Daniel Cohen

Trois leçons sur la société post-industrielle

LA REPUBLIQUE DES IDEES

Seuil

2475

Trois Leçons sur la société post-industrielle

Dans la même collection

Éric MAURIN
L'Égalité des possibles (2002)

Thérèse DELPECH
Politique du chaos (2002)

Olivier ROY
Les Illusions du 11 Septembre (2002)

Jean-Paul FITOUSSI
La Règle et le choix (2002)

Michael IGNATIEFF
Kaboul-Sarajevo (2002)

Daniel LINDENBERG
Le Rappel à l'ordre (2002)

Pierre-Michel MENGER
Portrait de l'artiste en travailleur (2003)

Hugues LAGRANGE
Demandes de sécurité (2003)

Xavier GAULLIER
Le Temps des retraites (2003)

Suzanne BERGER
Notre première mondialisation (2003)

Robert CASTEL
L'Insécurité sociale (2003)

Bruno TERTRAIS
La Guerre sans fin (2004)

Thierry PECH, Marc-Olivier PADIS
Les Multinationales du cœur (2004)

Pascal LAMY
La Démocratie-monde (2004)

Philippe ASKENAZY
Les Désordres du travail (2004)

François DUBET
L'École des chances (2004)

Éric MAURIN
Le Ghetto français (2004)

Julie ALLARD, Antoine GARAPON
Les Juges dans la mondialisation (2005)

François DUPUY
La Fatigue des élites (2005)

Patrick WEIL
La République et sa diversité (2005)

Jean PEYRELEVADE
Le Capitalisme total (2005)

Patrick HAENNI
L'Islam de marché (2005)

Marie DURU-BELLAT
L'Inflation scolaire (2006)

Jean-Louis MISSIKA
La Fin de la télévision (2006)

Daniel Cohen

Trois Leçons sur la société post-industrielle

LA REPUBLIQUE DES IDEES

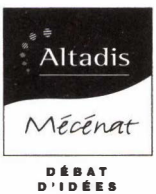
Seuil

Collection dirigée par
Pierre Rosanvallon
et Thierry Pech

ISBN 978-2-02-85170-1
© Éditions du Seuil et La République des Idées, septembre 2006

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

www.seuil.com
www.repid.com



Ce livre reprend en grande partie les interventions de Daniel Cohen dans le cadre du cycle de conférences « Grand Angle », organisé par le Mécénat Altadis *et* La République des Idées *en octobre 2005.*

Ce cycle convie chaque année une personnalité à développer pendant plusieurs jours une réflexion critique sur une question d'actualité avec la seule contrainte d'ouvrir de nouvelles perspectives pour mieux mesurer les enjeux et les profondes mutations du monde contemporain.

Enrichir le débat d'idées, notamment en lui donnant une dimension internationale : telle est la démarche des initiateurs du cycle « Grand Angle ». Pour mieux comprendre le monde dans lequel nous vivons, et ses évolutions.

Remerciements

Ce texte reprend trois conférences données au Collège de France, les 5, 6 et 7 octobre 2005 dans le cadre du cycle « Grand Angle ». Je remercie Olivier Mongin pour son invitation, Kemal Dervis, Mario Monti, Josep Ramoneda et Pierre Rosanvallon pour leurs commentaires stimulants. Une pensée amicale aussi pour Perrine Simon-Nahum, éditrice de mes précédents livres, dont ces trois leçons sont abondamment nourries. Merci enfin à Isabelle Albaret pour l'organisation de ces conférences.

Aux trois Suzy

Introduction

Marx pensait que l'histoire suivait des phases, et que le capitalisme n'en était qu'une étape. On découvre aujourd'hui que le capitalisme a lui-même une histoire, qu'il ne s'incarne pas au XX^e^ siècle comme au XIX^e^, qu'il n'est pas semblable aujourd'hui à ce qu'il était hier.

Le capitalisme du XX^e^ siècle s'est construit autour d'une figure centrale : celle de la grande firme industrielle. Celle-ci instaure entre ses membres ce que Durkheim aurait pu appeler une solidarité mécanique. Les ingénieurs réfléchissent à la manière de rendre productifs les ouvriers sans qualification. Les dirigeants sont eux-mêmes salariés, et leurs objectifs rejoignent ceux de leurs subordonnés : protéger la firme des aléas de la conjoncture. De grands conglomérats sont constitués, qui réduisent les risques industriels. Ainsi, de manière à se prémunir contre d'éventuels retournements de la conjoncture climatique, une firme qui fabrique des maillots de bain cherchera, par exemple, à acquérir une entreprise de parapluies : quelle que soit la météo, ses ouvriers auront un emploi. À l'image de la société féodale, la société industrielle du XX^e^ siècle lie un mode de production et un mode de protection. Elle scelle l'unité de la question économique et de la question sociale.

Le capitalisme du XXI^e^ siècle organise scientifiquement la destruction de cette société industrielle. Les différents étages de la grande entreprise industrielle sont dissociés les uns des autres. On

recourt aux sous-traitants pour les tâches réputées inessentielles. On regroupe les ingénieurs dans des bureaux d'études indépendants, où ils ne rencontrent plus guère les ouvriers. Les employés chargés du nettoyage, des cantines, du gardiennage sont, chacun, recrutés par des entreprises spécialisées.

La révolution financière des années 1980 change les principes d'organisation des firmes. Un actionnaire n'a nullement besoin qu'une même entreprise fabrique à la fois des maillots de bain et des parapluies. Il lui suffit, pour diversifier son risque, de détenir une action de l'une et de l'autre. Dans un renversement copernicien des fondements mêmes du salariat, ce sont désormais les salariés qui subissent les risques, et les actionnaires qui s'en protègent. C'est la fin de la solidarité qui était inscrite au cœur de la firme industrielle.

La société de services

Parler de société post-industrielle pour caractériser ces transformations est en partie lâche. On désigne en effet le monde par ce qu'il n'est plus, non par ce qu'il est devenu. Pour définir directement la transformation actuelle, plusieurs possibilités sont ouvertes.

On peut tout d'abord parler du passage à une société de services, suivant en cela la classification primaire-secondaire-tertiaire. Jean Fourastié, dès 1949, annonçait comme « le grand espoir du XX^e siècle » la venue d'un monde nouveau où l'homme serait enfin libéré de travailler la terre dans les sociétés rurales, ou la matière dans les sociétés industrielles[1]. Avec l'avènement d'une société de services, la matière travaillée par l'homme est l'homme lui-même. Coiffeur ou docteur, le travailleur renoue un contact direct avec les humains. Les économistes anglo-saxons ont forgé un terme fidèle

1. Jean Fourastié, *Le Grand Espoir du XX^e siècle*, Paris, PUF, 1949.

à l'idée de Fourastié : le « Face to Face » (ou « F2F »), travail qui exige un contact direct entre le producteur et son client.

Beaucoup d'eau a passé sous les ponts depuis la publication de l'ouvrage de Jean Fourastié. D'un strict point de vue comptable, il ne fait aucun doute que l'emploi est passé de l'industrie aux services, tout comme, un siècle plus tôt, il s'était déversé de l'agriculture dans l'industrie. En octobre 2005, le journal anglais *The Economist* publiait un article indiquant que la part des emplois industriels aux États-Unis était descendue en deçà des 10 %. Poussant, comme à son habitude, le paradoxe le plus loin possible, l'hebdomadaire ajoutait que ce chiffre, pourtant bas, surestimait en fait la réalité. Au sein du secteur industriel, les tâches de conception et de commercialisation prennent en effet une place croissante. L'industrie elle-même se tertiarise. Le nombre d'ouvriers accomplissant des tâches strictement industrielles, celles qui consistent à fabriquer de ses mains ou à l'aide d'un robot un produit « manufacturier », pourrait être inférieur de moitié au chiffre annoncé, et tendrait ainsi à rejoindre bientôt celui des paysans…

Un malentendu doit être levé pourtant. L'économie tertiarisée n'est nullement « débarrassée » du monde des objets. Ils coûtent certes moins à fabriquer, la part de la production se réduit en valeur, mais ils continuent de croître en « volume », aux mêmes rythmes qu'avant. Les objets sont aussi encombrants que par le passé. Il faut continuer de les déplacer, de les réparer. En toute hypothèse, le grand espoir d'un travail libéré de la dureté liée au monde physique des objets n'est certainement pas advenu, comme en témoigne la hausse régulière des salariés qui souffrent de douleurs physiques et se plaignent de déplacer des objets lourds [2].

Au sein de ce monde tertiarisé, les ouvriers d'usine sont toutefois devenus minoritaires. Les ouvriers sont désormais plutôt manutentionnaires ou réparateurs. Ils travaillent majoritairement

2. Philippe Askenazy, *Les Désordres du travail*, Paris, La République des idées/Seuil, 2004.

dans un environnement de type artisanal plutôt qu'industriel. Les employés forment également une catégorie en pleine mutation. Il y a vingt ans, la plus grande partie des employés occupaient des emplois administratifs en entreprise ou dans le secteur public. Aujourd'hui, la majorité d'entre eux travaillent dans le commerce ou dans les services aux particuliers. Le client devient une figure centrale de leur existence et passe, à leurs yeux, pour le véritable donneur d'ordres, davantage parfois que le patron lui-même [3].

La société de l'information

Cette première façon d'analyser la sortie de la société industrielle n'épuise pourtant pas la question, même au sens strict d'une définition des métiers qui sont offerts. Les chercheurs qui étudient des bactéries ou améliorent l'efficacité des microprocesseurs sont également de plain-pied dans la société post-industrielle. Ces emplois entrent en partie dans la définition donnée par Daniel Bell [4], qui présentait la société post-industrielle comme une société de la connaissance. On dirait plutôt aujourd'hui qu'elle est une société de l'information. Comment la caractériser ?

Un terme a émergé dans les années 1990, qui en éclaire les enjeux : celui de « nouvelle économie ». Celle-ci désigne une modification radicale du paradigme habituel de l'économie, telle qu'elle avait été analysée par Adam Smith ou Karl Marx. Adam Smith explique que s'il faut deux fois plus de temps pour chasser un daim qu'il n'en faut pour chasser un castor, le premier animal coûtera nécessairement, en moyenne, deux fois plus cher que le second. La « nouvelle économie » se caractérise par une structure de coût totalement atypique par rapport à ce schéma. Un logiciel coûte cher à concevoir, mais pas à fabriquer. Dans la « nouvelle économie »,

3. Éric Maurin, *L'Égalité des possibles*, Paris, La République des idées/Seuil, 2002.
4. Daniel Bell, *The Coming of the Post-Industrial Society*, New York, Harper, 1973.

c'est la première unité du bien fabriqué qui est onéreuse, la seconde et celles qui suivent ayant un coût faible, voire véritablement nul dans certains cas limites. Dans le langage de Smith, il faudrait dire que c'est le temps passé à tuer le premier castor ou le premier daim, c'est-à-dire par exemple le temps passé à découvrir où ils se terrent, qui expliquerait tous les coûts. Et dans le langage de Marx, il faudrait dire que la source de la plus-value n'est plus dans le travail consacré à produire le bien, mais dans celui passé à le concevoir.

Un exemple éclairant est celui des médicaments. Le plus difficile est de découvrir la molécule. Le coût de fabrication du médicament lui-même, que l'on mesure par le prix des médicaments génériques, est beaucoup plus faible que l'amortissement des dépenses de recherche et développement qui est facturé dans les médicaments sous licence. Beaucoup d'autres exemples entrent dans ce cadre. Lorsqu'on produit un film, le coût est dans le tournage ou le montage, plus que dans la fabrication de la copie. Plus généralement, l'information, qu'elle prenne la forme d'un code numérique, d'un symbole ou d'une molécule, coûte beaucoup plus cher à concevoir que le contenu physique qui lui est ensuite donné.

Ce paradigme intéresse aussi les firmes industrielles. Ainsi, dans sa campagne de publicité, Renault, symbole hier de la société industrielle, veut se présenter comme « concepteur » d'automobile. Et, de fait, cette firme tend à fabriquer une part de plus en plus faible des voitures qui portent sa marque. Dans les années 1950, Renault fabriquait 80 % de la voiture qui était livrée au concessionnaire. Aujourd'hui, elle n'en fabrique plus que 20 %, et déjà le technopole de Renault, à Guyancourt, est le plus grand site « industriel » de la firme, son but étant précisément de fabriquer la première unité… À en croire une anecdote représentative de cette évolution, le chef des achats de Volkswagen au Brésil se serait félicité que son entreprise soit parvenue à externaliser l'essentiel de la fabrication, laissant à la firme allemande ce qu'elle sait faire de mieux : apposer le sigle VW à l'avant de la voiture.

Cette seconde façon de caractériser la société post-industrielle

illustre d'une autre manière les causes de la décomposition de la firme industrielle. À l'heure de la mondialisation, les firmes cherchent à se recentrer sur les activités à rayon planétaire, celles qui touchent le plus grand nombre de clients. Les activités immatérielles, où le coût est dans la première unité, la promotion de la marque, par exemple, sont beaucoup plus intéressantes que la stricte fabrication des biens qui en découlent.

La « société » post-industrielle

La société post-industrielle fixe ainsi l'unité de deux termes en partie opposés : celui qui correspond à la conception des biens (l'immatériel) et celui qui tient à leur prescription (leur commercialisation). La formule chimique que contient un médicament est immatérielle. Le médecin qui met son oreille sur la poitrine du patient et prescrit le bon médicament est dans le domaine du « F2F ». Dans les deux cas, c'est la fabrication des biens, comme figure socialement pertinente, qui tend à disparaître.

Ces évolutions semblent rendre naturel le déclin de la société industrielle d'hier. Sur la base de ces mêmes transformations, d'autres évolutions eussent pourtant été possibles, qui auraient pu parfaitement renforcer le modèle antérieur au lieu de le détruire. On aurait ainsi pu imaginer que chaque secteur s'organise autour de quelques grandes firmes industrielles contrôlant l'ensemble de la chaîne de production, en amont dans ses laboratoires de recherche, en aval dans ses réseaux de distribution, internalisant, comme disent les économistes, les activités de conception, de fabrication et de prescription. Telle est d'ailleurs la façon dont on se représentait dans les années 1960 les tendances « spontanées » de l'économie, lorsque Galbraith, par exemple, parlait de « nouvel état industriel ».

Saisir la nature de la société post-industrielle exige donc de faire l'inventaire d'autres ruptures, et de revenir notamment sur les

raisons de l'essoufflement de la société industrielle elle-même. Tel sera le thème de la première leçon. Il faudra ensuite découvrir la manière dont la mondialisation, nouvel élément crucial du dossier, contribue à en modifier les formes : ce sera le thème de la seconde leçon. Il faudra enfin saisir les raisons pour lesquelles la régulation de la société post-industrielle semble aujourd'hui si difficile. Ce sera l'objet de la troisième leçon. L'un des paradoxes centraux de notre période, c'est qu'au moment même où la mondialisation ouvre les frontières et confronte presque tous les pays à des défis communs, les modèles sociaux des uns et des autres tendent à s'éloigner. Au sein même de l'Europe, région du monde pourtant très homogène du point de vue économique et institutionnel, rien ne semble plus distincts que les modèles (si ce terme a encore un sens) anglais, scandinave, allemand ou italien. On a beau parler à tour de bras du modèle français, plus personne ne sait vraiment ce qu'il signifie.

En somme, s'il était facile de parler de « société » industrielle, il est beaucoup plus difficile de parler de « société » post-industrielle. Car, si tout le monde voit aujourd'hui les mêmes films, chacun le fait en étant installé dans des fauteuils de plus en plus différents. Jamais la conscience de vivre dans le même monde n'a été aussi vive. Jamais les conditions sociales d'existence n'ont été aussi distinctes. À l'image des jeux vidéo qui rendent difficile aux enfants de fréquenter ensuite le monde réel, la société post-industrielle creuse l'écart entre l'imaginaire et le réel [5]. La société de l'information accélère la production d'imaginaires technologiques ou consumeristes partagés, la société de services segmente la vie sociale en tranches séparées. En termes lacaniens, on pourrait dire que c'est la fonction symbolique, médiatrice de l'imaginaire et du réel, qui est désormais asséchée.

5. Voir sur ce point l'article éclairant d'Olivier Mongin, « Puissance du virtuel, déchaînements des possibles et dévalorisation du monde. Retour sur des remarques de Jean-Toussaint Desanti », *Esprit*, août 2004.

Durkheim expliquait que la solidarité mécanique entre les membres d'une société pré-industrielle faisait place à une solidarité organique entre les membres d'une société régie par la division du travail social. Celle-ci fait naître, selon lui, un système de « droits et de devoirs qui lient [les hommes] entre eux d'une manière durable[6] ». Dans le monde où nous entrons, on chercherait en vain la solidarité organique que Durkheim appelait de ses vœux. La fin de la solidarité qui était inscrite au cœur du monde industriel laisse totalement ouverte la manière de concevoir la « société » post-industrielle dont on ne mettra plus entre guillemets le premier terme, bien qu'il fasse partie du problème à résoudre.

6. Émile Durkheim, *La Division du travail social*, Paris, réédition Presses Universitaires de France, « Quadrige », 1991.

LEÇON 1

L'ère des ruptures

Le formidable bouleversement des conditions sociales qui s'est produit au cours des trente dernières années est tel que l'on est souvent tenté d'y voir une nouvelle « grande transformation » d'une ampleur comparable à celle qui a été enregistrée au cours du XIX^e^ siècle[1]. D'où sort ce nouveau monde ? Cinq ruptures majeures permettent de le comprendre.

La première est celle qui a été produite par ce qu'il faut appeler la « troisième révolution industrielle ». Elle vient deux siècles après « la » révolution industrielle, celle de la fin du XVIII^e^ siècle que l'on associe à la machine à vapeur. Et un siècle après la seconde, fin XIX^e^ siècle, dont l'électricité fut la découverte emblématique.

La seconde rupture est sociale, elle procède d'une nouvelle façon de concevoir le travail humain. Liée à la précédente, elle relève pourtant d'une histoire singulière qui, pour certains auteurs, se serait produite de toute manière.

La troisième rupture est une révolution culturelle, que l'on associe souvent à un éveil de l'individualisme contemporain, marqué en France par Mai 68, et qui vient remettre en question le « holisme industriel » qui avait prévalu jusque-là.

---

1. Pour reprendre le titre du livre de Karl Polanyi, *La Grande Transformation*, Paris, Gallimard, 1983 (édition originale en anglais : 1944).

La quatrième rupture vient des marchés financiers. Après 1929, ceux-ci avaient été placés sous tutelle. Depuis les années 1980, comme un génie sorti de sa bouteille, la finance a repris l'ascendant sur la marche des affaires. Histoire singulière ici aussi, qui n'est que très indirectement liée aux autres.

La cinquième rupture, enfin, sera le thème de la prochaine leçon : c'est la mondialisation, que l'on peut interpréter *stricto sensu* comme l'arrivée de la Chine et de l'Inde dans le jeu du capitalisme mondial. Ici encore, il y a une histoire inédite à raconter, qui doit peu aux ruptures précédentes.

Ces ruptures s'articulent les unes aux autres d'une manière si serrée qu'on les confond souvent. Elles procèdent chacune pourtant d'une logique différente. Reprenons-les séparément, avant de saisir ensuite comment elles se combinent et s'unifient.

Une révolution technologique

Tout comme il y eut une (première) révolution industrielle à la fin du XVIII^e siècle, puis une autre à la fin du XIX^e siècle, il est utile de penser la période actuelle comme une troisième révolution industrielle. Schumpeter en a révélé quelques caractéristiques qui trouvent aujourd'hui leur pleine application [2]. Elles se présentent en « grappes », autour de quelques innovations radicales. On pourrait ajouter qu'elles surgissent dans les années 70 de chaque siècle. Dans les années 1970 du XVIII^e siècle, la machine à vapeur de Watt, la machine à tisser de Hargreaves, la métallurgie (le premier pont métallique est construit en 1779) engagent les débuts de l'industrialisation. À la fin du XIX^e siècle, ce sont l'électricité, le téléphone et le moteur à explosion qui transforment le monde.

De même, « notre » révolution industrielle émerge à nouveau dans les années 70. 1969 : mise au point d'Arpanet par le département de la Défense américain. 1971 : Intel met au point le premier

2. Joseph A. Schumpeter, *Business Cycles*, New York, Mc Graw Hill, 1939.

microprocesseur. 1976 : commercialisation d'Apple II, qui servira bientôt de modèle aux ordinateurs de bureau.

Pour caractériser les révolutions industrielles, les économistes parlent de *General Purpose Technology* (GPT)[3] : des technologies à usage multiple dont le potentiel excède les intentions et l'imagination de leurs inventeurs. Quand l'électricité est inventée, personne n'a l'idée qu'elle permettra de concevoir des téléviseurs ou des machines à laver. Edison, exemple célèbre, pensait que le gramophone servirait à enregistrer le testament oral des mourants. Une GPT correspond certes à un besoin initial. Dans le cas de l'informatique, la gestion croissante de l'information (sur les clients, les administrés) explique la demande adressée à ce secteur. Mais elle ouvre un champ de possibilités qui déborde le besoin initial, se propage à l'ensemble des secteurs et modifie radicalement leur manière de concevoir leurs besoins initiaux.

Ainsi Internet excède-t-il l'intention des analystes du Pentagone qui cherchaient une réponse technique à une hypothèse improbable : une frappe nucléaire soviétique qui aurait détruit les capacités de transmission militaire. À l'image de l'électricité un siècle plus tôt, Internet rend possible une nouvelle organisation de la production. Mais les termes de cette reconfiguration échappent à ses créateurs. Ils appartiennent à une autre logique.

Une révolution sociale

Ce qui nous conduit à la seconde rupture, celle de l'organisation du travail. De même que l'électricité va de pair avec ce qui deviendra l'Organisation Scientifique du Travail (OST), le taylorisme, de même aujourd'hui la révolution informatique va de pair avec une nouvelle organisation du travail qui semble indissociable de son avènement.

3. Voir Elhanan Helpman *et al.*, *General Purpose Technologies and Economic Growth*, Cambridge (Mass.), MIT Press, 1998.

Le fait que ces phénomènes soient liés entre eux ne signifie nullement que la technologie produit mécaniquement son propre mode d'organisation social. Au moment où l'électricité a été inventée, rien ne permettait aux contemporains de penser qu'elle déboucherait sur le travail à la chaîne. En fait, on a cru initialement qu'elle allait signer la revanche des petits artisans sur les grandes entreprises.

Ce point éclaire bien la nature de cette indétermination. Avant l'apparition de l'électricité, les usines utilisant la machine à vapeur s'appuyaient sur une organisation du travail spécifique, le « factory system ». Celle-ci fonctionnait de la manière suivante. On mettait une machine à vapeur au centre de l'usine pour qu'elle alimente en énergie les ouvriers. Ceux-ci étaient payés à la pièce, seule manière tangible à l'époque de contrôler leur efficacité. Le patron est ici celui qui apporte le capital, la machine à vapeur, laquelle se substitue aux énergies naturelles : l'eau, le vent, la traction animale ou humaine. D'un point de vue professionnel, l'organisation interne de l'usine reste toutefois en grande partie calquée sur le modèle de la production médiévale. On y retrouve des corps de métiers qui répliquent le monde des « compagnons », transmettant leur savoir d'une génération à l'autre. Yves Lequin résume ainsi le fonctionnement d'une activité aussi emblématique de la (première) révolution industrielle que la sidérurgie : « L'empirisme règne toujours en maître ». C'est une « affaire d'œil quand le verrier ou le fondeur ouvre le four parce que la matière en fusion peut être libérée, d'oreille qui guette les bruits de la machine ou du chantier, de nez ou de peau quand il faut s'écarter du gueulard [4] ». Comme le dira également Benjamin Coriat, « l'ouvrier de métier est, jusqu'à la fin du XIX^e siècle, l'héritier des "secrets" des corporations [5] ». Dans une conception totalement élitiste de sa fonction, le principal syndicat américain, l'AFL

4. Cité par François Caron, *Les Deux Révolutions industrielles du XX^e siècle*, Paris, Albin Michel, 1997.

5. Benjamin Coriat, *L'Atelier et le Chronomètre*, Paris, Christian Bourgeois éditeur, « Cibles », 1979.

(l'American Federation of Labor) fait ainsi à ses débuts de l'adhésion au syndicat une stricte affaire de « métiers », excluant les « unskilled », les ouvriers non qualifiés, le plus souvent des immigrés.

Quand l'électricité a été inventée, les petits artisans qui souffraient de ne pas disposer de machine à vapeur ont pensé que l'heure de leur revanche était venue. L'électricité portait la promesse d'une démocratisation de l'accès à l'énergie. Elle laissait penser qu'il n'y aurait bientôt plus besoin ni du « patron », ni de « capital ». Cette promesse n'est pas sans anticiper les premiers moments de la révolution informatique, où l'on a cru de la même manière qu'elle mettrait fin aux grandes organisations industrielles du XX^e siècle au profit d'un nouveau modèle, plus artisanal, celui du « small is beautiful ».

Les nouveaux principes de l'organisation du travail

Selon Philippe Askenazy, les objectifs que s'assigne l'organisation du travail à l'âge d'internet sont : « l'adaptabilité à la demande, la réactivité, la qualité et surtout l'optimisation du processus productif, notamment à travers l'utilisation de toutes les compétences humaines. Ces objectifs se traduisent par une polyvalence accrue des salariés et une délégation de responsabilité aux niveaux hiérarchiques inférieurs[6] ».

On distingue immédiatement le type de complémentarité qui peut exister entre ce type d'organisation du travail et les technologies de l'information et de la communication. Vis-à-vis de la clientèle, la société de l'information permet aux producteurs une production flexible, « juste à temps » et « sur mesure ». Au sein de la production, le raccourcissement des échelons hiérarchiques permet de déléguer plus de responsabilité à des niveaux autrefois stric-

6. Philippe Askenazy, *La Croissance moderne*, Paris, Economica, 2001.

tement encadrés, en contrepartie de quoi les travailleurs sont également davantage comptables de leurs performances.

Ces méthodes de production nouvelles ne sont pas nées directement de la révolution informatique. Elles reprennent en partie les méthodes expérimentées dans les années 1960 au Japon et qu'on associe au « toyotisme ». L'informatique permet toutefois d'en radicaliser l'usage et crée de nouvelles applications pour lesquelles se développera l'idée de la « mise en réseau » d'unités de productions complexes, au sein et en dehors de la firme. Seuls quelques secteurs ont initialement entrepris de réorganiser ainsi leurs modes de production dans les années 1980. C'est leur diffusion progressive à l'ensemble de l'économie qui a contribué à l'accélération de la productivité dans les années 1990 aux États-Unis.

Trois exemples vont éclairer le paradigme organisationnel du monde contemporain. Le premier est celui de la dactylo ; le second, celui du vendeur dans une grande librairie ; le troisième, d'un employé de guichet dans une banque.

La dactylo, tout d'abord, subit avec l'intrusion de l'ordinateur et du traitement de texte une concurrence redoutable. Le traitement de texte détruit son travail, au sens simple où l'imprimerie avait auparavant détruit le travail des copistes. Chacun peut désormais taper un texte (court). Le traitement de texte met l'art de la dactylo à la disposition de tous. Le droit à l'erreur qu'autorise le traitement de texte rend inessentielle la principale qualité des dactylos, qui est de pouvoir taper du premier geste un texte parfait.

Cet exemple illustre un point dont les économistes font la découverte dans les années 1980. Les nouvelles technologies tendent à rendre plus productifs les travailleurs qualifiés et dévalorisent le travail des moins qualifiés. Les cadres qui utilisaient le travail des dactylos en sont désormais affranchis : leur travail devient plus productif. Ce raisonnement permet de saisir pourquoi le progrès technique s'accompagne d'une montée des inégalités dans les années 1980. Le travail non qualifié devenant surabondant, sa

rémunération doit baisser, le travail qualifié devenant plus productif, son salaire peut croître.

Le deuxième exemple qui permet de saisir la nature du changement organisationnel est celui d'un vendeur dans une grande librairie, lequel réalise désormais plusieurs tâches à la fois. Il gère les stocks en temps réel, conseille le client sur ses lectures et l'accompagne à la caisse. À la chaîne hiérarchique classique où l'exécution de la vente obéit à une logique « top-down », de haut en bas, chacun exécutant une tâche spécifique selon un plan prévu, se substitue une organisation plus flexible du travail. Alors qu'hier l'ouvrier X faisait ce que lui disait de faire le contremaître Y, lequel prenait ses ordres d'un cadre Z, se substitue une forme d'organisation du travail où la même personne peut recevoir des informations, les faire remonter et agir soi-même en conséquence.

Une analogie est possible avec le système qui s'est expérimenté au Japon, dans les usines Toyota, dès les années 1960. Le système « top-down » a été remis en question par une organisation du travail plus flexible, qui permet aux ouvriers de faire remonter les informations concernant leurs besoins en pièces détachées, en couleurs... Benjamin Coriat avait caractérisé ce système d'une formule : « penser à l'envers ». Partir du client pour remonter à la production, et non le contraire comme aux belles heures du fordisme (où, selon le mot célèbre de Ford, les clients pouvaient choisir la couleur qu'ils voulaient, pourvu que ce soit du noir).

Le toyotisme reste à son origine assez fruste. Pour faire remonter les informations, les ouvriers utilisent un système de petites affichettes, les « kan ban », par lesquelles ils indiquent leurs besoins. Cette méthode toyotiste marque pourtant le début du déclin du taylorisme. Elle permet à l'ouvrier d'interrompre la cadence de la chaîne, pour reprogrammer par exemple la couleur des voitures.

L'un des effets de ces réorganisations est de réduire la part d'emploi affectée au personnel d'encadrement. Émerge ici un processus qui augmente à son tour les inégalités : les échelons inter-

médiaires sont parfois aspirés vers le haut ou, plus souvent, déclassés vers le bas. Beaud et Pialoux, qui analysent les transformations de la condition ouvrière dans leur livre *Retour sur la condition ouvrière* font également ce constat[7]. Une carrière ouvrière était encore possible dans les années 1950, en offrant aux plus méritants une promotion vers des fonctions d'encadrement. Le propre de la condition ouvrière aujourd'hui est de rester fermée sur elle-même, privée de l'accès aux échelons intermédiaires qui lui permettraient d'y échapper. Il existe désormais un risque considérable de rester toujours au plus bas de l'échelle salariale. On est de plus en plus souvent smicard à vie.

Troisième exemple qui illustre les changements organisationnels des années 1980 : le travail d'un employé de guichet dans une banque. Il y a 30 ans, l'organisation d'une banque obéissait à une logique tayloriste ordinaire. On faisait la queue à un premier guichet pour obtenir un carnet de chèques, à un second pour le déposer. Et l'on était ensuite dirigé vers la caisse pour retirer son argent. Personne n'aurait songé mêler ces tâches, et pas davantage confier à une même personne le soin de classer les chèques et de répondre au téléphone. Aujourd'hui pourtant, le même employé fait tout, ou quasiment. Il encaisse les chèques, donne aux clients les liquidités qu'ils viennent retirer, consulte leur compte, donne des informations sur l'ouverture d'un compte rémunéré ou sur l'usage d'une carte de crédit, répond au téléphone, actionne l'ouverture de la porte... Si la question qui lui est adressée devient trop compliquée, il renverra le client à une personne plus spécialisée.

Quel raisonnement économique appliquer pour comprendre l'émergence de cette polyvalence ? Aucun des raisonnements signalés précédemment n'est très convaincant. L'informatique permet certes un traitement en temps réel de certaines tâches, ce qui était inconcevable avant. Il est possible grâce à l'ordinateur de disposer

7. Stéphane Beaud et Michel Pialoux, *Retour sur la condition ouvrière*, Paris, Fayard, 1999.

d'informations sur le client qui renseignent immédiatement sur sa solvabilité. L'informatique permet encore au libraire de gérer les stocks en temps réel. Mais répondre au téléphone, en même temps qu'on donne les billets ou qu'on reçoit les chèques, cela s'appuie sur des principes d'organisation du travail qui étaient tout à fait concevables avant la révolution informatique. Telle est d'ailleurs la thèse de Piore et Sabel[8], qui veut montrer que la nouvelle organisation du travail n'est pas directement liée aux nouvelles technologies, mais à de nouveaux principes sociaux.

Quel est, si ce n'est l'avancée des techniques, le principe économique qui permet de comprendre cette réorganisation du travail ? L'explication est simple, et vient ici encore du Japon : la nouvelle organisation du travail fait tout pour tuer les « temps morts ». Il n'est plus question, dans le monde actuel, de payer quelqu'un à ne rien faire : à attendre le client à la caisse ou ailleurs. La chasse au temps mort (au « muda », le gaspillage en japonais) impose qu'un employé ait toujours une tâche à faire. La révolution informatique est ici utile : en cliquant sur sa souris, on peut continuer un travail laissé en suspens, là où on l'a laissé lorsqu'un client vous a interrompu... Mais le principe auquel obéit cette nouvelle organisation du travail lui est extérieur. Elle est la conséquence mécanique d'une donnée fondamentale : la hausse de la valeur du travail.

Entre le début du XX^e^ siècle et le début du XXI^e^ : le salaire ouvrier a été multiplié par sept (relativement au prix des marchandises et des investissements). Dès lors, tout principe organisationnel qui en réduit la part, qui permet tout simplement à une seule personne d'exécuter la tâche auparavant réalisée par deux, conduit à des économies beaucoup plus importantes (sept fois plus élevées) qu'un siècle plus tôt. On comprend mieux à cet égard l'intérêt du traitement de texte : permettre au cadre de taper soi-même son courrier fait réaliser une économie directe de main-d'œuvre,

8. Michael Piore et Charles Sabel, *The Second Industrial Divide*, New York, Basic Books, 1984 (trad. française : *Les Chemins de la prospérité*, Paris, Hachette, 1989).

celui de la dactylo. Réduire les tâches d'encadrement en substituant un programme informatique au contremaître est « intéressant » de ce même point de vue. Fondre les tâches de caissier et de guichetier n'a plus rien de mystérieux : il s'agit ici aussi de réduire le temps mort. Dans tous les cas, on cherche à solliciter constamment le travailleur, à éviter que son travail reste en jachère…

Ce « néo-stakhanovisme », comme l'appellera Philippe Askenazy, conduit des économistes comme Michel Aglietta à critiquer l'idée selon laquelle les nouvelles technologies permettent des gains de productivité au sens habituel du terme, et offrent un levier au travail humain qui le rende plus efficace. S'il n'y a plus de temps mort, si les gens travaillent tout le temps, on travaille plus et non pas, minute par minute, de manière plus productive. C'est évidemment excessif : le courrier électronique fait gagner de la productivité sur le courrier tout court. Mais la remarque reste intéressante : la révolution informatique n'est pas une révolution « énergétique », comme l'avait été la révolution de l'électricité ou de la machine à vapeur. Comme son nom l'indique, c'est une révolution de l'information, ce qui signifie en pratique une révolution de l'organisation.

Il existe donc, pour conclure cette section, un lien étroit entre la révolution informatique et les nouveaux modes d'organisation du travail, de même qu'il existe un lien entre l'électricité et la fin du « factory system », même si, dans les deux cas, il serait faux de parler d'un lien de nécessité. Il est plus juste de parler d'une rencontre opportuniste : l'électricité va aider Ford à réaliser le programme tayloriste. L'informatique permet à Wal-Mart, pour aller vite, de réaliser le programme toyotiste.

Loin de signifier toutefois l'avènement du grand espoir du XX^e siècle attendu par Jean Fourastié, ce monde post-industriel multiplie les désordres physiques et mentaux. Philippe Askenazy dans son livre *Les Désordres du travail* examine ainsi la recrudescence des accidents du travail. Loin de disparaître, comme le suggérait la tertiarisation de l'économie, ils n'ont cessé de progresser. La fatigue

psychique, le stress deviennent fréquents. Le capitalisme moderne se nourrit d'injonctions paradoxales face auxquelles les travailleurs ne sont pas toujours armés psychologiquement. « Offrir au client le meilleur service possible, mais en y consacrant le moins de temps possible » ou encore « prendre des responsabilités, mais sans avoir pour autant de responsabilités effectives dans la définition du travail » sont des impératifs fréquents qui augmentent l'anxiété. Selon l'OCDE, les maladies mentales qui sont recensées parmi les bénéficiaires d'allocation d'incapacité sont passées de 17 à 28 % en moins de dix ans.

Ce qu'on ignore parfois également, c'est à quel point les causes physiques des accidents du travail restent importantes. Les troubles musculo-squelettiques par exemple ont été démultipliés au cours des deux dernières décennies, pour devenir la principale catégorie de maladies professionnelles recensées. Un exemple particulièrement éclairant est donné par le métier des chefs de rayons. Leur tâche consistait auparavant à en faire l'inventaire. Elle a été bouleversée par l'introduction des scanners de code-barres. Leur mission s'est déplacée : elle consistait à vérifier qu'aucun produit ne vienne à manquer et à le remplacer le cas échéant. L'informatisation a signifié, pour eux, un surcroît de tâches physiques : ils doivent désormais porter eux-mêmes en rayons les produits en attente. En moyenne, les pratiques innovantes en matière d'organisation du travail (contrôle de qualité, rotation des postes, flexibilité du temps de travail) créent ainsi un surcroît d'accidents du travail variant de 15 % à 30 %, majoritairement liés à des fatigues physiques ou à leur cumul avec des tensions psychiques.

Ces pathologies montrent combien était optimiste la prédiction de Jean Fourastié concernant l'avènement d'une société de services, censée libérer le travail humain de la fatigue physique. Ce n'est pas celle-ci qui caractérise la limite du fordisme, mais d'autres forces, de nature économique et sociale.

Les contradictions du fordisme

Dès le départ, c'est-à-dire dès 1913, le fordisme est habité par une contradiction interne, très vite perçue par Ford lui-même. L'organisation scientifique du travail est, par hypothèse, répétitive, ennuyeuse, « aliénante ». Pour la fuir, bon nombre d'ouvriers pratiquent l'absentéisme, obligeant d'un jour à l'autre l'entreprise à leur trouver des remplaçants... Or l'OST rend le tout de la chaîne intimement dépendant de l'assentiment des parties, les ouvriers. Ford s'en inquiète, demande l'avis de psychologues, d'ergonomes... Il comprend vite qu'aucune des voies suggérées pour remédier à l'ennui ouvrier ne suffit. Son coup de génie est l'épisode célèbre où il décide de doubler, du jour au lendemain, le salaire ouvrier pour passer au célèbre « five dollars day » : cinq dollars par jour au lieu des 2 ou 3 dollars auparavant. Les problèmes qui gangrenaient le fonctionnement des usines Ford s'évanouissent brutalement. Les ouvriers se pressent aux portes des usines, l'absentéisme fait place au désir de bien faire. Ford dans ses mémoires commentera cet épisode célèbre en disant qu'il n'a jamais autant réduit ses coûts de production que le jour où il a doublé le salaire ouvrier.

La légende qui a accompagné le fordisme veut que les salaires aient été augmentés pour permettre aux ouvriers d'acheter des voitures. Comme si Ford, anticipant le « keynésianisme », créait à lui seul les débouchés de sa propre production. Cette légende est évidemment ridicule. La part des débouchés offerte par les ouvriers de Ford aux chaînes de montage du même nom est dérisoire. D'un point de vue financier, il eût été beaucoup plus simple d'offrir une voiture gratuite aux ouvriers et de maintenir les salaires faibles pour réduire les coûts payés par les autres consommateurs.

Une autre théorie permet de mieux comprendre les ressorts du fordisme : la théorie du salaire d'efficience [9]. Selon celle-ci, on peut accroître la productivité d'un travailleur en augmentant son salaire, alors que l'idée habituelle est inverse : ce sont généralement les gains de productivité qui commandent, en amont, les salaires ouvriers. Toute l'histoire du fordisme se trouve dans cette inversion des termes : en augmentant les salaires, on accroît la productivité. En intégrant dans leurs salaires les aspirations ouvrières, on permet de les réaliser.

L'unité de la question économique et de la question sociale au sein de la société industrielle s'éclaire ici. La principale fin de l'OST est de rendre productifs les segments les moins dotés de la société. Tout le travail des ingénieurs, des ergonomes, vise à rendre l'OS, l'ouvrier sans qualification, le plus productif possible. Le cœur de la question sociale, qui est de savoir comment intégrer à la société l'ensemble de ses composantes, est ainsi pris en charge par l'économie elle-même. Il ne s'agit pas seulement de donner un emploi aux ouvriers : il s'agit de veiller aussi à ce qu'ils soient productifs, en organisant la production de manière à ce qu'ils le deviennent. C'est cette unité entre la question économique et la question sociale qui est perdue aujourd'hui. Nous y reviendrons dans la troisième leçon.

La contradiction interne du fordisme se joue toutefois ici : pour acheter l'assentiment des ouvriers, il ne suffit pas de doubler leur salaire par rapport à ce qu'ils gagnaient auparavant ; il faut le faire par rapport à ce qu'ils gagneraient ailleurs. Peu importe en effet de gagner deux fois plus qu'hier. Ce qui compte pour échapper à l'ennui, à l'abêtissement, est de penser qu'on est mieux payé ici que là-bas. Or l'extension du fordisme à l'ensemble de l'économie va progressivement rendre impossible cette fuite en avant. Isolé dans une société artisanale, le fordisme peut prospérer. Généralisé à l'ensemble de la société, il ne peut que dépérir.

---

9. Mark Shapiro et Joseph Stiglitz, « Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device », *American Economic Review*, n° 74, 1984, p. 433-444.

Les limites du fordisme sont atteintes lorsque l'inflation salariale, une fois qu'elle est généralisée, ne débouche plus sur des gains de productivité, mais sur l'inflation tout court, lorsque les firmes n'ont d'autres choix que de reporter les augmentations de salaires sur leurs prix de vente. Le blocage du système devient perceptible à partir des années 1960, et patent pendant les années 1970, période au cours de laquelle on n'observe plus aucune progression de la productivité. C'est la période qu'on appellera aux États-Unis le « productivity slow down ».

À cette contradiction « interne » du fordisme s'ajoute une contradiction « externe », qui va à son tour ruiner le système industriel du XX^e siècle. Elle tient à une autre formule prêtée à Ford : n'attendre de ses ouvriers, « ni qu'ils sachent lire, ni qu'ils sachent écrire, ni qu'ils sachent parler l'anglais, mais seulement qu'ils ne boivent pas au travail ». Le travail à la chaîne a été conçu pour une population illettrée, une population qui bien souvent ne parle en effet même pas l'anglais, dans la mesure simple où il s'agit souvent d'une population immigrée.

Car le taylorisme contourne l'ancienne classe ouvrière, celle qui s'était progressivement constituée en « aristocratie ouvrière » au sein du « factory system », et dont sont issus les premiers syndicats américains. Ces derniers ne songent pas à syndicaliser la main-d'œuvre analphabète qui vient de Sicile ou de Pologne, et dont ils se méfient. Le fordisme leur ouvre au contraire ses portes.

Ici se joue la contradiction « externe » du fordisme. Si les premiers ouvriers ne savent ni lire ni parler l'anglais, tel n'est plus le cas de leurs enfants et petits-enfants. Les progrès de l'éducation ruinent les fondements du fordisme.

Mai 68

Mai 68 est le moment où les étudiants récusent la société hiérarchique léguée, subie, par leurs parents. L'équation « salaire égale obéissance » leur paraît inacceptable. Cette protestation est un trait

commun à tous les pays industrialisés. « Mai 68 n'est pas un événement franco-français, écrira Henri Weber[10]. Sa dimension, sa réalité sont d'emblée internationales. Aux États-Unis, en Europe occidentale, au Japon il s'agit bel et bien d'un seul et même mouvement : mêmes forces motrices, mêmes idéologies, mêmes mots d'ordre, mêmes pratiques ». Le fil rouge qui parcourt cette révolte est un fait de génération, ce qui explique d'ailleurs pourquoi les pays où Mai 68 a été le plus « dur » sont également ceux où le contentieux avec les parents aura été le plus lourd : en Allemagne, en Italie et au Japon.

Les événements de Mai 68 sont souvent interprétés comme une poussée d'individualisme, pour reprendre l'opposition classique de Louis Dumont, au cœur d'une société industrielle qui reste profondément holiste[11]. Mai 68 marque une rupture indiscutable dans le fonctionnement des institutions qui furent exposées à sa vindicte : la famille, l'usine ou l'école. Cette crise les fait passer d'une position où leur légitimité est innée à une autre où elle doit être acquise. Dans le langage des économistes, elles se sont chacune trouvées immergées dans un environnement plus concurrentiel, où le monopole de leur autorité a été perdu. Chacune de ces institutions en sera profondément affectée, subissant une mutation quasi génétique qui leur permettra de s'adapter à ce nouvel environnement. Les familles se recomposent, l'école fait place à la pédagogie, l'usine commence son processus d'externalisation. À l'image de Ford mettant au travail les immigrés ne sachant ni lire ni écrire, la société va progressivement apprendre à mettre au travail une jeunesse rebelle qui, elle, est scolarisée.

Parler sans précaution d'individualisme est toutefois trompeur. Les jeunes Américains qui vont à Woodstock écouter Jimi Hendrix ou les étudiants parisiens qui montent des barricades, ne se représentent pas les choses ainsi. La force collective de leur mou-

10. Henri Weber, *Que reste-t-il de Mai 68 ?*, Paris, Seuil, « Points », 1998.

11. Louis Dumont, *Homo Aequalis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*, Paris, Gallimard, 1977.

vement est l'un des moteurs de l'enchantement qu'il leur procure. Avec le recul, il est plus simple de caractériser Mai 68 par l'émergence de la jeunesse comme force sociale autonome. Elle amorce une transition appelée à s'amplifier : les classes sociales construites à l'usine vont laisser place à d'autres appartenances, dont l'université et la vie étudiante offrent implicitement le modèle aux protagonistes des « événements » de mai.

Le malentendu sur la portée de Mai 68 sera parfois tragique pour tous ceux qui viendront s'établir en usine. Comme l'écrit Jean-Pierre Le Goff, ils découvrent que les ouvriers envient leur liberté de jeunes bourgeois. « Pour ces jeunes ouvriers, c'est à un rejet du travail en usine et de la condition ouvrière que l'on assiste, plutôt qu'à la transformation des usines en ces fameuses "bases rouges" dont les militants révolutionnaires ont rêvé[12]. »

Les aspirations de la jeunesse révèlent également l'un des fils importants qui permettent de comprendre la révolution technologique qui se produit à la même période. On comprend mal l'évolution technologique qu'a connue le monde industriel depuis le début des années 1970 si l'on ne voit pas que ses pionniers en sont les mêmes baby-boomers que ceux qui ont fait Mai 68. C'est par l'informatique que les étudiants élevés dans la culture contestataire des Campus américains des années 1960 vont trouver le moyen de briser la standardisation du monde créée par leurs parents.

On pourra mesurer la « sociologie » de ces découvertes en suivant les épisodes qui donneront naissance à l'internet. À l'origine, on l'a dit, l'Agence pour les projets de recherche avancée (APRA) du département de la Défense américaine met en place, en 1969, un réseau de communication révolutionnaire dont l'objet est de protéger les transmissions militaires des risques d'une frappe atomique. Ce système est progressivement utilisé par les universitaires qui sont en contrat avec le Pentagone. Il bascule dans le domaine public grâce à l'invention du Modem, en 1978, par deux

12. Jean-Pierre Le Goff, *Mai 68, l'héritage impossible*, Paris, La Découverte, 1998.

étudiants de l'Université de Chicago qui ont voulu communiquer gratuitement, en dehors du serveur du département de la Défense. Un an plus tard, en 1979, ce sont trois étudiants des universités Duke et de Caroline du Nord qui mettent au point une version modifiée d'Unix permettant de relier les ordinateurs par une simple ligne téléphonique[13]. Grâce aux progrès concomitants de l'électronique optique, la technologie de transmission en paquets numériques prend son essor. L'internet naît de ces évolutions, reliant par une ligne de téléphone tous les ordinateurs de la planète.

La révolution financière

La quatrième rupture qui permet de caractériser notre époque est la révolution financière des années 1980, soit la prise de pouvoir de la bourse dans le management des entreprises.

Après le krach de 1929, le pouvoir de la bourse avait été largement délégitimé[14]. Les actionnaires avaient abandonné la direction des entreprises à des « managers ». Dès 1932, Berle et Means expliquent que cette délégation d'autorité est la seule solution possible à la contradiction entre la taille croissante des entreprises et les ressources limitées du capitalisme familial[15]. Sauf exception, un actionnaire unique ne peut plus espérer détenir une firme de taille significative. Il faut donc que les actionnaires s'entendent pour déléguer leur autorité à un manager.

Celui-ci n'est pas actionnaire mais salarié de l'entreprise. Certes, mieux payé que les autres, mais soumis à un contrat de

13. L'Unix est un système d'exploitation des ordinateurs qui est développé par les Laboratoires Bell. À cause de la Federal Communication Commission qui enquête sur son pouvoir de monopole, ils doivent le mettre dans le domaine public. Ce sont les universitaires qui vont à partir de là poursuivre son développement.

14. Raghu Rajan et Luigi Zingales, « The Great Reversals : The Politics of Financial Development in the 20th Century », *Journal of Financial Economics*, 69 (1), 2003, p. 5-50.

travail qui stipule une rémunération fixe et des avantages en nature, aussi longtemps que la relation contractuelle n'est pas rompue. La règle que Rockefeller avait énoncée en matière de rémunération est qu'un dirigeant d'entreprise ne doit pas gagner plus de 40 fois le salaire de ses ouvriers. Le chiffre américain est aujourd'hui de 400 !

C'est moins pourtant la rupture quantitative qui est en jeu ici que la rupture qualitative. Avec la révolution financière des années 1980, les managers sont arrachés au salariat. À défaut d'avoir des actionnaires qui fussent managers, on a simplement eu recours à des managers rendus également actionnaires. Grâce aux stock-options, on a aligné les incitations des chefs d'entreprises sur la rémunération des actionnaires, ce qui a fait que les chefs d'entreprises ont tout simplement fini par se comporter comme des actionnaires [16].

Andrei Shleifer et Larry Summers dans un article au titre suggestif (« Corporate Takeovers as Breach of Trust [17] » : « Les fusions d'entreprises interprétées comme une rupture de confiance ») illustrent la nature de ce divorce entre les chefs d'entreprise et les salariés. Le point de départ de leur réflexion est une question en apparence théorique : lorsqu'un raider boursier rachète une entreprise et la revend par appartements, il génère une plus-value boursière. Comment interpréter celle-ci ? Michael Jensen, l'un des gourous de la Harvard Business School, concluait, logiquement semble-t-il, que ces plus-values mesuraient l'amélioration de l'efficacité productive des entreprises.

---

15. G. Berle et C. Means, *Modern Corporation and Private Property*, New York, Harcourt, 1932.

16. Xavier Gabaix et Augustin Landier, dans un article provocateur (« Why Has CEO Pay Increased So Much », MIT, Department of Economics, Working Paper n° 06-13), montrent que la rémunération des patrons est indexée, aujourd'hui comme hier, sur la capitalisation boursière des entreprises. La différence majeure est que cette indexation, désormais explicite, bouleverse leurs incitations.

17. Andrei Shleifer et Larry Summers, « Corporate Takeovers as Breach of Trust » in *Corporate Takeovers : Causes and Consequences*, édité par A. Auerbach, NBER, University of Chicago Press, 1988.

Shleifer et Summers ont proposé une autre interprétation. À leurs yeux, chaque fois qu'un raider attaque une firme pour créer de la « valeur », il ne fait rien d'autre qu'exproprier les partenaires de la firme, les « stakeholders », au profit des actionnaires, les « shareholders ». Prenons un exemple. Il est habituel qu'une firme offre à ses salariés une perspective de carrière interne. La promesse de pouvoir progresser dans la hiérarchie, à tout le moins de gagner plus en vieillissant, incite le travailleur à rester fidèle à l'entreprise. C'est l'une des manières, en conformité avec la théorie du salaire d'efficience, d'obtenir l'assentiment des salariés. Pour la firme, toutefois, les salaires plus élevés des personnels âgés représentent un « surcoût » qui ne se justifie que par l'effet d'entraînement sur le personnel plus jeune.

Ces « contrats implicites » ont une fonction cruciale : créer une économie de « partenariat ». Ils sont utiles au bon fonctionnement d'une entreprise, mais on voit également pourquoi ils peuvent devenir encombrants. Faisons ici une analogie avec une compagnie d'assurances qui accorde des bonus aux bons conducteurs et facture des malus aux mauvais. Si les bonus sont trop généreux, si la population qui en bénéficie s'accroît excessivement, il peut devenir avantageux de liquider purement et simplement les primes. Une telle opération peut créer de la « valeur » au sens financier. Mais crée-t-elle de la « valeur » au sens économique du terme ? Rien n'est moins sûr. Privée d'un système crédible de bonus/malus, la nouvelle compagnie sera moins efficiente que la précédente, même si elle sera peut-être plus rentable financièrement après avoir répudié sa dette à l'égard des bons conducteurs.

Telle est, en substance, l'interprétation proposée par Shleifer et Summers : la révolution financière des années 1980 a créé de la valeur en annulant nombre d'engagements implicites. En licenciant les vieux salariés, en ne renouvelant pas les contrats avec les sous-traitants, en exigeant en bref des « managers » qu'ils trahissent leurs engagements passés avec les autres « partenaires » de la firme, ceux qu'on appelle les « stakeholders ».

Cette « rupture de contrat » marque le point de départ du nouveau capitalisme « actionnarial ». Tout au long des années 1980, la mode est à la réduction de taille des entreprises, au « downsizing ». Les raiders cassent les gros conglomérats, vendent par appartements leurs différentes filiales, recentrant leurs activités, expulsant dans la sous-traitance les tâches réputées inessentielles. Les fabricants de parapluies cessent de fabriquer des maillots de bain. Les firmes cotées en bourse deviennent plus volatiles[18]. Ce travail étant fait, elles peuvent ensuite recommencer à grossir, à partir des années 1990, sur le seul axe de leur « cœur de métier ». La vague des fusions-acquisitions, toujours en cours, en témoigne. Elles prouvent aussi que la taille n'était pas le problème majeur que le démembrement des firmes dans les années 1980, le « downsizing », cherchait à résoudre.

Conclusion

La boucle est bouclée. Par tous ses bords, le capitalisme contemporain engage un grand démembrement de la firme industrielle. L'image de la grande entreprise, intégrant en son propre sein tous les étages de la société, disparaît. La pyramide fordiste est débitée en tranches de plus en plus fines. Les hiérarchies deviennent plus plates. Les firmes se replient sur leurs avantages comparatifs. Les bureaux d'ingénieurs s'autonomisent, la fabrication est externalisée, voire délocalisée.

Cette rupture n'a pas une cause unique. On peut la lire tout d'abord comme un moment de la lutte des classes. Les premières firmes à être restructurées aux États-Unis sont les firmes les plus syndiquées. Le nouveau capitalisme casse les collectifs ouvriers qui se sont construits au cours du siècle et le fait en grande partie pour

18. J. Campbell, M. Lettau, B. Malkiel et Y. Xu, « Have Individual Stocks Become More Volatile? », *Journal of Finance*, 56:1-43, février 2001.

cette raison même, tout comme un siècle plus tôt l'Organisation Scientifique du Travail avait affronté l'aristocratie ouvrière. Mais les causes externes jouent également un rôle important. La contestation du travail à la chaîne en Mai 68, l'émergence de nouvelles technologies ont précipité l'avènement d'un « nouvel esprit du capitalisme [19] ». On peut parler ici de rupture paradigmatique. Le capitalisme s'est mis à penser autrement l'organisation du travail. Son intelligence sociale a été mobilisée dans une direction inverse de celle du fordisme : non plus rendre productifs les OS, mais rendre possible l'impensable, l'avènement d'usines sans travailleurs.

Beaud et Pialoux ont montré combien la condition ouvrière a été affectée par le déclin de l'emploi industriel. Au milieu des années 1990, dans la région de Montbéliard, ils ont suivi le destin de jeunes ouvriers auxquels aucun emploi n'est plus proposé « faute de compétences ». Avec la reprise économique de la seconde moitié des années 1990 pourtant, une reprise éphémère de l'emploi industriel se produit. Les jeunes choisissent des emplois « durs », de nuit, les mieux payés. Le temps que dure la reprise, aucun d'entre eux ne faillira aux tâches qui leur sont proposées. Avec la récession du début du nouveau siècle pourtant, tous sont licenciés. Brutalement, ils redeviennent « inemployables », inutiles à ce monde nouveau où les usines ferment leurs portes [20].

---

19. Luc Boltanski et Eve Chiappello, *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 1999.

20. Pour paraphraser Robert Castel, *Les Métamorphoses de la question sociale*, Paris, Fayard, 1995.

LEÇON 2

La nouvelle économie-monde

La crise de la société industrielle dans les pays riches trouve un parallélisme étonnant avec la rupture, tout aussi révolutionnaire, qui est observée au niveau planétaire. L'affrontement Est/Ouest, qui incarnait – selon les mots de Raymond Aron – deux versants possibles de la société industrielle, a brutalement laissé place, dans la dizaine d'années qui sépare la mort de Mao de la chute du mur de Berlin, à l'opposition Nord-Sud. Celle-ci est marquée par l'arrivée des grands blocs de populations que sont la Chine, l'Inde et l'ex-bloc soviétique, à la table du capitalisme mondial. Comment penser cette formidable concomitance avec la transformation interne du capitalisme ? Est-elle fortuite, obéit-elle à une logique ?

Il est possible, tout d'abord, de déduire la crise des « pays de l'Est » de l'épuisement du dynamisme de la société industrielle. Celle-ci reposait sur un modèle hiérarchique s'acclimatant parfaitement aux régimes planificateurs et totalitaires. Aux États-Unis mêmes, Henri Ford était captivé par le nazisme, et Hitler n'a rien voulu faire d'autre, dans le domaine productif, qu'importer le modèle fordiste. À partir de 1929, on a eu tendance à inverser la question : on a commencé à douter que les économies de marché puissent faire jeu égal avec les économies planifiées. Le succès intel-

lectuel du keynésianisme, dans les pays occidentaux, a tenu pour une large part au fait qu'il redonnait de l'espoir aux économies de marché, dans un combat qui apparaissait comme perdu. Les dix-huit leçons de Raymond Aron sur la société industrielle peuvent également se lire comme une manière de rééquilibrer une balance qui semblait pencher en faveur des économies planifiées[1].

La question demeure pourtant : pourquoi, en 1975, l'écrasante majorité des pays pauvres de la planète avaient-ils préféré le versant planificateur à celui des économies de marché ? La réponse à cette question exigerait de faire droit aux singularités nationales de chaque pays : la Russie n'est pas l'Inde qui n'est pas la Chine. Mais une réponse surplombe toutes les autres et permet d'unifier les regards portés sur cette séquence. Tous ces pays ont en effet en commun d'avoir déjà participé, et pour la plupart d'entre eux tragiquement, à une première mondialisation, celle qui se produit au XIX^e siècle. Pour tous ces pays, la leçon sera la même : le commerce international est inégal dans ses effets, favorise la prospérité de ceux qui sont déjà riches, mais ne permet nullement aux pays les plus pauvres de rattraper les plus avancés. Cette première mondialisation va les convaincre, à l'heure de leur indépendance, qu'une autre voie doit être choisie : celle du protectionnisme. Reprenons brièvement la description des faits les plus saillants de cette première mondialisation, car elle illustre les attentes et les menaces de celle qui vient de commencer.

La première mondialisation

Le parallélisme entre la mondialisation du XIX^e siècle et la nôtre est particulièrement frappant. Première analogie : la ressemblance des grandes puissances. La Grande-Bretagne domine hier le

1. Raymond Aron, *Dix-huit Leçons sur la société industrielle*, Paris, Gallimard, 1962, dont le titre de ce livre est inspiré.

monde d'une manière qui anticipe parfaitement la manière américaine aujourd'hui. Puissances mercantiles toutes deux, elles cherchent d'abord à promouvoir partout où elles s'imposent le libre-échange commercial. La Grande-Bretagne n'est pas une puissance coloniale uniquement intéressée à exporter sa puissance politique à l'étranger. C'est comme puissance cherchant d'abord à faire fructifier ses intérêts économiques qu'elle pense son pouvoir. Cela ne l'empêche évidemment pas de chercher à contrôler l'équilibre des puissances, mais en Chine ou en Inde, son premier geste est de favoriser les industriels anglais, de leur ouvrir des marchés.

Une deuxième analogie, plus profonde, entre la mondialisation d'hier et celle d'aujourd'hui, est qu'elles sont toutes deux portées par une révolution des techniques de transport et de communication. On a parfois tendance à penser que la révolution d'Internet, qui permet en un clic de relier, sinon les hommes, du moins leurs ordinateurs, est la marque distinctive du monde contemporain. La véritable rupture en ce domaine est pourtant bien davantage à chercher au XIX^e^ siècle.

À la fin du XVIII^e^ siècle, on marche encore souvent à pied pour aller d'un bourg à un autre. Il faut plusieurs jours pour qu'une lettre parvienne à un destinataire habitant à 300 km de la capitale. Avec l'invention du télégraphe, avec les câbles terrestres et sous-marins, une information mettra moins de 24 heures pour relier Londres et Bombay.

À cette capacité révolutionnaire d'échanger des informations, s'ajoute le développement des moyens de transport terrestre ou maritime que sont le chemin de fer puis le bateau à vapeur, qui permettent aux marchandises et aux personnes d'accompagner ces flux d'informations. Avec le bateau frigorifique, dans le dernier quart du XIX^e^ siècle, on peut importer en Europe du bœuf argentin congelé ou du beurre néo-zélandais.

La marque de cette facilité inédite de faire circuler marchandises et informations se retrouve dans les écarts de cours des matières premières en différentes places. Au milieu du XIX^e^ siècle,

les écarts entre les prix du blé affiché à Chicago, Londres ou Bombay sont encore considérables, pouvant atteindre des différences de 50 %. En 1913, à la veille de la Première Guerre mondiale qui vient clore cette première mondialisation, les écarts de cours n'excèdent plus 10 ou 15 %, ce qui signifie à la fois que l'on connaît en temps réel les cours cotés ailleurs, et que l'on peut envoyer les marchandises là où elles sont chères à partir de là où elles sont bon marché [2].

Pour prolonger la comparaison, il serait possible d'ajouter que la mondialisation actuelle reste en retard sur celle du XIX^e siècle dans au moins deux dimensions essentielles : la globalisation financière et les migrations internationales. En 1913, la City de Londres exporte 50 % de l'épargne anglaise outre-mer. Dans le cas français, c'est un quart de l'épargne nationale qui s'investit à l'étranger. Ce sont des chiffres considérables qu'on est très loin d'atteindre aujourd'hui. Les historiens qui se sont penchés sur les raisons du lent déclin britannique tout au long du XIX^e siècle imputent en partie celui-ci au biais de la City, qui lui fait préférer un investissement outre-mer à un investissement domestique, privant ainsi l'économie anglaise de la dynamique positive du réinvestissement des profits de l'accumulation passée. Aucun pays émergent ne peut compter aujourd'hui sur des flux de financement comparables à ceux dont ont bénéficié alors l'Argentine, le Canada ou l'Australie [3].

Une autre dimension témoigne de l'avance de la mondialisation d'hier sur celle d'aujourd'hui : les migrations internationales. On vit aujourd'hui dans un monde où la mobilité des personnes semble exceptionnelle. En 1913 pourtant, 10 % de la population mondiale est constituée d'immigrés, au sens statistique simple de personnes qui résident dans un pays qui n'est pas celui où ils sont nés. Le chiffre correspondant n'est aujourd'hui que de 3 % de la

2. Kevin O'Roorke et John Williamson, *Globalization and History*, Cambridge (Mass.), MIT Press, 1999.

3. On est en fait aujourd'hui dans une situation paradoxale puisque c'est la grande puissance elle-même qui est financée par les pays émergents, l'excédent chinois contribuant à financer le déficit américain...

population mondiale. Ce chiffre est évidemment imposant en masse mais, relativement à la population terrestre, il reste trois fois inférieur à celui du siècle précédent.

Un autre paramètre illustre l'écart qui subsiste entre la mondialisation d'hier et celle d'aujourd'hui : le respect des contrats ou de la propriété privée. À s'en tenir au Commonwealth, il est possible de dire que l'intégration juridique hier était, elle aussi, en avance sur la situation actuelle. Un contrat signé à Bombay avait la même valeur juridique qu'un contrat signé à Londres. Dans la mesure où nombre d'économistes tiennent que les ratés de la mondialisation aujourd'hui sont dus en partie aux risques juridiques encourus par les firmes multinationales à l'étranger, on note une nouvelle fois une intégration plus poussée au XIX^e siècle[4].

De tous ces points de vue, qu'il s'agisse de la globalisation financière, du respect des contrats, des mouvements de population ou des ruptures introduites par les moyens de communication, tout montre que la mondialisation du XIX^e siècle n'a rien à envier à celle d'aujourd'hui. Elle offre le laboratoire d'une mondialisation quasiment à l'état pur, offrant à l'historien mais surtout aux hommes politiques le moyen de juger de ses effets spontanés. Or le résultat est sans ambiguïté possible. Elle s'est avérée tout simplement incapable de diffuser la prospérité des plus riches vers les plus pauvres. C'est en effet à un formidable accroissement des inégalités mondiales que l'on assiste au cours du XIX^e siècle.

Pour s'en tenir à l'exemple le plus représentatif de cette évolution, l'Angleterre est en 1820 (déjà) deux fois plus riche par habitant que l'Inde[5]. Mais en 1913, au terme de cette première mondialisation, les écarts de revenus sont passés de 1 à 2 à 1 à 10.

---

4. Daron Acemoglu, Simon Johnson et James Robinson, « The Colonial Origins of Comparative Development : an Empirical Investigation », *American Economic Review*, 2001, volume 91, p. 1369-1401.

5. Selon les chiffres de Maddison, *The World Economy, A millenium perspective*, OCDE, Centre de développement, 2001. Maddison révise les chiffres de Paul Bairoch qui tablait sur des écarts plus faibles en 1820.

C'est donc une multiplication par cinq des écarts de richesse entre le riche et le pauvre à laquelle on allait assister. Au cours de la même période, à l'inverse, un processus de convergence se met en place entre l'Angleterre, d'une part, et les autres grandes nations européennes, de l'autre, France et Allemagne en tête, alors même que ces dernières choisissent une voie protectionniste.

Tous les pays qui allaient ensuite devenir le « Tiers-monde » tireront une leçon simple de ce long épisode : le commerce mondial n'est pas un facteur d'enrichissement des nations pauvres. Lorsque leur indépendance leur permettra de fixer par eux-mêmes leur politique commerciale, le protectionnisme deviendra dès lors la voie privilégiée par ces pays. Tout au long des années d'après-guerre, le rôle du Tiers-monde dans le commerce mondial va ainsi baisser, leurs exportations passant de 28 % en 1955 à 14 % des échanges internationaux en 1972, alors même que leur part dans la population mondiale ne cesse de croître.

La leçon du XX^e^ siècle ne sera pourtant guère plus encourageante. À choisir une voie protectionniste, à se priver des ressources que peut fournir le capitalisme mondial, un pays pauvre ne se met pas davantage en situation de rattraper les pays riches. Il se prive des découvertes faites par ces autres pays, s'oblige à réinventer la roue, et finalement ajoute de nouveaux handicaps à ceux qu'il doit déjà surmonter. L'écart de richesse, par habitant, entre les pays pauvres et riches ne va pas davantage se rétrécir au cours du XX^e^ siècle qu'il ne l'avait fait au XIX^e^ siècle[6].

Progressivement, le consensus en faveur du protectionnisme va dès lors s'effriter. Sous des formes diverses, à compter des années 1980 et surtout des années 1990, les pays pauvres vont retrouver la voie du commerce mondial. 2001 est la première année où, en masse, l'augmentation du commerce a été plus importante selon

6. Selon les données de Maddison, le revenu d'un Chinois est 14 fois inférieur à celui d'un Anglais en 1973, juste avant la mort de Mao. Le ratio correspondant était de 3 en 1820 et de 9 en 1913.

l'axe Nord/ Sud que selon l'axe Nord/Nord. Une nouvelle division internationale du travail s'esquisse à laquelle les pays émergents participent de plain-pied. Laquelle ?

Retour sur la division (internationale) du travail

Pour comprendre les forces qui modèlent aujourd'hui la division internationale du travail, et les comparer à celles du XIX^e siècle, il n'est pas inutile de revenir sur les fondements théoriques de celle-ci. Le point de départ obligé en la matière est la théorie proposée, dès le début du XIX^e siècle, par l'économiste anglais David Ricardo.

La théorie ricardienne emprunte le même schéma intellectuel que celui développé par Adam Smith dans son célèbre *Richesse des nations*. Le marché pousse chacun, l'individu chez Smith, la nation chez Ricardo, à se spécialiser dans une tâche unique, celle où il excelle relativement aux autres. Il s'agit non pas de choisir la tâche où l'on est meilleur que les autres dans l'absolu (principe qui laisserait beaucoup de monde sur le bord du chemin), mais celle où l'on est meilleur relativement aux autres tâches que l'on pourrait faire soi-même. Pour Smith, on choisit d'être boulanger ou d'être cordonnier en fonction d'un calcul simple : connaissant mes compétences, mon héritage cognitif ou financier, quel est le métier qui me « rapporte » le plus, non pas nécessairement d'un strict point de vue financier, mais du point de vue plus général des plaisirs et des peines qui s'y rattachent ?

Le propre d'une économie de marché, au sens où l'entend Adam Smith, est de permettre à chacun de faire ce calcul sans devoir se poser la question de savoir si, en étant cordonnier plutôt que boulanger, on risque de manquer de pain. Dans une économie de marché, c'est la phrase la plus célèbre d'Adam Smith, on peut

compter que le pain sera disponible, non pas du fait de la bienveillance du boulanger, ce qui mettrait certainement en péril les consommateurs, mais du fait de son intérêt propre. Toute la modernité d'Adam Smith est d'avoir ainsi pensé la possibilité d'une vie en société où la dépendance de chacun par rapport à autrui soit réglée par les forces anonymes du marché, une institution qui a certes toujours existé mais dont personne jusqu'alors n'avait imaginé qu'elle puisse jouer le rôle cardinal qui est ensuite devenu le sien.

Pour Ricardo, le raisonnement qui est vrai pour un individu l'est aussi pour une nation. Tel est le parallélisme simple au nom duquel Ricardo va plaider en faveur du libre-échange. Le commerce international permet à chaque nation de se spécialiser dans l'activité ou le secteur où elle dispose relativement aux autres d'un avantage comparatif. Il est un facteur de richesse pour celle-ci, comme il l'est pour un individu.

Est-ce que cette théorie aide à la compréhension de la formidable augmentation des inégalités que l'on va observer au XIX^e^ siècle ? On ne peut certes l'exclure, à condition de faire des hypothèses additionnelles sur l'évolution des techniques. Mais si l'on suit la comparaison entre le boulanger et le cordonnier, il est plus raisonnable de dire que la théorie ricardienne ne prédit pas une hausse des inégalités mondiales. Il est certes tout à fait possible qu'une personne hésitant entre deux emplois fasse le mauvais choix : décider d'être cordonnier au moment même où les gens décident de marcher pieds nus ou lorsque de nouvelles machines sont introduites, qui fabriquent toutes seules les chaussures dont on a besoin. Si, pour ces raisons ou d'autres, le prix de la chaussure s'effondre, les cordonniers regretteront leur choix. Il est clair pourtant que la génération suivante réagira, rendant rare le métier et le revalorisant. La démonstration d'Adam Smith sur la « gravitation » des prix vers un niveau naturel vise à expliquer ce processus. Il est difficile de comprendre, suivant ce raisonnement, qu'une nation puisse durablement s'appauvrir relativement à une autre du seul fait du commerce international.

Or, on l'a dit, les inégalités au cours du XIX^e siècle ont été multipliées par cinq entre l'Angleterre et l'Inde, liées pourtant par un accord de libre-échange. Comment comprendre la faiblesse prescriptive de la théorie ricardienne ? Reprenons pour ce faire la question à laquelle elle répond lorsque, disons pour actualiser le problème, j'hésite entre devenir mathématicien ou joueur de tennis. Que se passe-t-il dans le cas statistiquement improbable, mais théoriquement crucial, où ces deux options me laissent véritablement indifférent ? On peut penser à deux stratégies. L'une consiste à tirer à pile ou face, pour laisser le hasard décider de ce que je ferai (et éviter ainsi le destin de l'âne de Buridan). L'autre consiste à se dire que je pourrais aussi bien faire l'une *et* l'autre de ces deux tâches : les mathématiques le matin, le tennis l'après-midi, ajoutant au passage un peu de variété à la monotonie d'un seul métier...

A priori, rien ne permet, d'un point de vue strictement ricardien, de préférer une réponse à l'autre. Pourtant, le sens pratique indique immédiatement que la seconde solution, faire les deux métiers à la fois, n'est pas la bonne. Pour être bon joueur de tennis, il faut en effet passer beaucoup de temps à s'entraîner et, matin et soir, frapper dans la balle. Pour être un bon mathématicien, il faut pareillement suivre une scolarité qui s'y consacre entièrement. Vouloir être à la fois l'un et l'autre, c'est s'exposer au risque d'être médiocre mathématicien et mauvais joueur de tennis, d'être déclassé par rapport à ceux qui auraient choisi de se spécialiser. Toute activité économique, ou presque, contient en effet un élément que les économistes appellent « les rendements d'échelles » : plus je produis, plus je deviens productif. Si je dois faire un investissement important afin d'être compétent, mieux vaut amortir cet investissement sur le marché le plus vaste ou la plage de temps la plus longue possible.

Voilà pourquoi c'est bien la première stratégie (lancer une pièce en l'air) qui est la bonne. Il vaut mieux tout jouer sur l'une ou l'autre des deux tâches entre lesquelles j'hésite. La spécialisation est nécessaire, même dans les cas où la théorie ricardienne la rendrait *a priori* inutile.

Si tel est le fondement de la division du travail au sens où Adam Smith l'entend, alors appliquée au commerce international, ou interrégional, les implications sont très différentes de celles qui sont suggérées par la théorie ricardienne. Considérons en effet deux régions initialement isolées. L'une est riche, du fait d'investissements initiaux (« une accumulation primitive ») importants : elle dispose d'infrastructures plus nombreuses, ses ouvriers sont mieux éduqués. L'autre est pauvre parce qu'elle en est privée. Quelle dynamique va s'enclencher si, du jour au lendemain, le commerce entre ces deux régions devient possible[7] ?

La région la plus riche pourra s'enrichir davantage grâce à l'accès au nouveau marché qui lui est offert : elle jouera d'économies d'échelles plus vastes. Mais *quid* de la région pauvre ? Alors que la région riche peut disposer d'une large gamme de produits, de talents, la région pauvre ne peut se spécialiser que dans un nombre limité d'activités. Une polarisation se met en place. Pour reprendre une typologie de Fernand Braudel, elle fixe l'opposition d'un centre prospère et d'une périphérie pauvre.

Le centre est riche, non parce qu'il est spécialisé, mais parce qu'il est propice à la spécialisation de chacun de ses membres. Il est lui-même un lieu où pourront cohabiter nombre d'activités : on y trouvera des médecins et des coiffeurs, des réparateurs d'auto et des informaticiens... La périphérie, au contraire, ne pourra se spécialiser que dans quelques tâches : elle fabriquera de la porcelaine ou du textile, activités dans lesquelles, par sa spécialisation extrême, elle pourra l'emporter sur la grande ville. Mais ce sera au prix d'une perte de diversité, et finalement d'une plus grande vulnérabilité. Car si une autre région pauvre faisait le même choix de spécialisation, elle exposerait la première au risque de tout perdre.

Le schéma qui émerge n'est donc nullement celui imaginé par Ricardo, où chaque région se spécialise pour le plus grand bon-

7. Je suis ici Paul Krugman et Tony Venables, « Globalization and the Inequality of Nations », *Quarterly Journal of Economics*, 110, 1995, p. 857-880.

heur de tous, mais au contraire celui d'une asymétrie entre des régions pauvres, ultra-spécialisées et vulnérables à la concurrence des autres périphéries, et des centres polyvalents, mieux protégés des aléas du commerce.

Cette dynamique est exactement celle qu'on a observée au XIX^e siècle, lorsque le chemin de fer a brutalement réduit les coûts de communication entre les provinces françaises. La France est alors « pleine comme un œuf », selon l'expression de Le Roy Ladurie. Pays agricole, elle exploite chaque lopin de terre cultivable, sur l'ensemble du territoire. Le chemin de fer crée un grand espoir de la part des régions les plus éloignées, à l'image de la grande attente créée auprès des petits artisans par l'électricité. Elles comptent que le chemin de fer va les rapprocher des grandes villes, leur permettre d'accéder à ses marchés pour y vendre et acheter davantage.

Comme diront ensuite les économistes, le problème des voies ferrées est qu'elles fonctionnent dans les deux sens. Les produits des grandes villes vont affluer vers les bourgs et hameaux, déstabilisant les régions éloignées et provoquant l'exode de leurs travailleurs. Pour reprendre l'expression des théoriciens de la géographie économique, les « forces d'agglomération » l'emportent sur les « forces de dispersion ». Un schéma cumulatif peut s'enclencher. Si les travailleurs ont le choix, ils quitteront la région pauvre pour aller là où ils vont être mieux payés. La région pauvre perd ses forces, au profit de la région riche où l'on voudra travailler et investir, parce qu'on y trouvera les infrastructures qui permettent d'y être plus productif.

La nouvelle économie-monde

Essayons de voir à présent comment ce schéma permet de comprendre la nouvelle division internationale du travail.

La célèbre poupée Barbie donne une excellente illustration de la nature du commerce mondial aujourd'hui. La matière pre-

mière – le plastique et les cheveux – vient de Taïwan et du Japon. L'assemblage est fait aux Philippines avant de se déplacer vers des zones de salaires moindres, l'Indonésie ou la Chine. Les moules proviennent des États-Unis tout comme la dernière touche de peinture avant la vente... Ce n'est pas une spécialisation sectorielle (textile aux uns, automobile aux autres) à laquelle on assiste. La spécialisation porte sur la tâche effectuée par chacun pour fabriquer un produit donné. Cette « désintégration verticale de la production » n'est rien d'autre que le miroir mondial du démembrement de la production fordiste analysée au chapitre précédent[8].

Pour saisir la portée de la rupture qui émerge dans les années 1990, il est donc beaucoup plus utile d'analyser comment la chaîne de valeur d'un bien tend à se déformer, que de considérer la rivalité entre secteurs. La paire de Nike est un autre exemple frappant du processus à l'œuvre.

Considérons ainsi une paire de Nike : le modèle Air Pegasus, qui coûte 70 $ aux États-Unis. La structure de coût qui y conduit se présente ainsi. Le salaire tout d'abord du travailleur, plus probablement de la travailleuse, qui la fabrique est de 2,75 $. Le scandale de l'échange inégal se manifeste ici. Comment gagne-t-on si peu à fabriquer un bien qui coûte si cher ? La suite des coûts engagés donne la réponse. Le coût de fabrication de la basket, tout d'abord, ne se résume pas au travail. Il faut également du cuir, du textile, des machines pour l'assembler, à quoi s'ajoutent aussi les coûts de transport et de douane. En ajoutant tous ces éléments, on arrive à un total qui s'élève à 16 $. Tel est le coût payé par Nike pour prendre possession de la basket à Los Angeles.

À ce coût matériel, s'ajoute ensuite l'ensemble des dépenses que Nike va devoir entreprendre pour transformer cet objet physique en objet social, c'est-à-dire en une basket que les gens auront

8. Robert Feenstra, « Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy », *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, 1998, vol. 12(4), p. 31-50.

envie d'acheter. Ici se joue le cœur de l'activité de Nike : faire connaître et désirer la basket, en engageant les dépenses de publicité, de promotions qui vont la montrer aux pieds des grands athlètes, lesquels donneront aux téléspectateurs du monde entier l'envie de la porter aussi. L'ensemble de ces dépenses représente un coût qui est équivalent à celui déjà engagé pour fabriquer l'objet physique lui-même. Le coût de la chaussure est doublé, et représente – pour arrondir les chiffres – 35 $ toutes dépenses de fabrication et de promotion confondues.

À ce stade, la moitié du coût total de la chaussure est expliqué : il faut dépenser autant pour la fabriquer comme objet physique qu'il n'en faut pour la faire désirer comme objet social. Comment passe-t-on ensuite de 35 $ aux 70 $ qui sont facturés au consommateur ? C'est simple : il reste à payer toutes les dépenses nécessaires pour la mettre physiquement au pied du consommateur, c'est-à-dire toutes les dépenses de distribution.

Cette structure de coûts fait émerger un schéma qui dessine parfaitement les contours de la société post-industrielle telle qu'elle a été esquissée en introduction. La conception en amont et la prescription en aval deviennent le cœur de l'activité des pays riches. L'étape du milieu, celle de la fabrication, devient inessentielle et peut être externalisée[9]. Dans la nouvelle division internationale du travail, les riches tendent à vendre des biens immatériels et à acheter des biens matériels. La prescription des biens, le face à face, est par hypothèse soustraite aux échanges mondiaux.

Dans le langage des nouvelles théories du commerce mondial, les pays riches s'accaparent le segment de la production où les rendements d'échelle sont les plus forts. Dans le cas de Nike, il suffit que le soir d'une finale de la coupe du monde l'équipe vedette

9. Des études récentes (comme celles d'É. Maurin, D. Thesmar et M. Thoenig, « Mondialisation des échanges et Emploi », CREST, 2001) montrent que les firmes qui participent au commerce international tendent à réduire leur activité de fabrication *stricto sensu*, au profit des tâches de gestion et développement commercial.

porte ladite paire de basket pour que la terre entière ait envie de la porter aussi. Une dépense donnée, le sponsoring de 11 joueurs, produit instantanément des rendements planétaires. De même, si l'on ose dire, découvrir un nouveau vaccin représente un coût fixe (les dépenses de recherche et développement) qui peut profiter ensuite, sans guère plus de dépenses, à la planète entière. Plus la masse des bénéficiaires sera importante, plus l'amortissement des dépenses de recherche sera facile, plus il sera rentable d'en engager d'autres. La différence avec l'ère industrielle se joue ici. À l'époque industrielle, le gros de la dépense était moins de convaincre les consommateurs d'acheter une automobile que de la fabriquer au plus bas coût possible.

L'un des enjeux majeurs pour les pays du Sud est de pouvoir participer à leur tour à la production immatérielle, de devenir à leur tour des producteurs de concepts, de design... Rien ne leur garantit une telle évolution. Le Mexique a gagné ses galons de sous-traitant des États-Unis, mais sans parvenir à devenir un centre rival des États-Unis. Alors que le gros des emplois était autrefois à Mexico City, ils ont progressivement migré le long de la frontière, dans les usines de montage, les *maquiladoras*, où ils subissent la loi des donneurs d'ordres nord-américains. Le Mexique connaît le mauvais versant de la mondialisation, celui d'une périphérie en concurrence avec d'autres périphéries, sous la menace permanente d'un changement de stratégie des donneurs d'ordres.

La Chine, à l'inverse, crée sur sa façade pacifique des métropoles nouvelles qui visent à la doter de tous les attributs de la puissance. Le modèle chinois n'est rien d'autre que celui du Japon, qui a prouvé qu'on pouvait profiter de la mondialisation, à condition de constituer soi-même une « accumulation primitive » des facteurs de croissance. À l'image du Japon hier, le taux d'épargne chinois est aujourd'hui considérable, de près de 50 % ! La scolarisation des enfants est également remarquable. Moins de 20 % de la population chinoise est analphabète. La leçon du XIX^e^ siècle a été entendue. La division internationale du travail ne fait pas la prospérité.

Elle n'aide que ceux qui s'aident préalablement eux-mêmes. Pour les pays mal dotés, dont les infrastructures sont rares, la population mal éduquée et soumise à des problèmes de santé publique, les multinationales ne sont pas d'une grande utilité : elles vont tout simplement ailleurs.

La mondialisation des images de la mondialisation

Si la mondialisation ne diffuse pas spontanément la prospérité matérielle à l'ensemble des pays pauvres, elle en diffuse pourtant bel et bien les images. Il existe en effet une différence fondamentale entre la mondialisation présente et celles qui ont précédé : chacun peut devenir spectateur d'un monde auquel, bien souvent, il ne peut participer comme acteur.

On tient ici une différence essentielle entre la mondialisation actuelle et la manière dont Braudel parle du couple centre-périphérie. Lorsqu'on s'éloigne physiquement du centre, qu'il s'agisse de Venise, Gênes, Anvers, Amsterdam ou Londres, on recule aussi dans le temps. Ce n'est pas seulement la prospérité qui décline, mais aussi l'intensité de la vie. Loin de la ville, on vit comme hier ou avant-hier : comme si l'Histoire s'était écoulée plus lentement. L'intensité de la « vie moderne » manque parce, que pour l'essentiel, elle y est inconnue.

Cet éloignement a changé de nature aujourd'hui. La diffusion d'images venues du centre est universelle. Pas un village reculé du monde – pourvu qu'il ait l'électricité – n'en est privé. La période actuelle est ici inédite. La moitié pauvre du monde, celle qui vit avec moins de 2 $ par jour, est privée des attributs du monde riche. Mais ses aspirations y sont indexées.

Tout n'est pas négatif dans ce décalage entre attente et réalité. On peut en illustrer un volet par la question essentielle de la démographie. La fécondité féminine illustre en effet comment la

mondialisation des images transforme les comportements, alors même que les conditions matérielles restent inchangées.

L'explosion démographique des pays en voie de développement est une question à la fois très connue et très controversée. Quelques chiffres donneront la mesure du phénomène. L'Égypte, terre d'islam, est passée de 13 millions d'habitants en 1913 à 70 millions aujourd'hui et devrait atteindre 100 millions en 2025. Le Brésil, très catholique, passe de 50 millions en 1950 à 150 millions d'habitants aujourd'hui. L'Inde est passée, entre le début et la fin du XX^e siècle, de 300 millions à plus d'un milliard d'habitants.

On appelle transition démographique le processus qui fait passer d'un régime de haute à basse fécondité. La haute fécondité, c'est, disons, plus de 6 enfants par femme ; la basse fécondité, c'est moins de 2,1 enfants par femme, le seuil qui garantit la stabilité démographique.

Or cette transition est à l'œuvre à un rythme extrêmement rapide, et le phénomène traverse allègrement les frontières des civilisations. Pour reprendre l'exemple de l'Égypte : en 1950, on comptait 7 enfants par femme ; on est aujourd'hui à 3,4 enfants par femme. Au rythme engagé, il ne fait pas de doute que la transition démographique sera accomplie en 2025. Prenons un autre pays musulman, le plus peuplé d'islam, l'Indonésie : en 1950, la moyenne était de 5,5 enfants par femme, on est aujourd'hui à 2,6 enfants par femme : la fin de la transition démographique est toute proche. En Inde, l'évolution est de même nature : on est passé de 6 à 3,3 enfants au cours de la même période.

Selon les prévisions des Nations Unies, pour la planète dans son ensemble, la transition démographique sera achevée au plus tard en 2050, date à partir de laquelle la population terrestre entamera un déclin, peut-être inexorable. On « perd » un enfant par femme par décennie en moyenne, et rien ne garantit que la fécondité féminine se stabilisera à 2,1 enfants par femme. Si les couples veulent, comme c'est le modèle actuel des pays riches, 2 enfants en moyenne, il est tout à fait possible que le point d'équilibre soit strictement

inférieur à ce niveau, dans la mesure simple où les femmes ne se marient pas toutes. Nous n'en sommes pas encore là, mais la vitesse à laquelle on se rapproche de cette situation est stupéfiante.

À cette règle qui semble générale, une exception majeure cependant : l'Afrique. Dans ce continent qui est le plus pauvre du monde, la fécondité féminine reste à un niveau très élevé : on compte aujourd'hui encore 6 enfants par femme. Pourtant, en Afrique aussi, les promesses de la transition sont à l'œuvre, puisque l'on était à 7 enfants il y a dix ans et que le processus semble bien enclenché. Le Pakistan est un autre contre-exemple qui cache parfois la forêt des transformations à l'œuvre dans les autres pays musulmans.

Pourquoi, en revenant au tableau général de la planète, cette transition est-elle à l'œuvre ? Une explication usuelle de la transition démographique est donnée par les économistes : elle se produit lorsque le coût d'opportunité d'élever les enfants augmente. Ce qui en langue vernaculaire signifie : lorsque les femmes ont mieux à faire. Lorsqu'elles se voient offrir un travail, un salaire, la demande sociale d'enfants diminue. Pour Gary Becker, un cercle vertueux peut alors s'engager[10]. On a moins d'enfants, mais on s'en occupe mieux. Les parents cherchent à leur préparer un meilleur destin en les scolarisant.

Le paradoxe de la transition démographique actuelle tient au fait qu'elle se produit alors même que les conditions matérielles ne sont guère changées[11]. On l'observe dans les campagnes comme dans les villes, que les femmes travaillent ou pas, et parfois avant même que le processus de scolarisation ne soit véritablement engagé.

L'explication qui est donnée par les Nations Unies est que les femmes du monde entier voient à la télévision un modèle de vie

10. Gary Becker, *A Treatise on the Family*, Chicago, Chicago University Press, 1981.

11. Les démographes, qui préfèrent l'histoire des mentalités à celle des progrès matériels, sont ici confortés dans leurs hypothèses. Cf. Hervé Le Bras et Emmanuel Todd, *L'Invention de la France*, Paris, Hachette 1981. Reste toutefois à comprendre pourquoi la rupture démographique actuelle est aujourd'hui simultanée dans tant de pays.

qui les fascine : celui des femmes occidentales. Par les images auxquelles elles accèdent, elles entrent dans un monde très éloigné matériellement de celui où elles vivent, mais suffisamment proche pour qu'il fasse naître l'aspiration de se comporter comme si elles y étaient entrées. La télévision brésilienne s'est révélée beaucoup plus forte que l'Église, qui est pourtant parvenue à bloquer le planning familial.

On voit donc ici à l'œuvre, sur un point qui est peut-être le plus important de l'histoire humaine, la démographie, une illustration des effets du décalage entre la mondialisation virtuelle et la mondialisation réelle. Cet écart constitue l'une des questions majeures du monde contemporain, pour les pays riches autant que pour les pays pauvres : comment réconcilier le monde vécu avec le monde attendu, à l'heure où les médiations sociales se font rares ?

Les enjeux du monde à venir

Le fait que la transition démographique s'achèvera, au niveau planétaire, d'ici 2050 n'ôte rien aux défis qui vont se multiplier jusque-là. Entre aujourd'hui et 2050, la population mondiale va croître de plus de 50 %, pour l'essentiel du fait d'une augmentation de la population pauvre.

On compte aujourd'hui un monde de 6 milliards d'habitants. Parmi eux : 1 milliard de gens riches, 2 milliards de gens qui aspirent à le devenir, et 3 milliards de gens pauvres, au sens mathématique où ils gagnent moins de 2 euros par jour. En 2050, la planète comptera 9 milliards d'habitants (et déclinera ensuite). On comptera peut-être 2 milliards de riches, 2 à 3 milliards de gens qui aspireront à le devenir et 4 à 5 milliards de gens qui resteront très pauvres.

Ce qui veut dire que le monde de 2050 verra se multiplier les difficultés du monde présent : il y aura peut-être deux fois plus de riches, ce qui posera des problèmes écologiques considérables.

Et il y a aura toujours beaucoup de pauvres, peut-être davantage qu'aujourd'hui, ce qui signifie que le déséquilibre entre richesse et pauvreté restera massif.

Ces déséquilibres poseront à la gouvernance du monde des questions difficiles et urgentes. L'enjeu écologique est sans aucun doute le plus important. La terre n'est pas compatible avec une extension des modes de consommation écologique actuels à la Chine et à l'Inde. Qui pourra faire émerger un consensus en ce domaine ?

Le monde actuel va vers une structuration multipolaire. Outre les États-Unis, l'Europe, le Japon, il y a déjà deux nouveaux candidats à une hégémonie régionale : la Chine et l'Inde, auxquels s'adjoindront d'autres pôles qui voudront jouer leur partie en Afrique, au Moyen-Orient, en Amérique Latine sans oublier la Russie. Le schéma d'Huntington est juste sur ce point : l'Occident ne va pas longtemps garder le monopole de la prospérité. Le monde à venir pourrait ressembler à l'Europe du XIX^e^ siècle où la concurrence française et allemande pour dépasser l'Angleterre allait préparer le cataclysme du XX^e^ siècle. Les risques d'un monde multipolaire nécessairement instable ne peuvent être évités qu'en créant un ordre multilatéral, doté d'institutions légitimes, qui sachent désarmer les conflits que l'évolution spontanée du monde prépare [12].

Une véritable course de vitesse est engagée. Soit un système multilatéral « juste » parvient à s'imposer, devenant suffisamment légitime pour pacifier les relations entre les blocs à venir. Soit il reste fragile et contestable, et la montée des tensions prévisibles, pour s'approvisionner en matières premières par exemple, deviendra dangereuse. Les Européens, qui savent d'expérience à quelles tragédies peut conduire la rivalité des nations, ont à cet égard un message à porter au monde. Sauront-ils le faire ?

---

12. Jacques Delors et Kemal Dervis ont proposé un Conseil de sécurité économique, chargé de nommer les directeurs des grandes agences internationales, et qui aurait la responsabilité de veiller sur l'équilibre des normes produites par l'OMC, d'un côté, et l'OMS, le BIT et une nouvelle agence pour l'écologie, de l'autre. Voir Kemal Dervis, *A Better Globalization : Governance and Reform*, Washington, DC, Brookings Press, 2006.

Conclusion

La mondialisation est la cinquième rupture qui permet de comprendre l'émergence de la société post-industrielle. Plutôt que de réfléchir à la question un peu vaine de savoir si elle est cause ou conséquence des autres ruptures, il est plus utile de la considérer comme une dimension de la société post-industrielle, dont elle éclaire parfaitement les principales tendances.

La « désintégration verticale » de la chaîne de production au niveau international, tout d'abord, est le reflet du processus d'externalisation du travail engagé au sein même des pays industriels. À l'image d'internet, la production suit les chemins les plus divers pour parvenir à ses fins. Les grandes firmes industrielles deviennent bien davantage les stratèges que les opérateurs d'une production distribuée aux quatre coins du monde.

La division internationale du travail éclaire aussi les raisons pour lesquelles la solidarité organique qu'escomptait Durkheim peine à se manifester. Le marché ne crée pas entre ses participants une communauté bien comprise de destins et d'intérêts. Les nouvelles théories du commerce international, basées sur la recherche de rendements d'échelles, montrent pourquoi : le marché aiguise une course à l'accumulation de facteurs stratégiques, qui rend les participants à l'échange bien davantage rivaux que solidaires. Les travaux récents de Philippe Martin, Thierry Mayer et Matthias Thoenig montrent d'ailleurs que le commerce en général n'est pas un facteur de pacification des relations internationales. Les belles idées de Montesquieu sur le « doux commerce des hommes » doivent être aussi révisées [13].

13. *La Mondialisation est-elle un facteur de paix ?*, Opuscules du Cepremap, n° 3, 2006, Presses de la rue d'Ulm. Les auteurs montrent que le commerce bilatéral apaise toutefois les conflits entre deux nations, mais au risque d'accroître les conflits avec les autres.

La mondialisation éclaire enfin l'un des aspects les plus importants de la société post-industrielle : le décalage croissant entre la constitution d'un imaginaire collectif par la société de l'information, et la réalité territoriale du partage entre richesse et pauvreté. La démographie donne un exemple positif de ce décalage. Les événements du 11 Septembre, véritable mise en scène télévisuelle, en offrent une illustration macabre[14]. Ce divorce ne s'installe pas seulement entre pays riches et pauvres. Il est d'importance capitale au sein des pays riches eux-mêmes où une opposition centre-périphérie se met également en place, qui se substitue au schéma ancien de la lutte des classes au sein de la firme industrielle.

14. Même si les terroristes eux-mêmes ne sont pas pauvres : ils appartiennent surtout aux classes éduquées. Voir Alan Krueger et Jitka Maleckova, « Education, Poverry, Political Violence and Terrorism : Is There a Causal Connection ? », NBER Working Paper 9074, juillet 2002.

LEÇON 3

Existe-t-il un modèle social européen ?

Aussi longtemps que le monde a été divisé en deux blocs, l'Est et l'Ouest, la référence au marché a pu fonctionner comme un marqueur positif de la construction européenne. C'est l'époque, pour paraphraser Guy Debord, où l'Europe pouvait se définir « par ce qu'elle ne voulait pas être ». Avec la Chute du mur de Berlin, un double phénomène se produit. L'effondrement de l'URSS fait tout d'abord disparaître la « menace communiste » de l'horizon des craintes. Puis, dans un deuxième temps, elle prépare l'élargissement aux pays de l'ex-Europe de l'Est. Celui-ci installe une nouvelle image de l'Europe. À l'idée d'une Europe-protection (la « forteresse-Europe »), s'est substituée celle d'une Europe-monde, qui n'était pas prévue.

Au-delà de la question de l'élargissement, c'est plus profondément au niveau même de la référence au marché que la fin de l'affrontement Est-Ouest a créé ses effets les plus vifs, réveillant des querelles anciennes. C'est peu dire que les Français en général, et pas seulement la gauche de la gauche, peinent à lui reconnaître des vertus. Malgré la formule devenue célèbre de Lionel Jospin, « oui à une économie de marché, non à une société de marché », rares sont les

Français qui adhéreraient spontanément à l'idée selon laquelle le marché est une dimension de la liberté humaine. Le refus de la Constitution européenne s'est abondamment nourri de cette ambivalence.

La Chute du mur a réveillé des interrogations qu'on croyait éteintes sur « le modèle européen ». Alors que le démembrement de la société industrielle rend essentiel de définir une nouvelle sécurité sociale qui soit capable de fabriquer de la « solidarité organique », l'Europe, qui a inventé la sécurité sociale (dans ses deux variantes : beveridgienne et bismarckienne), peine à définir un nouveau modèle social qui porte son nom. Est-elle une victime collatérale de la disparition de la société industrielle ?

Le mal européen (1)

L'Europe des 15 représente à elle seule près de 40 % du commerce mondial. Pourquoi craint-elle la mondialisation ? Pour ceci : les deux tiers de ses exportations et de ses importations sont à destination ou en provenance d'elle-même. La France, l'Italie, les Pays-Bas et l'Angleterre sont les principaux partenaires commerciaux de l'Allemagne, première puissance exportatrice européenne. Le commerce entre l'Allemagne et les États-Unis est inférieur au commerce de l'Allemagne avec la Belgique et le Luxembourg. Le gros du commerce européen est un commerce de voisinage. Il prépare mal à la mondialisation. Dans le jargon des économistes, on dit que le commerce européen est horizontal. Il accroît la diversité de biens appartenant à une même catégorie : on échange des Renault contre des Volkswagen, des Prada contre des Dior. Le commerce européen est représentatif de l'ancien modèle industriel où les firmes vendent clés en main des produits proches. Le commerce mondial, lui, est vertical : il découpe la chaîne de production d'un même bien selon des étapes de plus en plus fines. Il est représentatif du nouveau modèle industriel, où la chaîne de production est démantelée.

L'examen des échanges commerciaux de l'Europe, d'une part, et des États-Unis de l'autre, réalisé par Patrick Artus et Lionel Fontagné[1], révèle une différence sensible entre ces deux blocs. Les exportateurs européens sont spécialisés dans des produits « haut de gamme », les exportateurs américains le sont dans des produits à « haute technologie ». Le « haut de gamme », ce sont les Mercedes et les Vuitton, des produits qui comportent beaucoup de savoir-faire, accumulé au fil des ans. Ils sont le reflet de spécialisations anciennes, où le poids des compétences acquises permet de faire payer un prix élevé. Les produits exportés par les États-Unis ont un contenu en technologie beaucoup plus fort. Ils ne sont pas « chers », comme peuvent l'être un sac Dior ou une Porsche : ils sont innovants.

Les données présentées dans le cadre du rapport Beffa[2], qui a présidé à la création de la nouvelle agence d'innovation industrielle, exploraient également ce phénomène. Les produits exportés par la France sont faibles en technologies du fait de la composition sectorielle des exportations. Dans le domaine industriel, la France n'est pas moins habile à incorporer les technologies les plus avancées. Airbus est un exemple type qui montre que, sur un produit donné, les exportations françaises peuvent contenir toute la technologie requise. Ce sont les secteurs où la France intervient qui sont, en moyenne, moins consommateurs d'innovations technologiques que ceux où opèrent les États-Unis.

L'Europe reste en partie prisonnière de sa spécialisation passée, de son « savoir-faire » qui exige de « faire » encore les choses. Ce faisant, elle s'expose au risque d'être concurrencée par les pays émergents dans le domaine industriel et distancée par les États-Unis dans le domaine immatériel.

1. Patrick Artus et Lionel Fontagné, *Commerce extérieur France-Allemagne,* Rapport du Conseil d'analyse économique, 2006.

2. *Pour une nouvelle politique industrielle*, Paris, La Documentation française, 2005.

La nouvelle économie de l'information

L'avance américaine est particulièrement visible dans le secteur de la nouvelle économie, définie *stricto sensu* comme le secteur des technologies de l'information et de la communication qui sont le propre de la troisième révolution industrielle. Les Microsoft, Yahoo, Google... ont acquis une position dominante qui les met hors de portée de leurs concurrents, notamment européens. La « nouvelle économie » est associée à l'idée d'une meilleure diffusion de l'information, d'une baisse des barrières à l'entrée, et finalement d'une pression concurrentielle plus forte sur les acteurs de l'économie. Ses propres opérateurs tendent pourtant à devenir des monopoles planétaires.

La nouvelle économie, on l'a dit en introduction, se caractérise en effet par une structure de coût atypique : c'est la première unité du bien fabriqué qui coûte cher, et non celles qui suivent. Une fois conçu le logiciel Windows, on peut aussi bien le vendre à une bourgade qu'à la terre entière, son coût total de fabrication n'en sera que marginalement modifié. Le même raisonnement s'applique à l'audiovisuel – un film coûte cher à réaliser, pas à (re-)diffuser[3].

Cette caractérisation de la nouvelle économie permet de saisir la raison pour laquelle elle ne peut s'accommoder de ce que les économistes appellent un régime de « concurrence pure et parfaite ». Si un logiciel nouvellement conçu était immédiatement mis en concurrence avec des produits similaires présentant les mêmes qualités, la guerre des prix entre les fabricants leur rendrait impossible de recouvrer les dépenses qui ont permis sa conception. Pour amor-

3. Voir D. Cohen et M. Debonneuil, *La Nouvelle Économie*, Rapport du Conseil d'analyse économique, Paris, La Documentation française, 2001.

tir les coûts de recherche et de développement qui forment le cœur de son activité, une firme de la nouvelle économie doit absolument bénéficier d'une rente de situation. Rente technologique pour les uns, rente commerciale pour les autres, peu importe : le secteur ne peut pas être concurrentiel au sens habituel du terme[4].

Un exemple, emprunté à la télévision, illustrera ce paradoxe de la nouvelle économie, concernant ici la variété des biens qu'elle est censée offrir. Lorsque le câble et les satellites se sont généralisés, on a d'abord cru que les nouvelles technologies permettraient de multiplier les contenus, d'offrir à chacun un programme qui lui corresponde au mieux. Cette promesse d'une infinie diversité des programmes a été tenue au sens arithmétique où l'on peut aujourd'hui s'abonner à une centaine de chaînes. Le seul problème est que ces programmes ne sont en pratique regardés que par très peu de spectateurs. Malgré l'abondance de chaînes disponibles, les téléspectateurs continuent de voir pour l'essentiel les trois anciennes chaînes publiques, plus M6 et Canal Plus. Si l'on mesure leurs parts de marché, on trouve en effet les chiffres suivants : TF1 représente 30 % du marché ; France 2 représente 30 % de la part résiduelle (70 %), soit 20 % environ ; France 3 compte à son tour 30 % des 50 % qui restent, soit 15 % ; M6 et Canal Plus se disputant le reste...

Les parts de marché des chaînes thématiques sont infinitésimales, se comptent parfois en quelques centaines de téléspectateurs. Ces chaînes peu regardées coûtent également peu : elles mettent une caméra devant un spectacle déjà financé et le diffu-

4. Dans la littérature économique, on renvoie généralement à Schumpeter l'idée selon laquelle les monopoles sont les vecteurs de l'innovation du fait de la rente dont ils profitent pour amortir leurs dépenses de recherche et développement. Un éclairage post-schumpetérien important est donné par Philippe Aghion *et al.*, « Entry and Productivity Growth : Evidence from Micro Level Panel Data », *Journal of the European Economic Association*, vol. 2, n° 2-3, 2004, p. 265-276. Les auteurs montrent que la concurrence monopolistique, c'est-à-dire la concurrence de firmes cherchant chacune à conquérir une rente de monopole, est la configuration la plus favorable à l'innovation.

sent, ou plus souvent re-diffusent des émissions déjà amorties. Mais en vis-à-vis, il n'y a quasiment aucun téléspectateur. Pourquoi la promesse d'une infinie diversité a-t-elle débouché, en pratique, sur une telle pauvreté des audiences ? Du fait d'une logique que les économistes appellent la théorie des « coûts endogènes » et qui se présente ainsi : lorsque les chaînes de télévision sont soumises à la concurrence de nouveaux entrants, elles se livrent à une surenchère terrible pour obtenir les droits de retransmission des spectacles que tout le monde veut voir (coupes du monde, présentateurs vedettes...). Cette mise en concurrence des droits de retransmission fait monter le coût d'entrée, jusqu'au point où seront découragés les nouveaux entrants à qui la technologie promettait pourtant de beaux jours. Les barrières à l'entrée, abaissées par la technique, sont ainsi spontanément rehaussées par les marchés. On se retrouve au bout du compte avec un équilibre de parts de marché qui est certes un peu plus large (M6, Canal Plus), mais qui est très loin du modèle initialement prévu.

Le gratuit et le payant

L'inflation des coûts fixes, propre à la nouvelle économie, n'est pas toujours négative. Dans le cas des entreprises pharmaceutiques, elle accélère les dépenses de Recherche et Développement, propices à l'apparition de nouveaux médicaments. Même dans ce dernier cas toutefois, une inefficience majeure apparaît *ex post* : lorsque le nouveau médicament est découvert, il est tarifé à un cours dissuasif pour les patients les plus pauvres, ceux qui sont en fait les plus nombreux.

Paul David avait résumé ces paradoxes de la façon suivante[5]. Pour être efficace, la production d'« idées nouvelles» devrait obéir

5. Paul David, « A Tragedy of the Public Knowledge Commons ? », Oxford IP Centre, Working Paper 04/00, 2000.

à deux règles : coopération de tous ceux qui visent à résoudre le même problème, puis, une fois le problème résolu, libre usage par tous de ses applications. Ainsi fonctionne la recherche universitaire. Il existe certes une rivalité entre les chercheurs eux-mêmes, mais les collaborations sont fréquentes qui rassemblent les chercheurs travaillant sur un même projet. Une fois la découverte réalisée, les résultats sont immédiatement publiés et mis gratuitement à la disposition de la communauté scientifique.

Dans le cas de la recherche privée, c'est exactement le contraire : les laboratoires sont en concurrence et ne coopèrent pas. Le secret de leurs travaux est jalousement gardé. Une fois la découverte réalisée, les firmes en gardent l'usage privatif. C'est donc un modèle à front renversé de celui qu'il faudrait. Le modèle de l'*open science* et la culture de l'*homo academicus* dont la principale motivation est la reconnaissance de ses pairs, sont mieux adaptés à la création d'idées nouvelles que l'économie de marché. On tient ici l'équivalent pour la nouvelle économie de la contradiction que Marx dénonçait au sein du capitalisme entre le développement des forces productives et ce qu'il appelait les rapports de production, à savoir le régime de propriété privée. Alors que sa démonstration n'est guère convaincante pour une économie industrielle ordinaire, elle devient éclatante dans le cadre de la « nouvelle économie ».

Cette contradiction rejaillit sous une forme qui devient au XXI^e^ siècle l'équivalent de ce que fut le conflit entre le secteur public et privé au siècle précédent : la rivalité entre le « gratuit » et le « payant ». La tentation de télécharger gratuitement des films et des chansons, de faire circuler des contrefaçons ou de fabriquer des produits génériques est une donnée permanente de la « nouvelle économie », pour cette raison même qu'il coûte peu de dupliquer la première unité d'un bien, une fois qu'il a été découvert.

Un arbitrage délicat doit être fait entre deux extrêmes : la gratuité radicale, qui menacerait l'innovation privée, et un usage restreint de la propriété intellectuelle, qui fasse la part belle aux monopoles. Cet arbitrage ne peut être laissé aux producteurs eux-

mêmes. C'est à la société de fixer le temps de vie d'un brevet, de son droit d'exploitation, en fonction non pas de principes universels (le respect de la propriété...) mais de considérations pratiques (enjeux de santé publique, situation économique du pays...). Personne ne s'étonne par exemple que la propriété littéraire soit plus longue que la propriété pharmaceutique : les enjeux pour la clientèle ne sont pas les mêmes. Ce débat ne se limite pas à la durée de vie des licences. Il doit porter aussi sur le champ géographique couvert. Il n'y a aucune raison économique de priver les pauvres de médicaments qui pourraient les guérir. Le manque à gagner des firmes pharmaceutiques est par hypothèse nul : sauf à avoir accès à des produits génériques, les pauvres ne peuvent acheter leurs médicaments.

Mais un réglage fin de la propriété intellectuelle n'est pas suffisant. La gratuité a besoin d'institutions adaptées à ses fins, tout autant que la production matérielle. C'est ici que le handicap européen devient le plus flagrant.

Pour une université européenne

L'Université de Shanghai publie chaque année le classement des 500 premières universités du monde. Sur les dix premières universités mondiales, seules les universités britanniques de Cambridge et Oxford (respectivement à la 2e et à la 9e place) disputent la prééminence aux universités américaines [6]. On ne compte dans les cent premières que cinq universités allemandes, quatre françaises et une italienne.

Comme tous les classements, celui de l'Université de Shanghai est discutable. Il fait la part trop belle aux prix Nobel, tend à ignorer les publications des chercheurs rattachés à des organismes

6. Voir *Le Monde* du 23 août 2005 ; le classement est disponible sur http://ed.sjtu.edu.cn/ranking.htm .

de recherche extérieurs et donne une prime aux grands établissements sur les petits. La puissance (intellectuelle et financière) des universités américaines est pourtant patente. Ignorer ce classement au motif qu'il est imparfait tiendrait de la politique de l'autruche.

Faut-il et peut-on copier le modèle américain ? Le XX^e siècle a été dominé par un mode à peu près universel d'organisation « scientifique » du travail : le taylorisme. Si l'on admet que les innovations scientifiques et techniques seront au XXI^e siècle ce que l'organisation du travail industriel a été au XX^e, il n'est pas aberrant de considérer qu'une « organisation scientifique du savoir » s'impose également. L'Université est au nouveau siècle ce que la firme fordiste était à l'ancien : l'institution qui fixe la matière première, le savoir et la formation, dont se nourrit le reste de la société.

Comme lieu de production du savoir, les universités américaines doivent leur efficacité au fait qu'elles apportent une réponse aux contradictions majeures qui traversent la production de connaissances : l'équilibre, tout d'abord, entre compétition et coopération, l'arbitrage, ensuite, entre recherche fondamentale et recherche appliquée.

Les universités américaines sont indiscutablement concurrentielles. Elles se disputent les meilleurs étudiants, les meilleurs enseignants et disposent du nerf de la guerre, l'autonomie financière qui leur est donnée à la fois par des droits d'inscription élevés et des dotations financières propres. Elles sont aussi un lieu de coopération : les enseignants passent de l'une à l'autre au gré des séminaires ou des années sabbatiques, présentent ensemble des projets de recherches à la National Science Foundation.

Mais surtout, les universités américaines sont suffisamment fortes pour discuter de puissance à puissance avec le reste de la société, politique ou industrielle. Se joue ici la question si controversée du rapport entre la recherche fondamentale et la recherche appliquée.

Les chercheurs français ont manifesté leur crainte de voir leurs programmes de recherche dictés par une logique industrielle ou bureaucratique. Se faisant l'écho de leurs inquiétudes, le président

de l'Académie des sciences, Edouard Brézin, remarquait qu'on n'avait pas découvert l'électricité en cherchant à faire de nouvelles bougies. Par quoi, il voulait dire, à juste titre, que la logique des découvertes scientifiques est irréductible aux usages qu'on en attend.

On aurait tort pour autant de clore le débat sur ce seul constat. L'idée extrême selon laquelle sciences et techniques formeraient deux mondes étanches est également fausse. Joel Mokyr, dans son livre *The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy,,* rappelle que la thermodynamique est née au XIX^e^ siècle de recherches visant à améliorer l'efficacité des machines à vapeur [7]. La dialectique nouvelle entre sciences et techniques est, selon lui, le facteur crucial qui explique pourquoi la révolution industrielle du XVIII^e^ siècle diffère de celles qui ont précédé (en Chine, cinq siècles plus tôt, par exemple).

C'est parce que les liens entre recherche fondamentale et appliquée sont complexes que le besoin d'institutions puissantes et autonomes est indispensable, qui protègent les chercheurs du court-termisme des industriels, sans les conduire pour autant à ignorer la demande sociale qui leur est adressée. Le fait que les universités américaines soient des lieux d'enseignement joue à cet égard un rôle décisif. Répondre à la demande de formation est un stimulant puissant, qui oblige à répondre aux tendances de long terme de la société, sans avoir à renoncer aux impératifs de la science.

Indépendamment même du niveau des dépenses, la recherche européenne reste de fait un empilement de recherches nationales qui, au total, valent moins que la somme de ses composantes individuelles. Les procédures mêmes d'allocation des ressources communautaires qui sont très attentives à respecter les équilibres entre nations, ne parviennent pas à faire émerger des pôles d'excellence européens qui puissent se comparer aux pôles constitués aux États-Unis autour des grandes universités. Personne n'accepterait qu'on accorde à Oxford ou Bologne la même concentration de ressources

7. Joel Mokyr, *The Gifts of Athena*, Princeton, Princeton University Press, 2002.

que celle qu'on observe autour de Boston ou de San Francisco. Le rôle joué par le Pentagone américain n'est par ailleurs guère transposable au cas européen.

Les Européens réagiront-ils ? Sauront-ils créer une Université qui fasse droit à leur histoire, à leur diversité, mais qui sache aussi faire entrer l'Europe dans l'économie de la connaissance ? Il faut l'espérer, mais ce n'est pas certain. Joel Mokyr explique aussi que le déclin de l'Angleterre au XIX^e^ siècle vient en partie de son incapacité à créer des écoles d'ingénieurs (à l'image de celles qui furent fondées à cette époque en France et en Allemagne), qui auraient permis aux enfants et petits-enfants de ceux qui avaient inventé la machine à vapeur ou la machine à tisser de faire avancer les innovations de leurs parents. Toujours selon Mokyr, les dignes rejetons de ces inventeurs géniaux se sont retrouvés dans les « Public Schools », les écoles privées anglaises, à étudier l'art de la domesticité ou du bon goût, écartant l'Angleterre, à l'aube du XX^e^ siècle, des grandes innovations – moteur à explosion ou électrique… – qui allaient façonner le monde. Le handicap anglais d'hier est devenu celui de l'Europe aujourd'hui.

Le mal européen (2)

Le débat sur la Constitution a révélé combien les conceptions européennes en matière d'économie « sociale » de marché restaient éloignées les unes des autres. Loin de préparer l'apparition d'un modèle partagé, l'Europe est devenue depuis une vingtaine d'années le théâtre d'une divergence étonnante. Parler d'un modèle social européen qui puisse englober le Royaume-Uni, la Suède, l'Italie et la France n'a quasiment aucun sens. Pour essayer de comprendre les sources de cet éclatement, plusieurs typologies sont possibles, qui soulignent toutes les sources historiques de cette diversité.

Le non-modèle social européen

Gosta Esping-Andersen, dans un livre important intitulé *Les Trois Mondes de l'État-Providence*, a distingué l'État-Providence libéral, corporatiste, et social-démocrate[8]. Le point essentiel de la théorie d'Esping-Andersen est de montrer que les grandes tendances des sociétés industrielles, qu'il s'agisse de l'urbanisation, de la croissance, de la scolarisation... ne permettent nullement de dessiner les contours de l'État-Providence. Les singularités nationales, les compromis historiques spécifiques à chaque pays comptent bien davantage.

En Suède, une alliance de classe « rouge-verte » entre les ouvriers et les paysans expliquerait ainsi l'universalisme de l'État-Providence, attentif à intégrer l'ensemble de la société. En Allemagne, l'État-Providence naît de la tentative délibérée de Bismarck de diviser le mouvement ouvrier. Le compromis néo-corporatiste maintient les stratifications sociales, les ouvriers obtenant des protections proportionnées aux rapports de forces qu'ils construisent, secteur par secteur. Le modèle libéral de l'État-Providence, enfin, réserve sa protection aux plus pauvres, héritage d'un débat remontant au début du XIX^e siècle, sur le bon usage de la charité à l'égard des pauvres. Ce faisant, l'État-Providence libéral conduit les classes moyennes à s'assurer par elles-mêmes contre les risques couverts dans les autres pays par la sécurité sociale (santé, retraites...). Un dualisme durable entre les pauvres et le reste de la société en résulte.

L'opposition désormais classique entre le capitalisme anglo-saxon et le modèle scandinave est la première grille de lecture qui émerge de cette typologie[9]. Le premier repose sur le bon fonctionnement des marchés, le second sur la solidarité sociale.

8. Gosta Esping-Andersen, *Les Trois Mondes de l'État-Providence*, Paris, PUF, 1999 (version originale : 1990).

9. Michel Albert, *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Seuil, 1991.

Dans une étude célèbre, Lars Calmfors et John Driffill, deux économistes respectivement suédois et anglais, avaient illustré la portée de cette opposition en matière de chômage [10]. Dans les pays anglo-saxons de l'OCDE (Royaume-Uni, États-Unis, Australie...), le taux de chômage est bas, dans la mesure où le marché du travail fonctionne précisément comme un marché, qui ne souffre aucun déséquilibre durable entre l'offre et la demande. Ce bon résultat se retrouve toutefois dans les mêmes termes à l'autre bout de la chaîne, dans les pays scandinaves où la syndicalisation est très forte. Les syndicats y sont capables d'accepter les concessions, en matière de rémunérations ou de protections, qui doivent être faites pour atteindre le plein-emploi.

Dans les pays intermédiaires comme la France, où ce sont les syndicats qui sont en concurrence entre eux, le chômage est fort, ou plus exactement : persistant. Les compromis sociaux ne portent ni sur l'exigence du plein-emploi qui vient de la conception libérale, ni sur l'exigence scandinave de solidarité. Le capitalisme continental est ainsi néo-corporatiste au sens d'Esping-Andersen. Il vise à protéger les populations sous statut. Les indemnités de licenciement, l'assurance chômage par exemple, sont proportionnées aux droits que l'ancienneté confère aux travailleurs.

Bruno Amable a enrichi la typologie d'Esping Andersen, en distinguant un quatrième type de capitalisme propre à l'Europe, ce qu'il appelle le capitalisme méditerranéen [11]. C'est *a priori* le plus traditionnel de tous : il fait reposer la solidarité sociale sur la famille. Le but implicite du système de protection méditerranéen est de préserver le salaire et l'emploi du chef de famille. Il se caractérise par un taux de chômage élevé des jeunes et des femmes.

La France, qui aime à penser, selon les termes du premier

10. Lars Calmfors et John Driffill (1988), « Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance », *Economic Policy*, vol. 6, p. 13-61.

11. Bruno Amable, *Les Cinq Capitalismes*, Paris, Seuil, 2005. Le dernier type de capitalisme recensé par B. Amable se situe hors d'Europe : c'est le capitalisme asiatique, centré sur la loyauté à la firme.

axe, qu'elle est plus proche du modèle scandinave que du modèle libéral, est en fait bien davantage prisonnière d'un second dilemme. Elle épouse en partie le corporatisme allemand, mais à la différence de celui-ci, elle ne se donne pas les moyens d'intégrer les jeunes, comme le fait l'Allemagne avec l'apprentissage. Elle reste à cet égard un pays méditerranéen, dans la mesure où elle suppose implicitement qu'un jeu de solidarité familiale prendra en charge les jeunes ou les femmes sans emploi.

Mélanges

Il y a toujours un risque à enfermer un pays ou l'autre dans un modèle fixe. Le Royaume-Uni de Mme Thatcher n'a rien à voir avec le modèle travailliste d'après-guerre. Le Danemark donne également l'exemple souvent commenté, à juste titre, d'un pays qui a su trouver une voie originale entre la flexibilité anglo-saxonne et la solidarité scandinave[12].

L'Amérique offre aussi une leçon intéressante de transformation. Commentant la baisse spectaculaire des accidents du travail aux États-Unis, Philippe Askenazy mettait en exergue trois facteurs qui avaient joué un rôle décisif dans cette évolution. Premier facteur : au milieu des années 1990, une nouvelle direction syndicale est élue. La troïka Sweeney, Trumka et Chavez-Thompson qui vient aux commandes de l'AFL-CIO est soutenue par les « minorités » : femmes et minorités ethniques. Elle débouche sur des actions syndicales nouvelles. La campagne « Justice for the Janitors », par exemple, parvient à syndicaliser des milliers d'employés du secteur de l'entretien des bâtiments. La réforme des conditions de travail est au cœur de cette mobilisation.

Deuxième facteur : l'usage intensif de la société de l'infor-

12. Voir la synthèse de Robert Boyer, *Le Modèle scandinave*, Opuscules du Cepremap, n° 2, Presses de la rue d'Ulm, 2006.

mation. Grâce à des forums internet garantissant l'anonymat de ses participants, elle a permis de démasquer et de stigmatiser les « mauvaises firmes ». Le vote d'une loi, en 1995, fait par ailleurs obligation aux administrations de rendre publiques les informations non confidentielles dont elles disposent, notamment en matière d'accidents du travail. Elles sont consultables sur le site www.usha.gov.

Troisième facteur : le plein-emploi américain à la fin des années 1990. La difficulté d'embaucher est alors telle que les firmes désespèrent d'attirer des travailleurs. Des conditions de travail attrayantes deviennent l'un des éléments de leur concurrence à l'embauche. Résultat : alors que la période 1984-94 avait connu une recrudescence marquée des accidents du travail, la décennie qui a suivi a vu également s'amorcer un reflux spectaculaire, correspondant à plus d'un tiers des accidents recensés.

Rôle du syndicalisme, de l'État, de la société de l'information : l'exemple américain en matière de lutte contre les accidents du travail mêle plusieurs termes qui ont une portée générale. Il montre comment des institutions anciennes peuvent apprendre à se coordonner selon des modalités nouvelles, adaptées à la fois à la balkanisation de l'économie et aux leviers que donne la société de l'information. Le problème est moins de s'entendre en général sur la méthode, que sur sa réalisation pratique. L'exemple français est, hélas, parfaitement représentatif de cette difficulté.

L'étrangeté française

Les typologies d'Amable ou d'Esping-Andersen semblent décalées par rapport à la manière dont on se représente le « modèle » français, et ce pour une raison simple : la question sociale n'en a jamais représenté l'essentiel. À l'aube du XX^{e} siècle, alors que se dessinent les compromis sociaux européens, la France est bien davantage intéressée à débattre de la séparation des Églises et de l'État que de la question sociale. Pour saisir la nature du modèle fran-

çais, il faut revenir en amont sur les conditions historiques propres aux seuls XIX^e^ ou XX^e^ siècles. Je reprendrai ici la typologie éclairante qui a été proposée par Philippe d'Iribarne, dans une article intitulé « les trois figures de la liberté », repris par l'auteur dans un livre : *L'Étrangeté française*[13]. L'auteur analyse les trois manières distinctes de penser la liberté, en Angleterre, en Allemagne et en France, telles qu'elles émergent dès le Moyen Âge. Ces trois termes éclairent les différentes manières de concevoir la solidarité sociale aujourd'hui.

La première figure de la liberté étudiée par d'Iribarne est anglaise. Pour un Anglais être libre signifie n'appartenir juridiquement à personne, n'être l'esclave ni le serf d'un autre, être le propriétaire de soi-même. Telle est la conception que l'on trouve exposée le plus limpidement par John Locke. Je suis libre si le produit de mon travail m'appartient. Cette idée de liberté met en son cœur le marché du travail. Elle explique pourquoi les pays anglo-saxons témoignent d'un attachement viscéral au plein-emploi, non pas simplement en Angleterre mais au États-Unis où la politique sociale consiste d'abord à lutter contre le chômage (selon une expression due à Stiglitz).

La deuxième figure de la liberté est allemande. Dans la formulation kantienne, l'homme libre est celui qui n'est pas l'esclave de ses passions, qui sait se soumettre à l'impératif catégorique de la vie en société. Pour un Allemand, être libre, c'est être reconnu comme tel par les autres. C'est avoir « voix au chapitre », avoir le droit d'être assis à la table des autres hommes libres, et d'y être écouté. C'est celle que le philosophe allemand Habermas reprendra dans sa théorie de « l'agir communicationnel ».

La troisième figure est celle qui vient de France, où l'homme libre est celui qui n'est pas inféodé à autrui en un sens qui n'est pas juridique mais quasiment psychologique : c'est celui qui obéit à une « logique de l'honneur », celle par exemple que l'ouvrier peut

13. Philippe d'Iribarne, *L'Étrangeté française*, Paris, Seuil, 2006.

opposer à son patron de par sa dignité de classe. C'est cette conception que reprend par exemple l'opposition entre « dominants et dominés » proposée par Pierre Bourdieu.

La définition française de la liberté est plus complexe, plus contradictoire qu'ailleurs. Le modèle français n'est ni individualiste au sens anglais, ni communautaire au sens allemand. Il est habité, toujours selon d'Iribarne, par une contradiction entre deux systèmes de valeurs que la France n'a jamais su concilier : les valeurs cléricales et les valeurs aristocratiques. L'Église porte un discours universel de l'égalité de tous face à Dieu. L'aristocratie fait l'éloge de la noblesse des conduites que donne et qu'exige le rang donné par le même Dieu à chacun. Incapable de les réconcilier, la France doit sombrer dans l'hypocrisie au mieux, dans l'ignorance de soi-même au pire. « Déjà, écrit d'Iribarne, dans l'ancienne France, traiter autrui en semblable à l'Église n'impliquait pas qu'on fasse de même dans le monde ». Prolongeant cette ambivalence, la Révolution abolit les privilèges, et crée immédiatement ensuite l'École Polytechnique et l'École normale supérieure, pour offrir à la nation ses cadres « naturels », en bref sa propre aristocratie.

La dichotomie entre les Grandes Écoles et l'Université est une bonne illustration du clivage français. L'Université hérite des valeurs cléricales : elle récuse toute sélection à l'entrée, dont les Grandes Écoles tirent à l'inverse la source de leur grandeur. Ce qui ne signifie pas qu'elle ne la pratique pas : le taux d'échec y est considérable, mais elle doit l'atteindre silencieusement, hypocritement [14].

Ce faisant, l'Université a dû faire face à la démocratisation de l'enseignement supérieur à la manière d'un ordre mendiant. Alors que le nombre d'étudiants a été multiplié par soixante-dix au cours du XX^e siècle, le nombre de Polytechniciens n'a été mul-

14. La réticence française à accorder leur autonomie aux universités rejoint l'allergie plus générale de la France à l'égard des corps intermédiaires. Voir Pierre Rosanvallon, *Le Modèle politique français*, Paris, Seuil, 2005, qui analyse cette difficulté comme l'une des manifestations de l'inquiétude française face au risque de recréer les corps de l'Ancien Régime.

tiplié que par deux, ce qui signifie qu'il est devenu trente-cinq fois plus dur d'entrer à l'École Polytechnique qu'un siècle plus tôt. Ce malthusianisme explique une grande partie des difficultés de la France à profiter socialement, humainement, de l'aspect le plus positif de la société post-industrielle, qui est d'être, en partie, une société de la connaissance.

Le modèle français, dans sa définition la plus positive, abolit l'origine sociale de ses élites. Qui entre à l'ENA cesse instantanément d'être fils ou fille de paysans : il devient un administrateur civil de même rang, de même privilège que les autres. La grandeur de ce modèle est indiscutable. Mais il est aujourd'hui corrompu par l'endogamie sociale qu'il provoque du fait de son propre malthusianisme. Terrorisées à l'idée que leurs enfants ne puissent entrer dans une Grande École, les élites du pays livrent une guerre scolaire préventive de plus en plus précoce, dès la maternelle parfois. La République cesse d'être une et indivisible pour devenir le champ clos de la reproduction sociale.

La crise des banlieues

La crise des banlieues qui a secoué la France au cours de l'automne 2005 offre un formidable résumé de la difficulté française à produire de la cohésion sociale.

Les jeunes des banlieues souffrent tout d'abord d'un taux de chômage pathologiquement élevé. Le taux de chômage de la population active est de 10 %, celui des jeunes de 20 %, celui des jeunes des cités de 40 %. Le chômage français suit un gradient clair. Les protections sont fortes pour ceux qui sont parvenus à acquérir de l'ancienneté, les « *insiders* », et faibles pour ceux qui en sont privés, les « *outsiders* ». La France est à cet égard parfaitement représentative des compromis néo-corporatistes que décrit Esping-Andersen.

L'opposition entre les jeunes et les adultes illustre cette

dichotomie. Aux jeunes, les stages et les CDD ; aux adultes, les CDI et les avantages y afférant. Ce qui rend toutefois le chômage français socialement tolérable, du moins jusqu'à un certain point, est l'idée simple selon laquelle les *outsiders* ont tôt ou tard vocation à devenir *insiders*. Les jeunes finissant tous par devenir adultes, ils profiteront eux aussi du même statut, pense-t-on.

Ce n'est pourtant pas le seul facteur à l'œuvre. Le fait que les jeunes puissent être directement pris en charge par les adultes joue également un rôle fondamental. On retrouve ici les caractéristiques du capitalisme méditerranéen tel que l'a défini Bruno Amable. Dans un tel système, les *outsiders* ne sont pris en charge ni par l'État, comme dans le capitalisme scandinave, ni par le marché, comme dans le capitalisme anglo-saxon, mais par un jeu plus ou moins assuré de solidarités familiales.

C'est ici que pointe la crise des banlieues. Si le chômage français est à la limite de ce qui est acceptable pour la population en général, il devient catastrophique pour les populations à risque. Le paradoxe central qui est mal compris lorsqu'on parle des banlieues est en effet le suivant : les jeunes des cités sont privés des solidarités intra-familiales qui rendent le « modèle français » supportable aux autres jeunes. La question « culturelle » apparaît ici, mais sous une forme inverse de celle en laquelle elle est ordinairement posée. Contrairement à l'image d'Épinal d'un communautarisme fort qui serait en soi un facteur d'exclusion, l'existence sociale des jeunes dans les banlieues est fragile du fait d'un lien communautaire faible.

L'exemple américain, même s'il est inacceptable en France, montre que l'intégration des minorités est bel et bien fonction de la force des solidarités intra-communautaires. Lorsque les Cubains chassés par Castro en 1980 ont cherché un emploi à Miami, plus de la moitié d'entre eux en ont trouvé un dans une entreprise cubaine (où ils travaillaient encore dix ans plus tard). Lorsque les communautés sont soudées, comme dans le cas chinois, le nouvel arrivant peut aussi compter sur un crédit communautaire, lequel fonctionne à la manière des tontines africaines : le premier qui rem-

bourse aide au financement de ceux qui suivent. Ainsi peut fonctionner une accumulation primitive, qui offre à la seconde, puis à la troisième génération les ressources qui permettent ensuite une véritable intégration [15].

Pourquoi certaines communautés sont-elles faibles, et d'autres fortes ? Pour qui chercherait la réponse dans l'ethos originel de la communauté elle-même, il faudrait expliquer pourquoi les Mexicains échouent là où les Cubains réussissent, alors même qu'ils sont tout deux catholiques et hispanisants. Souvent les communautés émigrées réussissent alors même que le pays d'origine est en crise. Ce qui est certain, c'est que les États-Unis n'ont aucune difficulté, encouragent même ce jeu communautaire [16].

Le modèle français, qui joue tout sur la méritocratie républicaine, est allergique à l'idée qu'un lien communautaire fort puisse être un facteur d'intégration. Il préfère souligner plus directement que le niveau scolaire des parents étant faible, le handicap des enfants devient vite insurmontable. Ce raisonnement est indiscutable, et ceux qui le sous-estiment au profit d'explications strictement culturelles manquent l'essentiel. Il est pourtant incomplet. Dans les pays émergents aussi, le handicap scolaire des parents est écrasant. Cela n'empêche pas certains d'entre eux de rattraper, parfois en deux ou trois générations, le retard initial. Singapour était, après guerre, un pays à 90 % analphabète, il est aujourd'hui classé parmi les meilleurs, devant la France. Mais contrairement aux enfants de Singapour qui bénéficient de programmes par définition adaptés à leur niveau, l'école de la République fixe une norme qui est celle de la moyenne nationale, inadaptée aux enfants vivant dans les banlieues.

La France, choisissant ses élites dans le creuset de l'école

15. Cette idée rejoint celle qui est exprimée dans la notion de « capital social ». Voir *Le Capital Social*, édité par Antoine Bevort et Michel Lallement, Paris, La Découverte, 2006.

16. Dans les termes de Ph. d'Iribarne, les États-Unis incarnent en fait un compromis entre les valeurs anglaises et allemandes : la liberté de contrat est essentielle, mais le rôle des communautés, des congrégations, aussi. Autre exemple de mélanges.

républicaine, veut se convaincre que celle-ci est ouverte à tous. Elle a, ce faisant, beaucoup de mal à penser l'inégalité de fait qui se creuse entre les différents participants à cette course méritocratique. Penser, s'autoriser parfois à penser, les moyens de la combattre lui est très difficile[17].

Conclusion

Comme les autres pays, la France doit forger de nouveaux compromis qui lui permettent de résoudre les problèmes posés par la société post-industrielle : être une société de la connaissance, de l'information, à rayon planétaire et une société de services dont les enjeux sont locaux.

La difficulté de construire un nouveau modèle social, adapté à une histoire donnée et à des attentes nouvelles, est l'un des traits essentiels de la société post-industrielle. La sphère économique ne propage plus de modèle social, comme au temps de la société industrielle. Les différences enregistrées par Esping-Andersen comptaient peu hier : le fordisme réduisait la plupart des différences entre pays. Elles resurgissent avec force, à l'heure où chaque pays doit mobiliser ses ressources culturelles et politiques pour fabriquer de la cohésion sociale.

La France a longtemps compté sur l'Europe pour se « moderniser » : hier pour échapper à son passé colonial, aujourd'hui pour faire face à la mondialisation. Elle découvre que l'Europe ne peut l'aider à penser à sa place le modèle de cohésion qui lui est adapté,

17. Thomas Piketty et Matthieu Valdenaire ont montré que la taille des classes avait une importance décisive sur les performances des élèves issus des milieux défavorisés, mais sans effet majeur sinon. Mettre en place une telle stratégie exigera un effort non pas seulement financier, mais politique, bien au-delà de celui fait en faveur des ZEP. Voir *L'Impact de la taille des classes sur la réussite scolaire dans les écoles, collèges et lycées français*, Paris, ministère de l'Éducation nationale, *Les Dossiers*, n° 173, 2006.

qu'elle doit mener seule la réflexion sur la transformation de son modèle social. La difficulté même de s'entendre en Europe sur les prérogatives de l'État, du marché ou des syndicats témoigne de la difficulté d'être européen en matière sociale.

L'Europe a montré que l'on pouvait passer en quelques années de la guerre à la paix. Elle a prouvé que l'intégration économique préservait la diversité culturelle. À travers le modèle de la Commission, elle montre aussi qu'il existe une voie pour construire des institutions supranationales, qui soient respectueuses de la souveraineté des États. L'Europe découvre toutefois tardivement qu'il ne suffit pas de se doter d'un marché unique pour créer une citoyenneté partagée. Qu'il faut sans doute moins de marchandises et plus de contact direct, de face à face entre les Européens eux-mêmes pour y parvenir.

Le projet de créer une Europe des Universités prend ici une importance majeure. À fréquenter, comme dans le film *L'Auberge espagnole*, les mêmes bancs, les étudiants ne contribuent pas seulement à doter l'Europe d'un levier pour la société de la connaissance. Ils sèment aussi les germes d'une communauté morale, affective. Il est possible que les programmes Erasmus soient à l'Europe à venir ce que la Communauté du charbon et de l'acier a été au marché commun, puis à l'Union européenne : le début, à l'origine dérisoire, d'une longue marche qui déterminera peut-être son destin au XXI^e^ siècle.

Conclusion

La nouvelle question sociale

L'usine a cessé d'être un lieu de mixité sociale. On y rencontrait hier des ouvriers et des contremaîtres, des ingénieurs et des patrons. Leurs rapports étaient certes conflictuels, mais chacun mesurait directement sa dépendance aux autres. Aujourd'hui, les ingénieurs sont dans des bureaux d'études. Les emplois d'entretien sont dans des sociétés de services, et les emplois industriels sont sous-traités, robotisés ou délocalisés. Les usines deviennent des lieux vides : les emplois sont ailleurs, les gens ne s'y rencontrent plus.

Hier encore, dans une ville normalement constituée, les riches habitaient au 2e étage, les pauvres au dernier. Riches et pauvres se croisaient dans l'escalier, et même s'ils ne se parlaient pas, leurs enfants fréquentaient parfois les mêmes écoles. Depuis que l'ascenseur s'est généralisé, les immeubles sont fréquentés par des riches ou par des pauvres. Mais plus jamais par les deux à la fois. Riches et pauvres vivent dans des quartiers distincts. Le quartier cesse d'être un lieu de mixité sociale.

Pire encore, avec le RER, les banlieues tendent à s'éloigner toujours davantage des quartiers chics. Hier les faubourgs ouvriers n'étaient jamais très loin des centres-villes. Il fallait que les ouvriers aillent à pied à leur lieu de travail. Avec le RER, la distance peut s'accroître. Jamais Paris, quelle que soit sa démographie à venir, ne

viendra toucher Sarcelles. Les habitants des banlieues viennent le samedi soir en ville, faire le plein d'images, et rentrent chez eux. Les cités « difficiles » dont chaque nouveau ministre de la ville fait la liste, ne sont que la pointe visible d'un processus beaucoup plus vaste, où chaque groupe social voit s'éloigner la couche supérieure à laquelle il était autrefois adjacent. Aux États-Unis, Jacques Donzelot a montré comment des communautés très fermées se mettent en place, où les riches se replient sur eux-mêmes, construisant leurs propres ghettos. En France, Éric Maurin a montré avec précision combien était avancé le regroupement endogame des classes sociales[1]. Une série d'univers clos se constituent, qui ne communiquent entre eux qu'au travers des visions des quartiers difficiles, où la seule demande sociale est une demande de sécurité publique.

Les appariements sélectifs

Un terme que j'ai déjà utilisé dans un précédent livre permet de comprendre cette propension à l'endogamie sociale: la théorie des appariements sélectifs [2]. Gary Becker, prix Nobel d'économie et professeur à Chicago, l'a proposée dans une recherche iconoclaste consacrée à l'analyse économique du mariage. Elle illustre parfaitement les forces qui se déploient lorsque la société est laissée à elle-même.

La théorie de Becker se présente ainsi. Lorsqu'un homme et une femme cherchent à se marier, deux formes d'appariements sont possibles. La première lie quelqu'un de beau et riche à quelqu'une de belle et riche aussi. Dans ce premier registre, les mieux dotés se marient entre eux, mais provoquent ce faisant une onde de choc

1. Jacques Donzelot, *Faire société: la politique de la ville aux États-Unis et en France*, Paris, Seuil, 2003, et Éric Maurin, *Le Ghetto français*, Paris, La République des Idées/Seuil, 2005.

2. *Richesse du monde, pauvretés des nations*, Paris, Flammarion, 1997.

qui se propage aux autres fiancés. Car si les mieux dotés se marient entre eux, ceux qui le sont moins n'auront d'autres choix que de se marier aussi entre eux, puisqu'il n'y aura plus de très belles et de très riches à épouser. Ce même raisonnement descend tout le long de la chaîne sociale dans une logique où chaque étage de la société se ferme à ceux qui vivent au-dessous.

Becker montre toutefois qu'une autre séquence est possible, qui pousse à des appariements asymétriques. Il est logiquement possible en effet d'imaginer qu'un homme laid et pauvre épouse une femme belle et riche. Pourquoi ? Dans le langage courant, on dirait : parce qu'il est gentil. Dans le langage de Becker le raisonnement est le suivant. Un mariage est à la fois une mise en commun de ressources (de temps, d'affect et d'argent) et une règle de partage de celles-ci. Dans le cas d'un mariage symétrique, la seule règle de partage qui s'impose est celle de la parité. Si deux personnes également dotées se marient, les concessions à faire seront également distribuées.

Mais un homme laid peut parfaitement convaincre une femme belle qu'il lui donnera davantage. Qu'il sera plus fidèle qu'un homme beau, parce que justement il n'a rien d'autre à offrir. Dire d'un homme laid qu'il est gentil signifie, en termes économiques, qu'il accepte des règles de partage plus favorable à sa partenaire (sauf si celle-ci est également gentille, auquel cas il s'agira de traits naturels partagés). Les règles de partage peuvent transformer la logique du mariage et créer un appariement asymétrique.

Dans les termes de cette théorie étrange, on peut interpréter la société industrielle comme un mariage asymétrique entre des gens bien dotés, les ingénieurs, et des gens peu dotés, les ouvriers. Les ingénieurs y gagnent si les ouvriers sont gentils. Lorsque les ouvriers deviennent trop « exigeants », l'appariement asymétrique se brise. Le tournant des années 1960 est le moment de ce divorce, lorsque les aspirations ouvrières et de la jeunesse exacerbent les contradictions du fordisme. L'unité des contraires qui s'est constituée dans l'usine fordiste cesse d'être socialement pertinente.

On entre alors dans l'autre logique, celle des appariements sélectifs, qui met fin à l'exogamie antérieure. Les mieux dotés décident de rester entre eux. Ceux qui sont juste au-dessous, frustrés, ferment à leur tour l'accès au niveau inférieur. La sécession des plus riches se répercute à l'ensemble de la société [3]. L'endogamie devient la règle. La théorie des appariements sélectifs illustre un point important : les gens se retrouvent entre eux, entre classes sociales homogènes, moins par amour de soi-même que par rejet de l'autre, du plus pauvre.

Politique, économie et société

Alain Touraine résume l'évolution des rapports entre le politique, l'économique et le social d'une manière qui éclaire parfaitement la place qu'occupe ce nouvel âge de la ségrégation sociale dans l'histoire longue des nations européennes [4]. Le point de départ de sa démonstration se situe au début du précédent millénaire. Vers le XI^e^-XIII^e^ siècle de notre ère, le pouvoir politique s'affranchit progressivement du pouvoir religieux. C'est l'époque où le roi de France s'entoure de légistes qui l'aident à fixer le territoire propre de sa souveraineté, à distance de celle de l'Église.

Libéré de la tutelle religieuse, le pouvoir politique fait ensuite alliance avec l'économique : c'est le moment mercantiliste. En réponse à Machiavel qui pensait que le Prince devait être riche et ses sujets pauvres, les mercantilistes veulent prouver que les deux vont de pair. Princes et marchands ont, à leurs yeux, des intérêts convergents, la richesse des seconds alimentant la caisse des premiers.

3. Dans une étude de la ségrégation géographique et sociale sur l'ensemble de la société française, Edmond Préteceille confirme bien que la ségrégation urbaine est surtout le fait des classes supérieures, voir : *Lieu de résidence et ségrégation sociale*, *Cahiers français*, n° 314, p. 64-70, avril-juin 2003.

4. Alain Touraine, *Un nouveau paradigme*, Paris, Fayard, 2005.

Puis l'économique s'affranchit à son tour du politique : c'est le libéralisme du XIX^e siècle. L'État qui voulait utiliser l'économie à ses fins de puissance voit celle-ci s'affranchir de sa tutelle, et revendiquer son autonomie. C'est la « grande transformation » du XIX^e siècle, où les vieilles nations européennes deviennent toutes des économies de marché.

Cette première séquence en trois temps marque la laïcisation, puis la privatisation des destins au sein des sociétés européennes. La société industrielle de la fin du XIX^e siècle et du XX^e siècle introduit une nouvelle étape : l'alliance de l'économique et du social. Le libéralisme économique produit des désastres humains considérables dans la première moitié du XIX^e siècle. La grande misère ouvrière sape les fondements de l'économie de marché, incapable d'assurer l'auto-reproduction du travail. De ce constat, de cette crainte, émergent les diverses figures de la solidarité sociale qu'a étudiées G. Esping-Andersen. C'est toutefois avec le fordisme, et la résolution au cœur du processus productif de la question sociale, que s'épanouit la société industrielle.

L'enchaînement qui fait passer de la société industrielle à la société post-industrielle prolonge les séquences précédentes. Nous sommes entrés dans une nouvelle époque où le social et l'économique divorcent à leur tour. Alain Touraine en conclut à la mort du social. Je m'écarte ici de son interprétation que pour le reste je trouve remarquablement éclairante. Je pense au contraire que le social vit toujours, plus que jamais, mais mu désormais par ses propres forces, sans rappel avec celles de l'économie. Il est fréquent d'interpréter cette rupture comme un retour au libéralisme économique, ce qu'elle est indiscutablement. Le fait le plus saillant tient pourtant davantage à ce qu'on pourrait appeler un « libéralisme social » qui est l'équivalent pour les questions sociales aujourd'hui de ce que fut le libéralisme économique au XIX^e siècle. Les riches font sécession, se regroupent selon la logique des appariements sélectifs, obligeant ceux du dessous à faire pareil...

L'analogie avec le XIX^e siècle est en partie trompeuse. Hier, à l'heure de la grande misère ouvrière, le capitalisme était aveugle aux sources de sa richesse. Marx voyait juste sur ce point : le capitalisme ne comprenait pas ses propres lois, qui étaient de rendre productive la classe ouvrière. Ce n'est plus en termes principalement économiques que se mesurent aujourd'hui les conséquences de la misère sociale. La source de la plus-value s'est déplacée, devant bien davantage aux laboratoires de recherche qu'au travail physique. À l'image d'internet, la production trouve aisément sa ligne de moindre résistance et sait contourner les blocages divers qu'elle rencontre. Ce n'est pas l'économique qui souffre : c'est la société, qui ne se comprend plus elle-même et a besoin de travestir les sources de son endogamie.

Le réel et l'imaginaire

Car le social laissé à lui-même étouffe. Il doit être alimenté en identités collectives, et ici se prolonge le raisonnement de Touraine. Au-delà des formes spécifiques à la France, la crise des banlieues est parfaitement emblématique de la nouvelle question sociale, y compris dans la manière d'en travestir l'origine. Le communautarisme est partout en hausse mais, contrairement aux explications communautaristes, il est la réponse à la ségrégation sociale, et non sa cause.

D'une certaine manière, il est possible que la boucle soit bouclée : le « religieux » est en train de forger une alliance nouvelle avec le social. Dans les banlieues abandonnées, la religion devient une solution à la solitude sociale. Dans les quartiers chics, le culte du luxe joue parfois ce rôle.

Par analogie avec la séquence proposée par A. Touraine, l'enjeu, comme au début du précédent millénaire, est à nouveau de fabriquer, de réinventer, des institutions « laïques », c'est-à-dire des institutions qui ne soient pas préemptées par les rapports sociaux

et culturels. Repenser le syndicalisme, l'Université, penser la gouvernance mondiale d'un côté, celle des villes et des collectivités locales de l'autre, devient aussi important que de pérenniser les fonctions classiques de l'État régalien (police, justice, armée). Pour chacune de ces institutions, la tâche est la même : construire une infrastructure sociale qui aide les personnes et les pays à vivre un destin digne de leurs attentes, qui les fasse échapper à l'alternative d'un monde réel trop pauvre, et virtuel trop riche.

Table des matières

INTRODUCTION 11
La société de services 12
La société de l'information 14
La « société » post-industrielle 16

LEÇON 1 :
L'ère des ruptures 19
Une révolution technologique 20
Une révolution sociale 21
Les nouveaux principes de l'organisation du travail . . 23
Les contradictions du fordisme 30
Mai 68 32
La révolution financière 35
Conclusion 38

LEÇON 2 :
La nouvelle économie-monde 41
La première mondialisation 42
Retour sur la division (internationale) du travail 47
La nouvelle économie-monde 51
La mondialisation des images de la mondialisation . . 55
Les enjeux du monde à venir 58
Conclusion 60

LEÇON 3 :
Existe-t-il un modèle social européen ? 63
Le mal européen (1) 64
La nouvelle économie de l'information 66
Le gratuit et le payant 68
Pour une université européenne 70
Le mal européen (2) 73
Le non-modèle social européen 74
Mélanges 76
L'étrangeté française 77
La crise des banlieues 80
Conclusion 83

CONCLUSION 85
La nouvelle question sociale 85
Les appariements sélectifs 86
Politique, économie et société 88
Le réel et l'imaginaire 90

Du même auteur

Les Infortunes de la prospérité, Julliard, 1994 ; rééd. Pocket, « Agora » 1997.

Richesse du monde, pauvretés des nations, Flammarion, 1997 ; rééd. « Champs » 1998.

Nos Temps Modernes, Flammarion, 2000 ; rééd. « Champs » 2002.

La Mondialisation et ses ennemis, Grasset, 2004 ; rééd., Hachette, « Pluriel » 2005.

La République des Idées

La République des Idées qui co-édite avec les éditions du Seuil cette collection d'essais, est un atelier intellectuel international. Sa vocation est de produire des analyses et des idées originales sur les grands enjeux de notre temps : mutations de la démocratie, transformations du capitalisme et des inégalités, évolutions des relations internationales... En relation avec un grand nombre de revues et de *think tanks* étrangers, La République des Idées est également un pôle d'information et d'échanges sur la vie intellectuelle à travers le monde, notamment par le biais de sa revue *La Vie des Idées*.

www.repid.com
idees@repid.com

RÉALISATION : PAO ÉDITIONS DU SEUIL
IMPRESSION : CORLET, IMPRIMEUR S.A.
14110 CONDÉ-SUR-NOIREAU
DÉPÔT LÉGAL : SEPTEMBRE 2006. N° 85170-10 (110960)
IMPRIMÉ EN FRANCE

La société industrielle liait un mode de production et un mode de protection. Elle scellait ainsi l'unité de la question économique et de la question sociale. La « société post-industrielle », elle, consacre leur séparation et marque l'aube d'une ère nouvelle.

Daniel Cohen analyse ici les ruptures qui ont conduit le capitalisme du XXIe siècle à la destruction méthodique de cet héritage : innovations technologiques, révolution financière, transformations des modes d'organisation du travail, mondialisation des échanges… En examinant les logiques à l'œuvre dans ces bouleversements, ces « trois leçons » aident à comprendre les défis du monde à venir.

Daniel Cohen est professeur de sciences économiques à l'École normale supérieure et directeur du Centre pour la recherche économique et ses applications (CEPREMAP). Il est également membre du Conseil d'analyse économique auprès du Premier ministre et éditorialiste associé au journal *Le Monde*.

Altadis
Mécénat
DÉBAT D'IDÉES

www.seuil.com et www.repid.com

9 782020 851701

ISBN 978.2.02.085170.1/ Imprimé en France 09.2006 10,5 €