

Stage « Nouvelle économie »
IUFM Bordeaux
21-22 mars 2001

JM Harribey : Nouvelle économie et transformations du capitalisme

Le concept de « nouvelle économie » n'a pas été forgé par les économistes mais par les media. Il n'est pas défini de manière formelle, mais se présente sous la forme d'un inventaire de traits qui caractériseraient la période actuelle qui se serait ouverte au cours de la décennie 90 :

- boom des nouvelles techniques d'information et de communication (NTIC) : nouveaux produits (ordinateurs, téléphones portables) dont les capacités s'accroissent (la puissance des ordinateurs double tous les 18 mois) et dont les prix baissent constamment ; la mise en réseau des entreprises s'en trouve facilitée ;

- Internet ;

- développement des entreprises produisant le matériel lourd (matériel informatique, microprocesseurs, fibre optique, télécommunications,...), les logiciels, les services de vente et d'assistance, les services en ligne sur Internet ;

- flexibilité accrue du marché du travail parallèlement à un renforcement du pouvoir des actionnaires à travers ce qui est appelé le gouvernement d'entreprise ou *corporate governance*.

Ce simple inventaire ne suffit pas à définir un nouveau concept, et cela d'autant plus en l'absence de critère de définition précis. Ainsi, il existe un flou autour des secteurs que l'on fait entrer dans les NTIC et donc dans la « nouvelle économie » : la téléphonie classique, la radiodiffusion, le commerce de ces équipements sont désormais fréquemment rattachés à la « nouvelle économie » alors qu'ils relèvent tout autant de l'« ancienne ». Toute la main d'œuvre de ces secteurs est rangée dans la catégorie emplois de la « nouvelle économie » alors que l'on y trouve beaucoup de métiers de l'industrie classique (par exemple, ouvriers et techniciens fabriquant les semi-conducteurs qui ne relèvent pas des métiers de l'« informationnel »). De plus, dans la mesure où les prix des nouveaux objets techniques baissent à vive allure, la contribution à la croissance de cette « nouvelle économie » est difficilement estimable, et l'on peut aboutir à des surestimations ou des sous-estimations, selon que l'on tienne compte trop ou pas assez de la baisse des prix.

Le contexte de cette « nouvelle économie » est la totale libre circulation des capitaux devenue effective depuis environ une décennie qui a eu pour conséquence premièrement de mondialiser les structures productives et financières du capitalisme en partie débarrassées des tutelles étatiques, et deuxièmement d'étendre le régime du salariat dans les pays émergents et de précariser les anciens salariés dans les pays industrialisés.

L'envolée des valeurs boursières des entreprises insérées dans ces nouvelles activités avait créé jusqu'à ces derniers mois un climat d'euphorie qui entretenait l'impression que le monde était entré dans une ère nouvelle : une croissance forte, générale, non inflationniste, voire un nouveau cycle long ascendant de type Kondratiev. Cette impression est-elle crédible ou représente-t-elle une image déformée

de la réalité ? A-t-on le recul suffisant pour faire la part entre une reprise conjoncturelle de l'activité et une tendance de fond de long terme ?

Je me propose ici d'aborder deux questions préalables à celles que je viens d'énumérer et qui, elles, feront l'objet de tout le stage. L'une est d'ordre méthodologique et l'autre est théorique. La première vise à rappeler les difficultés méthodologiques que les économistes rencontrent au sujet de la notion de productivité. La seconde vise à montrer que la question de la « nouvelle économie » renvoie à la question de fond de l'économie politique qui n'a pas varié depuis deux siècles : la théorie de la valeur, entendue dans ses deux dimensions, d'où vient la valeur et comment se répartit-elle. J'essaierai de montrer que la « nouvelle économie » est le produit et l'enjeu d'une modification des rapports de forces en sein du capitalisme financier.

1. Les difficultés méthodologiques concernant la productivité

Pendant la décennie 80 jusqu'au milieu de celle de 90, la croissance de la productivité du travail aux Etats-Unis, pays où les NTIC ont été développées en premier, a été très faible (entre 1 et 1,5% par an). Ce constat avait donné lieu au paradoxe de la productivité de Solow : « Les ordinateurs sont partout sauf dans les statistiques de la productivité ». Depuis 1995, cette croissance est plus forte (un peu au-dessus de 2%) car les taux d'investissement sont beaucoup plus élevés. Beaucoup disent que le paradoxe de Solow serait aujourd'hui levé. Mais la croissance de la productivité reste inférieure à celle qui était en vigueur dans les années 60 bien avant les NTIC. Elle est tout au plus conforme à la tendance séculaire.

Les gains de productivité sont énormes dans les secteurs fabriquant les matériels et les logiciels informatiques mais ces secteurs n'occupent qu'un faible pourcentage de l'activité totale. De plus, l'économie se tertiarisant, les gains de productivité potentiels sont plus faibles dans beaucoup de services que dans l'industrie.

Cette faiblesse des gains de productivité laisserait la possibilité de créations d'emplois importantes dès que la croissance de la production repart, ne serait-ce que légèrement.

Mais la prudence s'impose à cause de difficultés méthodologiques que les innovations techniques renforcent.

1.1. Questions de définitions

La productivité est un indicateur de l'efficacité de l'organisation productive dont l'utilisation appelle quelques précisions.

1.1.1. Productivité, modalités de son évolution et causes de celle-ci

a) La productivité du travail

La productivité du travail se définit comme le rapport de la production et de la quantité de travail utilisée. Au numérateur, la production est mesurée par la valeur ajoutée brute dans une entreprise ou une branche durant une période donnée, ou, au niveau national, par le produit intérieur brut (PIB). Au dénominateur, la quantité de travail peut être exprimée en nombre d'emplois ou en nombre d'heures obtenu en multipliant le nombre d'emplois par la durée individuelle moyenne du travail : dans le

premier cas, on parle de la productivité du travail par tête, et, dans le second, de la productivité horaire du travail. On peut passer de l'une à l'autre parce que la productivité horaire est égale au quotient de la productivité par tête par la durée individuelle du travail. Quand la durée individuelle du travail ne varie pas, la variation de la productivité par tête et celle de la productivité horaire sont égales. Au contraire, la diminution de la durée individuelle du travail crée un écart entre l'évolution de la productivité par tête et celle de la productivité horaire qui, avec ou sans croissance économique, donne la possibilité de créer des emplois.

b) Modalités et causes de l'évolution de la productivité du travail

La variation de la productivité du travail d'une période à l'autre se mesure par le rapport de la variation de la production et de la variation de la quantité du travail. C'est de la variation de la productivité du travail qu'il est question quand on parle de gains de productivité. Dans la mesure où la productivité du travail est le rapport entre le volume de la production et le volume de travail, il existe trois modalités de variation de la productivité, chacune d'elles pouvant être combinée avec les autres : variation relative du numérateur (c'est-à-dire hausse de la production relativement au volume de travail), variation relative du dénominateur (qui peut provenir d'une variation du nombre d'emplois ou d'une variation de la durée individuelle du travail). La productivité horaire du travail progresse si le volume de la production augmente plus vite que le nombre d'emplois pondéré par l'évolution de la durée individuelle du travail.

Ces modalités doivent être différenciées des causes pour lesquelles la productivité va varier selon, précisément, l'une ou l'autre des modalités précédentes. Ces causes peuvent être classées en trois groupes : variation de l'intensité du travail ou de l'organisation du travail à durée inchangée, variation de la qualification ou de l'état de santé des travailleurs et variation des performances des équipements. Ces trois groupes de *causes* peuvent agir sur le numérateur et le dénominateur du rapport productivité, donc sur les *modalités* de variation de la productivité. En retour, le déclenchement d'une modalité indépendamment de toute action d'une quelconque cause peut être l'occasion de mettre en oeuvre l'une des causes possibles : ainsi, par exemple, si la durée quotidienne du travail diminue, la fatigue diminuant, l'employeur peut exiger un accroissement de l'intensité des heures qui restent travaillées, mais ce n'est pas la réduction de la durée du travail qui, *ipso facto*, amène un accroissement de l'intensité ; si cette intensité s'accroissait sans que l'employeur en exprime l'exigence, cela signifierait que les travailleurs ont anticipé l'exigence, ou ont intériorisé la norme, ou encore, tout simplement, sont rémunérés à la pièce, ce qui est une façon d'exprimer l'exigence et de la faire intérioriser.

Ne pas faire la distinction entre causes et modalités de l'augmentation de la productivité conduirait à ne pas comprendre le cas de figure suivant. Soit une baisse t de la durée du travail et une augmentation n du nombre de travailleurs telles qu'elles se compensent en termes de volume de travail : $(1+t)(1+n) = 1$; si l'intensité du travail ne varie pas, la production et la productivité horaire ne varieront pas non plus, et la productivité par tête diminuera ; si l'intensité augmente, la production et la

productivité horaire augmenteront, et la productivité par tête augmentera si l'intensité augmente plus que le nombre de travailleurs.¹

Il n'y a pas lieu d'opposer intensification du travail et augmentation de la productivité² : la productivité augmente soit par intensification du travail, soit par amélioration de l'équipement, cette dernière éventuellement couplée avec l'amélioration de la formation des travailleurs.³

Examinons le premier cas qui nous intéresse ici. Soit P la production à la date 1 et T la quantité globale d'heures de travail utilisées à la date 1. Si, à la date 2, l'intensité du travail augmente d'un taux t , alors que la quantité d'heures reste égale à T , nous avons :

$$\text{- productivité horaire à la date 1} = \frac{P}{T} ;$$

$$\text{- valeur unitaire à la date 1} = \frac{T}{P} ;$$

¹. Le choix est fait ici de traiter l'intensification du travail comme une cause de l'augmentation de la productivité et non pas comme équivalant à une augmentation de la durée du travail, contrairement à ce qui est dit parfois ; pour une démonstration, voir J.M. Harribey, *Développement soutenable et réduction du temps de travail, Analyse critique appliquée au cas de la France*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Paris-I-Panthéon-Sorbonne, 1996, p. 104-114.

². Delaunay J.C., Gadrey J., *Nouveau cours d'économie politique*, Paris, Cujas, 1979, tome 1, p. 207-208: « Les forces de travail qui sont en jeu diffèrent par leur formation, leur habileté, la complexité du travail effectué, etc. Mais il n'y a pas lieu, pour l'évaluation de la productivité, d'introduire ces écarts, au contraire: la productivité, comme concept d'efficience-temps du travail de production, est le rapport de la quantité de valeurs d'usage produites eu temps effectif de travail, non pondéré, non différencié. (...) Vouloir pondérer les forces de travail pour les rendre équivalentes, c'est perdre de vue que la productivité du travail sert à étudier l'économie du temps de travail. Il faut que cette économie apparaisse clairement, quitte à montrer par ailleurs qu'une dépense de formation par exemple, est à l'origine de cette économie. (...) Les mêmes raisons font qu'on ne tient pas compte des différences d'intensité pour pondérer les productivités, mais au contraire pour expliquer les différences de productivité: deux procès de production de même nature pourront avoir des productivités différentes parce que l'intensité du travail y est différente. Si pour calculer les ratios de productivité relatifs à ce procès, on posait préalablement qu'une force de travail, travaillant par exemple deux fois plus intensément que la moyenne, était égales à deux forces de travail moyennes, on éliminerait précisément le phénomène que l'on cherche à mesurer, à savoir la différence de productivité. »

Frédéric Poulon, dans *Macroéconomie approfondie, équilibre-déséquilibre-circuit*, Paris, Cujas, 1982, p. 288, évoque le même problème mais évite-t-il les ambiguïtés? « Pour augmenter la productivité du travail, il faut soit augmenter l' "intensité du travail", c'est-à-dire la quantité de travail consommée dans un même temps de travail, soit remplacer les machines anciennes par de nouvelles machines équivalentes mais requérant une force de travail moindre à quantité égale de produits obtenus. » Les deux passages que nous soulignons ne sont-ils pas contradictoires puisqu'il n'y a pas lieu de faire une différence entre quantité de travail consommée et temps de travail, le second mesurant la première? Par ailleurs, on pourrait remarquer que remplacer des machines par des machines équivalentes *requérant une force de travail moindre* (nous faisons l'hypothèse que F. Poulon signifie par là que *s'exerce*, et non pas *nécessite pour les produire*, une force de travail moindre) paraît curieux; il est plus vraisemblable que le remplacement se fera justement par des machines différentes, plus perfectionnées, sinon on ne comprendrait pas pourquoi elles requerraient moins de force de travail; si *machines équivalentes* signifiait *équivalentes en valeur* et non pas *techniquement*, cela se ramènerait au premier cas car elles vaudraient la même chose mais, techniquement supérieures, permettraient à la productivité du travail de s'élever.

³. Il n'y a pas lieu non plus de réserver la notion de productivité du travail au cas où l'augmentation de la production par unité de travail se réalise à la suite d'une amélioration des équipements, et la notion d'intensification au cas où l'augmentation de la production par tête se fait à équipement constant.

$$\text{- productivité horaire à la date 2} = \frac{P(1+t)}{T},$$

elle a donc été multipliée par $1+t$;

$$\text{- valeur unitaire à la date 2} = \frac{T}{P(1+t)},$$

elle a donc été divisée par $1+t$.

Si nous affectons à la durée du travail le coefficient $1+t$ comme nous le faisons pour la production, on ne constaterait aucune évolution de la productivité qui ne serait pas multipliée; pire, la notion de productivité perdrait toute signification.⁴

De même, si nous affectons à la durée du travail un coefficient (appelons-le : $1+m$) chargé d'établir la multiplication du travail complexe par rapport au travail simple à la suite par exemple d'une élévation de la qualification des travailleurs, alors la valeur unitaire ne serait pas divisée par $1+t$ mais multipliée par le rapport $1+m/1+t$.

Il résulte de la distinction précédente qu'on ne peut considérer la réduction du temps de travail comme une cause de l'augmentation de la productivité, alors qu'elle n'en est qu'une modalité. En d'autres termes, il y a simultanéité de la variation de l'une ou plusieurs des trois composantes des numérateur et dénominateur du rapport productivité, et de la variation de ce rapport. Il est donc erroné de parler de gains de productivité *induits*⁵ par la réduction du temps de travail. Parce que cela voudrait dire qu'il y a, d'abord, réduction du temps de travail, et ensuite, les autres variables ne bougeant pas, augmentation de la productivité. Non, il y a, pour l'une ou l'autre des trois causes énumérées ci-dessus, variation simultanée, d'une part, de l'une ou l'autre des trois composantes de la productivité, définissant les trois modalités possibles, et, d'autre part, du rapport productivité. S'il y a une diminution de la durée du travail qui est *suivie* d'une augmentation de la productivité horaire, c'est qu'entre les deux une cause est intervenue, par exemple ici l'augmentation de l'intensité du travail.

c) Quid de la « productivité du capital » ?

Les économistes libéraux et les statisticiens calculent également une « productivité du capital » en procédant de la même manière que pour la productivité du travail, c'est-à-dire en rapportant la production à la quantité de capital (équipements de toutes sortes). Par extension, une productivité de n'importe quel facteur de

⁴. Pascal Combemale et Arnaud Parianty commettent à notre sens cette confusion dans *La productivité, analyse de la rentabilité, de l'efficacité et de la productivité*, Paris, Nathan, 1993, p. 27, quand ils définissent le volume de travail figurant au dénominateur du ratio de la productivité du travail comme « durée du travail × effectifs employés × intensité du travail ». Sur le plan conceptuel, on peut très bien considérer que l'amélioration de l'état de santé des travailleurs permettant aux employeurs d'intensifier le travail est une cause d'augmentation de la productivité. Sur le plan pratique, il est impossible de distinguer l'intensification d'une augmentation de la productivité qu'on pourrait considérer comme "pure". D'ailleurs, nos auteurs rétablissent la vérité en faisant de l'intensité et de la qualité du travail une des causes de l'augmentation de la productivité (schéma de la p. 114).

⁵. C'est pourtant ce qui est fait fréquemment : ainsi le rapport Pisani-Ferry [CAE, *Plein emploi*, 2000, p. 148].

production peut être statistiquement mesurée. Parce qu'il y aurait plusieurs « facteurs de production », les économistes libéraux et les statisticiens parlent de productivité « apparente » du travail pour rappeler qu'il serait impossible d'imputer au seul travail l'efficacité productive et l'amélioration de celle-ci.⁶

Cette procédure révèle la confusion entre le phénomène de la hausse de la productivité du travail et ses multiples causes associées (formation, organisation, intensification, mécanisation) mises sur le même plan que le phénomène lui-même. Confusion fréquemment commise également par ceux qui suggèrent de financer la réduction du temps de travail par une augmentation de la « productivité du capital », par exemple en allongeant la durée d'utilisation des équipements.⁷ Ce qui est appelé « productivité du capital » n'est rien d'autre que l'inverse mathématique du coefficient de capital. Le coefficient de capital a une signification économique, son inverse n'en a peut-être que dans l'imaginaire capitaliste : en termes de valeur, le capital ne produit rien ; en termes physiques, il sert à produire de plus en plus de valeurs d'usage qui ont de moins en moins de valeur d'échange unitaire. Si l'allongement de la durée d'utilisation des équipements s'accompagne d'un allongement proportionnel de la durée du travail, la productivité du travail par tête augmente dans les mêmes proportions, de même d'ailleurs que la production, tandis que la productivité horaire du travail reste constante : dans ce cas, la notion de gain de productivité du capital est redondante.

Notons t le taux d'allongement de la durée d'utilisation des équipements et de la durée individuelle du travail, en considérant que l'intensité du travail est constante. La production Y s'accroît du même taux. En notant N le nombre d'emplois, la productivité par tête passe à $Y(1+t)/N$. En notant T la durée individuelle moyenne du travail, la productivité horaire du travail demeure égale à $Y(1+t)/N.T(1+t) = Y/N.T$. Si l'allongement de la durée d'utilisation des équipements s'accompagne d'une création d'emplois correspondante, la productivité du travail (par tête ou horaire) reste constante, tandis que la production enregistre une variation proportionnelle à

⁶ . Comment ne pas s'étonner de l'embarras ou de la confusion de l'INSEE proposant une définition de la productivité ? De 1976 à 1992, à l'occasion de 16 éditions successives des *Tableaux de l'Economie Française*, l'INSEE a proposé la définition suivante : « **Productivité horaire apparente du travail**. Son évolution se calcule en faisant le rapport de l'évolution de la valeur ajoutée en volume des branches à celle de l'activité (produit des effectifs par la durée offerte du travail). Sa croissance résulte souvent d'une plus grande consommation de capital et le qualificatif "apparente" cherche à mettre en garde contre la tentation de n'en attribuer la cause qu'à la seule productivité du travail » [TEF, 1987, p. 96]. Résumons la seconde phrase : la croissance de la productivité apparente du travail ne doit pas être entièrement attribuée à la... productivité du travail. A elle seule, cette phrase, dans laquelle le complément de nom du sujet est en même temps... complément d'agent du verbe, contient toute l'impasse théorique de la science économique néo-classique. L'INSEE a-t-il été touché par la grâce ? Dans la 17^e édition des TEF, la définition a été changée et la seconde phrase citée plus haut est ainsi rédigée : « Sa croissance résulte d'une plus grande consommation de capital d'où le qualificatif de productivité "apparente" du travail. » [TEF, 1993-1994, p. 88]. J'ai interrogé l'INSEE sur les raisons de ce changement de définition. Marc Tapiero, chef de la Division "Chiffres-Clés" m'a répondu : « Cet allègement a été réalisé dans le seul but d'en améliorer la lecture. » [Lettre personnelle, 7 octobre 1993, Réf. INSEE : 141/H220]. Ce souci de clarté est louable, mais il trahit l'impasse à laquelle aboutit la notion néo-classique de facteur de production. L'année suivante, l'INSEE a encore changé sa définition : « La croissance de la productivité horaire résulte en grande partie de celle du capital, d'où le qualificatif de productivité *apparente* du travail » [TEF, 1995-1996, p. 100]. Cette définition est la pire de toutes : la productivité du travail n'augmente pas grâce à la productivité du capital mais grâce au capital tout court. Les années suivantes, l'INSEE est revenu à la première définition.

⁷ . G. Cette, D. Taddei, *Temps de travail, Modes d'emplois, Vers la semaine de quatre jours ?*, Paris, La Découverte, 1994.

l'allongement de la durée d'utilisation des équipements : dans ce cas encore, la notion de gain de productivité du capital est redondante. La productivité par tête demeure égale à $Y(1+t)/N(1+t) = Y/N$ et la productivité horaire du travail est encore $Y(1+t)/N(1+t)T = Y/N.T$.

1.1.2. La « productivité globale des facteurs »

Ces raccourcis méthodologiques de la théorie économique dominante trouvent leur aboutissement dans le calcul de ce que les économistes néo-classiques appellent la « productivité globale des facteurs ». En postulant que la production est fonction de la quantité de travail et de la quantité de capital utilisées, deux facteurs supposés parfaitement substituables l'un à l'autre au gré des variations de leurs coûts relatifs, alors la somme du taux de croissance de la quantité de travail pondéré par la part des salaires dans le revenu national et du taux de croissance de la quantité de capital pondéré par la part des profits ne donne qu'une fraction du taux de croissance économique total observé. L'écart mesure la productivité dite globale des deux facteurs travail et capital attribuée au progrès technique.

$$Q = F(K, L, t);$$

$$\dot{Q} = \frac{dQ}{dt} = F'_K \frac{dK}{dt} + F'_L \frac{dL}{dt} + F'_t;$$

$$\frac{\dot{Q}}{Q} = F'_K \frac{K}{Q} \frac{\dot{K}}{K} + F'_L \frac{L}{Q} \frac{\dot{L}}{L} + F'_t \frac{1}{Q} \quad (1).$$

Si l'on est en concurrence pure et parfaite et si les rendements sont constants, on a l'équation de répartition (2) $Q = F'_K K + F'_L L$ en vertu du théorème d'Euler et $F'_K =$ taux d'intérêt, $F'_L =$ taux de salaire. De cette équation (2), on peut tirer le taux de croissance

$$\frac{\dot{Q}}{Q} = \alpha \frac{\dot{K}}{K} + (1-\alpha) \frac{\dot{L}}{L} \quad (3).$$

En reprenant l'équation (1), $F'_K \frac{K}{Q} =$ part des profits $= \alpha$, $F'_L \frac{L}{Q} =$ part de salaires $=$

$1 - \alpha$. D'où le taux de croissance économique $\frac{\dot{Q}}{Q} = \alpha \frac{\dot{K}}{K} + (1-\alpha) \frac{\dot{L}}{L} + F'_t \frac{1}{Q}$ (4). Le résidu censé mesurer la productivité globale des facteurs est égal *comptablement* à

$$F'_t \frac{1}{Q} = \frac{\dot{Q}}{Q} - \alpha \frac{\dot{K}}{K} - (1-\alpha) \frac{\dot{L}}{L} \quad (5).$$

Sur le plan méthodologique, ce résultat (5) ne peut être obtenu qu'en écrivant successivement deux équations différentes pour le même taux de croissance : l'équation (3) qui découle de (2) et l'équation (4) qui découle de (1) ; l'équation (3) mesurerait la croissance expliquée (... par la théorie néo-classique de la rémunération à la productivité marginale) et l'équation (5) mesurerait la croissance observée.

Sur le plan économique, d'une part, c'est admettre que le progrès technique exercerait son influence en dehors du travail et des équipements, ce qui rejoint la confusion signalée plus haut consistant à mettre sur le même plan la hausse de la productivité du travail et l'une ou l'autre de ses causes : si l'évolution de la qualité des facteurs de production était intégrée dans la mesure de ces facteurs, le résidu serait nécessairement nul. Et, d'autre part, ce raisonnement n'est possible qu'en supposant le salaire égal à la productivité dite marginale et l'intérêt du capital égal aussi à sa

productivité marginale. C'est-à-dire, chacun, salarié et capitaliste, reçoit son dû. Comme le monde est simple et bien fait...

1.2. La mesure de la productivité

1.2.1. Effet prix et effet volume

Il faut signaler les difficultés de mesure de la production et, par conséquent, de la productivité et de son évolution. Bien que les techniques statistiques soient très sophistiquées, il est très difficile d'isoler au niveau global de l'économie l'évolution du volume de la variation des prix. Or, avec le progrès technique, les prix, notamment ceux des biens d'équipement, ont tendance à baisser régulièrement. De ce fait, la richesse en termes physiques pourrait très bien augmenter alors que la richesse en termes de valeur diminuerait si l'effet prix l'emportait sur l'effet volume. Ce n'est pas le cas au niveau global, mais la hausse de la production et de la productivité peut tout de même être sous-estimée.

Le problème se pose de la manière suivante. Un bien d'équipement peut nécessiter pour sa production les mêmes coûts et, à taux de marge inchangé, être vendu sur le marché au même prix, mais en même temps, il peut être d'une efficacité productive supérieure. Comment enregistrer cet état de fait et cette évolution ? Si on retient pour l'évaluation de l'investissement son prix, on va enregistrer une stagnation de l'investissement sans tenir compte de son efficacité. Si on retient l'efficacité productive, il faut affecter le prix d'une pondération supérieure à 1 pour faire apparaître une croissance de l'investissement. Dans la réalité, tout se complique car on constate le plus souvent à la fois une réduction des coûts de production des biens d'équipement et donc de leurs prix, et une augmentation de leur efficacité productive. Si la réduction des coûts était plus rapide que l'augmentation de l'efficacité productive, on pourrait aboutir à une mesure de l'investissement en baisse.

Pour démêler l'effet prix et l'effet volume dans la mesure de l'investissement par exemple, les statisticiens ont recours à diverses méthodes dont aucune n'est satisfaisante⁸ : méthode des services producteurs, méthode hédonique, méthode d'appariement, méthode des coûts des facteurs. La première méthode est celle qui intègre le plus l'amélioration de l'efficacité productive des équipements pour l'utilisateur et c'est celle qui annule le résidu « productivité globale des facteurs » ; à ce moment-là, l'amélioration de la productivité attribuée au travail s'en trouve accentuée. C'est l'inverse au fur et à mesure qu'on passe aux autres méthodes pour finir avec la méthode des coûts des facteurs au point où le résidu « productivité globale des facteurs » est maximal.⁹

⁸ . Pour un aperçu, voir G. Cette, J. Mairesse, Y. Kocoglu, « La diffusion des technologies de l'information et de la communication en France : mesure et contribution à la croissance » dans CAE, *Nouvelle économie*, 2000, p. 87-113.

⁹ . Les indices de prix à utilité constante aboutissent à des résultats contenus à l'intérieur des bornes données par les indices Laspeyre et Paasche, c'est-à-dire proches de l'indice de Fisher. Cf. Magnien F., Pougard J., « Les indices à utilité constante », *Economie et statistique*, n° 335, 2000, 5, p.81-94.

Avec Laspeyre, on utilise les valeurs de départ, avec Paasche, celles d'arrivée.

$$L_p = \frac{\sum p_{i1}q_{i0}}{\sum p_{i0}q_{i0}} \quad L_q = \frac{\sum p_{i0}q_{i1}}{\sum p_{i0}q_{i0}}$$

1.2.2. Valeur ajoutée et valeur captée

Last but not least. Les prix ne reflètent pas les quantités de travail incorporé parce que, la mobilité des capitaux créant une tendance à l'unification des taux de profit, la rémunération moyenne du capital s'applique à des structures du capital (réparti entre capital constant et capital variable) différentes selon les branches. Il est donc impossible de considérer que ce qui est mesuré (avec déjà les difficultés signalées ci-dessus) comme étant de la « valeur ajoutée » dans et par telle ou telle branche le soit dans et par la branche considérée. Ce qui est appelé « valeur ajoutée » est donc un mélange inextricable de valeur effectivement ajoutée et de valeur captée.¹⁰ Et, à l'époque de la financiarisation du capitalisme, cet aspect revêt une importance grandissante et rend d'autant plus délicat le problème du partage des gains de productivité à l'échelle mondiale, non seulement entre salariés et capitalistes, mais aussi entre salariés.

Finalement, est-ce un hasard si la question de la productivité pose celle de la théorie de la valeur ?

1.3. La répartition de la valeur ajoutée et des gains de productivité

1.3.1. Position du problème

Un autre point mérite l'attention car il engendre souvent des malentendus dans la discussion sur la répartition des gains de productivité. Supposons que le revenu national engendré par la production se partage à raison de 3/5 pour les salaires et 2/5 pour les profits et que, dans la période suivante, la productivité du travail progresse d'un taux de 2%. Si les salaires augmentent de 2% (pour un emploi et une durée du travail inchangés), la part des salaires dans le revenu national reste constante à 3/5. Et les profits peuvent eux aussi augmenter de 2% et leur part de 2/5 restera inchangée. Si les salaires *ou* les profits progressent de plus de 2%, leur part s'élève et la part des autres régresse. Par exemple, supposons que les salaires n'augmentent que de 1% alors que la productivité a augmenté de 2%. On peut dire que ne leur sont restitués que la moitié des gains de productivité auxquels ils auraient droit pour simplement conserver leur part des 3/5 dans le revenu national. Leur part va donc reculer en deçà des 3/5 et celle des profits va augmenter au-delà des 2/5. (Voir la démonstration générale dans le § « Le partage des gains de productivité »).

1.3.2. Démonstration

$$P_p = \frac{\sum p_{i1}q_{i1}}{\sum p_{i0}q_{i1}} \quad P_q = \frac{\sum p_{i1}q_{i1}}{\sum p_{i1}q_{i0}}$$

$$F = \sqrt{LP}$$

L'indice des prix (donc à quantités constantes) Laspeyre est plus élevé que l'indice des prix Paasche. De même pour l'indice des quantités (donc à prix constants).

¹⁰ . K. Marx, *Le capital, Livre III*, Paris, Gallimard, La Pléiade, 1968, tome 2. Pour une présentation, voir J.M. Harribey, « La financiarisation de l'économie et la création de valeur », Université Montesquieu-Bordeaux IV, Document de travail du Centre d'Economie du développement, n° 45, 2000.

Le partage des gains de productivité

Appelons y le taux de variation du produit global Y , p celui de la productivité de l'unité de travail (par exemple de la productivité horaire), q celui de la productivité par tête, t celui de la durée individuelle moyenne du travail, n celui du nombre d'emplois, w celui des salaires, v celui des prestations, π celui des profits, w^* la part des salaires dans le produit global, v^* celle des prestations sociales (par exemple les retraites) dans le produit global, $\pi^* = 1 - w^* - v^*$ celle des profits dans le produit global.

Salaires = w^*Y ,
prestations = v^*Y ,
profits = $\pi^*Y = (1 - w^* - v^*)Y$,

$$1 + p = \frac{1 + y}{(1 + t)(1 + n)} \quad (1)$$

$$1 + p = \frac{1 + ww^* + vv^* + \pi(1 - w^* - v^*)}{(1 + t)(1 + n)} \quad (2), \text{ avec } y = ww^* + vv^* + \pi\pi^*,$$

$$1 + q = \frac{1 + y}{1 + n} = (1 + p)(1 + t).$$

L'emploi peut augmenter, c'est-à-dire $n > 0$, si $1 + t < \frac{1 + y}{1 + p} \Leftrightarrow t < \frac{y - p}{1 + p}$.

1^{er} cas de figure

Si la structure de la répartition des revenus ne se modifie pas, $w = v = \pi = y$, l'équation (2) se réduit à (1).

Selon que la productivité horaire progresse plus ou moins vite que la production, il faut diminuer la durée du travail moins ou plus vite que la productivité horaire pour développer l'emploi.

Si, de plus, $w = v = \pi = y = p$, l'équation (1) se ramène à $1 + n = \frac{1}{1 + t}$. Cela signifie que la progression de l'emploi est inversement proportionnelle à la variation de la durée individuelle du travail.

2^{ème} cas de figure

Si la structure de la répartition se modifie, par exemple $\pi > y$, en supposant que $w = v$, alors nécessairement $w < y$ et $v < y$.

En effet, la nouvelle part des profits dans le produit global accru est égale à :

$$\frac{(1 - w^* - v^*)(1 + \pi)Y}{(1 + y)Y} = \frac{(1 - w^* - v^*)(1 + \pi)}{1 + y}.$$

L'ancienne part des profits était égale à $1 - w^* - v^*$. Comme $(1 + \pi) > (1 + y)$, la part des profits dans la valeur ajoutée a donc augmenté.

La nouvelle part des salaires $\frac{w^*(1 + w)Y}{(1 + y)Y} = \frac{w^*(1 + w)}{(1 + y)}$ a baissé puisque $w < y$.

La nouvelle part des prestations $\frac{v^*(1 + v)Y}{(1 + y)Y} = \frac{v^*(1 + v)}{(1 + y)}$ a baissé puisque $v < y$.

Dans la situation extrême où tout l'accroissement du produit serait accaparé par les profits, il serait alors égal à l'accroissement des profits :

$$yY = \pi\pi^*Y \Leftrightarrow y = \pi\pi^*.$$

Ce cas de figure est le seul qui puisse être qualifié de malthusien car l'emploi ne pourrait progresser que par une réduction du temps de travail assortie d'une baisse des salaires individuels ou des prestations.

2. La question théorique de la valeur sous-jacente à la « nouvelle économie »

Les approches les plus courantes de la « nouvelle économie » font état d'une révolution informationnelle en marche, bouleversant les processus productifs au point de promouvoir une production ne nécessitant plus d'avoir recours à la transformation de la matière, d'une productivité faisant un bond, de richesses sur le point de foisonner grâce à des secteurs nouveaux où les start-up créent de la valeur à partir de rien, surtout sans travail devenu inutile. Et, bouquet final : le capital aurait devant lui un espace infini d'accroissement dans lequel tout le monde serait invité à prendre sa part via la Bourse ; sur le plan social, la lutte des classes serait bel et bien morte et enterrée.

Que faut-il penser de cette suite d'énoncés sans preuves, dont le succès est patent mais dont la vacuité peut être aisément démontrée ?

Primo, la production ne se détache que partiellement de la matière car, pour échanger des informations et faire de la « communication », il faut des ordinateurs, des réseaux électriques et téléphoniques, des câbles sous-marins, des satellites, des fusées, des usines, des bureaux, de l'énergie, etc., et des cerveaux et des bras pour faire fonctionner le tout.

Deuxio, les gains de productivité s'accroissent au-delà de la moyenne uniquement dans le secteur produisant les supports matériels de l'information : ordinateurs et logiciels. Les autres secteurs, utilisateurs de ces supports, notamment dans le tertiaire, n'enregistrent encore que des gains de productivité modestes. Globalement, la productivité augmente moins vite que dans la période d'après-guerre.

Tertio, faire du commerce via Internet plutôt que par minitel ou par correspondance ou dans un supermarché n'accroît pas la quantité de richesses disponibles et cela ne supprime en rien la matérialité du transport des marchandises jusqu'au consommateur, avec le cortège de camions sur les routes et les naufrages de pétroliers-épaves en prime.

Quarto, les nouveaux services d'échange d'information ne coûtent pratiquement rien et ils ont donc une valeur nulle ou qui tendra vers zéro ; les capitalistes l'ont tellement compris que la bagarre a éclaté entre eux pour concentrer encore davantage toutes les activités de manière à être en situation de capter la valeur qui continuera d'être créée par le seul travail vivant. Le cours boursier des start-up est du vent, de la fiction totale, qui d'ailleurs s'effiloche de jour en jour.

Quant à la croyance que chacun peut s'enrichir à la Bourse, elle fait partie de ces fables grossières que la critique de l'économie politique peut seule démystifier : si le monde entier est devenu capitaliste, tout le monde ne peut pas être un capitaliste. D'abord, parce qu'une valeur doit être produite par certains avant d'être appropriée par d'autres, et, ensuite, parce que tous ne peuvent simultanément voir leur revenu individuel augmenter d'un taux supérieur au taux d'accroissement du revenu global. Mais, pour le montrer, il faut replacer cette « nouvelle économie » dans le cadre des transformations contemporaines du capitalisme qui a traversé une crise structurelle à partir des années 70 et qui s'est restructuré sous l'égide de la finance devenue mondiale ; ensuite, un retour aux sources de l'économie politique et de sa critique est indispensable.

2.1. Quelle sortie de crise ?

Une rupture s'était opérée à la fin des années 60, d'abord aux Etats-Unis, puis en Europe, dans l'évolution des taux de profit qui avait provoqué un ralentissement très net du rythme de l'accumulation et par contrecoup une hausse du chômage. Peut-on déceler une rupture en sens inverse au cours de la décennie 90, notamment sous l'effet de la « nouvelle économie » ?

2.1.1. Le rôle du progrès technique

Il faut rappeler que la productivité du travail a vu sa progression être freinée dans la période de crise. Ce frein était un indice de ralentissement de mise en œuvre du progrès technique. Mais il ne se manifesta qu'après le début de la crise. Ses causes doivent être cherchées ailleurs : le plus vraisemblablement, dans l'augmentation de la masse d'équipements nécessaires (et donc de leur coût) pour obtenir l'amélioration de la productivité du travail. En d'autres termes, la hausse de la productivité du travail est obtenue avec un coût en capital croissant ; ou encore, la masse de capital nécessaire pour obtenir la même production augmente : pour employer le langage habituel, la productivité du capital décroît à partir du milieu des années 60 aux Etats-Unis, et même du début des années 60 en Europe.

On a donc l'enchaînement très marxien suivant pour la période des années 60 : hausse de la masse de capital relativement à la production → baisse du taux de profit. Et, avant que la progression des salaires fût réajustée à la baisse, la crise était là.

Ensuite, la moindre progression de la productivité du travail due à une moindre substitution de capital au travail aux Etats-Unis qu'en Europe explique les évolutions divergentes de l'emploi et du chômage.

2.1.2. La divergence entre taux de profit et taux d'accumulation

Depuis le milieu des années 80, après que l'austérité salariale fut imposée et que le chômage atteignit des sommets, les taux de profit se sont partout redressés. Mais ce n'est pas suffisant pour caractériser une sortie de crise incontestable. Manque encore une reprise marquée du rythme de l'accumulation, surtout en Europe. Le regain de rentabilité s'est opéré grâce à la compression du coût salarial et non pas par une accélération du rythme de la mise en œuvre du progrès technique.

L'hypothèse est que la raison principale de ce hiatus entre taux de profit et taux d'accumulation réside dans l'hégémonie de la finance sur les processus productifs. Après la décision de relever fortement les taux d'intérêt en 1979 pour enrayer l'inflation nuisible à la rente foncière, s'ouvrit une période où l'exigence de rémunération des propriétaires du capital s'accrut au point de canaliser une partie importante des profits hors des perspectives d'investissement nouveau.

2.2. « Nouvelle économie » et financiarisation du capitalisme

Bien qu'il soit aussi ancien que le capitalisme et critiqué en son temps par Marx¹¹, un mythe s'est renforcé à notre époque au fur et à mesure que la libre

¹¹ . « Or, c'est dans le capital productif d'intérêt que le fétichisme du capital atteint son paroxysme avec l'idée qui attribue au produit du travail accumulé, et cela sous forme d'argent, le pouvoir, inné et secret, de créer, tel un automate, de la plus-value selon une progression géométrique, si bien que ce produit du travail accumulé a (...)

circulation des capitaux est devenue totale dans le monde : les marchés financiers seraient devenus les lieux où se créerait la valeur dont les actionnaires revendiquent la plus belle part. Mieux, par une sorte de réification, le marché financier serait davantage qu'un lieu puisqu'il serait le créateur-même de la valeur. Cette dernière idée est une vieille antienne chantée par les économistes libéraux néo-classiques pour lesquels le capital est productif de valeur au même titre que le travail dans le cadre d'une combinaison productive de ce qu'ils appellent « facteurs de production ». Le décalage grandissant entre les flux financiers apporteurs de gros bénéfices et les flux productifs semblent leur donner raison. Cette idée est reprise et reformulée aujourd'hui par un assez large courant d'économistes, pour certains, transfuges de l'école de la régulation, pour d'autres, affiliés à l'école des conventions, dont Aglietta et Orléan sont les principaux représentants.¹² Le concept clé sous-jacent est celui de mécanisme autoréférentiel, auquel on peut opposer celui de valeur captée. Le choix entre les deux renvoie à la question des rapports sociaux.

2.2.1. Le mécanisme autoréférentiel

Les nouveaux propagandistes de cette thèse disent se référer à Keynes qui expliquait que, compte tenu de l'incertitude de « l'état de la prévision à long terme », les individus ont recours à une convention pour estimer les rendements futurs de leurs investissements : « Dans la pratique nous supposons, en vertu d'une véritable convention, que l'évaluation actuelle du marché, de quelque façon qu'elle ait été formée, est la seule *correcte* (...) »¹³. Mais on va voir que cette référence est abusive. En effet, selon eux, il y aurait deux logiques de l'évaluation des cours des titres sur les marchés financiers dont le rôle est d'assurer la liquidité des placements. La première aboutit à une évaluation qualifiée de fondamentale : la valeur de l'action est donnée par l'anticipation des dividendes actualisés. La seconde aboutit à une évaluation appelée spéculative : la valeur présente de l'action est fonction de sa valeur future anticipée actualisée en même temps que des dividendes actualisés.¹⁴ Au fur et à mesure que le marché devient liquide, la valeur spéculative supplanterait la valeur fondamentale parce que les détenteurs de capitaux ont les yeux fixés sur le court terme qui suffit à les combler au moindre risque. Mais, de ce fait, le mode de détermination de la valeur des actifs financiers se transformerait. En effet, la valeur spéculative est autoréférentielle car elle ne repose sur rien d'autre que la croyance majoritaire en elle, selon un mécanisme de prophétie auto-réalisatrice. « La rationalité dite spéculative a pour objet les croyances des autres, mais elle-même est vide de toute croyance

depuis bien longtemps escompté toute la richesse du monde pour l'éternité, comme lui appartenant et lui revenant de droit. Ici, le produit du travail passé – voire le travail passé lui-même – est en soi porteur d'une parcelle de surtravail vivant, passé ou futur. Toutefois, nous savons que la conservation – donc également la reproduction – de la valeur des produits du travail passé est en fait, la *seul* résultat de son contact avec le travail vivant ; nous savons, en outre, que la domination des produits du travail passé sur le surtravail vivant ne peut durer plus longtemps que le système capitaliste, qui repose sur des rapports sociaux donnés, où le travail passé, autonome et tout-puissant, se dresse face au travail vivant. » [K. Marx, *Le capital, Livre III*, Paris, Gallimard, La Pléiade, 1968, p. 1156-1157]. Pour une analyse contemporaine, voir François Chesnais (coord.), *La mondialisation financière : genèse, coûts et enjeux*, Paris, Syros, 1996.

¹² . Michel Aglietta, *Régulation et crises du capitalisme*, 2^o éd., Paris, Ed. O. Jacob, 1997 ; André Orléan, *Le pouvoir de la finance*, Paris, Ed. O. Jacob, 1999.

¹³ . J.M. Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Payot, 1969, p. 168.

¹⁴ . Voir Orléan [1999, p. 18 et p. 26].

spécifique sur l'économie. (...) Il faut distinguer selon que les anticipations individuelles portent sur l'état de l'économie ou selon qu'elles portent sur le comportement du marché. Ce sont ces dernières anticipations qui déterminent l'action des investisseurs. »¹⁵ Le corollaire de cette vision est « une idée radicalement nouvelle : les croyances ont un rôle créateur » rompant « avec une épistémologie naturaliste »¹⁶ et cette vision est fondée sur la confiance qui « porte alors sur l'aptitude du capital à se valoriser et du marché à évaluer correctement cette aptitude »¹⁷. Toute réalité objective disparaît derrière la subjectivité des croyances : « On retrouve ici le caractère clos du monde de la finance qui détermine ce que sont les fondamentaux à partir des interprétations qu'il produit. Les valeurs fondamentales n'existent pas en elles-mêmes. Il n'y a que des interprétations. »¹⁸ Ici, non seulement les indicateurs économiques fondamentaux¹⁹ ne déterminent plus les valeurs financières, mais la relation est inversée : ce sont les croyances qui vont façonner les fondamentaux, et la détermination des croyances elles-mêmes est renvoyée dans un monde éthéré.

Or ce monde éthéré est un monde enchanté parce que le capital y a la capacité de « se »²⁰ valoriser tout seul : « (...) si l'on doit reconnaître que le capital est la source créatrice de toute valeur, aucun capital en particulier ne possède en lui-même la capacité de l'affirmer. »²¹ Dès lors, la finance « travaille à la reconnaissance du capital comme source ultime de la valeur et du marché comme son évaluation pertinente. »²² Si l'on comprend bien, il est nécessaire de promouvoir, d'imposer, de faire accepter pour vraie l'idée selon laquelle toute valeur procède du capital. Lorsqu'ils louent leurs mérites, les zéloteurs des marchés financiers quittent donc le terrain de l'analyse pour celui de l'idéologie.

Le fait que le taux de rendement du capital ou rentabilité financière soit devenu une exigence *a priori* a pour conséquence de faire s'aligner la rentabilité économique sur la première, comme une sorte d' « obligation de résultat »²³ qui s'exprime vis-à-vis de l'entreprise qui n'a plus d'autre choix que de se retourner contre ses salariés. Le risque est donc assumé finalement par ces derniers. La « déconnexion entre les niveaux de risque et rendement »²⁴ pour les détenteurs de capitaux est indéniable, mais elle ne doit pas être assimilée à une déconnexion entre l'obtention de valeur pour eux et l'activité productive. Si André Orléan a raison de raison de dire qu'une crise financière est « un processus de destruction de la *liquidité* financière »²⁵, il a tort d'affirmer qu'il s'agit d'une disparition de « *richesse* financière »²⁶. Ce qui

¹⁵ . Orléan [1999, p. 58-59 et p. 73].

¹⁶ . Orléan [1999, p. 85].

¹⁷ . Orléan [1999, p. 247, souligné par nous].

¹⁸ . Orléan [1999, p. 183].

¹⁹ . Parmi ceux-ci, on distingue la croissance de l'activité mesurée par l'évolution du chiffre d'affaires, et surtout le taux de rentabilité économique (profit ou résultat net avant impôts par rapport au capital immobilisé) et le taux de rentabilité financière (résultat net avant impôts par rapport aux fonds propres).

²⁰ . Orléan [1999, p. 45 et 247]. L'auteur emploie toujours la forme pronominale et jamais la forme passive « est valorisé par ».

²¹ . Orléan [1999, p. 245-246].

²² . Orléan [1999, p. 249].

²³ . D. Baudru, F. Morin, « Gestion institutionnelle et crise financière, Une gestion spéculative du risque », dans Conseil d'Analyse Economique, *Architecture financière internationale*, Rapport n° 18, 1999, p. 159.

²⁴ . Baudru et Morin [1999, p. 159].

²⁵ . Orléan [1999, p. 130, souligné par nous].

²⁶ . Orléan [1999, p. 98, souligné par nous].

« s'évanouit »²⁷, lorsqu'éclate la bulle, ce n'est pas de la richesse, ni même de la valeur, c'est le grossissement de capital fictif précédent, c'est-à-dire la fiction elle-même. Il ne reste plus alors de celle-ci que son aspect idéologique : le capital évanoui n'a beau être que le capital fictif, donc inexistant, la fiction selon laquelle il représentait quelque chose de réel demeure.

Si la sphère financière était aussi autonome vis-à-vis de la sphère productive que certains le disent, comment expliquer que les pays en développement soient tour à tour considérés par les détenteurs de capitaux comme de nouveaux eldorados dans les phases de croissance euphorique et au contraire désertés quand la surproduction menace leur industrie, comme ce fut le cas dans le Sud-est asiatique à la fin des années 90 ?

2.2.2. La valeur captée

Par conséquent, l'épistémologie naturaliste qu'il faut à bon droit récuser s'applique à la théorie de l'efficience des marchés. En revanche, l'articulation entre l'état des rapports de forces entre les classes sociales et la fixation des cours boursiers n'a rien de naturaliste ; elle est au contraire sociale et historique. La thèse proposée ici peut se résumer ainsi : le marché ne crée pas la valeur ; plus précisément, le marché financier ne crée pas la valeur financière, il crée la liquidité de la valeur ou la liquidité du capital financier ; comme la liquidité obtenue à un moment donné par tel ou tel capitaliste peut n'avoir rien à voir avec son capital productif immobilisé ni avec les bénéfices qu'il en retire, ni même avec les bénéfices probables à venir, elle doit être interprétée comme *la liquidité de la captation de la valeur déjà créée ou de la captation de la valeur anticipée*. Autrement dit, elle transpose dans le champ financier le rapport des forces entre capitalistes et salariés et celui entre capitalistes eux-mêmes. Quand l'action de Michelin grimpe de 12% dans les minutes qui suivent l'annonce de 7500 suppressions d'emplois, les opérateurs financiers anticipent une amélioration du rapport de forces en faveur des actionnaires face aux salariés et donc une captation (au sens marxien de l'exploitation) supérieure de valeur. Cette transposition du rapport de forces dans la sphère financière ne doit pas être comprise comme une croyance majoritaire reposant sur le néant ou sur le virtuel des croyances mais comme une croyance – une quasi certitude ! – en la pérennité, voire en l'amélioration, du rapport de forces favorable établi par le capital contre le travail. La question du rapport de forces entre les classes composant la société nous ramène ainsi à la théorie de la valeur comme théorie des rapports sociaux.

Le capital étant du travail accumulé, l'argent est une représentation du travail vivant. Le capital n'a aucune capacité en lui-même d'engendrer un supplément de valeur. Le capital ne peut s'accroître par lui-même, et, pire, s'il n'y a pas de force de travail pour le valoriser, il perd sa propre valeur. Il n'a donc aucune autonomie par rapport au travail. C'est la raison pour laquelle Marx le considérerait comme un rapport social.

Le capital financier peut changer n fois de mains par jour, cela n'enlève rien au fait que s'il veut s'accroître macroéconomiquement – et pas seulement dans les mains

²⁷ . Orléan [1999, p. 98].

de tel ou tel capitaliste²⁸ –, alors le détour par le système productif est indispensable. Le capital compté dans la capitalisation boursière et qui dépasse les capitaux propres peut être considéré comme du capital fictif²⁹ macroéconomiquement parlant et même microéconomiquement tant que tel ou tel capitaliste n'a pas pris ses bénéfices, dans la mesure où ils ne pourront pas tous à la fois réaliser cette capitalisation, c'est-à-dire vendre leurs titres simultanément.

En dépit du décalage entre les transactions purement financières (1500 milliards de dollars par jour, 360 000 milliards par an) et les transactions commerciales (5000 milliards de dollars par an pour un produit mondial de 30 000 milliards), et en dépit du gonflement de bulles spéculatives assez régulièrement (la capitalisation boursière dépasse virtuellement le capital social des sociétés), la déconnexion entre production et finance n'est qu'apparente : le capital a conquis une autonomie totale de mouvement mais reste dépendant du travail productif pour son accroissement global.

Cette dépendance se manifeste de plusieurs façons analysées en son temps par Marx : par la contradiction entre la restriction du travail vivant et la nécessité de le mettre en œuvre pour produire de la plus-value qui est au cœur de l'analyse des crises ; et par la difficulté ensuite de réaliser la plus-value si les débouchés ne suivent pas le rythme de la production de marchandises.

Cette dépendance du capital par rapport au travail pour l'accumulation globale explique pourquoi se renforce la concurrence pour l'accaparement de la valeur créée à travers les fusions et absorptions. Mais, et le cas est fréquent, l'apparence des choses est prise pour leur essence : la mise en place d'un nouveau mode de gestion des entreprises et surtout des groupes industriels et financiers intégrés donne, à l'échelle microéconomique, l'illusion d'une création de valeur : la *corporate governance* organise à travers le mot d'ordre de « création de valeur pour l'actionnaire » une modification permanente de la *répartition* de la valeur ajoutée par les salariés à l'avantage des propriétaires du capital.

2.2.3. La réification des rapports sociaux

²⁸ . S'emparer d'un groupe financier ou industriel performant signifie mettre la main sur les résultats de son activité économique. L'enrichissement d'une multinationale peut avoir trois origines : les profits réalisés en son sein grâce au travail productif de ses salariés, ceux réalisés grâce au travail des salariés dans les sociétés filiales, ceux réalisés en achetant et en revendant plus cher des actions, à condition qu'elles trouvent repreneurs. Dans le premier cas, il y a une extorsion de la valeur créée par la force de travail, dans le second également mais avec en prime une captation de valeur par les actionnaires de la multinationale suzeraine sur le dos de la vassale, et dans le troisième, il y a une captation par anticipation d'une part des profits qui résulteront du travail effectué dans la société dont les actions font l'objet de spéculation. Ce n'est pas tout. Plus une entreprise possède des moyens techniques à la pointe du progrès et un empire vaste en monopolisant un secteur, plus elle peut imposer un prix supérieur à l'équivalent monétaire du travail qui est contenu dans chaque unité de ses produits. C'est le contraire pour une entreprise en moins bonne position ou à la traîne du progrès. La valeur ajoutée qui apparaît alors comme naissant dans un secteur dit à « haute valeur ajoutée » est le plus souvent un mélange inextricable de *valeur ajoutée* dans ce secteur et de *valeur captée* dans d'autres secteurs par le biais des prix.

²⁹ . « En tant que duplicata, négociables eux-mêmes comme marchandises et pouvant circuler comme valeurs-capital, ils (les titres de propriété) n'ont qu'une valeur fictive dont la hausse ou la baisse est absolument indépendante du mouvement du capital réel qui est leur objet. Leur valeur, c'est-à-dire leur cotation en Bourse, tend nécessairement à hausser avec la baisse du taux d'intérêt dans la mesure où celle-ci – indépendante des mouvements particuliers du capital-argent – est la simple conséquence de la baisse tendancielle du taux de profit ; c'est là une des raisons pour laquelle cette richesse imaginaire connaît une si grande extension dans le processus de développement de la production capitaliste. » [Marx, 1968, p. 1200].

La circulation des capitaux est totale dans le monde ; leurs détenteurs ont ainsi toute liberté pour organiser la production aux conditions qui leur paraissent les plus avantageuses et, ensuite, pour s'approprier la valeur en fonction des rapports de forces établis. Le marché financier est devenu le lieu où s'élabore la norme de rentabilité et d'où elle est dictée, en fin de compte, au système productif. La globalisation et la libéralisation financières ont permis de multiplier les produits financiers permettant de réduire les risques et de mieux assurer la liquidité. Mais cette liquidité est bornée par deux contraintes. L'une tient à la nature même du marché qui met en présence des vendeurs et des acheteurs, les seconds se substituant aux premiers pour « porter » le capital productif immobilisé. L'absolue nécessité de porter celui-ci introduit la seconde contrainte : sans force de travail capable de valoriser le capital productif, la base même de l'accumulation financière se tarirait. La croyance en un monde autonome de croyances rencontre ici sa limite : cette croyance est un mythe et elle présente maints aspects d'une croyance religieuse dont le plus étonnant est que le gain boursier apparaisse comme le fruit d'un miracle. « Le mythe de l'enrichissement sans fin, gage d'éternité » se développe et « le capital devient un dieu, infini et n'ayant de source qu'en lui-même »³⁰ et dont tout procède. Le mythe devient mystification lorsque la force de travail emmagasinant savoir, savoir-faire et savoir-être est ramenée à du capital humain. Par un renversement complet de la problématique des économistes classiques pour lesquels tout se réduisait à du travail, tout se ramène ici à du capital. Ainsi, le processus d'aliénation du travail est conduit jusqu'au point de déterminer les représentations de celui-ci : l'objectivation du travail vivant est partie prenante de la réification des rapports sociaux.

La réification des rapports sociaux trouve sa place dans le processus de leur reproduction permettant l'accumulation financière. La financiarisation de l'économie s'inscrit dans la dynamique conduisant à la marchandisation du monde. Bien que le détachement de l'accumulation vis-à-vis de la production de valeur soit une fiction, celle-ci est nourrie d'une part par toute modification de la répartition de la valeur créée dans un sens favorable au capital, c'est-à-dire par une élévation du taux d'exploitation de la force de travail, et d'autre part par l'existence d'un système bancaire central, prêteur en dernier ressort, d'autant plus efficace qu'il contrôle tout dérapage inflationniste et qu'il dirige l'essentiel de la création monétaire vers l'activité proprement financière.

La logique de la financiarisation de l'économie pousse à la primauté absolue de la valeur des actifs financiers et pour cela, le contrôle des institutions chargées de veiller à l'émission de la monnaie, véhicule de la valeur, s'avère indispensable. Parallèlement au démantèlement des services collectifs, à la mise sous contrainte d'équilibre les politiques budgétaires, la dépolitisation de la monnaie est amorcée par l'enlèvement de la politique monétaire aux responsables publics et par le projet de la mise à mort de la dualité de la monnaie, à la fois bien privé et institution sociale, en délégitimant toute intervention politique sur elle, en quelque sorte en la privatisant. Mais cette dynamique de négation de la monnaie en tant qu'institution sociale et de privatisation est vouée à l'échec parce que c'est la monnaie sociale, donc relevant de l'espace non marchand, qui fonde l'espace marchand et non l'inverse. La logique

³⁰ . Bertrand Larsabal, « La bourse ou la vie : Les retraites », *Le Passant Ordinaire*, Bordeaux, n° 22, novembre-décembre 1998.

financière est donc autodestructrice parce qu'elle implique la rupture de ce que Durkheim appelait le lien social, c'est-à-dire, en termes marxistes, elle implique la dégradation du rapport salarial.

Après deux décennies de gestion de la force de travail marquées par la précarisation et la mise au chômage de fractions entières du salariat, le modèle néolibéral imposé par le pouvoir financier tente aujourd'hui de s'infléchir. Une nouvelle voie se cherche à travers les tentatives d'associer les couches les plus aisées du salariat à un capitalisme patrimonial³¹ tout en assurant aux plus démunis une assistance minimale.³² La pression sans nuances exercée en faveur de la création de valeur au seul profit de l'actionnaire apparaissant comme trop brutale cède peu à peu la place à une campagne plus attrayante en direction de certains salariés. Cette nouvelle voie, à l'état d'esquisse pour l'instant, trouve une justification « théorique » dans les « croyances autoréférentielles et créatrices ». J'ai voulu montrer que cette justification ne pouvait avoir de statut scientifique car elle confinait l'analyse dans un espace d'où étaient exclus les rapports sociaux de production. Il s'agit donc d'une nouvelle figure de ce que Marx désignait par fétichisme du capital qui tente de faire passer le fictif ou le virtuel pour le réel. De plus, cette voie ne peut être soutenable à long terme car, ce qui la caractérise, c'est d'être fondée sur l'approfondissement de la fracture entre les classes sociales puisque tous les individus ne peuvent vivre simultanément de la rente du capital : certains se l'approprient, mais d'autres doivent la produire pour les premiers. Le développement des inégalités n'est que la conséquence de ce phénomène.

³¹ . Le mythe de la capacité du capital à s'auto-engendrer s'effondre avec l'aveu cynique des partisans du financement des retraites par capitalisation : il faut faire payer les retraites françaises par les Chinois, disait sans rire le député socialiste Jean-Claude Boulard [« Réflexion faite, oui aux fonds de pension », *Le Monde*, 13 novembre 1998]. A l'époque de la mondialisation financière, les salariés les plus aisés des pays développés sont invités, via les fonds de pension ou les fonds d'épargne salariale, à participer un peu à l'économie-casino pour capter à leur profit une partie de la valeur ajoutée mondiale produite par d'autres salariés plus mal lotis qu'eux. Sur la question des retraites, voir J.M. Harribey, « Répartition ou capitalisation, on ne finance jamais sa propre retraite », *Le Monde*, 3 novembre 1998, « Il n'y a pas de génération spontanée du capital », Postface à J. Nikonoff, *La comédie des fonds de pension*, Paris, Arléa, 1999, et « Les retraites face à la capitalisation ouverte ou rampante », *Economie et politique*, n° 550-551, mai-juin 2000, p. 43-48 ; Fondation Copernic (P. Khalfa et P.Y. Chanu, coord.), *Les retraites au péril du libéralisme*, Paris, Ed. Syllepse, 2^{ème} éd. ; J.P. Fitoussi, « Retraites : le vrai problème, c'est le chômage », *Le Monde*, 6 mars 2001. Qui a dit : « Prenons la période de dégradation la plus rapide, c'est-à-dire la période 2005-2025. Dans cette période, il suffirait d'un progrès de productivité de l'ordre de 0,5% par an pour compenser la diminution relative du nombre d'actifs. Ainsi, les progrès de productivité, sauf hypothèse très défavorable, devraient permettre aux actifs du siècle prochain dont le poids relatif décline, d'assurer un niveau de vie constant et très probablement croissant à l'ensemble de la population. » ? Denis Kessler en 1990 [*Economie et statistique*, n° 233, p.11]. Qui a dit : « Quel que soit l'arbitrage retenu [entre taux de prélèvement sur les actifs, âge de la retraite et niveau de vie relatif des retraités], la croissance de la productivité permet de financer des pensions de retraite plus élevées qu'elles ne le sont aujourd'hui, et ce pendant plus longtemps. » ? Jean-Michel Charpin, dans son rapport sur les retraites en 1999 [p. 144] où il préconisait le passage à 42,5 ans de cotisations. Qui a dit : « Le risque [de la nouvelle économie] serait, tôt ou tard, celui d'une baisse forte des marchés financiers dont les conséquences économiques pourraient être importantes (effet richesse négatif sur la consommation des ménages américains, fragilisation de certaines institutions financières, dont peut-être les fonds de pension...) » ? Olivier Davanne qui prône l'instauration des fonds de pension en France [Conseil d'analyse économique, *Nouvelle économie*, p. 67].

³² . J'ai abordé ailleurs comment la proposition du revenu d'existence s'inscrivait dans le cadre du social-libéralisme qui, simultanément, renonçait au plein emploi, prônait une assistance minimale et dénonçait les prélèvements obligatoires alors que ces derniers devraient pourtant être considérés comme des suppléments obligatoires [J.M. Harribey, *L'économie économe, Le développement soutenable par la réduction du temps de travail*, Paris, L'Harmattan, 1997].

2.3. Quelle économie politique et quelle critique de celle-ci ?

Le discours sur la « nouvelle économie » recouvre donc deux choses à la fois. D'abord, une réalité incontestable : l'évolution des techniques entraîne une transformation des manières de produire à travers le renouvellement complet des équipements, une mutation des objets et des services produits et un bouleversement des rapports de forces dans la société. Ensuite, un mythe, voire une mystification : le monde entrerait dans l'au-delà de la nécessité et de la rareté grâce aux vertus d'un capitalisme désormais promis à l'éternité. Ce mythe est largement diffusé par la théorie libérale-néoclassique qui domine l'enseignement de l'économie. Mais il trouve également un écho dans un courant qui se revendique de l'hétérodoxie et qui prétend justifier l'abandon simultané des fondements de l'économie politique et des fondements de la critique de celle-ci, telle que l'avait formulée Marx. Regardons-y de plus près.

2.3.1. Il n'y a pas de nouveau paradigme

L'économie politique naquit à la fin du XVIII^e siècle au moment où la révolution des rapports sociaux permit à la bourgeoisie montante de prolétarianiser une fraction croissante des populations rurales en déshérence pour impulser la dynamique de l'accumulation du capital par le biais du développement industriel. Les fondateurs de l'économie politique que l'on appelle classique, au premier rang desquels figure Adam Smith, crurent découvrir alors des lois universelles et intemporelles gouvernant la production et l'échange de richesses : la propriété privée est un droit naturel, les hommes ont une propension à l'échange, leurs intérêts individuels coïncident avec l'intérêt général et le contrat marchand fonde la société. Ils se trompaient car, comme le leur montra un peu plus tard Marx, les lois qu'ils mettaient au jour n'étaient pas naturelles mais sociales et historiques ; en fait, ce ne sont que les lois de l'économie capitaliste : par exemple, la tendance à accumuler le capital qui dégénère périodiquement en crise de surproduction, et la lutte pour la répartition du produit du travail qui oriente le sens de l'évolution de la société.

Cependant, en dépit de leur erreur épistémologique, les classiques eurent le mérite de mettre au centre de l'économie politique le problème de la richesse et de la valeur. En partant d'une idée jadis exprimée par Aristote : les marchandises possèdent une valeur d'usage, par l'utilité qu'elles procurent à leurs utilisateurs, et une valeur d'échange dont le fondement est la quantité de travail nécessaire à leur production. Grâce à cette distinction, ils établissaient l'irréductibilité de la richesse à la valeur : la lumière du soleil, l'air, les services publics et les services rendus dans un cadre domestique ou associatif, constituent des richesses, des valeurs d'usage, sans pour autant avoir de valeur marchande. Certes, ils voyaient cette dernière, « la valeur », comme une propriété immanente du travail concret effectué par le menuisier faisant un meuble ou par le tisserand filant du drap. Marx leur rétorquera justement que la valeur résulte d'un travail rendu abstrait, c'est-à-dire débarrassé de ses caractéristiques concrètes, par les conditions sociales du marché : la valeur d'échange d'une marchandise ne dépend pas du travail de celui qui l'a produite mais des conditions moyennes de production dans la société, compte tenu de la rémunération moyenne du capital qu'exigent les capitalistes. Ainsi, la *possibilité* de la critique de l'économie politique était contenue en elle ; c'est ce qui fait toute sa force et cela suffit à justifier

que l'on continue de l'étudier aujourd'hui. La théorie de l'exploitation du travail et donc sa critique radicale et définitive grâce au concept de plus-value de Marx est issue de l'économie politique, tout en constituant le noyau de la critique de cette dernière et, au-delà, de celle du capitalisme. En faisant des rapports sociaux le pivot de l'analyse du capitalisme, Marx sortit l'économie politique de son économisme et de son naturalisme.

Or, aujourd'hui, certains esprits³³ développent une « critique » qui prétend à la fois dépasser l'économie politique et... sa critique. Quelle est leur thèse ? Les nouvelles techniques introduiraient un nouveau paradigme, c'est-à-dire une révolution conceptuelle qui obligerait à abandonner toutes les catégories que nous utilisons pour analyser le capitalisme. Ainsi, le travail cesserait d'être le centre où se nouent les rapports sociaux capitalistes. Les plus osés allaient jusqu'à dire encore récemment que le travail était en voie de disparition et tous affirment qu'il ne peut plus constituer la substance de la valeur, que la valeur ne peut donc être la forme du travail abstrait, et par conséquent que le travail ne peut plus en être la mesure. Cela résulterait du passage d'une économie produisant de la matière à partir de la matière et du travail à une économie produisant de l'information à partir de l'information et des connaissances. Dans une telle économie, compteraient les multiples externalités positives³⁴ qui naîtraient de la mise en réseau et qui constitueraient le nouveau cœur de la création de valeur. Enfin, les classes sociales disparaîtraient puisque la financiarisation de l'économie permettrait à tous d'accéder au bien-être.

La thèse de la fin du travail et du salariat comme réalité objective actuelle a été réfutée ailleurs³⁵. Je me borne ici à rappeler que l'augmentation de la productivité du travail qui résulte conjointement de l'amélioration des connaissances et du savoir-faire, du perfectionnement des techniques et de la mise en réseau des systèmes productifs et d'échange, n'infirme pas la théorie de la valeur-travail mais la confirme : au fur et à mesure que la productivité augmente, la valeur des marchandises diminue. Quand bien même le travail requis serait entièrement intellectuel, il n'en serait pas moins du travail, et quand bien même le travail nécessaire à la production diminuerait inexorablement jusqu'à disparition complète, cette théorie serait confirmée puisque la valeur tendrait vers zéro. Ce que ne comprennent ni les économistes libéraux actuels ni leurs faux critiques, c'est que plus la richesse produite augmente en termes physiques, c'est-à-dire en termes de *valeurs d'usage*, plus la valeur d'échange unitaire diminue. Pourquoi entrevoit-on la possibilité d'accéder aux logiciels gratuitement ? Parce qu'ils ne valent rien ou presque, ne nécessitant que peu ou pas de travail, ou plus exactement parce que leur conception – véritable travail immense – est amortie sur un très grand nombre de duplications qui, elles, ne coûtent qu'un travail infime.

³³ . Sans être exhaustif et sans que ces auteurs se rejoignent en tout point, citons : J. Robin, *Quand le travail quitte la société post-industrielle*, Paris, GRIT éditeur, 2 vol., 1993 et 1994 ; D. Méda, *Qu'est-ce que la richesse ?*, Paris, Alto-Aubier, 1999 ; R. Passet, *L'illusion néo-libérale*, Paris, Fayard, 2000 ; J. Rifkin, *L'âge de l'accès, La révolution de la nouvelle économie*, Paris, La Découverte, 2000.

³⁴ . Une externalité est un effet engendré par une activité ou une organisation qui ne se traduit pas par un prix de marché acquitté par le bénéficiaire si l'externalité est positive ou par le fautif si elle est négative.

³⁵ . Voir J.M. Harribey, *L'économie économe, Le développement soutenable par la réduction du temps de travail*, Paris, L'Harmattan, 1997 ; ainsi que « De la fin du travail à l'économie plurielle : quelques fausses pistes », in Appel des économistes contre la pensée unique, *Le bel avenir du contrat de travail*, Syros, 2000, p. 19-40.

Mais, comme l'ensemble de la production ne relève pas – on en est sans doute très éloigné – de l'automatisation complète et donc de l'abondance et de la gratuité, et comme le travail dans le monde est ainsi loin d'avoir disparu, la lutte continue pour l'appropriation de la valeur que crée le travail. D'abord, la guerre que mènent les détenteurs de capitaux contre l'emploi, les salaires et les conditions de travail bat son plein. En France, de 1988 à 1998, la productivité du travail a augmenté de 26% et le pouvoir d'achat des salaires nets de 1,6%³⁶ ; où est passée la différence sinon en profits³⁷ ? Ensuite, les concentrations d'entreprises par fusions ou absorptions se multiplient : leurs instigateurs entendent se positionner à la meilleure place pour prélever le plus de valeur possible par le biais de prix de monopole bien au-dessus de la valeur des produits³⁸ ou tout simplement par le biais de la spéculation sur les plus-values futures.

L'apparence est donc trompeuse : on croit voir poindre de nouveaux secteurs économiques à l'origine d'une source miraculeuse de valeur ajoutée potentiellement infinie. Il n'en est rien : avant même de jaillir, cette source est tarie si elle ne contient en elle aucun travail. Elle ne produira de la valeur que pour autant qu'elle nécessitera du travail. En revanche, si cette production correspond à des besoins, la richesse produite sera proportionnelle à la productivité, tout en n'ayant qu'une valeur faible si elle nécessite peu de travail, mais vendue à un prix démesuré. Tel est le paradoxe : faible valeur et prix élevé par captation de valeur pour les produits des secteurs dominants ; paradoxe dont la levée démystifie la « nouvelle économie ».

Bref, si l'on sait aujourd'hui que la théorie de la valeur-travail au sens ricardien n'est pas une théorie micro-économique des prix, la loi de la valeur qui en est issue garde sa pertinence au niveau socio-économique d'ensemble : la valeur créée par l'économie provient et ne provient que du travail social.

2.3.2. De nouveaux rapports de forces

La « nouvelle économie » représente une modification de l'organisation des rapports de forces entre capitalistes pour permettre à ceux qui sont implantés dans des secteurs très capitalistiques³⁹ de s'approprier la meilleure part de la valeur ajoutée dans le monde. La financiarisation de l'économie joue un rôle majeur dans le dénouement de ces rapports de forces. Rapports de forces entre le capital et le travail. Et aussi rapports de forces entre les capitalistes eux-mêmes : quand les financiers se précipitent sur des start-up qui n'ont encore rien créé, qui ne produiront peut-être jamais ni valeur ni richesse, ils parient sur leur capacité à capter ultérieurement la valeur créée ailleurs ; s'ils ont le moindre doute à ce sujet, ils désertent, et la vacuité de l'idéologie de la « nouvelle économie » apparaît au grand jour.

Cette idéologie laisse entendre que le marché financier serait devenu le lieu où se créerait la valeur. Or la bulle financière qui s'enfle parce que tous les spéculateurs

³⁶ . INSEE, *TEF*, 1990 à 1999 et *Insee première*, n° 687, décembre 1999. Il s'agit des salaires nets à structure constante.

³⁷ . Les prélèvements sociaux sur les salaires ont certes progressé mais pas au point de couvrir cette différence.

³⁸ . Voir une présentation simplifiée de ce point délicat de théorie économique dans la chronique de B. Larsabal "La bourse ou la vie" intitulée "Hold-up sur la valeur : celui qui ne risque rien a tout", *Le Passant Ordinaire*, n° 27.

³⁹ . L'intensité capitaliste mesure le degré de mécanisation par rapport à la force de travail employée.

croient qu'elle va enfler n'est rien⁴⁰, sinon le signe que partout dans le monde s'accroît l'exploitation de la force de travail que le système bancaire cautionne par la couverture du risque qu'il assure aux spéculateurs : ainsi, une inflation portant sur les titres financiers s'est substituée à celle portant sur les biens, démontrant que le taux de chômage que les libéraux considèrent comme naturel est celui qui laisse le rapport de forces inchangé entre le capital et le travail.

Cette idéologie enfin est le masque de la « refondation sociale », véritable entreprise de démolition sociale faite de précarité et de flexibilité dont on peut se demander pourquoi elle semble aussi importante pour un patronat entrant dans l'ère de la si prometteuse « nouvelle économie » : que vaut un discours ne cessant de clamer d'un côté que le travail n'est plus ce qu'il était, c'est-à-dire productif de valeur, et de l'autre qu'il ne faut à aucun prix accorder aux travailleurs une réduction de la durée de leur travail au fur et à mesure que leur productivité progresse, au prétexte qu'on manquerait de... main d'œuvre ? Il n'y a pas, comme certains affectent de le croire, de nouveau mode de production de la valeur et du profit, deux phénomènes qui sont les impensés de la théorie néoclassique et de ses fausses critiques. La seule nouveauté consiste en un approfondissement de la coupure entre travailleurs hyper qualifiés et travailleurs jetables, qui signifie non pas une disparition du prolétariat mais une reproductivité dont l'un des symptômes est que l'ordinateur et le téléphone portable permettent de happer le temps de tous jusque dans la sphère la plus intime.

La fiction de la création de valeur et de la richesse par le biais d'une finance conquérante est une nouvelle figure de ce que Marx appelait le fétichisme du capital qui tente de faire passer le fictif ou le virtuel pour le réel. Or, derrière la façade du virtuel se cache toujours la réalité de l'exploitation. Pendant plus d'un siècle, la question sociale fut posée en termes de propriété des moyens de production que la nation devait récupérer. Aujourd'hui, si la « nationalisation » apparaît comme une solution désuète, cela ne vaut pas quitus pour l'extension des privatisations, et surtout pas pour la privatisation des services publics, du savoir et du vivant. Au contraire des moyens de production traditionnels, le savoir s'approfondit quand il est partagé et il s'étiolle quand il est monopolisé. Tout plaide donc pour repenser les questions de la répartition collective des gains de productivité et de la propriété des biens communs de l'humanité, c'est-à-dire, *in fine*, des rapports sociaux. A ce moment-là, on pourra véritablement parler de nouvelle économie, sans guillemets.

⁴⁰ . Voir la chronique de B. Larsabal "La bourse ou la vie" intitulée "Le miroir aux alouettes", *Le Passant Ordinaire*, n° 32.

Bibliographie

- ADDA J., *La mondialisation de l'économie*, Paris, La Découverte, Repères, 1996, 2 tomes.
- Alternatives économiques*, « L'illusion des stocks-options pour tous » par G. Duval, n°175, novembre 1999.
 « Nouvelle économie : Le retour des Trente Glorieuses ? », n°178, février 2000.
 « Vingt ans de mondialisation », n° 184, septembre 2000.
 « Les trois piliers du capitalisme patrimonial » par D. Clerc, n° 184, septembre 2000.
- Appel des économistes contre la pensée unique, *Les pièges de la finance mondiale*, Paris, Syros, 2000.
- BRENDER A. PISANI F., *Le nouvel âge de l'économie américaine*, Paris, Economica, 1999.
- Cahiers français*, « L'internet », n° 295, mars-avril 2000.
- CASTELLS M., *L'ère de l'information*, Paris, Fayard, 3 tomes, 1998 et 1999.
- Conseil d'analyse économique, *Nouvelle économie*, Rapport de D. Cohen et M. Debonneuil, Paris, La documentation française, n° 28, 2000.
- COTTA A., *Wall Street ou le miracle américain*, Paris, Fayard, 1999.
- CHESNAIS F., *La mondialisation du capital*, Paris, Syros, 1994.
 (Sous la coord. de), *La mondialisation financière, Genèse, coût et enjeux*, Paris, Syros, 1996.
- DUMENIL G., LEVY D. (sous la dir. de), *Le triangle infernal, Crise, mondialisation, financiarisation*, Paris, PUF, Actuel Marx Confrontation, 1999.
Crise et sortie de crise, Ordre et désordres néolibéraux, Paris, PUF, Actuel Marx Confrontation, 2000.
- GADREY J., *Services : la productivité en question*, Paris, Desclée de Brouwer, 1996.
Nouvelle économie, nouveau mythe ?, Paris, Flammarion, 2000.
- HARRIBEY J.M., *L'économie économe, Le développement soutenable par la réduction du temps de travail*, Paris, L'Harmattan, 1997.
 « De la fin du travail à l'économie plurielle : quelques fausses pistes », in Appel des économistes contre la pensée unique, *Le bel avenir du contrat de travail*, Paris, Syros, 2000, p. 19-40.
 « L'ivresse du capital : le virtuel brouille le réel », *Barca ! Poésie, politique et psychanalyse*, « L'utopie du virtuel », n° 15, novembre 2000, p. 7-21.
 « Nouvelle économie ou nouvelle idéologie ? », *Le Passant Ordinaire*, n° 33, février-mars 2001.
- MARX K., *Le Capital, Livre I (1867)*, dans *Oeuvres*, Paris, Gallimard, La Pléiade, 1965, tome 1 ; ou bien Paris, Ed. Sociales, 1960.
- MINC A., www.capitalisme.fr, Paris, Grasset, 2000.
- PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement), *Rapport sur le développement humain 2000*, Paris, Economica, 2000.
- Problèmes économiques*, « De quelques mythes et débats en économie », n° 2688-2689, 15-22 novembre 2000.
- RIFKIN J., *L'âge de l'accès, La révolution de la nouvelle économie*, Paris, La Découverte, 2000.

SCHUMPETER J.A., *Théorie de l'évolution économique*, New York, Oxford University Press, 1912.
Capitalisme, socialisme et démocratie (1942), Paris, Payot, 1979.