le Turbo-Capitalisme*, Odile Jacob 1999.
- [89] Yves Mamou. Industrie de la cigarette : pays du sud, nouvelle cible. *Le Monde*, 24 mai 2007.
- [90] Olivier Marchand et Claude Thélot. *Deux siècles de travail en France*. INSEE, 1991.
- [91] Achille Mbembe. Crise politique au Tchad : Marchés militaires et économie de la prédation. *Le messenger*, 28 avril 2006.
- [92] Patrick Michel et Isabelle de Conihout. *Mazarin, les Lettres et les Arts*. Monelle Hayot, 2006.

- [93] Arnaud Montebourg et Vincent Peillon. *Rapport d'information par la mission d'information commune sur les obstacles au contrôle et à la répression de la délinquance financière et du blanchiment des capitaux en Europe*. Assemblée nationale, 2002.
www.assemblee-nationale.fr/11/dossiers/blanchiment.asp.
- [94] Robert Moore. *La première révolution européenne*. Seuil, 2001.
- [95] Paul Moreira. *Les nouvelles censures*. 2007.
- [96] Pierre Musso. *Berlusconi, le nouveau prince*. L'Arche, 2004.
- [97] Pierre Musso. *Les télécommunications*. La découverte, 2008.
- [98] Vladimir Nabokov. *La défense Loujine*. Gallimard, 1964.
- [99] Moisés Naím. *Le livre noir de l'économie mondiale*. Grasset, 2007.
- [100] Joseph Needham. *Science and Civilisation in China*. Cambridge University Press, 1962.
- [101] Guibert de Nogent. *Autobiographie*. Les Belles Lettres, 1981.
- [102] J. Odover et R. Willig. An economic definition of predation: Pricing and product innovation. *Yale Law Journal*, 1981.
- [103] Jean Orioux. *Talleyrand*. Flammarion, 1998.
- [104] André Orléan. *Le pouvoir de la finance*. Odile Jacob, 1999.
- [105] Jean-Louis Peaucelle. *Adam Smith et la division du travail*. L'Harmattan, 2007.
- [106] Tom Peters et Robert Waterman. *In Search of Excellence*. Harper Business, 2004.
- [107] Thomas Petzinger. *Hard Landing*. Times Business, 1995.
- [108] Jean Peyrelevade. *Le capitalisme total*. Seuil, 2005.
- [109] John Pilger. *Hidden Agendas*. 1999.
- [110] Gilles Pison. France, 2004 : l'espérance de vie franchit le seuil de 80 ans. *Population & Sociétés*, mars 2005.
- [111] Gilles Pison et Nadine Belloc. La population mondiale... et moi? *Population & Sociétés*, mai 2005.
- [112] Eduardo Porter. Mexico's plutocracy thrives on robber-baron concessions. *The New York Times*, 27 août 2007.

- [113] Vassilis Prevelakis et Diomidis Spinellis. The Athens Affair. *Spectrum*, juillet 2007.
- [114] Michel Rambourdin. Pour la civilisation de l'immatériel. *Flux*, octobre et novembre 1994.
- [115] John Rawls. *A Theory of Justice*, 1971.
Trad. : *Théorie de la justice*, Seuil 1997.
- [116] Cardinal de Retz. *Mémoires*. Garnier, 1987.
- [117] Patrick Rey et Jean Tirole. Analyse économique de la prédation. *Revue Française d'économie*, 1997.
- [118] Claude Riveline. Un point de vue d'ingénieur sur la gestion des organisations. *Annales des Mines*, décembre 1991.
- [119] Denis Robert. *Révélation\$*. Les Arènes, 2001.
- [120] Denis Robert. *La boîte noire*. Les Arènes, 2002.
- [121] Denis Robert. *La domination du monde*. Julliard, 2006.
- [122] Joan Robinson. *The Economics of Imperfect Competition*. Cambridge University Press, 1933.
- [123] Paul Romer. Endogeneous technical change. *Journal of Political Economy*, 1990.
- [124] Susan Rose-Ackerman. *International Handbook on the Economics of Corruption*. Edward Elgar Publishing, 2006.
- [125] Saint-Simon. *Mémoires*. Gallimard, 1983.
- [126] Claude-Henri de Saint-Simon. *Nouveau christianisme*. L'aube, 2006.
- [127] Andrew Samuel. *Essays on the Economics of Corruption*. PhD thesis, Boston College, 2005.
- [128] André Schiffrin. *L'édition sans éditeurs*. La Fabrique, 1999.
- [129] Joseph Schumpeter. *Histoire de la pensée économique*. Gallimard, 1983.
- [130] Amartya Sen. *Éthique et économie*. PUF, 2003.
- [131] Claude Serfati. *Impérialisme et militarisme : l'actualité du XXI^e siècle*. Page deux, 1999.
- [132] Peter W. Singer. *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military*. Cornell University Press, 2003.
- [133] Adam Smith. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Methuen and Co, 1776.
Trad. : *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des Nations*, Economica, 2000.

- [134] Adam Smith. *The Theory of Moral Sentiments*. A. Millar, 1790.
- [135] Adam Smith. *Lectures on Justice, Police, Revenue, and Arms*. Kelley and Millman, 1956.
- [136] Rupert Smith. *The Utility of Force*. Penguin Books, 2005.
Trad. : *L'utilité de la force*, Economica, 2007.
- [137] Robert Solow. A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 1956.
- [138] John Stauber et Sheldon Rampton. *Toxic Sludge is good for you*. Constable and Robinson, 2004.
- [139] Zeev Sternhell. *La France entre nationalisme et fascisme*. Fayard, 2000.
- [140] Joseph E. Stiglitz. *La grande désillusion*. Fayard, 2002.
- [141] Yves Stourdzé. Autopsie d'une machine à laver. *Culture technique*, décembre 1981.
- [142] Bjarne Stroustrup. The problem with programming. *Technology Review*, 28 novembre 2006.
- [143] Elöd Takáts. A theory of « crying wolf »: The economics of money laundering enforcement. *IMF Working Paper*, avril 2007.
- [144] Charles-Maurice de Talleyrand. *Mémoires*. Paleo, 2004.
- [145] Jean Tirole. Hierarchies and bureaucracies: on the role of collusion in organizations. *Journal of Law, Economics and Organization*, automne 1986.
- [146] Jean Tirole. *The Theory of Industrial Organization*. MIT Press, 1988.
Trad. : *Théorie de l'organisation industrielle*, Economica, 1993.
- [147] Jean Tirole. A theory of collective reputations (with applications to the persistence of corruption and to firm quality). *Review of Economic Studies*, janvier 1996.
- [148] Robert Tollison. *Rent Seeking: A Survey*. Kyklos, 1982.
- [149] Enzo Traverso. *À feu et à sang*. Stock, 2007.
- [150] Sun Tzu. *L'art de la guerre*. Flammarion, 1999.
- [151] Madeleine Vatel. Les grands groupes russes seront bientôt autorisés à lever leur propre armée. *Le Monde*, 6 juillet 2007.
- [152] S. Venu. The economics of corruption. *Business Line*, 17 septembre 2002.

- [153] François-Xavier Verschave. *Noir silence*. Les Arènes, 2000.
- [154] Paul Virilio. *La bombe informatique*. Galilée, 1998.
- [155] Michel Volle. *Le métier de statisticien*. Economica, 1984.
www.volle.com/ouvrages/metier/metier.htm.
- [156] Michel Volle. *Économie des nouvelles technologies*. Economica, 1999.
- [157] Michel Volle. *e-économie*. Economica, 2000.
www.volle.com/ouvrages/e-conomie/table.htm.
- [158] Michel Volle. *De l'Informatique*. Economica, 2006.
www.volle.com/ouvrages/informatique/informatique1.pdf.
- [159] Max Weber. *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Flammarion, 1999.
- [160] Harrison White. *Markets from Networks*. Princeton University Press, 2001.
- [161] Jean-Paul Willaime. *Sociologie des religions*. PUF, 1998.
- [162] Paul Yingling. A failure in generalship. *Armed Forces Journal*, mai 2007.
www.armedforcesjournal.com/2007/05/2635198.
- [163] Theodor Zeldin. *Histoire des passions françaises*. Payot, 1994.
- [164] Emile Zola. *Au bonheur des dames*. LGF, 1971.

Index

- Abonnement, 45
Abramovitch Roman, 16, 17, 28
Act of Union, 94
Acts of Union, 96
Adalbéron, évêque de Laon, 98
Aegis, 17
Affaires étrangères (ministère des), 189
Air France, 33, 207
Airbus, 28, 58
Airbus A380, 28
Al-Qaida, 48
Alcatel, 37
Aldobrandino da Siena, 99
Allemagne, 22, 97, 109, 138, 170
Alliage, 71, 89, 112, 118, 125, 129, 130, 132–137, 148, 152, 173, 188, 215
Amérique, 95, 173, 174, 220
Amérique Latine, 28
Amazon, 205, 206
AMD, 203
Anderson Perry, 16, 33
Android, 206
Angleterre, 96, 97, 172
Angola, 45, 198
Angolagate, 198
Antilles néerlandaises, 19
Aoki Masahiko, 179, 223
Apple, 206
APU (Automate programmable doué d'ubiquité), 215
APU (Automate programmable doué d'ubiquité), 134–138
Arabie Saoudite, 196
Aristote, 83, 101
Arnault Bernard, 28
Arpanet, 131
Arrow Kenneth, 61
Arthur Brian, 147
AT&T, 119
Auchan, 25
Aven Pyotr, 16
Baader (bande à), 174
BAE Systems, 37
Baker Raymond, 15, 47
Balladur Édouard, 32
Balzac Honoré de, 114, 165, 182
Bandar ibn Sultan, 37
Bank of New York, 48
Banque de France, 189
Barrès Maurice, 171
Bateson Gregory, 214
Baudelaire Charles, 166
Baudrillard Jean, 137
Bauhaus, 177
Bayart Jean-François, 80
BCCI, 47
Beccaria Cesare, 79
Becker Gary, 79
Belgique, 26, 166
Belloc Nadine, 117
Bentham Jeremy, 79
Berezovski Boris, 16

- Berlusconi Silvio, 168, 169, 182
 Bermudes, 19
 Bernard Michel, 7
 Bernays Edward, 182
 Bertière Simone, 37, 104
 Bettencourt Liliane, 28
 Blackwater, 17
 Blair Tony, 37
 Blanc Christian, 7
 Blanchiment, 11, 34, 35, 40, 41, 47, 48, 50–52, 54, 55, 73, 77, 82–86, 92, 243
 Bloch Laurent, 7
 Bloch Marc, 7, 74, 97–99, 101–103, 165, 207
 Boeing 767, 28
 Boffill Ricardo, 178
 Boigne, comtesse de, 115
 Boltanski Luc, 10
 Bonald Louis-Gabriel de, 171
 Bongo Omar, 47
 Bonhoeffer Dietrich, 219
 Bonus, 45
 Bork Robert, 80
 Born Bertran de, 102
 Borrel Bernard, 85
 Bosnie, 196, 199
 Boudreaux Donald, 80
 Boulainvilliers Henri de, 97
 Boulin Robert, 85
 Bourbon Philippe, prince de, 168
 Bourse, 23, 26, 43, 49, 55, 56, 58, 167, 179, 196, 213
 Bouygues, 183
 Bouygues Francis, 182
 Bouzou Nicolas, 7
 Boydens Isabelle, 7
 Broglie Jean de, 85
 Buffett Warren, 11, 189
 Burke Edmund, 171
 Bush George W., 163
 César, 194
 César Jules, 22
 Cézanne Paul, 177
 Caisse noire, 11, 18, 24, 39, 41, 45, 54, 73
 Calabre, 106
 Californie, 168
 Cameroun, 37, 45
 Camorra, 106
 Carême Marie-Antoine, 37
 Carlyle, 203
 Carroll Paul, 201
 Cartier-Bresson Jean, 79, 81
 Castel François du, 7
 Cellamare Antonio, prince de, 105
 CES (fonction), 153
 Chalais, princesse de, 105
 Chamberlain Houston, 171
 Chamberlin Edward, 139
 Chanel Gabrielle, dite Coco, 180
 Charette Robert, 175, 197
 Chase David, 107
 Chateaubriand François-René de, 106, 211
 Chiapello Eve, 10
 Chiaramonti Claude, 7
 Chine, 198
 Chirac Jacques, 32, 163
 City de Londres, 40, 48
 Clastres Pierre, 80
 Clausewitz Carl von, 194–196
 Clearstream, 37, 54, 55
 Clearstream 2 (affaire), 37
 Clinton Bill, 164
 CMMI, 204
 CNET, 69
 Cobb-Douglas (fonction de), 153

- COBIT, 204
 Coca-Cola, 180
 Cocteau Jean, 79
 Cohen Albert, 79
 Collège de France, 137
 Colonialisme, 23, 86, 116
 Commission, 18, 34, 35, 37–41, 45, 48, 49, 54, 83, 212
 Commission illicite, 38–40
 Commissions illicites, 18, 34, 38–41, 91
 Compaq, 203
 Compensation, 51, 52, 55
 Concurrence monopoliste, 34, 69, 70, 74, 75, 90, 91, 125, 139, 140, 142, 144, 145, 147, 159, 161
 Condé Louis, prince de, 104
 Confesercenti, 18
 Congo, 45
 Conihout Isabelle de, 37
 Copernic, 168
 Coppola Francis Ford, 107
 Corbin Benoît, 7, 72
 Corruption, 11, 24, 30–32, 34, 35, 37, 39–41, 47, 49, 53, 63, 73, 77, 81–83, 85, 86, 161, 162, 164, 216, 243
 Costa Rica, 37
 Countrywide Financial, 36
 Crédit Lyonnais, 36
 Crandall Robert, 207
 Curien Nicolas, 7

 Décathlon, 25
 Dépenses militaires, 198
 Damiens Robert, 105
 Darbandi François, 7
 Darfour, 199
 DARPA, 179
 Dassault Serge, 28, 183
 De Gaulle Charles, 167
 Debi Idriss, 47
 Debonneuil Michèle, 7, 70, 128, 136
 Debreu Gérard, 61
 DEC, 203
 Dell, 203
 Demotes-Mainard Magali, 152
 Desportes Vincent, 195
 Desrousseaux Jacques, 7, 71
 DGT, 202
 Dino, duchesse de, 116
 Dumézil Gorges, 98
 Dupuy Jean-Pierre, 177, 179, 220
 Duquesnoy Olivier, 7
 Durkheim Émile, 79
 DynCorp, 17

 EADS, 36
 eBay, 202, 205, 206
 Ebbers Bernard, 36
 Ecosse, 96, 108
 EDF, 207
 Edgeworth (boîte d'), 59, 60, 62
 Edgeworth Francis, 59, 60
 Education nationale, 189
 Effet de levier, 57
 EHO (Être humain organisé), 134–138, 215
 Elf, 39, 44
 Elisseeff Danielle, 218
 Ellis Stephen, 80
 Eltsine Boris, 16, 17
 Emergence, 11, 89, 96, 101, 125, 131–134
 ENA, 32
 Enron, 36, 58, 208
 Entrepreneur, 23–26, 28, 46, 86, 91, 92, 112, 161, 193

- Erasme, 220
 Erika, 19
 Espagne, 97, 103, 168
 Etats-Unis, 17, 25, 81, 138, 168, 179, 183, 187, 198
 Ethernet, 131, 201
 Euroclear, 55
 Europe, 37, 40, 81, 95, 115, 168–173, 187, 188, 196, 220
 Eurostat, 127
 Eutelis, 72
 Excel, 203
 Exeter, 170
 Eysenck Hans, 79

 Féalité, 103
 Fabius Laurent, 32
 Facteurs complémentaires (fonction), 153
 FAI (Fournisseur d'accès à l'Internet), 205
 Falcone Pierre, 198
 Faulkner William, 166
 Faure Jean-Marie, 7
 Fayon David, 7
 Fiorentini Gianluca, 81
 Fisher Irving, 70, 149
 Fixari Daniel, 61, 87
 Flaubert Gustave, 165
 Flichy Patrice, 136
 FMI, 15, 47
 Forbes, 17, 27, 202
 Ford Henry, 176
 Fordisme, 71
 Fortran, 131
 Foucault Michel, 79, 101
 Frédéric II, 195
 Frégates de Taïwan (affaire), 75
 France, 18, 25, 27, 77, 97, 103, 104, 117, 118, 125, 127, 138, 170, 171, 174, 182, 183, 198, 202
 France Telecom, 119, 203, 207
 Franchet Yves, 7
 Freud Sigmund, 115, 172
 Fridman Mikhaïl, 16
 Fronde, 103, 104
 FSB, 17, 18
 FSKN, 17, 18

 Gödel Kurt, 137
 Gabon, 45
 Galilée, 83, 101
 Galles Diana, princesse de, 168
 Gates Bill, 11, 27, 28, 147, 148, 189
 Gaydamak Arcadi, 198
 Geiger Hans, 82
 Genève, 49, 53, 54
 Genève (convention de), 102
 Genet Jean, 79
 Gengis Khan, 212
 Gennes Pierre-Gilles de, 216
 Gergorin Jean-Louis, 7, 10, 16, 18, 19, 37, 39, 45, 47, 48, 54, 55, 81, 82, 187
 Gerstner Lou, 147, 181
 Gibraltar, 19
 Gille Bertrand, 7, 11, 89, 94, 129, 131, 176
 Gilson Étienne, 7, 101
 Giraud Pierre-Noël, 56, 136
 Giscard d'Estaing Valéry, 32, 167
 Glorious Revolution de 1688, 94, 129
 Gobin Bertrand, 25
 Gobineau Joseph de, 171
 Golfe (première guerre du), 196
 Google, 201, 202, 205, 206
 Goussinski Vladimir, 16

- Gréau Jean-Luc, 7, 12, 35, 55, 56
 Gramsci Antonio, 95, 168
 Grand Caiman, 19
 Grande-Bretagne, 48, 94, 96, 108, 127, 129, 133, 138, 198
 Grasso Richard, 58
 Groupware, 204
 Grove Andy, 147, 203
 Guélain Jean-François, 18
 Guaino Henri, 7, 72
 Guerre, 9, 10, 22, 23, 34, 37, 41, 61, 74, 75, 86, 97, 98, 101–105, 107, 110–113, 115–117, 126, 131, 133, 138, 148, 161, 165, 167, 170, 172–174, 177, 182, 194–199, 211, 220
 Haberer Jean-Yves, 22, 36
 Hafner Katie, 119
 Haussmann Georges, baron, 116
 Hawks Howard, 107
 Hazan Éric, 116
 Hedge Fund, 55, 57, 58
 Heisenberg Werner, 137
 Hemingway Ernest, 166
 Hendrichske Hans, 81
 Hewlett Packard, 203
 Hibou Béatrice, 80
 Hicks John, 82
 Hiltzik Michael, 201
 Hirigoyen Marie-France, 22, 29
 Hitler Adolf, 22, 212
 Hollywood, 205
 Houellebecq Michel, 178
 Hugo Caroline, 7
 Hume David, 108
 Husserl Edmund, 218
 Hyperréalisme, 178
 IBM, 119, 201–203
 Ile de Man, 19
 Iles Vierges britanniques, 19
 Imbot Thierry, 85
 Impérialisme, 10, 23, 86, 116, 133
 Inde, 81
 Intel, 202, 203
 Intermédiation, 38, 40, 72, 188, 206
 Internet, 70, 119, 131, 201, 203, 205, 206, 208, 220
 Intranet, 204
 Intriligator Michael, 122
 Inzerillo (famille), 107
 IP, 205, 206
 iPhone, 206
 Irak, 37, 198
 Iran, 37
 Irlande du Nord, 196
 ISF, 26
 ISO 9000, 32
 Israël, 198
 IT (informatique et télécoms), 201, 205, 208
 Italie, 18, 97
 ITIL, 204
 Jacobs Marc, 178
 Jacq Francis, 7
 Jancovici Jean-Marc, 118, 177
 Japon, 55, 138
 Jersey, 19, 49
 Jomini Antoine de, 195, 196
 Jospin Lionel, 32
 Joukov Georgi, 194
 Jullien François, 178
 Juppé Alain, 32
 Kabanov Youri, 7
 Kader Amin, 178

- Kafka Franz, 87
 Kasparian Jean-Jacques, 7
 Kelly Grace, 168
 Kerry John, 47
 Keynes John Maynard, 115, 189
 KGB, 17, 18
 Khodorkovski Mikhaïl, 16, 17
 Kim Jaegwon, 133
 Kippour (guerre du), 131
 Komine Nicolas, 7
 Komsomol, 16
 Krug Barbara, 81
 Krugman Paul, 36

 Légaut Marcel, 218
 Lévy Pierre, 137
 La Rochefoucauld François, duc de, 104
 Lafay Jean-Dominique, 81, 84
 Lagardère Arnaud, 183
 Lagardère Media, 183
 Lambert Mogiliansky Ariane, 81
 Lambsdorff Johann Graf, 81
 Landais Camille, 27
 Lang Fritz, 87
 Law John, 105
 Lawrence Thomas Edward, 194
 Lay Kenneth, 36
 Le Boucher Eric, 15
 Le Diberder Alain, 7
 Le Lay Patrick, 180, 216
 Le Pors Anicet, 7
 Leclerc (famille), 25
 Leclerc, maréchal, 165, 194
 Leddet Joseph, 7
 Lefebvre-Naré Frédéric, 7
 Leroi-Gourhan André, 80
 Leroy Merlin, 25
 Lewis Sinclair, 166
 Liechtenstein, 40, 49

 List Friedrich, 109
 Littré Émile, 9
 Litvinenko Alexandre, 85
 Lombroso Cesare, 79
 Londres, 48, 49
 Longépé Christophe, 7
 Lorentz Dominique, 7
 Lott John, 80
 Louis XIII, 103, 104
 Louis XIV, 103
 Louis-Philippe Ier, 115
 Luntz Frank, 182
 Luxembourg, 40, 49, 50, 53
 Lyon Matthew, 119

 Médias, 11, 16, 23, 34, 36, 45, 64, 65, 84, 87, 91, 107, 114, 125, 165, 167–169, 181–183, 197, 214, 216
 Mafia, 18, 50, 84, 106, 107, 213
 Mai 68, 174
 Maine Anne-Louise, duchesse du, 105
 Maistre Joseph de, 171
 Majumdar Mukul, 81
 Malaisie, 196, 199
 Malte, 19
 Mamou Yves, 36
 Mandel Georges, 29
 Mann Thomas, 114
 Manstein Erich von, 194
 Marchand Olivier, 125
 Marchiani Jean-Charles, 198
 Marshall Alfred, 82
 Marx Karl, 113, 213
 Matheu Michel, 7, 72
 Maurras Charles, 171
 Maxwell Robert, 74
 Mazarin Jules, cardinal, 37, 104
 Mbembe Achille, 80, 81

- Mendès-France Pierre, 29
 Merton Robert, 79
 Messier Jean-Marie, 22, 36, 182
 Metaleurop, 19
 Mexique, 28
 Michel Patrick, 37
 Microsoft, 27, 120, 201, 202, 206
 Minitel, 70, 202, 220
 Mladic Ratko, 199
 Molière, 165
 Monaco, 40, 49, 168
 Monaco Rainier, prince de, 168
 Monopole, 23, 27, 28, 70, 74,
 75, 80, 86, 108, 116, 120–
 124, 139, 141, 142, 144,
 145, 147, 159, 161, 190,
 206–208, 216
 Montaigne Michel de, 220
 Montebourg Arnaud, 40, 48, 49,
 54, 82
 Moore (loi de), 204
 Moore Robert, 80
 Moreira Paul, 183
 Morisson Jacques, 85
 Moscou, 28
 Motorola, 203
 Mozilo Angelo, 36
 Mulliez (famille), 25, 26
 Murdoch Rupert, 74, 205
 Musso Pierre, 7, 74, 168, 182,
 206, 207

 N'drangheta, 106
 Néocolonialisme, 44, 213
 Néron, 168
 Naím Moisés, 16, 83
 Nabokov Vladimir, 21
 Naples, 106
 Napoléon, 37, 194, 195, 212
 Nations Unies, 27
 Nauru, 19
 Needham Joseph, 83
 Newhouse Samuel Irving, 42
 News Corp, 205
 Nguesso Sassou, 47
 Nogent Guibert de, 101
 Noircissement, 38, 54, 55

 Océanie, 47
 Odover J., 80
 OMS, 36
 ONU, 199
 OPEP, 88, 131
 Orioux Jean, 37
 Orléan André, 56, 136
 Orléans Gaston d', 104
 Orléans Philippe, duc d', 105
 Ortiz Letizia, 168

 Pan Am, 208
 Panama, 19, 49
 Panama (scandale de), 40
 Paquel Norbert, 7
 Pareto (optimum de), 59–61, 63,
 86, 90
 Pareto Vilfredo, 61
 Parlement, 104, 105
 Patrouchev Nicolai, 18
 Pavlevski Jean, 7
 Peaucelle Jean-Louis, 112
 Peillon Vincent, 40, 48, 49, 54,
 82
 Perl, 204
 Petit Pascal, 7
 Peyrelevade Jean, 55
 Phildar, 25
 PHP, 204
 PIB mondial, 15
 Pilger John, 183
 Pinault François, 28
 Pison Gilles, 117

- Plan (commissariat général du), 72
 Plan Câble, 202
 Plutarque, 181
 PMBOK, 204
 PME, 16
 PNB (Produit National Brut), 198
 Politkovskaïa Anna, 85
 Post-modernité, 176
 Potanine Vladimir, 16
 Poutine Vladimir, 16–18, 163
 Préfinancement, 45
 Prestige, 19
 Probo Koala, 19
 Proust Marcel, 114, 166, 177
 PTT, 202
 Python, 204
- Qin Shi Huangdi, 212
 Quételet Adolphe, 79
- Rétrocommission, 11, 18, 35, 37, 39–41, 83, 91
 Radner Roy, 81
 Rafsandjani, 37
 Rambourdin Michel, 7, 72
 Random House, 42
 Rawls John, 7, 12, 217, 229
 Reagan Ronald, 168
 Renaissance, 101
 Retz Jean-François, cardinal de, 104, 105
 Rey Patrick, 80
 Richelieu Armand, cardinal de, 168
 Risque maximum, 18, 72, 73, 91, 125, 147, 161, 189
 Riveline Claude, 181, 193
 Rivière Pascal, 7
 RNIS, 202
- Robert Denis, 7, 11, 37, 48, 50, 54, 75, 82
 Robinson Joan, 139
 Rocard Michel, 32
 Rockefeller John D., 120
 Romer Paul, 119, 122
 Rose-Ackerman Susan, 81
 Ruanda, 199
 Russie, 16–18, 37, 47, 48
 Ruymbeké Renaud van, 7, 40, 48, 49, 54
- Sade, marquis de, 79
 Saint-Simon Claude, comte de, 95
 Saint-Simon Louis, duc de, 105
 Saint-Simoniens, 178
 Saint-Tropez, 28
 Salinas Carlos, 27
 Samuel Andrew, 81
 Sandoval Victor, 7
 Sartre Jean-Paul, 79
 Schacht Hjalmar, 22
 Schiffrin André, 41, 42, 81
 Schumpeter Joseph, 24, 201, 207
 Schwarzenegger Arnold, 169
 SCI, 19
 Scorsese Martin, 107
 Scott Walter, 106
 Scottish Enlightenment, 96
 Sen Amartya, 217
 Serfati Claude, 80
 Serge Victor, 170
 Serres Michel, 137
 Sfez Lucien, 137
 Sharon Ariel, 163
 SICAV, 55
 SIDA, 189
 Silicon Valley, 130, 179
 Singer Peter W., 10, 17

- Sirven Alfred, 39
 SKO, 156
 Skype, 202, 205
 Slim Carlos, 27, 28
 Smith Adam, 94, 107–110, 112
 Smith Rupert, 7, 10, 12, 195–200
 Socpresse, 183
 Solow Robert, 122
 Sophia Antipolis, 130
 Staline Joseph, 212
 STC (système technique contemporain), 131, 132, 141, 201
 Steinbeck John, 166
 Stendhal, 174, 182
 Sternhell Zeev, 7, 171
 Stiglitz Joseph, 22
 Stourdzé Yves, 118
 Stravinski Igor, 177
 Suède, 127
 Suisse, 38, 40, 53
 Sun Zi, 148, 194, 195
 Survie (association), 46
 Système d'information, 30, 34, 88, 130, 135, 136, 188, 204, 206, 209, 214–216

 Takáts Elöd, 82
 Talière Christophe, 7, 72
 Talleyrand Charles-Maurice de, 37, 105
 Tarallo André, 45
 Tchad, 81
 Tcherkessov Viktor, 18
 Tchoubaïs Anatoli, 16
 TCP/IP, 205
 Telmex, 27, 28
 TF1, 180, 182, 183
 TGV, 119

 Thélot Claude, 125
 Thalès, 37
 Thomas (saint), 83
 Tirole Jean, 7, 34, 80–82
 Tollison Robert, 81
 Tolosan Jean-François de, 100
 Total, 37
 Trésor (direction du), 58
 Traverso Enzo, 7, 86, 170
 Tresmontant Emmanuel, 7
 Triple Canopy, 17
 Trotski Léon, 170
 Turenne Henri, vicomte de, 104

 Ultra-capitalisme, 71, 90, 149
 Ultra-modernité, 178
 UML, 204
 Univac, 203
 URSS, 16

 Vallès Jules, 166
 Vanuatu, 19, 47
 Vatel Madeleine, 17
 Venu S., 81
 Verschave François-Xavier, 7, 44, 46, 47, 80, 82, 213
 Vian Boris, 174
 Victoria, 115
 Virilio Paul, 137, 179
 Vivendi, 36
 Volle Josette, 7

 Würzburg, 170
 Wang, 203
 Watt James, 108
 Web 2.0, 205
 Weber Max, 107
 White Harrison, 139
 Wikipédia, 22, 37, 205
 Willig R., 80
 Windows, 203

Wired, 27
Wojtyła Karol, 168
Word, 203
Workflow, 32, 204
WorldCom, 36, 58, 208
Wuensch Oliver, 82

X25, 205
Xénophon, 194
Xerox, 201, 202

Yingling Paul, 193
Yougoslavie, 38

Zamagni Stefano, 81
Zapata, 17
Zavtra, 18
Zeldin Theodore, 7, 167
Zola Émile, 113
Zollverein, 109
Zurich, 49, 53

Quatrième de couverture

La *prédation*, où l'une des deux parties peut imposer une transaction à l'autre, était la relation économique typique de la féodalité qui la compensait par la charité. L'*échange équilibré*, où les deux parties ont le même pouvoir d'accepter ou refuser une transaction, s'est imposé à partir du XVIII^e siècle avec l'industrialisation. La prédation n'a pas disparu alors – l'économie industrielle a engendré l'impérialisme et la guerre – mais l'échange équilibré fondait cette économie sur un principe pacifique.

La prédation revient en force dans l'économie contemporaine, fondée sur le système technique informatisé qui s'est déployé à partir de 1975 et où le risque et la violence, également extrêmes, vont de pair. Cette économie s'est divisée en deux *mondes* fonctionnant l'un sous le régime de l'échange équilibré, l'autre sous celui de la prédation.

La charnière entre ces deux mondes, c'est le *blanchiment*. Il permet aux prédateurs d'introduire le fruit de la prédation dans le monde de l'échange équilibré pour s'y procurer richesse, influence et honorabilité. Il permet aussi aux financiers, journalistes, politiques et magistrats que les prédateurs ont achetés de jouir du fruit de la corruption.

Cependant la théorie économique, construite autour de l'échange équilibré dont elle fait l'apologie, peine à prendre en compte la prédation et le blanchiment. Évaluer leur rôle dans l'économie contemporaine, c'est une condition nécessaire pour agir en vue de sa pleine efficacité.

Pour faire entrer la prédation et le blanchiment dans le champ de la théorie économique, il faut et il suffit de les *modéliser* : cet ouvrage décrit leurs mécanismes essentiels.

* *

Michel Volle (X-INSEE, docteur en histoire économique) a publié dans *e-économie* et *De l'Informatique* une analyse du « système technique contemporain » informatisé et automatisé et de ses conséquences sur la vie en société. Il publie ses travaux sur www.volle.com.

L'image de la couverture est découpée dans une photographie de Steve Jurvetson, Wikimedia Commons.