

# Le capitalisme cognitif comme sortie de la crise du capitalisme industriel

Un programme de recherche

A. Corsani, P. Dieuaide, M. Lazzarato, J.-M. Monnier,  
Y. Moulier-Boutang, B. Paulré, C. Vercellone

**I.SY.S. – MATISSE**

UMR CNRS Université Paris 1 n° 8595

Les raisons de penser que le capitalisme est, par nature, instable sont nombreuses et variées. Marx, Schumpeter, Keynes et Minsky sont sans doute les économistes qui ont le plus contribué, à partir de points de vue très différents, à spécifier et à fonder cette thèse. Leurs analyses sont suffisamment connues pour que nous nous dispensions d'en rappeler les arguments. Un point mérite cependant d'être souligné. Il s'agit de la distinction de l'instabilité du *Système* capitaliste et de l'instabilité de l'*Ordre* capitaliste.

Reprenons ici les termes dans lesquels Schumpeter pose ce problème : « Lorsque l'on veut simplement évoquer la question de la survie institutionnelle du capitalisme, nous parlerons de *l'ordre* capitaliste plutôt que du *système* capitaliste. Quand on parle de la stabilité ou de l'instabilité du *système* capitaliste, nous voulons parler de quelque chose de voisin de ce que les hommes d'affaires appellent la stabilité ou l'instabilité du climat des affaires »<sup>1</sup>.

Cette distinction est importante, d'abord, parce qu'elle conduit à éviter de confondre deux façons d'aborder la question de l'instabilité du capitalisme. L'une consistant à privilégier l'instabilité du fonctionnement du système, l'autre mettant l'accent sur ses transformations institutionnelles ou structurelles. Elle est importante aussi, méthodologiquement, parce que ces deux niveaux d'analyse ne sont pas indépendants, ce qui ouvre la voie à une démarche de type dialectique.

Ainsi, J. Schumpeter développait la thèse que l'avènement d'un capitalisme de grandes unités (*trustified capitalism*) induit des changements dans les motivations et les styles de vie si bien que ce capitalisme, « quoique qu'économiquement stable, et même gagnant en stabilité, crée... une mentalité et un style de vie incompatibles avec ses propres conditions fondamentales, avec ses motivations et ses institutions sociales ». Le changement du mode de fonctionnement du *système* réagit ainsi sur l'*ordre* dans lequel il s'inscrit et contribue à sa mutation. Dans le cas présent, et de façon en quelque sorte contre-intuitive, c'est la stabilité du *système* capitaliste qui induit l'instabilité de l'*ordre*. Selon Schumpeter, c'est vers un système que l'on peut « selon ses goûts et sa terminologie » qualifier de socialiste que le capitalisme allait évoluer.

Plus de soixante dix ans après la publication de l'article de Schumpeter, on sait que l'histoire ne lui a pas donné raison<sup>2</sup>. Si bien que la question à laquelle nous devons répondre semble

<sup>1</sup> J. Schumpeter, The Instability of Capitalism, *Economic Journal*, 1928. L'usage des italiques est de J. S.

<sup>2</sup> Nous estimons pour notre part que l'histoire ne lui a pas donné tort de façon triviale dans la mesure où l'on peut considérer, et cela peut être discuté, que les stratégies technologiques des grandes firmes oligopolistiques des années fordistes relèvent du *trustified capitalism* que craignait Schumpeter.

être d'abord celle de savoir comment et par quels moyens les économies capitalistes parviennent à créer ou maintenir un ordre qui n'est pas fondamentalement remis en cause par certaines modifications du système : Comment le capitalisme parvient-il à se transformer suffisamment pour maintenir la compatibilité entre « ses conditions fondamentales » et les fluctuations, les crises et les conflits qu'engendre son fonctionnement ?

L'école française de la régulation aborde cette question d'une façon originale. Remarquant que cette compatibilité « est toujours un phénomène observable dans des contextes situés à des moments de l'histoire », M. Aglietta observe que « le capitalisme est une force de changement qui n'a pas en lui-même son principe de régulation ; celui-ci se trouve dans la cohérence de médiations sociales qui orientent l'accumulation du capital dans le sens du progrès »<sup>3</sup>. Son maintien implique par conséquent l'existence d'un « mode de régulation », c'est-à-dire « un ensemble de médiations qui maintiennent les distorsions produites par l'accumulation du capital dans des limites compatibles avec la cohésion sociale des nations ». Selon lui, « l'épreuve de vérité pour l'analyse des transformations du capitalisme est de décrire ces cohérences locales, [et] aussi de comprendre pourquoi ces cohérences sont éphémères à l'échelle de la vie des nations, pourquoi l'efficacité d'un mode de régulation se dégrade ».

L'appareillage conceptuel et méthodologique développé par les membres de l'Ecole de la régulation au cours de ces vingt dernières années est impressionnant. Il serait déroutant si certains de ses membres n'avaient pas, vraisemblablement, ressenti la nécessité de fournir quelques présentations synthétiques articulant les principaux éléments et spécifiant la logique d'ensemble de l'approche. D'une des ces synthèses récentes<sup>4</sup>, nous retenons :

- (i) l'existence de cinq formes institutionnelles ou structurelles<sup>5</sup> définissant « l'origine des régularités sociales et économiques observées » pour une époque et un ensemble géographique donnés : la monnaie, le rapport salarial, les formes de la concurrence, le mode d'insertion dans l'espace international et les formes de l'Etat. L'étude des relations entre ces formes et de leurs transformations fait partie du programme de recherche régulationniste.
- (ii) la notion de régime d'accumulation qui « caractérise les régularités sociales et économiques qui permettent à l'accumulation de se développer sur le long terme, entre deux crises structurelles ». L'étude d'un régime d'accumulation consiste à explorer les ajustements et les comptabilités dynamiques entre les variables et les paramètres habituellement pris en compte dans un modèle macro-économique hétérodoxe : production, progrès technique, demande, partage du revenu... A un moment donné, le régime d'accumulation n'est pas unique. Il se transforme à long terme.
- (iii) la notion de mode de régulation vise à caractériser la dynamique d'ajustement courant des déséquilibres engendrés par l'accumulation. Ce mode procède de la conjonction des procédures « que codifient les formes institutionnelles » et des comportements effectifs des agents soumis à une rationalité limitée. Il a normalement une fonction reproductrice et doit « soutenir le régime d'accumulation en vigueur ».

L'approche de la régulation « se fixe comme programme d'analyser les modes de développement, c'est-à-dire comment se stabilisent sur longue période un régime

<sup>3</sup> M. Aglietta, Postface de *Régulation et crises du capitalisme*, 2<sup>ème</sup> édition, Editions Odile Jacob, 1997, p. 412.

<sup>4</sup> R. Boyer et Y. Saillard, Un précis de la régulation, in *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, La Découverte, 1995.

<sup>5</sup> La notion de médiation semble aujourd'hui se substituer à celle de forme institutionnelle.

d'accumulation et un type de régulation, et comment ils entrent en crise et se renouvellent »<sup>6</sup>. Une typologie des crises fait ressortir cinq classes de crises de gravités croissantes : la crise liée à un choc externe, les crises endogènes ou cycliques qui « se développent sans modification importante des formes institutionnelles existantes », deux types de crises structurelles se caractérisant par une réforme partielle ou totale des formes institutionnelles (crise du régime d'accumulation ou crise du système de régulation), puis la crise du mode de production (analogue à la crise organique de l'approche marxiste).

L'analyse du Fordisme a permis à l'école de la régulation de faire reconnaître la pertinence et la portée de ses orientations méthodologiques. Issu de l'étude de l'économie américaine par M. Aglietta, le régime d'accumulation Fordiste fut en quelque sorte mis à l'épreuve à l'occasion de l'étude d'autres pays : la France<sup>7</sup>, le Japon<sup>8</sup>, les pays scandinaves<sup>9</sup>. D'une certaine façon, la fin ou la crise du Fordisme constitue un double défi : défi de renouvellement de l'apport sans doute essentiel de l'approche régulationniste d'une part, défi de l'approche et de ses principes méthodologiques par leur mise à l'épreuve pour l'interprétation des mutations en cours d'autre part.

Le propos de cet article est de suggérer que le nouveau mode de régulation doit être caractérisé en terme de capitalisme cognitif. Nous allons plaider en faveur de l'idée que la dynamique de transformation à laquelle sont soumises les sociétés salariales se caractérise par le fait que l'accumulation porte désormais principalement sur la connaissance. Et que, dès lors, l'une des tensions essentielles procède de la volonté de contrôle des lieux et des capacités créatrices par le capital.

Nous allons plus loin que les propositions habituellement formulées sur le postfordisme car nous développons l'hypothèse d'une nouvelle phase du capitalisme correspondant à l'épuisement du capitalisme industriel et à la transition vers un capitalisme cognitif. La bifurcation historique à l'origine de cette mutation majeure dans la dynamique longue du capitalisme nous invite par conséquent à reinterroger le sens et les enjeux de ce qui a probablement constitué la dernière « grande crise » du capitalisme industriel.

Dans une première partie nous allons présenter et justifier notre thèse. Dans la seconde partie nous développerons les enjeux et les implications de l'avènement d'un capitalisme cognitif.

### ***Le capitalisme cognitif : définition et justification***

La promotion de la notion de capitalisme cognitif s'inscrit dans le cadre du débat ouvert par ce qu'on appelle la crise du Fordisme. Les symptômes et les caractéristiques de la crise du régime d'accumulation Fordiste ont été abondamment recensés et décrits depuis l'ouvrage fondateur de M. Aglietta<sup>10</sup>. Les défis auxquels sont désormais confrontées les sociétés salariales ont été également identifiés.

---

<sup>6</sup> R. Boyer et Y. Saillard, op. cit.

<sup>7</sup> B. Coriat, France : un Fordisme brisé... et sans successeur, in *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, op. cit.

<sup>8</sup> Y. Inoué et T. Yamada, Japon. Démythifier la régulation, in *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, op. cit.

<sup>9</sup> L. Mioset, Pays scandinaves : des régulations originales en crise, in *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, op. cit.

<sup>10</sup> M. Aglietta, op. cit.

Des analyses variées ont tenté de caractériser le régime d'accumulation qui succéderait au Fordisme. Les unes sont partielles et s'attachent à l'étude des transformations d'une médiation particulière. Les autres ont une ambition plus globale et visent à spécifier le sens et l'unité du nouveau régime d'accumulation. Des appellations diverses ont été utilisées à ce propos : Postfordisme, Néofordisme, Toyotisme, Uddevalisme...<sup>11</sup> Notre proposition se situe au niveau global et vise donc à qualifier un nouveau régime d'accumulation. On peut par conséquent considérer qu'elle se trouve en concurrence avec certaines des suggestions déjà faites.

Notre démarche occupe, dans cette perspective, une position singulière dans la mesure où la notion de capitalisme cognitif vise moins à caractériser ce qui vient après le fordisme que ce qui vient après le capitalisme industriel dont le fordisme est l'un des stades. Nous reviendrons ci-dessous sur le fait que, selon nous, la crise du fordisme est aussi la crise d'un mode de production. Avant de définir la notion de capitalisme cognitif (B), nous allons revenir sur quelques points de méthode (A). Puis nous fournirons quelques éclairages supplémentaires sur la notion de capitalisme cognitif (C) avant de revenir sur son origine historique (D) et d'en rappeler les antécédents (E).

A- L'analyse des mutations du capitalisme contemporain. Quelques problèmes méthodologiques.

La qualification de la formation sociale qui succéderait au fordisme se heurte à un certain nombre d'obstacles méthodologiques relativement bien connus dès lors que l'on pose les problèmes à un certain niveau de généralité. L'interprétation du marxisme, le structuralisme puis la théorie et l'analyse des systèmes ont contribué, de façons très diverses mais non sans recoupements voire quelques convergences, à nourrir la réflexion sur les conditions d'analyse de ce qu'on peut appeler en termes très généraux la reproduction et les mutations des systèmes sociaux<sup>12</sup>. Nous pouvons situer notre position sur ces points en faisant état d'un certain nombre de refus de solutions simples, et d'un souci d'identification des facteurs de complexité.

Le principal refus que nous voulons formuler d'emblée consiste à écarter toute conception évolutionniste (au sens du XIX<sup>ième</sup> siècle<sup>13</sup>) qui conduit à concevoir une nouvelle régulation comme émergent en quelque sorte naturellement d'un mode de régulation en phase d'épuisement et qui prétend qu'elle traduit nécessairement une étape de progrès dans l'histoire humaine. Nous entendons partir du principe d'une autorégulation du système sociétal, c'est-à-dire de la capacité qu'a une société d'agir sur elle même.

<sup>11</sup> Certains auteurs demeurent plus prudents. Ainsi, M. Aglietta évoque-t-il « Le nouvel âge de la société salariale ».

<sup>12</sup> A titre d'exemples, on peut se reporter à Y. Barel, *La reproduction sociale*, Anthropos, 1973 et à G. Ribeill, *Tensions et mutations sociales*, P.U.F.

<sup>13</sup> Il faut prendre soin à distinguer l'évolutionnisme « ancien » d'origine parfois philosophique (Condorcet, Comte, Spencer) de ce qu'on appelle aujourd'hui couramment en économie l'évolutionnisme, qui est en fait un néo-évolutionnisme dont l'appellation vient de la référence initialement faite à la sélection naturelle d'inspiration Darwinienne. Il n'y a aucune relation entre ces deux évolutionnismes. On trouve une bonne présentation synthétique et une discussion de cet évolutionnisme fortement présent dans la pensée sociale du XIX<sup>ième</sup> et renouvelé par certains auteurs du XX<sup>ième</sup> siècle (T. Parsons par exemple) dans G. Rocher, *Introduction à la sociologie générale, Tome II : l'Organisation sociale*, Ed. HMH, 1968. L'analyse de la croissance économique en terme de succession d'étapes ayant une certaine universalité constitue une bonne illustration de la forme que peut prendre cet évolutionnisme dans la pensée économique contemporaine : W. W. Rostow, *The Stages of Economic Growth*, Cambridge University Press (trad. Française : Le Seuil, Paris 1970).

Un premier facteur de complexité a son origine dans la variété des formations nationales qu'étudient les régulationnistes, laquelle rend difficile sinon problématique l'identification des changements majeurs et significatifs. Cela implique que nous distinguons des niveaux d'invariance ou de changement. Nous pouvons ainsi partir du principe que la forme capitaliste constitue l'invariant le plus profond des sociétés étudiées, que cette forme peut se décliner selon des caractéristiques locales ou temporellement situées (capitalisme marchand, fordisme...) et que les structures de ces sociétés ont des spécificités dont l'invariance éventuelle se définit comme la conservation des proportions et relations les caractérisant chacune.

La démarche de l'école de la régulation consiste à considérer que les traits essentiels de la forme capitaliste sont conservés, et qu'il s'agit d'identifier les changements communs à plusieurs formations nationales qui sont constitutifs d'une régulation capitaliste d'un type nouveau. Le problème est que la nature du capitalisme évoluant en même temps que les traits nationaux spécifiques, nous sommes confrontés à une sorte de principe d'indétermination. De plus, si la caractérisation de la nouvelle régulation est trop dépendante de l'évolution d'un pays donné, on risque, en l'appliquant à d'autres pays, de brouiller la distinction des facteurs généraux et des facteurs particuliers.

Seules des démarches heuristiques peuvent espérer venir à bout de cette difficulté. Des méthodes statistiques pourraient être utilisées. Mais, d'une part, on en connaît les difficultés d'interprétation et, d'autre part, faut-il encore savoir sélectionner les données auxquelles on les appliquerait, ce qui présuppose une certaine idée de la structure.

Il existe une autre possibilité. Celle qui consiste à observer ou à poser le principe du déclin des Etats nations souverains et à considérer que la nouvelle régulation a un caractère mondial. La mutation de l'ordre capitaliste devrait alors être étudiée à ce niveau<sup>14</sup>. Nous n'écarterons pas cette orientation mais elle nous semble, au stade où nous en sommes, prématurée.

Notre démarche doit par conséquent être comprise comme relevant d'une approche heuristique de la nouvelle régulation et ignorant, dans une première phase, les spécificités nationales des pays concernés. C'est dire que notre présentation de la notion de capitalisme cognitif est une ébauche dont le principal résultat est d'établir un programme de recherche qui, jusqu'à présent, dans notre communauté académique, engage essentiellement notre laboratoire<sup>15</sup>.

Un second facteur de complexité auquel on est confronté dans l'analyse des mutations sociétales tient au fait que nous observons des transitions dans lesquelles les modes de

<sup>14</sup> Cf. la démarche de M. Hardt et A. Negri, tournée vers l'étude d'un Empire de type nouveau (« Appareil décentralisé et déterritorialisé de gouvernements, qui intègre progressivement l'espace du monde entier à l'intérieur de ses frontières ouvertes et en perpétuelle expansion »), le mot Empire désignant quelque chose de différent de l'impérialisme. *Empire*, Exils Editeur, 2000.

<sup>15</sup> Un colloque co-organisé par le CRISEA d'Amiens et MATISSE-ISYS en 1999 a débouché sur un ouvrage collectif : C. Azais, A. Corsani et P. Dieuaide, eds, *Vers un capitalisme cognitif*, L'Harmattan, 2001. D'autre part, plusieurs journées d'étude sur l'histoire économique contemporaine organisées par C. Vercellone à l'Université de Paris 1 ont permis d'approfondir l'analyse du capitalisme contemporain de divers points de vue, dont celui du capitalisme cognitif (textes rassemblés par C. V. à paraître sous le titre : *Le crépuscule du capitalisme industriel ?*, La Dispute, fin 2002). La revue *Multitudes* a consacré un dossier à la « Nouvelle économie politique » dans le cadre duquel plusieurs contributions sont consacrées au capitalisme cognitif (n° 2-2000). Enfin, au plan international, nous avons des relations régulières avec des équipes de recherche italiennes, plus particulièrement avec E. Rullani, de l'Université de Venise (cf. interview dans le numéro cité de *Multitudes*).

régulation (l'ancien et le nouveau) se chevauchent, que les caractères dominants du nouveau mode ne sont pas encore pleinement développés et que sa cohérence est manifestement plus en devenir que déjà présente et visible<sup>16</sup>. J. Piaget faisait observer qu'en matière de structures inachevées on est confronté à des systèmes dans lesquels le fonctionnement et la structure doivent être précisément distingués<sup>17</sup>. Nous ne sommes pas dans la reproduction à l'identique, mais dans un fonctionnement productif de quelque chose de nouveau. La structure doit être conçue comme le résultat du fonctionnement qui est ainsi, simultanément, production.

L'approche structurelle semble prise en défaut pour l'étude de ce type de situation. Tant que la structure n'est pas achevée, elle ne semble pas complètement définissable ou appréhendable en dehors du fonctionnement dont elle est issue. Elle est liée à un état ou à une certaine période d'un processus de mutation historique. Elle est mouvante et n'est pas totalement déterminée historiquement car le système demeure ouvert sur le futur et sur les innovations<sup>18</sup> qui ne manquent pas d'apparaître.

Cette difficulté se manifeste en partie par le fait que changement s'inscrit dans le temps de l'histoire qui reste et demeure un temps extérieur aux processus économiques. Ce qui peut expliquer que dans un certain nombre de travaux traitant de cette transition les conditions du basculement de la dynamique du capitalisme ne sont pas explicitées dans leurs déterminations structurelles. La transition est saisie comme une réalité abstraite, atemporelle, indéterminée du point de vue de la logique et des déterminations qui président à la "remise en ordre" du système. Souvent, le changement n'est pas appréhendé comme un processus consubstantiel à la crise. Les forces du changement ne peuvent donc être saisies théoriquement dans leurs dimensions endogène et diachronique, c'est-à-dire du point de vue des logiques ou des dynamiques internes de (re)structuration qu'elles sont susceptibles d'impulser. Pour ce faire, il conviendrait d'élargir le cadre d'analyse et de considérer la "mutation de structure" du capitalisme non plus sous l'angle de la "rupture" mais comme un "régime permanent d'évolution". Cet élargissement conduit à analyser le changement directement à partir des nouveautés observées (les pratiques, les techniques, les produits, les règles...), à rechercher sur ces bases les fondements d'une nouvelle cohérence aux niveaux (et au milieu) du "jeu" et des formes d'interactions impulsées par ces nouveautés, et à examiner dans quelle mesure ces interactions (re)définissent, (ré)organisent, (ré)orientent la dynamique de structure du capitalisme contemporain.

Le dilemme est clair : soit on admet le primat analytique de la structure sur le fonctionnement, ce qui suppose que l'on connaît la structure en cours d'émergence ou, à tout le moins, que l'on fait un pari sur sa nature ; soit on privilégie le système et son fonctionnement, et l'on s'engage dans la voie de l'étude d'une dynamique de changement sans cesse remise en question et d'une évolution permanente.

Si, au plan des principes, le primat du fonctionnement du système sur la structure semble légitime, nous pouvons néanmoins le discuter pour au moins une raison : privilégier le système dans l'étude de l'interaction système-structure, fait courir le risque d'être conduit à

---

<sup>16</sup> Sur cette complexité, cf. P. Dockès, *Les métamorphoses du capitalisme*, document de travail présenté aux journées d'étude sur l'histoire économique contemporaine, Université de Paris 1, avril 2001, pp. 5-6 notamment.

<sup>17</sup> J. Piaget, *Epistémologie des sciences de l'homme*, Gallimard, coll. Idées, 1970

<sup>18</sup> C'est-à-dire les nouveautés de toute nature qui traduisent ou entraînent une non « opérationnalité » des régulations anciennes.

considérer que la société est un système « total », ce qui débouche sur un certain nombre d'apories sur l'unité ou l'intégrité du système <sup>19</sup>.

Or une dynamique sociétale se manifeste par des tendances et des rythmes de changement différents dont les comptabilités ou la cohérence sont problématiques <sup>20</sup>. A fortiori, dans un système en cours de mutation et dans lequel le mode de production ancien demeure encore prégnant, la cohérence des innovations et des changements locaux annonçant ou préfigurant en partie le mode futur a de forte chance d'être faible sinon nulle.

Cette conception d'un système social dont la cohérence est approximative et dont les liens entre certaines parties sont distendus, nous semble pertinente. On peut en voir une manifestation dans le fait que les analyses du changement se situent souvent à des niveaux différents dont les interrelations verticales sont très difficiles sinon impossibles à spécifier. Nous en voyons une autre manifestation dans le fait que ces analyses s'inscrivent pour un certain nombre d'entre elles dans des perspectives variées, qu'elles usent de concepts et de sémantiques différents si bien que la synthèse en devient impossible et que l'on est confronté à un kaléidoscope d'interprétations dont on pressent la complémentarité sans pouvoir les traduire ou les confronter dans un langage et une vision commune. Dans une certaine mesure, et sans qu'il s'agisse d'une critique, un certain nombre d'analyses régulationnistes du postfordisme, mises ensemble, illustrent cette situation.

La conséquence en est la suivante : si l'on convient d'admettre que les systèmes sociétaux sont des systèmes dont les couplages internes sont plus ou moins forts, c'est-à-dire dont certaines interdépendances sont « lâches », on doit reconnaître alors la possibilité que certains sous systèmes exercent un rôle dominant, en quelque sorte un effet d'entraînement <sup>21</sup>. Ce qui entraîne, du même coup, la possibilité de procéder à une analyse partielle ou hiérarchique du système.

Nous en arrivons ainsi à la question de savoir quel est, dans les sociétés contemporaines, le sous système dominant par l'effet d'entraînement qu'il exerce, celui qui se subordonne les autres sous systèmes. La réponse la plus fréquente consiste à suggérer qu'il s'agit du système scientifique et technique. Un grand nombre d'analyses du capitalisme contemporain vont dans ce sens. Entendons nous bien : à ce stade, nous ne voulons pas dire (pas encore) que le nouveau régime est centré sur l'accumulation scientifique et technique. Nous faisons seulement état de l'hypothèse que le progrès technique et scientifique constituerait l'élément ayant la capacité de changement ou de « domination » la plus significative, ce qui peut être interprété comme voulant dire que le changement technique serait le facteur explicatif des mutations en cours.

---

<sup>19</sup> Sur ce point cf. Y. Barel, *Le paradoxe et le système*, Presses Universitaires de Grenoble, 1979 : « Un système est et n'est pas un système ; il n'est pas systématique. Il reste peut être 'systémique', mais à condition de bien voir la novation effectuée par l'idée de système : un système qui se connaît et se vit aussi comme un non système, est un phénomène paradoxal » (pp. 18-19).

<sup>20</sup> Citons sur ce point H. Lefèvre : « La réalité sociale doit.. se représenter comme un ensemble de systèmes partiels, séparés par des trous, des lacunes, des coupures, des grands 'blancs' du texte social » (*Au delà du structuralisme*, Anthropos, 1971).

<sup>21</sup> Nous faisons allusion ici à la propriété de multistabilité d'Ashby et aux *loosely coupled systems* de K. Weick. Un système multistable est composé de sous-systèmes ultra stables temporairement indépendants les uns des autres : W. R. Ashby, *Design for a Brain*, Chapman and Hall, 1960 ; K. E. Weick, Sources of Order in Underorganized Systems, in Y. S. Lincoln (ed.), *Organizational Theory and Inquiry*, Sage Publications, 1985. Cf. aussi F. E. Emery et E. L. Trist, *Towards A Social Ecology*, Plenum Press, 1973.

Or cela soulève aussitôt un autre type de problème.

Nous refusons en effet l'idée que la technique ou, plus généralement, le système scientifique et technique soit considéré comme le facteur causal premier (exogène) du changement de régime. Cette position fut, on le sait, celle de J. Ellul. Par ailleurs, l'analyse en terme de paradigme techno-économique semble souvent prendre pour acquis et donné l'apparition d'un facteur nouveau ou d'une ressource nouvelle à partir de laquelle s'échafaude le nouveau paradigme.

En termes très généraux, il nous semble réducteur a priori de concevoir les mutations structurelles comme étant la conséquence globale de la modification d'une cause unique exogène. Cela revient à considérer que la société est mise en mouvement de l'extérieur, donc à nier ou limiter sa capacité d'autorégulation.

Le courant évolutionniste contemporain, dont nous partageons au moins sur ce point les vues, a pris au contraire comme principe d'analyse, de rendre compte de l'évolution technique à partir d'un certain nombre de processus et, à l'origine, a raisonné en terme de co-évolution de la technique et de structures industrielles<sup>22</sup>, marquant clairement le caractère endogène du changement technique, même si certains éléments demeuraient exogènes<sup>23</sup>. Il n'est pas le seul à nier le principe d'un déterminisme technologique ou de la technique comme cause externe première.

En fait, une issue à ce dilemme consiste à poser que si la technique n'est pas le sous système dominant (au sens causal), elle est cependant prédominante en ce qu'elle oriente les changements et donne leur sens aux stratégies d'adaptation des acteurs. Autrement dit, l'accent mis sur la technique ne devrait pas être interprété comme signifiant le rôle déterminant de la technique comme facteur causal exogène, mais signifierait plutôt que le sens de la production de la société (sa mutation) et de son intégration est principalement celui d'une création technique et d'une production de ressources. C'est dans cet esprit que nous traiterons du capitalisme cognitif.

On constate que la notion de capitalisme cognitif déborde la sphère productive même si on conçoit celle-ci de façon large en tant que système intermédiaire faisant le pont entre la micro-économie et la régulation globale<sup>24</sup>. Elle définit une nouvelle dynamique des sociétés salariales. Elle met en avant l'orientation de l'accumulation « élargie » c'est-à-dire la direction dans laquelle la part créative et non reproductrice de l'action de la société se réalise. Elle permet de caractériser le nouveau régime d'accumulation à partir de la direction en fonction de laquelle la société semble désormais se transformer et manifester sa créativité. Les nouveaux modes de consommation sont également concernés par cette nouvelle orientation. Cette notion se situe donc au niveau sociétal.

---

<sup>22</sup> Cf. R. Nelson et S. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, The Belknap Press of Harvard University et G. Dosi, *Technical Change and Economic Transformation*, St Martin's Press, 1984.

<sup>23</sup> Nous faisons allusion au paradigme ou à la trajectoire qui constitue le cadre dans lequel viennent s'inscrire les innovations. Nous évoquons également, dans les modèles de simulation de Nelson et Winter, le caractère stochastique des changements techniques.

<sup>24</sup> Dit autrement, la notion de capitalisme cognitif dépasse, c'est-à-dire englobe, la notion de modèle productif, c'est-à-dire la façon dont, selon la définition de R. Boyer, sont organisés en un ensemble cohérent « des principes de gestion, une articulation avec la sous traitance et la concurrence, enfin des modalités de gestion de la relation salariale ».

Mais nous ne prétendons pas être en mesure de produire d'emblée une représentation synthétique et une architecture d'ensemble du régime d'accumulation que nous baptisons de capitalisme cognitif. Nous l'avons déjà écrit : nous en sommes au stade de ce que J. Piaget appelait les structures non achevées. Ce qui ne nous interdit pas de tenter de décrire une sorte de prototype ou de schéma « idéalisé » de ce que pourrait être un capitalisme cognitif parvenu à maturité et ayant atteint une certaine cohérence. Mais la présentation d'un tel schéma prospectif ne doit pas être interprétée comme le signe de la croyance au fait que les sociétés contemporaines les plus développées seraient déjà parvenues à un stade de cohérence permettant de les comprendre comme des structures achevées, c'est-à-dire comme reflétant concrètement les traits caractéristiques du capitalisme cognitif.

Traiter ainsi du capitalisme cognitif comme régime en devenir, c'est évidemment renoncer au principe d'une unité essentielle des sociétés modernes, d'un ordre déjà présent et manifeste. C'est admettre la juxtaposition de tendances non spontanément cohérentes. C'est, fondamentalement, reconnaître l'existence de tensions entre l'ordre capitaliste et les nouvelles conditions d'accumulation caractérisant le régime en cours de construction <sup>25</sup>.

## B- Enoncé de la thèse

Par capitalisme cognitif nous désignons un régime d'accumulation dans lequel l'objet de l'accumulation est principalement constitué par la connaissance qui tend à être soumise à une valorisation directe, et dont la production déborde les lieux traditionnels de l'entreprise.

Ce régime se manifeste empiriquement par la place importante de la recherche, du progrès technique, de l'éducation, de la circulation de l'information, des systèmes de communication, de l'innovation, de l'apprentissage organisationnel et du management stratégique des organisations. Du côté de la demande, la consommation est aussi orientée vers la technique, et notamment vers les « techniques de l'esprit » c'est-à-dire celles qui mettent en jeu (en exercice) les facultés mentales via l'interaction avec les nouveaux objets techniques : audiovisuel, ordinateurs, internet, consoles de jeu etc.

---

<sup>25</sup> Pour cette raison au moins, cette orientation n'est pas nécessairement en contradiction avec certaines thèses d'inspiration régulationniste privilégiant d'autres traits pour caractériser le nouveau régime d'accumulation. Nous pensons plus particulièrement à la thèse de l'émergence d'un capitalisme patrimonial. Une synthèse est possible. D'ailleurs M. Aglietta insiste également sur quelques uns des thèmes que nous développons, la place de l'innovation notamment (cf. par exemple, *L'avenir de la société salariale*, Note pour la Fondation Saint-Simon, 1998, pp. 20-21). L'un des problèmes théoriques soulevés est évidemment celui de la place de la finance dans la croissance, que l'on doit lier au thème de la financiarisation. Nous n'abordons pas cette question dans ce papier. Il n'est pas inutile cependant d'avancer que l'articulation entre la sphère productive et la sphère financière ne doit pas être recherchée à partir d'un principe hiérarchique ou d'une relation causale à sens unique comme si une catégorie de relations ou d'acteurs exerçait un rôle déterminant sur l'ensemble du système. Elle doit se situer plutôt au niveau du modèle qui spécifie un mode de cohérence ou de tension observable entre les principes de répartition et de redistribution, l'orientation productive et d'investissement, et le type de progrès réalisé. La réflexion sur le capitalisme cognitif vise à caractériser l'une des logiques majeures à l'œuvre, et certains conflits qui en résultent. Nous posons ici le problème de l'accumulation entendue comme ce qui donne sens aux pratiques d'investissement, d'organisation et de division du travail, d'innovation et aux logiques d'accaparement et d'utilisation des surpluses. Ce faisant, nous cherchons à ancrer le nouveau modèle dans l'ordre de la production et des besoins, c'est-à-dire dans l'ordre du travail, des ressources et de la consommation. Si nous ne prétendons pas que cette notion suffit à rendre compte intégralement de la dynamique nouvelle d'accumulation du capitalisme contemporain, nous pensons cependant qu'elle en constitue un élément essentiel.

Une société dans laquelle se manifestent les orientations du capitalisme cognitif tend à accentuer et exercer directement un contrôle sur les lieux ou les acteurs détenant des connaissances ou un potentiel de créativité technique (que ce soit dans le domaine de la production, du commerce, ou de l'organisation). Il ne s'agit plus, comme dans la société industrielle, d'accroître l'emprise sur les lieux de production, de développer l'organisation de la production et de maîtriser une capacité de production de plus en plus étendue afin de bénéficier d'économies d'échelle ou d'effets d'expérience. Il s'agit principalement de gérer des connaissances techniques, d'assurer le développement de processus d'apprentissage, de créer des connaissances nouvelles, et de se ménager l'accès à des connaissances disponibles à l'extérieur. Il s'agit aussi de mettre en place des systèmes étendus de communication et de développer la gestion de projets.

Une société capitaliste de ce type vise à placer au centre de la sphère de production et d'intégrer pleinement à la sphère économique, marchande et non marchande, des ressources qui lui étaient largement extérieures. Il s'agit souvent de ressources dont l'intégration suppose l'établissement d'un certain nombre de règles de nature institutionnelle. Le développement du capitalisme cognitif ne peut en effet se réaliser sans un certain nombre d'aménagements institutionnels réglant des activités, des relations et des droits de propriété dont l'encadrement institutionnel actuel se révèle insuffisant sinon inopérant.

Adhérer à la thèse de l'émergence d'un capitalisme cognitif, c'est estimer que de cette capacité du système capitaliste à soumettre à son contrôle l'accumulation et la gestion des connaissances, dépend directement la possibilité d'engendrer un nouveau régime de croissance.

Dans ce cadre, le capital tend à se détacher de la maîtrise et du contrôle direct des moyens de production. Le lien avec les unités de production devient un enjeu secondaire. La source de valeur n'est plus là. Le capital devient plus abstrait, moins dépendant des contraintes matérielles de localisation et de contrôle d'une certaine main d'œuvre directe.

Les mêmes objets et les mêmes techniques de base se trouvant dans les deux sphères, celle de la production et celle de la consommation, la frontière entre consommation et production se brouille. De plus, la consommation elle-même participe de ce fait à l'accumulation créatrice. Le caractère « ouvert » d'une partie de ces objets, c'est-à-dire le fait que les usages ne sont pas totalement pré-déterminés, autorise en effet des usages créateurs. De même, dans la sphère productive, l'interaction entre producteur et « consommateur » ou usager des nouveaux systèmes techniques peut être créatrice de connaissances et de dispositifs nouveaux.

Dans les sociétés dont la forme se rapproche du capitalisme cognitif, le travail vivant et la consommation « vivante » occupent toutes deux une place centrale <sup>26</sup>.

### C- Quelques commentaires et précisions

1- Un régime d'accumulation ne peut être caractérisé ou défini uniquement par la nature des forces productives qu'il utilise. C'est l'orientation et les conditions institutionnelles de l'accumulation qu'il essaie plutôt de capter. Il est d'ailleurs difficile de parler de la

---

<sup>26</sup> Y. Moulier Boutang, *Salariat et travail immatériel, nouvelles formes de contrôle et droit du travail*, in M. Chemillier-Gendreau et Y. Moulier Boutang (eds), *Le Droit dans la mondialisation : une perspective critique*, P.U.F., 2001. Y. Moulier Boutang, *La troisième transition du capitalisme : exode du travail productif et externalités*, in A. Corsani, P. Dieuaide et C. Azais, (Eds) *Vers un capitalisme cognitif*, op. cit., pp. 133-150.

connaissance comme d'une ressource. Elle est la manifestation de la capacité humaine de créer et/ou d'inscrire son action dans un système de relations.

2- Nous n'avons pas pris la peine de définir jusqu'à présent ce qu'on appelle connaissance. Cela est d'autant plus nécessaire que la littérature économique a fortement tendance à privilégier la notion d'information et à confondre ces deux notions. Cela est aussi nécessaire parce que la connaissance possède des propriétés spécifiques qui rendent sa marchandisation difficile. Ce qui explique certaines des tensions caractérisant le capitalisme cognitif naissant.

Selon J. Mèlèse, « est information pour un être vivant (ou un automate) tout signal, tout message, toute perception qui produit un effet sur son comportement ou sur son état cognitif »<sup>27</sup>. Comme l'écrit G. Bateson, « une unité d'information peut se définir comme une différence qui produit une autre différence »<sup>28</sup>. L'information ne doit pas être confondue avec la notion de donnée c'est-à-dire avec « la trace laissée par un événement » (G. Bateson), éventuellement enregistrée « dans un code convenu selon un groupe social » (J. Mèlèse).

La connaissance d'un individu est modifiée lorsque, sous l'effet d'informations nouvelles, sa représentation d'une certaine situation est réorganisée. Dit d'une autre façon, « le savoir est une manière pour le sujet d'être en relation avec son monde. Il n'y a de savoir que de quelque chose pour quelqu'un. Connaître c'est être en relation avec le monde, s'imprégner d'une image, d'un reflet du monde »<sup>29</sup>. Cette définition doit être précisée car l'idée de reflet du monde a une connotation empiriste : « Le reflet du monde n'est pas ce que le monde donne au sujet, mais ce que le sujet perçoit et constitue, et est donc fonction du sujet tout autant que du monde »<sup>30</sup>. Nous proposons : la connaissance est une organisation de la représentation en tant qu'elle permet l'organisation de l'action (extérieure ou internalisée en pensée).

La connaissance et l'information sont de nature relationnelle. Une donnée ne devient information que par l'effet qu'elle est susceptible de produire sur un comportement. Néanmoins soulignera-t-on, une procédure, un plan, une représentation peuvent être schématisés, modélisés et codifiés et perdre ainsi ce caractère relationnel. Mais il faut alors observer que, ce faisant, ils changent de nature. Ils peuvent en effet se déplacer non comme connaissance, mais comme données. Ils ne valent comme connaissance que dans la mesure où ils peuvent être correctement interprétés et utilisés. Une connaissance dite "codifiée" n'est véritablement une connaissance qu'en tant qu'elle est assimilable et utilisable par un sujet pour réorganiser ou compléter une connaissance préalable<sup>31</sup>. Elle ne prend son sens que par cela.

Concluons, provisoirement, sur ce point, en notant que lorsque l'on évoque l'immatérialité des connaissances, il faut généralement comprendre l'immatérialité des données, sous peine de retomber dans la "naturalisation" de l'information et des connaissances.

3- Ce que n'est pas le capitalisme cognitif :

- Le capitalisme cognitif ne peut être assimilé simplement à une société caractérisée par le développement des NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de la

<sup>27</sup> J. Mèlèse, *Approches systémiques des organisations*, Hommes et Techniques, 1979, p. 16.

<sup>28</sup> G. Bateson, *Vers une écologie de l'esprit*, tome 1, Seuil, 1977.

<sup>29</sup> J. Schlanger, *Une théorie du savoir*, Vrin, 1978.

<sup>30</sup> Ibid.

<sup>31</sup> Nous ne revenons pas ici sur la distinction connaissance tacite - connaissance codifiée, largement commentée et analysée par ailleurs (cf. travaux de Nonaka notamment).

Communication). Les NTIC sont un ensemble d'outils et de connaissances techniques qui jouent un rôle important dans la circulation de l'information et de certaines connaissances codifiées. Elles élargissent et amplifient les opportunités d'usage et de circulation de l'information et de la connaissance. Elles constituent évidemment l'une des manifestations essentielles de la montée des activités liées au traitement de l'information et de certaines activités plus complexes sur le plan cognitif. Nous avons déjà affirmé notre refus d'un déterminisme technologique. Nous ne croyons ni à un déterminisme des effets de la technologie, ni à un déterminisme de l'apparition de la technologie. Le développement des NTIC s'explique au moins autant par une nouvelle orientation de l'accumulation qu'il ne l'explique ou l'illustre. Par ailleurs le rythme d'accumulation technologique en tant que rythme d'investissement dans de nouveaux équipements ou dispositifs est endogène au plan économique. Enfin, les équipements ne peuvent être dissociés des conditions de leur usage ; tant des conditions techniques (logiciels, programmes etc.) que sociales ou organisationnelles. Nous refusons une réduction qui nous amènerait à envisager que le rythme d'installation du capitalisme cognitif serait principalement corrélé à celui du rythme d'investissement dans les nouveaux biens d'équipement.

- Le capitalisme cognitif ne peut être confondu avec ce qu'on a appelé la *New economy*. Celle-ci constitue sans aucun doute une période très particulière de l'économie nord américaine et nous nous sommes déjà exprimé sur ce qu'il fallait en penser <sup>32</sup>. En fait, l'expansion des années 90 aux USA s'inscrit dans une perspective longue qui l'englobe. Et l'on ne peut réduire un trend de longue période à la phase d'expansion d'un cycle de moyenne période.

#### D- Origine du capitalisme cognitif et justification de la notion

Nous avons déjà suggéré que nous préférons parler de crise du capitalisme industriel plutôt que de crise du Fordisme.

##### 1- De la crise du Fordisme...

La crise du Fordisme se signale par : (i) la montée des tensions engendrées par le travail parcellisé et répétitif et, plus globalement, par l'organisation « fordiste » du travail industriel qui débouche sur des blocages et des grèves, (ii) l'incapacité des gains de productivité à compenser l'alourdissement en capital, c'est-à-dire par une baisse de l'efficacité du capital, (iii) la montée des coûts de reproduction de la force de travail (éducation par exemple) et, plus globalement par la crise du *Welfare State*, (iv) la formation d'une nouvelle subjectivité.

Il ne semble pas que la période Fordiste fut caractérisée par une intense activité d'innovation technologique <sup>33</sup> même si on a pu suggérer que la crise Fordiste serait due à un « épuisement du progrès technique » <sup>34</sup>. C'est plutôt à la fin des années soixante dix, au moment où la crise du Fordisme est déjà présente, que l'on assiste à une mutation technologique majeure centrée sur l'électronique et l'informatique. C'est l'époque du décollage de la robotique, de la production assistée par ordinateurs et du développement de l'informatique de gestion <sup>35</sup>. Si

<sup>32</sup> *Is the New Economy a Useful Concept ?* Février 2001, SSRN Electronic Library, [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=244648#Paper Download](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=244648#Paper Download)

<sup>33</sup> Sur ce point précisément, cf. O. Giarini et H. Loubergé, *La civilisation technicienne à la dérive*, Dunod, 1978, chap. 3.

<sup>34</sup> Quelque temps après on a aussi prétendu le contraire : la crise serait la conséquence d'une accélération du progrès technique et des nouvelles technologies

<sup>35</sup> A l'époque, en ce qui concerne la France, le débat sur une révolution technologique comme issue possible de la crise était posé.

l'on prend les chiffres de la dotation informatique des branches d'activité U.S., on observe que la dotation de l'année 85 marque un progrès sensible par rapport à la moyenne des années 70. La part des équipements d'IT dans l'ensemble du stock de biens d'équipement, qui représente 5,8 % pour l'ensemble des branches, en moyenne, dans les années 70, atteint 12,5 % en 1985. Pour les branches manufacturières, la part triple (passant de 2,0 % à 6,1 %) et pour les secteurs de services elle double (de 7,7 % à 15,5 %). Dans les télécommunications, par exemple, elle passe de 40,8 % à 53,4 %<sup>36</sup>. Manifestement la croissance de la part de l'équipement informatique s'accélère donc sensiblement au début des années quatre vingt. On constate d'ailleurs que la création d'ateliers flexibles aux Etats Unis et au Japon décolle précisément à partir de 1978 et de 1976 respectivement. Par ailleurs, on prend conscience de la rupture fondamentale que constituent les technologies de l'information à partir, notamment de leur caractère « universel ».

Dans le même temps, on observe une internationalisation accrue des systèmes productifs et une accentuation de la contrainte extérieure. Les nouveaux produits issus de la mutation technologique s'inscrivent d'emblée dans une concurrence mondiale. Si l'on suit l'argumentation développée par J. Mazier, M. Baslé et J.-F. Vidal pour la France<sup>37</sup>, on assiste à un blocage de l'accumulation du fait de l'internationalisation croissante, de la contrainte extérieure et du maintien de régulations nationales, alors que le risque de création de déséquilibres trop importants écarte l'éventualité de l'application d'une politique libérale. Ce qui explique la difficulté à sortir de la crise du régime d'accumulation intensive fordiste.

En substance, très globalement, on prétendait que la sortie de crise dépendait de la mise en place d'une nouvelle organisation capitaliste du travail reposant sur la recombinaison des tâches (on parlait beaucoup d'enrichissement des tâches) et d'un développement de l'automatisation grâce aux nouvelles technologies. Nouvelle organisation du travail, nouvelle voie d'accumulation intensive, nouveaux secteurs ou « créneaux » de développement... : on pensait le post Fordisme à partir du Fordisme c'est-à-dire à partir de l'idée qu'il fallait compenser et corriger les symptômes de la crise Fordiste pour trouver une issue à la crise.

Mais en fait, au delà de la crise du fordisme, se déroulait, selon nous, une autre crise, plus profonde, celle du capitalisme industriel. En quoi consiste-t-elle?

## 2-... à la crise du capitalisme industriel

Si on conçoit le capitalisme industriel comme une formation dans laquelle : (i) la reproduction élargie repose sur l'organisation de la production et sur l'accumulation du capital matériel, (ii) l'antagonisme de classe est structurant et la répartition s'évalue en terme de répartition des gains de productivité et de partage de la valeur ajoutée, (iii) une division technique du travail se manifestant par une parcellisation du travail et par une séparation des tâches de conception et d'exécution, il y a crise de cette formation à partir du moment où : (i) les entreprises sont dans l'incapacité de restaurer le profit à partir de la réorganisation de la production et de l'accumulation du capital physique, (ii) le débat sur la répartition déborde nécessairement la question des salaires qui ne peut plus s'argumenter simplement en terme de partage de la valeur ajoutée ou d'indexation sur les gains de productivité, (iii) la division smithienne du travail entre en crise.

<sup>36</sup> Rapport Sundqvist, OCDE, p. 57.

<sup>37</sup> J. Mazier, M. Baslé et J.-F. Vidal, *Quand les crises durent...*, Economica, 1984.

Dans la dynamique longue du capitalisme, la crise du mode de développement fordiste constitue une rupture plus profonde que celle représentée par les autres « grandes crises de mutation » qui, depuis la première révolution industrielle, ont rythmé l'histoire du capitalisme industriel. Aussi la conjoncture historique actuelle traduit-elle une métamorphose des formes d'accumulation et de régulation dont l'ampleur est comparable à celle qui nous a mené du capitalisme mercantiliste au capitalisme industriel. Elle constitue une confirmation de l'un des enseignements de Braudel qui, en opposition aux approches assimilant de manière trop hâtive l'essence du capitalisme à sa configuration industrielle, nous rappelait que le capitalisme est une « vieille histoire » qui précède, dépasse et enjambe la « révolution industrielle ». Si l'on fait référence aux outils forgés par l'école de la régulation pour rendre compte de différents niveaux et formes de crise, la notion de « crise structurelle du capitalisme industriel lui-même », désigne un niveau supérieur de « grande crise » intermédiaire entre le concept de « crise de mode de développement » et celui de « crise du mode de production lui-même ». Son originalité est qu'elle représente une crise de mutation qui remet en cause les tendances régissant l'évolution de la division du travail et de l'accumulation du capital depuis la première révolution industrielle. De ce fait, la configuration industrielle du capitalisme (et les différentes crises et modes de développement qui ont marqué son histoire) ne constitue qu'une phase bien spécifique dans la dynamique longue du capitalisme.

Il en résulte une périodisation dans laquelle trois stades ou configurations principales du capitalisme peuvent être identifiées : (i) le capitalisme mercantiliste, fondé sur l'hégémonie de mécanismes d'accumulation de type marchand et financier et sur une extorsion de travail dépendant le plus souvent non libre (deuxième servage, esclavage), qui se développe entre le début du XVI<sup>e</sup> siècle et la fin du XVII<sup>e</sup> siècle ; (ii) le capitalisme industriel fondé sur l'accumulation du capital physique et sur le rôle moteur de la grande usine manchesterienne dans la production de masse de biens standardisés et sur la lente mise en place du travail salarié libre ; (iii) le capitalisme cognitif fondé sur l'accumulation du capital immatériel, la diffusion du savoir et le rôle moteur de l'économie de la connaissance, et une crise de la convention salariale telle qu'elle résultait de la mise en place d'une régulation beveridgienne du marché du travail.

Il faut noter que cette périodisation rejoint et prolonge l'intuition formulée par F. Braudel au début des années 1980, selon laquelle la crise du fordisme, loin de constituer la simple expression d'une phase descendante (B) d'un Kondratieff représentait une bifurcation historique plus fondamentale dans les formes de domination du capital. Cette bifurcation traduirait la remise en cause de l'hégémonie des structures et des rythmes propres à la configuration industrielle du capitalisme dont les ondes longues de Kondratieff auraient été l'une de ses expressions. L'épuisement de la force propulsive du capitalisme industriel aurait par ailleurs conduit le « vrai capitalisme du sommet », comme l'appelle Braudel, à privilégier de nouveau les instruments de domination indirecte propres au capitalisme financier et marchand. L'unification des trois cycles du capital en moments différenciés d'un cycle unique sous l'égide du capital productif n'aura été que l'expression dominante propre à une phase transitoire de l'histoire du capitalisme.

Dans cette optique nous pourrions ajouter que la genèse de l'actuel processus de financiarisation entretient un rapport étroit avec les transformations conflictuelles de la division du travail impulsées par la crise du fordisme. La globalisation financière pourrait être aussi interprétée comme la tentative du capital à rendre de plus en plus autonome son cycle de valorisation par rapport à l'organisation d'un procès social de travail qu'il ne subsume plus vraiment. Cette hypothèse, nous semble-t-il, peut fournir des éléments d'interprétation utiles

pour cerner les transformations parallèles de la division du travail et des mécanismes de captation et de répartition du surplus.

### 3- Economie politique, production des connaissances et innovation

Si nous avons défini le capitalisme cognitif comme une forme historique émergente dans laquelle l'accumulation est fondée sur l'exploitation systématique de la connaissance et des informations nouvelles, c'est aussi un régime dans lequel l'innovation, en un sens large (voisin du sens Schumpeterien originel) occupe une place centrale. L'accumulation de connaissances n'a en effet de sens que par les changements de toute nature qu'elle permet de réaliser et, dans le cadre de l'entreprise, par les opportunités de profit, immédiat ou futur, qu'elle permet d'exploiter. Le capitalisme cognitif peut donc être compris comme un régime dans lequel les stratégies concurrentielles des firmes reposent sur l'innovation et dans lequel les consommateurs aussi innove. Par l'achat de nouveaux biens et services, dans le cadre de leur activité professionnelle etc.

Certes, la notion d'innovation est intimement liée à celle de capitalisme depuis J. Schumpeter. Dans cet esprit, seule l'innovation peut assurer l'autopoïèse du système, c'est-à-dire le renouvellement des occasions de profit. Avancer que l'un des traits spécifiques du capitalisme cognitif réside dans ce rôle central de l'innovation, revient donc à suggérer que l'innovation n'a pas toujours joué ce rôle, ou encore qu'elle n'a pas toujours eu ce caractère suffisamment permanent voire systématique pour qu'elle apparaisse comme quelque chose de consubstantiel à l'activité économique<sup>38</sup>.

D'autre part, si nous ne nions évidemment pas le rôle historique de la science et de la technologie, nous observons également qu'elles ont toujours été posées, jusqu'à une époque récente, comme exogènes ou « mystérieuses ». Les économistes eux-mêmes ont bien souvent évoqué les idées de « boîte noire » ou de « manne tombée du ciel ». Ils se sont intéressés le plus souvent aux effets du progrès technique plutôt qu'aux conditions sociales de sa genèse<sup>39</sup>. Il faudra quasiment attendre les travaux des historiens du changement technique (et N. Rosenberg plus particulièrement) pour ouvrir enfin cette boîte noire sur laquelle les évolutionnistes se pencheront attentivement.

Nous pouvons ainsi donner à l'opposition entre capitalisme industriel et capitalisme cognitif un sens et une portée qui vont au delà de la simple différence des types d'accumulation en jeu.

La science économique, jusqu'à fin du XX siècle pratiquement, considère l'invention et la science, comme des externalités, parce qu'elle ne parvient pas à intégrer ses finalités. Les connaissances se soustraient en effet à la logique de la rareté et de la mesure économique pour deux raisons fondamentales. Premièrement elles sont les "produits" d'une coopération qui est indépendante et autonome de la division du travail. La science présuppose un "agir ensemble"

<sup>38</sup> Le thème de l'innovation fut pendant longtemps associée à celui des cycles sans que l'on puisse d'ailleurs clairement trancher entre les différentes thèses en présence quant à la localisation temporelle des innovations.

<sup>39</sup> Nous pourrions revenir sur Smith, Marx et même Schumpeter pour éclairer ce point. Smith évoque « ceux qu'on nomme savants ou théoriciens, dont la profession est de ne rien faire, mais de tout observer », sans aller au delà. Avec Marx, on peut distinguer les « petites inventions », qui donnent lieu à l'expropriation du savoir ouvrier, de la science dont il est inutile de chercher chez lui un mode de production. Quant à Schumpeter il commence par placer l'invention hors du système économique pour, plus tard, traiter de la R&D dans les grands groupes mais en soulignant les risques de bureaucratisation donc d'assèchement. Dans ces termes, la notion de capitalisme cognitif revient à reconnaître la possibilité d'une systématisation de l'innovation qui ne serait pas menacée par le risque de routinisation.

qui ne peut pas être décrit par la logique de la production "matérielle" et une forme de "coordination" qui ne peut pas se réduire au marché. Dans la science, la constitution des valeurs ne se produit pas par un mécanisme impersonnel et automatique comme le supposent toutes les théories économiques de la valeur, mais par la communauté des savants, par l'opinion publique des hommes qui participent à son élaboration. Deuxièmement la science opère à partir du principe de la création et non de la reproduction. Dans la production savante l'invention et la création du nouveau qualifient l'ensemble du processus, tandis que dans la production matérielle c'est l'activité de reproduction qui joue ce rôle. Dans le travail de l'usine à épingle nous connaissons d'avance pratiquement tout : ce qu'il faut produire, comment les produire, la quantité de la production etc. Les buts et les moyens de la production sont donnés. La nouvelle valeur est déjà contenue, ontologiquement, dans les conditions de la production (parmi lesquelles il y a l'invention comme quelque chose de connu, de donné).

Dans ce que Marx et les économistes appellent « production », la nouvelle valeur est commensurable aux conditions de sa fabrication et le temps de travail peut mesurer l'une et les autres, parce que, en réalité il s'agit d'une "reproduction". Ici, l'incertitude est celle du marché. Dans la production savante la création du nouveau est ontologiquement incommensurable aux conditions de sa production. L'incertitude, ici, est celle de la production même.

Les catégories de l'économie politique (l'échange, la valeur, la propriété, la production, le travail, la consommation etc.) entrent ainsi en crise lorsqu'on intègre dans l'explication du phénomène économique les connaissances et les passions car elles ne sont pas des biens « rares ». La rareté implique nécessairement « l'aliénation » et la « dépossession » de celui qui participe au travail ou à l'échange des marchandises. Et il faut trouver un mètre pour déterminer une commune mesure de ce « sacrifice », tandis que le mode de production et de socialisation des connaissances et des affects est fondé sur « l'émanation », sur « l'addition réciproque », c'est-à-dire sur la faculté de celui qui participe à la production et à l'échange de « donner et retenir » à la fois. Cette puissance de « donner et retenir » à la fois est une qualité spécifique de la « mémoire » en tant que force « psychologique » et de l'attention en tant que « effort (*conatus*) intellectuel ».

Mais la prise en considération de la spécificité des connaissances et des passions implique la redéfinition complète et radicale d'un autre aspect fondamental de l'économie : les droits de propriété. C'est l'élaboration de la « philosophie de l'avoir » selon les principes de l'individualisme possessif qui est radicalement ébranlée, puisque les connaissances n'ont pas besoin, comme les marchandises, d'être propriété exclusive de quelqu'un pour être produites et échangées.

Le fait de considérer l'invention et la coopération, et non le travail ou l'utilité, comme la source principale de la valeur, conduit G. Tarde à construire toute sa « psychologie économique » comme une tentative de répondre à des questions qui sont d'une forte actualité et que l'économie politique et le marxisme ne pouvaient pas poser : La logique économique s'arrête-t-elle aux « limites du monde intellectuel »? A quelles conditions la logique économique (logique de la rareté et de la nécessité) peut-elle s'approprier et se subordonner la production des inventions ?

En introduisant les connaissances comme un mode de production spécifique où la subjectivité ne s'exprime pas selon les principes de la rareté et de la nécessité, G. Tarde voit se creuser « une frontière » entre les « richesses » et les « connaissances ». Or, nous pouvons interpréter

cette « frontière » comme crise ou impossibilité de la « soumission réelle », c'est-à-dire comme crise ou impossibilité de commander et de dicter les modalités de production et de socialisation (par le marché) des connaissances selon la logique proprement capitaliste. Car la nature de l'activité subjective et la "nature de l'objet" impliquent la "libre" production et la "libre" socialisation des connaissances <sup>40</sup>.

Ce qui ne signifie pas l'impossibilité de l'appropriation « exclusive », mais seulement qu'elle se réalise à travers des modalités originales qui, à l'intérieur du vocabulaire marxien, pourraient être décrites comme l'agencement des pratiques, mises à jour, de la « soumission formelle » (capture à travers la circulation) et une nouvelle politique des « enclosures » qui consiste essentiellement dans une nouvelle politique d'appropriation à travers les droits sur la propriété intellectuelle. Ces derniers organisent l'appropriation exclusive de ce bien indivisible et collectif qu'est la connaissance de la même manière que les enclosures de l'accumulation originaire organisaient l'appropriation de la communauté des terres, non sans soulever des problèmes dont nous commençons seulement à mesurer l'ampleur.

#### E- Antécédents du capitalisme cognitif

Les mutations d'une société sont classiquement caractérisables en économie en fonction du type d'organisation économique ou du mode de production d'une part, du mode de développement d'autre part. Le plus souvent les analyses contemporaines développant un point de vue analogue à celui que nous présentons privilégient la dimension informationnelle ou cognitive c'est-à-dire le mode de développement, qu'il s'agisse d'analyses faites par des économistes ou des sociologues.

L'originalité de notre approche réside dans l'association établie entre un mode de production (le capitalisme) et un mode de développement (l'accumulation de la connaissance). La mise en rapport de ces deux aspects contribue à mettre au jour un certain nombre de tensions ou d'enjeux autour desquels se cristallisent des conflits et d'où peuvent émerger des compromis institutionnels. D'autre part, comme nous l'avons déjà souligné, cette association nous paraît historiquement nécessaire car ce qui est en cause n'est rien moins que la recomposition du capitalisme à un stade post industriel.

En matière de société informationnelle ou d'économie de la connaissance, c'est-à-dire si l'on privilégie le mode de développement comme facteur d'identification de la société à venir, les antécédents sont nombreux. Nous pouvons évoquer d'abord les contributions des sociologues au premier rang desquels figure évidemment D. Bell <sup>41</sup>, premier analyste de la société post industrielle, pour citer ensuite, notamment, A. Touraine <sup>42</sup>, A. Giddens <sup>43</sup> et M. Castells <sup>44</sup> sans oublier K. Boulding. Puis nous pouvons citer les travaux relatifs à ce que nous appelons la comptabilité de la société du savoir : F. Machlup <sup>45</sup>, M. Porat <sup>46</sup>, W. J. Baumol <sup>47</sup>, avant

<sup>40</sup> Cf. l'ouvrage de M. Lazzarato sur Gabriel Tarde : *Puissances de l'invention*, Les Empêcheurs de penser en rond, 2002.

<sup>41</sup> D. Bell, *The Coming of Post Industrial Society*, Basic Books, 1973.

<sup>42</sup> A. Touraine, *Production de la société*, Ed. du Seuil, 1973.

<sup>43</sup> A. Giddens, *The third way*, Polity Press, 1998.

<sup>44</sup> M. Castells, *La société en réseaux*, 3 tomes, Fayard, 1996.

<sup>45</sup> F. Machlup, *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*, Princeton University Press, 1962.

<sup>46</sup> M. Porat, *The Information Economics : Definitions and Measurement*, thèse non publiée, Standford, 1976.

<sup>47</sup> W. J. Baumol et E. N. Wolff, *Feedback Models : R&D, Information and Productivity Growth*, in *Communication and Information Economics*, New Perspectives, Elsevier, 1984.

d'évoquer un très grand nombre d'analyses relatives à la société fondée sur la connaissance et, notamment, R. Reich <sup>48</sup>. Les travaux les plus significatifs sont excellemment passés en revue par M. Castells.

L'approche standard elle-même s'inscrit également dans cette perspective à partir des travaux sur la croissance endogène.

Les modèles de croissance endogène sont des modèles d'inspiration néo-classique, à agent représentatif unique, dans lesquels le taux de croissance, positif et constant sur une longue période, dépend de variables dont l'évolution résulte de relations internes à l'économie considérée. Dans ces modèles il existe d'importantes externalités issues de la création de connaissances techniques nouvelles traitée de façon endogène.

Cette approche vise à combler une lacune importante du modèle de croissance néo-classique antérieur qui reconnaît explicitement l'importance du progrès technique sans en fournir d'explication formelle. Elle exprime ainsi, dans le cadre de l'économie standard, la nécessité d'intégrer une économie de la connaissance à l'analyse de la croissance.

Alors que dans certains modèles le changement technologique est introduit sous la forme d'un facteur distinct dans une fonction de production agrégée <sup>49</sup>, dans d'autres un secteur de la recherche distinct des autres secteurs de l'économie est explicitement introduit <sup>50</sup>. La production de connaissances est alors déterminée par la structure du marché, les prix et une fonction de production. Dans son exposé de 1990, P. Romer formalise la façon dont, selon lui, les idées agissent sur la croissance économique. S'inspirant de l'article fondateur de K. Arrow <sup>51</sup>, il observe que les idées ne peuvent être abordées comme des marchandises habituelles car elles sont non rivales <sup>52</sup>. Leur degré d'exclusivité varie cependant beaucoup <sup>53</sup>. La non-rivalité, qui caractérise la sphère des idées, est à l'origine de rendements croissants. De ce modèle il ressort que la part de l'emploi consacrée à la R&D est sous optimale. Notamment parce qu'il existe un effet de surplus du consommateur éventuellement important <sup>54</sup>. D'où la nécessité d'une intervention publique. On retrouve ici une conclusion tout à fait analogue à celle de l'article de K. Arrow de 1962 <sup>55</sup>.

Les critiques formulées à l'encontre des modèles de croissance endogène sont nombreuses <sup>56</sup>. Relevons que les externalités y occupent une place centrale et que la production des

<sup>48</sup> R. Reich, *The Work of Nations*, Alfred A. Knopf.

<sup>49</sup> Ce facteur distinct est le savoir dérivé de l'investissement en capital physique privé chez Romer-1986 (*Increasing Returns and Long-Run Growth, Journal of Political Economy*, octobre) et le capital humain chez Lucas-1988 (*On the Mechanics of Economic Development, Journal of Monetary Economics*).

<sup>50</sup> P. Romer, *Endogenous Technical Change, Journal of Political Economy*, octobre 1990 ; G. M. Grossman et H. Helpman, *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, 1991 ; P. Aghion et P. Howitt, *A Model of Growth through Creative Destruction, Econometrica*, mars 1992.

<sup>51</sup> K. J. Arrow, *Economic Welfare and Allocation of Resources for Invention*, dans R. Nelson ed., *The Rate and Direction of Inventive Activity*, NBER, Princeton University Press, 1962.

<sup>52</sup> La non rivalité signifie ici que l'usage d'une idée par un individu n'empêche pas un autre individu de l'utiliser également.

<sup>53</sup> Le degré d'exclusivité dans l'usage d'un bien traduit la mesure dans laquelle son propriétaire peut faire payer un droit d'usage (qu'on appelle généralement licence d'exploitation)..

<sup>54</sup> Dans une revue de la littérature sur ce sujet, Z. Griliches estime que les taux de rendements sociaux de la recherche privée seraient de 40 à 60 % supérieurs aux rendements privés. Cf. *The Search for R&D Spillovers, Scandinavian Journal of Economics*, 1991.

<sup>55</sup> K. J. Arrow, *Economic Welfare and Allocation of Resources for Invention*, op. cit.

<sup>56</sup> p.e. cf. R. Herrera et C. Vercellone, *Transformation de la division du travail et théories de la croissance endogène : une revue critique*, Cahiers de la MSE, Matisse-ISYS, n° 2000.33

connaissances est représentée par une forme réduite pour ne pas dire sommaire. L'intérêt principal de ces travaux, dans le cadre de notre réflexion, est de constater que l'on retrouve dans le *mainstream* des thèmes et des orientations de recherche analogues à une partie de ceux que nous mettons en avant. Ce qui montre bien que les questions relatives aux institutions (droits de propriété) et aux conditions de production et d'utilisation de la connaissance constituent des préoccupations communes dont on peut alors penser qu'elles correspondent à des évolutions historiques réelles.

Dès que l'on en vient à évoquer le thème d'un capitalisme post industriel, les travaux sont beaucoup plus rares. Nous pouvons néanmoins remonter à K. Marx pour trouver un antécédent d'autant plus étonnant que la « crise » du paradigme smithien (ou industriel) de la division du travail est sur bien des aspects annoncée par Marx dans les *Grundrisse*. Après les étapes de la soumission formelle et de la soumission réelle du travail au capital, K. Marx identifie dans ce texte l'avènement d'un nouveau stade (post-industriel) de développement de la division du travail, parlant de « *General Intellect* » pour caractériser une nouvelle configuration du capitalisme dans laquelle « le savoir social général, la connaissance sont devenus force productive immédiate ».

Dans cette mutation, pour le dire avec Marx, « le principal capital fixe devient l'homme lui-même ...dans le cerveau duquel existe le savoir accumulé de la société ». C'est ainsi que Marx anticipe l'affirmation d'une logique nouvelle de croissance actionnée par la diffusion et le rôle moteur de l'accumulation de connaissance, et dans laquelle les termes traditionnels de l'opposition « travail mort/travail vivant » propre au capitalisme industriel cèdent la place à un nouveau antagonisme, celui entre "savoir mort" et "savoir vivant" »<sup>57</sup>.

Beaucoup plus près de nous, l'économiste italien Enzo Rullani est à l'origine de la notion de capitalisme cognitif<sup>58</sup>. Il insiste sur le caractère ancien de la relation entre connaissance et économie : « Toute l'histoire du capitalisme industriel, pendant ses deux siècles d'existence, est l'histoire de l'extension progressive des capacités de prévision, de programmation et de calcul des comportements économiques et sociaux à travers l'utilisation de la connaissance ». Selon E. R. la notion de capitalisme cognitif prend son sens à partir du moment où le capital éprouve des difficultés à « subsumer.. la connaissance qu'il génère et qu'il met dans le circuit », lesquelles « empêchent de réduire de manière simple la connaissance à du capital ». Les difficultés viennent du fait que « la valorisation des connaissances obéit à des lois très particulières » et, plus particulièrement, au fait que « les processus de virtualisation séparent la connaissance de son support matériel et la rendent (re)productible, échangeable, utilisable de manière distincte... » La conséquence en est que « le postfordisme, qui utilise largement de la connaissance virtualisée, s'avère complètement incompréhensible en l'absence d'une théorie du capitalisme cognitif »<sup>59</sup>.

E. R. souligne fortement les difficultés de l'évaluation (au sens de valeur d'échange) de la connaissance : (i) la rareté de la connaissance a un caractère artificiel, (ii) la valeur pour les

---

<sup>57</sup> C'est la brillante expression utilisée par Lorino dans un article consacré à l'analyse des transformations de l'organisation du travail et de la gestion des ressources humaines, «Etre citoyen dans l'entreprise», in *Manière de voir*, n°18, Paris, 1993. Toujours dans ce cadre il poursuit : «on pourrait résumer la mutation moderne... à une formule : nous passons de la gestion statique des ressources à la gestion dynamique des savoirs... La science productive n'est plus "encapsulée" dans la conception figée par les machines. Elle réside de plus en plus dans le savoir-faire des individus et des groupes seuls capables de prendre en compte une dynamique de changement accéléré» (cf . p. 82).

<sup>58</sup> En français, cf. Le capitalisme cognitif : du déjà vu ? in *Multitudes*, n° 2, 2000.

<sup>59</sup> Ibid., pp. 88-89

producteurs dépend du gap qu'ils arrivent à maintenir entre la vitesse de diffusion et celle de socialisation, (iii) le capital cognitif est contextuel et différencié « bien qu'il utilise, en partie, de la connaissance abstraite »<sup>60</sup>.

La nécessité d'introduire la notion de capitalisme cognitif s'expliquerait ainsi pour des raisons essentiellement techniques. C'est l'utilisation de la connaissance sous forme virtuelle qui accentue les problèmes de valorisation. Si nous comprenons bien E. R., la digitalisation et le détachement de la connaissance de ses supports matériels ou de ses formes d'incorporation humaine seraient l'élément charnière qui ferait surgir, selon l'expression de l'auteur, des *mismatchings*.

Tout en reconnaissant le caractère stimulant des travaux d'E. Rullani et la pertinence de certaines de ses analyses, notre point de vue se démarque du sien sur plusieurs points :

- Nous soutenons la thèse que le capitalisme cognitif correspond à une nouvelle phase du capitalisme survenant du fait d'une « grande crise » du capitalisme industriel. E. R. semble adopter un point de vue différent dans la mesure où il n'énonce pas clairement l'idée d'un dépassement du capitalisme industriel et où, dans son propos, le capitalisme cognitif est présenté comme une forme de postfordisme.
- La connaissance est présentée par E. R. comme un facteur de production qui se manifeste au travers des machines, de la programmation et du calcul économique des entreprises, du calcul stratégique sur les marchés. Elle est considérée essentiellement comme un input de la production et du processus décisionnel de l'entreprise. La production de la connaissance est peu évoquée. L'aspect consommation de la connaissance ou des « activités de l'esprit » est absent.
- Nous avons une conception extensive de la connaissance dans la mesure où son importance procède d'une orientation centrale de la production, de l'accumulation et de la consommation.
- E. R. énonce que le capitalisme cognitif prend son sens à partir du moment où le capital éprouve des difficultés à « subsumer.. la connaissance qu'il génère », événement qu'il lie à la digitalisation. Nous pensons que le capital a toujours éprouvé des difficultés à ce sujet mais que, tant que la connaissance ou la science étaient abordées comme des phénomènes extérieurs et/ou contingents, elles passaient relativement inaperçues.
- Nous avons souligné notre refus d'un déterminisme technologique. Or le caractère essentiel de la virtualité comme facteur de la crise de la valorisation d'où émerge le capitalisme cognitif procède de ce type de déterminisme. Il nous semble que ce n'est pas la virtualité en soi qui pose problème. C'est le développement des NTIC qui fait que la virtualité pose problème<sup>61</sup>. Mais ce développement n'apparaît pas subitement et n'est pas exogène. Il s'inscrit dans une transformation sociale plus globale qui n'est pas seulement technique, et qui va bien au delà de la circulation de la connaissance sous une forme digitale.

Dans le cadre de l'approche régulationniste, les travaux de P. Petit s'inscrivent selon nous dans la perspective que nous esquissons quoiqu'il situe sa contribution en terme de nouveau régime de croissance post fordiste. P. Petit souligne l'existence de transformations profondes « des façons de produire et de consommer » avant d'observer que « certains parlent

---

<sup>60</sup> Ibid., pp. 89-92.

<sup>61</sup> Plus généralement, concernant les rôles respectifs de différents facteurs (dont les NTIC), un débat préalable sur les questions de causalité semblerait utile sinon nécessaire (cause immédiate, cause première, cause générale etc.)

d'économies complexes, d'économies de la connaissance, voire d'économie de l'information, d'autres insistent sur leur caractère tertiaire. Les appréciations les plus révélatrices.. insistent sur les capacités et compétences nouvelles mises en œuvre dans nos économies contemporaines tant du côté des activités de production que du côté des activités de consommation pour différencier les produits et développer des besoins spécifiques »<sup>62</sup>. Ces mutations, qui concernent principalement les formes structurelles de la concurrence, s'expliquent par « les changements structurels majeurs que représentent la diffusion de nouvelles technologies...ou le développement de services spécialisés ou encore l'internationalisation accrue.. ».

L'originalité de la démarche de P. Petit est de prendre pour *leading part* du système les formes structurelles de la concurrence<sup>63</sup>. L'intensification du rôle de la connaissance dans l'économie semble liée à une évolution qui conduit à la satisfaction d'un nombre croissant de besoins et à une différenciation plus grande des produits et des services. C'est en quelque sorte l'augmentation de l'entropie des marchés qui implique que l'on fasse appel à des connaissances nouvelles et en quantités plus grandes. Le développement technologique constitue cependant pour lui l'une des « impulsions » majeures, si bien que la mutation sociétale semble subordonnée à une variation technologique exogène.

### ***Implications et enjeux du capitalisme cognitif***

Le capitalisme cognitif est une configuration, un ensemble de relations dont la dynamique d'ensemble engendre un nouveau type de croissance et d'accumulation. Plutôt que d'interpréter son développement selon un schéma de causalité linéaire qui nous conduit à tenter d'identifier des causes premières et une hiérarchie causale, nous préférons raisonner en terme d'un système d'interdépendances et de relations bouclées cumulatives entre certains éléments clés ou sous systèmes. C'est la mise en place et l'essor progressif de ces interdépendances qui sont à l'origine de la dynamique structurelle. Les performances jouent un rôle dans leur « solidification ». Ainsi que les institutions qui confortent et stabilisent certaines relations clés ou paramètres sans lesquels le fonctionnement du système n'est pas « opérationnel » au sens de Piaget<sup>64</sup>.

Il existe des facteurs exogènes. Mais c'est la façon dont le système réagit et intègre ces éléments de nouveauté, au travers, notamment, des effets d'amplification (rendements croissants par exemple), qui déterminent l'effet final de ces facteurs exogènes sur le système d'ensemble. Les innovations, c'est-à-dire les nouveautés de toute sorte exerçant un rôle éventuellement important dans la production de la nouvelle structure, ne sont pas séparables des conditions de leur diffusion et de leur implémentation.

Nous sommes enclins à dire que le système techno-économique s'auto-organise au sens où il crée, par son propre fonctionnement, sa propre structure sans que celle-ci lui soit imposée de l'extérieur.

---

<sup>62</sup> P. Petit, *Formes structurelles et régime de croissance de l'après fordisme*, Cepremap, W.P. n° 9818, août 1998.

<sup>63</sup> « La transformation des formes de concurrence conditionne aujourd'hui largement les évolutions des autres champs institutionnels », op. cit., p. 2

<sup>64</sup> Nous sommes proches ici de la conception des paradigmes technico-économiques de C. Freeman et C. Perez. La différence se joue sur l'accent que nous mettons sur les processus cumulatifs liés à la transition et qui assurent à la fois la dynamique d'ensemble et la mise en place de la nouvelle structure.

Cette auto-organisation se réalise horizontalement et verticalement. Horizontalement parce que la diffusion, les effets de contagion, d'imitation, de complémentarités, de concurrence, les relations offre-demande déterminent une propagation des stratégies et des nouveaux comportements. Verticalement parce que les relations ou interdépendances nouvelles interviennent et se réalisent à des niveaux différents : au niveau micro-économique ; au niveau méso-économique au travers d'un certain nombre d'infrastructures, de systèmes techno-économiques ou de régulations intermédiaires (juridiques par exemple) ; au niveau macro-économique enfin où se réalisent un certain nombre de bouclages macroéconomiques et apparaissent de nouvelles règles institutionnelles s'appliquant à des ensembles vastes..

La mise en place d'un nouveau modèle de développement, dont les contours sont incertains ou en devenir, dans le contexte d'un système capitaliste dont on suppose que les caractères essentiels seront maintenus, est à l'origine d'un certain nombre de tensions ou d'incertitudes. Si des comportements, des éléments institutionnels ou structurels nouveaux apparaissent suffisamment tôt, d'autres comportements et d'autres cohérences se manifesteront plus tardivement. D'autant plus difficilement qu'ils devront s'articuler avec un plus grand nombre d'éléments déjà « solidifiés ».

Nous avons souligné les difficultés auxquelles on est confronté dès lors qu'il s'agit de s'engager sur le type de structure(s) nouvelle(s) à venir. Nous avons pris parti sur le sous-système qui, selon nous, joue le rôle majeur et détermine l'orientation en fonction de laquelle il convient de décrypter et d'interpréter les transformations en cours. Nous allons maintenant mettre au jour quelques unes des transformations spécifiques qui illustrent ou qu'entraîne l'émergence d'un capitalisme cognitif. Cette démarche consiste à identifier certaines des interdépendances ou des relations de causalité mutuelle qui contribuent à la production de la structure et du nouveau régime d'accumulation.

Ainsi, nous allons d'abord revenir sur la division du travail pour montrer en quoi l'intellectualité diffuse détermine une recomposition du travail collectif (A). Nous approfondirons ensuite les changements qui concernent le salariat pour constater que désormais les frontières entre travail salarié et travail indépendant se brouillent (B). Puis nous examinerons les nouvelles conditions organisationnelles de fonctionnement des firmes rendues nécessaires par les stratégies innovatrices (C). Nous constaterons qu'avec le capitalisme cognitif l'attention se déplace de l'organisation de la production à l'organisation de l'entreprise c'est-à-dire vers ses systèmes de management. Nous soulignerons ensuite le changement de rythme de l'innovation qui nous conduit à considérer que l'innovation permanente est l'une des caractéristiques du capitalisme cognitif (D). La faible pertinence concurrentielle des stratégies de domination par les coûts <sup>65</sup> conduit en effet les groupes à privilégier les stratégies de différenciation et/ou les stratégies d'innovation <sup>66</sup>. Puis nous soulèverons l'un des thèmes centraux du capitalisme cognitif, celui des « nouvelles enclosures » c'est-à-dire des droits de propriété sur les créations de l'esprit (E).

---

<sup>65</sup> Cette faible pertinence est liée à la crise du fordisme. A la fois cause et effet de cette crise.

<sup>66</sup> La différenciation peut parfois correspondre à une innovation, commerciale ou même technique. Nous pouvons dire que même dans l'esprit de Schumpeter selon nous, le choix d'une « bonne » différenciation constitue en soi une innovation.

## A- La division du travail change

Pour caractériser la transition du capitalisme industriel vers le capitalisme cognitif, nous mettons l'accent sur les mutations de la division du travail en formulant l'hypothèse d'un XXI<sup>ème</sup> siècle post-smithien.

Pourquoi cette référence au père fondateur de l'économie politique ? Pour deux raisons : La première a trait à la manière dont A. Smith avait su anticiper, dans le cadre d'un modèle théorique relativement simple, les principales tendances régissant le développement de la division du travail et la dynamique des rendements croissants dans le capitalisme industriel. La seconde consiste en ce que la transition vers le capitalisme cognitif exige d'effectuer une refonte théorique des concepts et des outils d'analyse semblable à celle opérée par les classiques entre la fin du XVIII<sup>ème</sup> et le début du XIX<sup>ème</sup> siècle pour rendre compte de l'émergence du capitalisme industriel.

La croissance fordiste a constitué à plusieurs égards l'aboutissement historique du modèle industriel dont A. Smith avait su anticiper les traits et les tendances essentiels.

De fait, grâce à l'association des principes tayloristes et de la mécanisation, la force de travail est intégrée à un système de plus en plus complexe d'outils et de machines. La productivité peut alors être représentée comme une variable dont les déterminants ne tiennent plus aucun compte des savoirs des travailleurs. En ce sens, la représentation smithienne de la division technique du travail, qui se spécifie par la parcellisation du travail et la scission des tâches de conception et d'exécution, connaît une sorte d'accomplissement historique : les connaissances appliquées à la production (encadrées par les ingénieurs des bureaux méthodes des grandes firmes) se sont séparées du travailleur collectif et, comme l'annonçait Smith, sont devenues « comme tout autre emploi, la principale ou la seule occupation d'une classe particulière de citoyens »<sup>67</sup>.

Le refus du travail parcellisé des O.S., qui se trouve au centre de la crise sociale du fordisme coïncide avec l'émergence d'une intellectualité diffuse, résultant du prolongement des années d'étude et, de manière plus générale, du temps de vie consacré par chaque individu à la formation. Cette nouvelle figure émergente du travail social, qui amorce une recomposition de la connaissance et du travailleur collectif, est à l'origine, avec d'autres facteurs, d'une rupture majeure avec la logique de développement de la division smithienne du travail dont le fordisme constitue en quelque sorte le dernier stade. Elle contribue à l'évolution majeure qui conduit au capitalisme cognitif, c'est-à-dire l'affirmation du « savoir social général » comme principale force productive, et la nouvelle prépondérance des savoirs du « travail vivant » par rapport au savoir incorporé dans le capital fixe (et dans l'organisation des firmes). De ce point de vue, un « fait stylisé » est hautement significatif : c'est à partir de 1973 que le stock de capital immatériel (éducation, formation, R&D, santé) égalise le stock de capital tangible, puis le dépasse pour devenir aujourd'hui largement dominant<sup>68</sup>.

Cette tendance forte correspond à l'avènement d'une économie fondée sur la diffusion du savoir et à son rôle moteur dans la dynamique de reproduction élargie du capital. A la suite de cette rupture, le savoir se présente de moins en moins comme le monopole d'une classe particulière de citoyens, au sens de Smith, et cette évolution contribue à ébranler la

<sup>67</sup> A. Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1776, Livre premier, Chapitre premier.

<sup>68</sup> J. Kendrick, 1994.

dynamique du progrès technique. Ce mouvement impulse le déclin historique du modèle de la grande fabrique manchesterienne et le passage vers une nouvelle configuration post-industrielle dans laquelle, selon un mouvement inverse à celui de la première révolution industrielle, se dessinent les contours du modèle de « l'entreprise sans usines ». Dans cette transition vers le capitalisme cognitif, les modèles du réseau, du laboratoire de recherche et des relations des services pourraient être considérés, en quelque sorte, comme l'équivalent de ce que le célèbre modèle de la manufacture d'épingles de Smith avait été par rapport à l'avènement du capitalisme industriel.

Le rôle central que la notion de « temps alloué » jouait dans le capitalisme industriel semble, dans le même mouvement de transformation, céder la place, dans le capitalisme cognitif, à la notion de « temps sociaux » nécessaires à la constitution et à la valorisation des savoirs.

Ces tendances se concrétisent selon quatre transformations majeures :

- la norme industrielle du travail abstrait, interchangeable et facilement mesurable par la règle de l'horloge et du chronomètre, est rendue de plus en plus caduque par l'essor de l'économie fondée sur le savoir et des compétences non codifiables,
- le temps de travail immédiat consacré à la production n'est plus qu'une fraction, et pas nécessairement la plus importante, du temps social de production,
- les frontières traditionnelles entre travail et non-travail s'estompent et tout rapport de proportionnalité entre rémunération et travail individuel est rompu,
- la production de connaissances s'affirme, à côté de la section de biens de consommation et du capital matériel, comme la troisième et principale section productive régissant, dans le capitalisme cognitif, le schéma de reproduction élargie du capital. La prise en compte de cette dimension peut se révéler fort utile pour prolonger le travail de renouveau de l'approche marxiste en sections productives opéré par l'école de la régulation dans sa caractérisation des régularités et des contradictions propres aux différents régimes d'accumulation qui se sont succédés dans l'histoire.

Ces métamorphoses font que la source de la "richesse des nations" se déplace aujourd'hui de plus en plus en amont de l'activité des entreprises. C'est ainsi en amont de la sphère du "travail salarié et de l'univers marchand", dans la société et, notamment, dans le système de formation et de recherche, que se trouve la clé de la productivité et du développement de la richesse sociale.

Ce type de transformation remet en cause les frontières qui, dans la théorie économique conventionnelle, séparent l'univers productif de la sphère marchande de l'univers improductif de la sphère non marchande. La diffusion et le rôle de plus en plus central du savoir expliquent ainsi la socialité grandissante des gains de productivité et de l'innovation technologique. Elles rendent périmées les catégories habituellement utilisées pour caractériser le statut (actif ou inactif, productif ou improductif) de la force de travail. Ces évolutions rendent obsolète la mesure de la durée effective de la journée de travail sur la base d'une séparation rigide entre temps de travail consacré à la production et temps de loisir et/ou de formation. La coopération productive se développe de plus en plus en amont de l'entreprise et donc en dehors du travail salarié. Le savoir et ce qui pourrait être considéré comme du non-travail deviennent dans ce contexte la source d'externalités et d'un progrès technique exogène aux entreprises.

Bien évidemment, ces transformations ne sont ni homogènes, ni univoques. Nous n'ignorons pas l'émergence de formes néo-tayloriennes de l'organisation du travail fondées sur un usage intensif des NTIC, notamment dans les secteurs de services. Il ne s'agit pas d'un phénomène mineur. Mais nous ne prétendons pas que l'émergence du capitalisme cognitif implique la substitution d'une économie de la créativité et de la connaissance dans tous les domaines et à tous les niveaux de l'activité économique. Nous plaçons en faveur d'une nouvelle forme d'accumulation dominante, dont la prééminence implique des recompositions et qui retient, en les englobant et éventuellement en les modifiant, certaines relations ou certains comportements de l'époque industrielle <sup>69</sup>.

Notre lecture implique la remise en cause de trois piliers de la théorie conventionnelle de la valeur et de la répartition :

- la théorie de la valeur fondée sur l'existence d'un prix de marché <sup>70</sup>,
- la théorie de la valeur selon laquelle le temps de travail immédiat consacré directement à une activité de production matérielle est la principale source productive du travail humain et sa mesure permet d'établir un rapport proportionnel entre rémunération et effort individuel,
- la théorie de la répartition selon laquelle chaque facteur de production peut être rémunéré selon sa contribution au produit total : dans la mesure où l'organisation sociale de la production se présente de plus en plus (comme dans l'hypothèse marxienne du "general intellect") sous la forme d'un système intégré, marqué par une interdépendance générale, l'estimation de la productivité de chaque facteur de production, considérée isolément et appréhendée par le calcul marginal, perd toute pertinence.

## B- Le salariat change

S'il est vrai que la figure centrale de la régulation fordiste était celle du travail salarié, en tant que travail subordonné juridiquement et dépendant techniquement, elle se déterminait en opposition à l'autre figure, celle du travail indépendant.

De façon très significative, les "travailleurs indépendants" détenteur d'une "indépendance technique" et d'un "savoir autonome" ne rentraient pas directement dans le pacte fordiste puisqu'on supposait la socialisation du travail sous la forme de la généralisation du travail dépendant.

Dans la deuxième moitié des années 80 les études sur le travail indépendant connaissent un nouvel essor, notamment en Italie, en Allemagne et en Angleterre. Le développement quantitatif du phénomène (6.000.000 d'emplois et 25% de la population active en Italie et la tendance dans les pays anglo-saxons de "transformer tout salarié en *free-lance*", selon Robert Reich), l'émergence de nouvelles professions, de nouvelles compétences, de nouvelles formes d'organisation du travail, conduisent les chercheurs à exprimer de manière synthétique cette mutation dans la catégorie du "travail indépendant de deuxième génération" pour le distinguer

<sup>69</sup> Cette survivance peut être provisoire (elle durerait le temps de la transition et illustrerait ainsi le phénomène de chevauchement déjà évoqué), ou définitive, ce qui signifie que le nouveau régime d'accumulation aura réussi à se soumettre et à englober certaines formes anciennes. Quelles formes peuvent se maintenir ? Quelles activités et/ou dans quels secteurs ? C'est naturellement un problème à étudier.

<sup>70</sup> Cette remise en cause résulte de deux raisons principales : de l'incapacité d'une théorie marchande de la valeur à rendre compte du rôle productif du non marchand ; de l'inadéquation du système des prix à exprimer la création de valeur ajoutée issue des externalités liées au savoir et à la coopération sociale du travail qui se développe hors de l'univers de l'entreprise et de la sphère marchande.

des anciennes "professions libérales". Parallèlement, l'apparition de nouvelles formes d'emplois salariés (temps partiel, CDD, intérim, etc.) issues à la fois des politiques pour l'emploi et des stratégies des nouveaux acteurs sur le marché du travail, accompagnent la montée de la précarité des emplois, de l'intermittence du travail, de la pauvreté (au sens d'une pauvreté laborieuse) et révèlent deux choses: l'impossibilité de reconstituer la "société salariale", telle qu'elle s'est forgée depuis l'entre deux guerres et jusqu'aux années 1970, et l'impossibilité de continuer à prétendre pouvoir asseoir la citoyenneté sociale et politique sur la citoyenneté économique.

Deux thèses s'affrontent pour interpréter ces transformations des relations de travail : la première retient, malgré la crise, l'extension et la progression du droit du travail au détriment du droit commercial (notamment en France où l'emploi salarié continue à progresser et le travail indépendant à stagner, voire à régresser), et la deuxième mise sur une réduction progressive du travail salarié par le travail indépendant. Ce débat nous semble stérile puisqu'il continue à tracer des frontières et à opposer ces deux formes d'activités qui, en réalité, se trouvent prises dans une même logique d'organisation du travail qui requiert l'élévation du niveau de compétences, de qualification, d'autonomie lesquelles sont soumises à l'exercice du même pouvoir économique (organisation du travail par projet, intériorisation de la contrainte, auto-exploitation etc. ).

L'opposition autrefois tranchée entre travailleur subordonné et professionnel indépendant apparaît aujourd'hui beaucoup plus floue. « Le travailleur salarié n'est plus nécessairement un simple rouage dépourvu d'initiative dans une organisation fortement hiérarchisée. Et le travailleur indépendant n'est plus nécessairement un entrepreneur libre d'œuvrer comme bon lui semble »<sup>71</sup>. Le travail salarié cède la place à ce qu'on peut appeler « l'autonomie dans la subordination » tandis que, réciproquement, le travail non salarié s'est ouvert à ce qu'on peut appeler « l'allégeance dans l'indépendance ». Les chercheurs qui ont suivi ces évolutions parallèles en partant des transformations du droit du travail parlent plus correctement, il nous semble, d'une « zone grise » qui comprend aussi bien les nouvelles formes du travail salarié que les nouvelles formes du travail indépendant. Cette « zone grise » est issue d'une mutation qui tient autant aux changements organisationnels (le passage d'un modèle hiérarchique à un modèle coopératif en réseaux) qu'aux changements dans la nature de la production (d'une production à dominante matérielle à une production à fort contenu immatériel). On ne pourrait pas mieux expliciter la nature de cette zone grise qui comprend à la fois le salariat et le « non – salariat » qu'en reprenant les propos de J. L. Vergnes, DRH d'ELF-Aquitaine : « Expliquez-moi comment il se fait que tous les matins, il y a des milliers de personnes qui entrent dans ELF, auxquelles je donne des ordres et qui n'ont pas de contrat de travail avec ELF, alors que dans le même temps, il y a autant de milliers de personnes qui ont un contrat de travail avec ELF et auxquelles je ne peux pas donner d'ordres ».

Avec le passage « de la civilisation de l'usine à celle de l'intelligence » ce sont la nature du travail, les temps et les espaces de la production et la forme de la rémunération qui changent forcément. Dès lors que la valorisation porte directement sur la connaissance (hypothèse du capitalisme cognitif), contenus du travail, temps et espaces de la production et forme de la rémunération apparaissent intimement liés. Le travail est de plus en plus coopération et innovation. Le temps de travail est de plus en plus indéfinissable. Et il échappe aux modes de contrôle et à la discipline de la fabrique taylorienne dès lors qu'il devient un temps de création, un temps subjectif soumis à un degré élevé d'incertitude. La rémunération ne peut

---

<sup>71</sup> A. Supiot, *Au-delà de l'emploi ; transformations du travail et devenir du droit du travail en Europe*, Rapport à la Commission européenne, Flammarion : Paris, 1999

alors plus prendre la forme salaire. Elle prend la forme "rémunération de la prestation" pour les travailleurs indépendants, celle de "participation aux résultats" pour les figures du "nouveau salariat" et des stocks options pour les nouvelles élites.

La « modularisation » et « l'organisation par projet » mises en place tant dans les secteurs plus traditionnels comme l'automobile, que dans les entreprises innovantes ont pris progressivement la place des formes hiérarchiques d'organisation des firmes. Ici, le temps de travail ne peut plus être ramené au temps effectif car ce qui entre en jeu c'est le temps de la mise en coopération « libre » et « créative » qui échappe à toute mesure objective. Des formes nouvelles sont aussi expérimentées tel « l'intrapreneuriat ». Les développements de ces formes organisationnelles nouvelles ont déjà largement contribué à internaliser au sein de l'entreprise les caractéristiques « entrepreneuriales » du travail indépendant de deuxième génération en modifiant aussi la forme salaire.

Le nouveau salariat que nous appelons « de deuxième génération » présente, de manière très schématique, les caractéristiques du travail indépendant mais à l'intérieur de la relation de travail et dans le cadre du contrat de travail. On pourrait alors avancer l'hypothèse d'une « résalarisation formelle » . Jusqu'à aujourd'hui, les principales figures concernées ont été les agents des assurances et les VRP, les cadres et les professionnels libéraux salariés, dont l'importance numérique ne cesse de s'accroître avec la progression des activités de service. Les tendances que l'on vient d'esquisser, préfigurent un élargissement des catégories de salariés qui bénéficient d'une forte indépendance technique et donc d'une forte autonomie sur le plan des conditions de travail. Cette indépendance, rendue désormais compatible avec la dépendance juridique, comporte deux éléments : un transfert du risque de l'entreprise au salarié, et la dissociation de la rémunération du temps « mis à la disposition » de l'entreprise.

La rémunération va dépendre de l'engagement subjectif de la personne dans la recherche des solutions les plus efficaces aux problèmes de la production et du marché. Elle va donc être fonction de la disponibilité du salarié à assumer la responsabilité et le risque. Le salarié ne met plus à la disposition de l'entreprise un temps de travail mais sa propre subjectivité, son intelligence, sa capacité de gestion, d'organisation de la coopération, sa capacité à assumer des responsabilités et les risques inhérents à son action, sa capacité donc de réguler ses espaces et ses temps de vie en fonction des objectifs de l'entreprise.

### C- Les priorités organisationnelles et les stratégies changent

Revenons sur les analyses de la crise du fordisme qui furent proposées à la fin des années quatre-vingt dix. Comme nous l'avons déjà remarqué auparavant, dans un certain nombre d'entre elles, tout se passait comme si on pensait le post Fordisme à partir du Fordisme c'est-à-dire à partir de l'idée qu'il fallait compenser et corriger les symptômes de la crise Fordiste pour trouver une issue à la crise.

Or l'on constate après coup que ce qui était en jeu, c'était la capacité à concevoir des stratégies d'innovation, à mobiliser les ressources humaines, les compétences et la qualification ; bref la capacité à mettre en place un modèle micro-économique de développement fondé sur le savoir et la connaissance. Au travers de la mutation technologique ne se jouait pas seulement la capacité pour une industrie ou un pays à se repositionner dans la compétition internationale en choisissant les bons « créneaux » ou les bonnes spécialisations. Se jouait surtout la capacité à faire évoluer son modèle de management et à mettre en place des potentiels d'innovation fondés sur l'acquisition et la

gestion de trois types de connaissances : des connaissances techniques du type de celles qui peuvent faire l'objet d'un brevet ; des qualifications et des compétences nécessaires à l'accomplissement des tâches et le type de connaissance nécessaires au management et aux décisions de caractère stratégique. Ces connaissances ne concernent pas que des individus. Elles se manifestent aussi au niveau de collectifs ou d'une organisation dans son ensemble. La sortie de crise ne concernait donc pas seulement le dépassement du fordisme. Plus profondément il s'agissait de sortir du modèle d'accumulation industrielle dont l'origine était bien antérieure aux années 30. La crise ne pouvait se résoudre par un renouvellement des paramètres des modèles antérieurs (accumulation intensive et extensive, ; monopoliste ou concurrentielle ; compromis salarial fordien...). Elle allait se résoudre par une modification substantielle de la nature même du processus d'accumulation. Elle fut résolue (en partie) par la mise en place un nouveau modèle de management stratégique, centré sur le changement, l'innovation et la flexibilité.

C'est ainsi qu'au début et au cours des années quatre-vingt plusieurs analyses mirent en avant les questions d'organisation des entreprises <sup>72</sup> et étudièrent les conditions de mise en place de politiques ou de stratégies d'innovation efficaces. Ce qui est intéressant, ce n'est pas seulement que le potentiel des technologies nouvelles est souligné, mais, surtout, que l'on reconnaît et l'on insiste sur le fait que « l'évolution technique est un processus social qui, s'il ne s'accompagne pas de réformes structurelles et institutionnelles appropriées et d'un taux d'investissement satisfaisant, risque de ne pas contribuer à la croissance de l'emploi ou à l'amélioration du bien être » <sup>73</sup>. Deux séries de travaux retiennent alors l'attention : d'une part les recherches académiques issues du courant évolutionniste inauguré par l'ouvrage de Nelson et Winter de 1981 ; d'autre part une série de rapports et de conférences de l'OCDE publiés essentiellement entre 1985 et 1991.

On observe une forte convergence, ce qui n'est pas un hasard, entre ces deux types de contributions qui, en résumé, soulignent le fait que le développement technologique et l'innovation sont des processus cumulatifs qui engendrent une co-évolution des pratiques et de la connaissance, et qui ont une forte dimension organisationnelle ou sociale. L'image d'une technologie nouvelle acquise, incorporant des connaissances nouvelles qu'il suffit d'implanter doit être abandonnée. Plus généralement, la recherche et l'innovation s'inscrivent dans des processus technoculturels non linéaires et complexes. Toute compétence ne s'achète pas et n'est pas même codifiée ou codifiable. Les technologies doivent être « assimilées ». Par ailleurs le processus d'amélioration technologique est permanent au travers de processus d'apprentissage qui ne sont pas spontanés mais doivent être suscités sinon encadrés. Les entreprises sont engagées dans une histoire c'est-à-dire dans une trajectoire technologique ou un paradigme qui encadre en partie les évolutions à venir. La spécialisation n'est plus celle de la production, mais celle des savoirs et des compétences. La technologie et les compétences sont premières. A la limite on propose des produits en fonction des compétences et technologies disponibles ou maîtrisables et moins en fonction de la demande préalable des consommateurs. Enfin, on observera qu'il n'y a pas que la technologie des produits et de la production. Les connaissances commerciales, financières et juridiques sont tout aussi cruciales.

---

<sup>72</sup> Nous soulignons la différence qu'il convient de faire entre l'organisation des entreprises et l'organisation du travail, souvent limité à la sphère de la production et du travail « direct ». Le fordisme se situe du côté de l'organisation du travail.

<sup>73</sup> Préface au Rapport Sundqvist, OCDE, 1998.

Parallèlement à ces analyses économiques, et sans que le lien fut clairement établi à l'époque, se développa une réflexion de caractère stratégique éclairant les conditions et les facteurs de succès possibles des nouvelles stratégies. Pour en retenir les éléments les plus significatifs pour notre propos <sup>74</sup> :

- à la construction de stratégies « fines » partant de la demande préalable du client on insiste sur des stratégies d'offre reposant sur l'invention ou la redéfinition des métiers et des produits
- au management « classique » consistant à gérer les métiers existants à partir d'un savoir relativement stabilisé se substitue un management parfois qualifié de « holistique » consistant à définir des stratégies de redéploiement qualitatif et à développer un potentiel d'innovation et de changement.
- les stratégies d'offre reposent sur la capacité de l'entreprise à remettre en cause ses activités, voire ses méthodes et son organisation globale. L'action stratégique sur les métiers, les technologies, les produits et les marchés implique un travail interne qui se réalise dans le cadre de processus et de procédures de gestion de projets et non à partir d'un schéma hiérarchique décision-exécution
- Le développement de l'entreprise s'inscrit dans des réseaux. Il ne s'agit pas seulement de réseaux de communication mais aussi de réseaux d'alliances ou de sous-traitance se déployant au niveau global.

Autre élément significatif : on souligne à la même époque les limites du modèle « BCG n°1 (celui fondé sur la courbe d'expérience et les parts de marché relative), particulièrement adapté à la période Fordiste ne serait-ce que par l'unicité du modèle proposé, et le Boston Consulting Group propose une matrice BCG n° 2 qui souligne la diversité des configurations stratégiques possibles à partir d'une typologie en quatre éléments.

Enfin, le développement technologique accentuait le processus de globalisation. Non pas uniquement pour des raisons commerciales c'est-à-dire l'internationalisation du marché des biens. Laquelle est d'autant plus nécessaire que les cycles de vie des produits tendent à se raccourcir. Mais aussi parce que ce développement entraîna un vaste mouvement de recomposition spatiale et stratégique des groupes se manifestant, entre autres, par un nombre considérable d'alliances et de fusions et acquisitions transnationales.

L'issue, en termes d'organisation et de stratégie de cette évolution est aujourd'hui connue. L'innovation et la technologie ne peuvent plus être abordées indépendamment des formes organisationnelles et des comportements des acteurs qui les opèrent. La capacité de l'entreprise à produire, exploiter ou capter certaines connaissances dépend de ses compétences c'est-à-dire d'ensembles de procédures de résolution de problèmes. Il y a une récursivité des connaissances en ce sens que l'acquisition de connaissances nouvelles dépend des connaissances disponibles. L'apprentissage est l'une des modalités de cette acquisition de connaissances. L'entreprise doit être conçue comme un système qui se transforme et qui, en se transformant, contribue à modifier son environnement et produire du changement. C'est une organisation qui assure principalement une régulation cognitive. Les entreprises s'analysent comme des systèmes de production de ressources dans la mesure où elles créent des compétences et des capacités nouvelles.

---

<sup>74</sup> On peut se reporter, par exemple, à G. Biolley, *La mutation du management*, Entreprise Moderne d'Édition, 1986.

Les entreprises ont des stratégies relationnelles et développent des liens de caractère organisationnel entre elles. La recherche de la flexibilité ne va pas sans un effort de stabilisation destiné à pallier certains aléas. La firme étendue induit un certain brouillage des frontières qui, somme toute, est naturel dès lors qu'il s'agit de se coordonner et de gérer des informations et de connaissances en commun. La constitution de réseaux répond en partie à un souci de profiter de complémentarités stratégiques dans la production d'innovations.

Un certain nombre d'entreprises appliquent un modèle stratégique qui privilégie la partie amont (la recherche et la conception) et la partie aval (la distribution et/ou le marché) de leur filière. Ce modèle de développement représente au plan micro-économique la manifestation la plus claire de l'application de stratégies de valorisation conduisant ces entreprises à se constituer en centres de ressources technologiques et d'innovation.

#### D- L'innovation change de rythme et de caractère

Si l'on considère les entreprises dont la stratégie s'inscrit pleinement dans la nouvelle logique d'accumulation, les investissements que l'on peut considérer comme majeurs ou stratégiques sont ceux qui portent sur l'exploitation et l'accroissement des connaissances. Nous nous intéressons ici non pas aux améliorations de bas niveau que l'on peut retrouver dans n'importe quelle entreprise à n'importe quelle époque, mais des investissements qui contribuent, par la maîtrise, l'exploitation de connaissances ou de savoirs nouveaux, à modifier sensiblement les domaines dans lesquels l'entreprise est présente, les techniques et les procédés qu'elle met en œuvre, la nature des produits qu'elle propose ou des relations qu'elle entretient avec d'autres acteurs (consommateurs, distributeurs ou fournisseurs), les formes organisationnelles etc.

Ces investissements procèdent d'une double logique de captation. La captation des profits tirés de la détention et de l'exploitation des connaissances d'une part. Une autre captation qui porte sur les facteurs et les sources de connaissance ainsi que sur les groupes ou les acteurs qui peuvent jouer un rôle important dans leur production et leur circulation d'autre part. L'accumulation cognitive porte sur des éléments aussi divers que les compétences, les capacités technologiques, les diverses formes d'implication dans les réseaux où circule de la connaissance, les investissements juridiques et institutionnels qui encadrent la production, la valorisation et la propriété des connaissances. Les matériels informatiques et de communication sont des supports pour la mise en œuvre de ces compétences, de ces capacités et de ces droits. Ils ne les assurent pas.

Le capitalisme cognitif peut être caractérisé comme un régime d'accumulation fondé sur un rythme soutenu d'innovation, celle-ci occupant désormais une place centrale dans la concurrence entre firmes. Les profits potentiels et les parts de marché sont au moins autant le résultat d'une systématisation des stratégies d'innovation et d'une intensification de leur rythme, que de la protection issue des droits de propriété. On sait d'ailleurs qu'un certain nombre d'innovations ne sont pas brevetées pour des raisons stratégiques et parce que, sans un contexte de renouvellement rapide des produits, la meilleure protection est encore la rapidité avec laquelle elles sont exploitées.

La logique d'innovation du capitalisme cognitif est d'une autre nature que celle dont Schumpeter a fait la théorie, du moins de cette logique que l'on impute au "premier" Schumpeter, celui de la théorie de l'évolution économique. Selon celle-ci, l'innovation est un phénomène exogène, certes subordonné à certains facteurs internes au système économique

(capacités entrepreneuriale et conditions monétaires) mais de caractère erratique sinon exceptionnel. Dans la nouvelle logique, l'innovation est davantage endogénéisée et le mouvement d'ensemble est déterminant. Certaines innovations radicales sont tout autant imprévisibles mais un grand nombre fait désormais l'objet d'une programmation et d'une planification rigoureuse<sup>75</sup>. L'aléa technique demeure, à un certain niveau. Mais la séquence des opérations composant le processus d'innovation est beaucoup plus sûr. Il s'agit là d'un des traits cruciaux du capitalisme technologique : l'innovation tend à devenir planifiable et organisée<sup>76</sup>.

Les innovations s'inscrivant dans le cadre d'un paradigme technologique existant sont nombreuses et grande est la capacité à se fixer des objectifs, à programmer le changement, à mettre en place des dispositifs techniques complexes et performants. Les capacités sont amplifiées par le niveau de connaissance atteint, par la mobilisation vers des objectifs techniques et de changement, par la volonté d'exploitation systématique et ambitieuse de l'ensemble des nouvelles technologies. Le dynamisme et le rythme du mouvement d'ensemble sont à la mesure des incitations fournies par les rentes et par l'intensité de la concurrence. Le mouvement d'accumulation et de mobilisation de la connaissance nourrit, et est stimulé en retour par le rythme de l'innovation et l'intensité de la concurrence par l'innovation. Les compétences en matière de gestion, d'organisation et de montage juridique et financier sont cruciales.

Le régime d'accumulation fondé sur les connaissances est aussi étroitement lié à une logique d'innovation permanente pour d'autres raisons. D'une part, on observe des comportements de "fuite en avant" car les droits de propriété ont des limites et les volontés d'imitation sont fortes. Un rythme d'innovation soutenu est souvent la seule réponse possible au risque d'imitation et au risque corrélatif d'une disparition de la rente qui compromettrait tout redémarrage ou le rétablissement d'une position perdue de leader (cf. Intel par exemple). D'autre part, toute expérience originale est riche en informations et en connaissances nouvelles. Elle permet des effets d'apprentissage, au sens le plus général du mot. La routine n'engendre pas de connaissance ou, du moins, ne produit que des connaissances "marginales". Toute expérience réellement nouvelle crée un effet d'opportunité pour un saut en avant supplémentaire.

Deux autres raisons expliquent la montée de ce régime d'innovation permanente : le raccourcissement des cycles de vie d'un côté<sup>77</sup>. Et la pression exercée sur les taux de rentabilité qui conduisent à privilégier les phases de décollage et de croissance des cycles, plus profitables que les phases de pleine maturité<sup>78</sup>.

Pour toutes ces raisons, nous pouvons considérer le capitalisme cognitif comme un « hypercapitalisme ». En effet, alors que l'innovation est une caractéristique nécessaire (donc normale) de tout système capitaliste, on assiste, dans le capitalisme cognitif, à une espèce de

---

<sup>75</sup> Songeons à la conception et au lacement du CD, des magnétoscopes, du DVD, de la gamme d'Airbus etc.

<sup>76</sup> Bien sûr, ce point mériterait à lui seul d'être davantage argumenté. Observons que le capitalisme cognitif implique le développement de ce que nous pourrions appeler un véritable marché de la technologie si bien que les groupes jouent simultanément sur la production interne et la production externe de technologie. L'existence d'un tel marché vient évidemment limiter le risque de bureaucratisation dénoncé par Schumpeter. Ce qui montre du même coup à quel point le développement de ce capitalisme implique la soumission à un marché (ou un quasi marché) de tout ce qui concerne la connaissance en un sens large et de la technologie.

<sup>77</sup> On peut prendre l'exemple du téléphone mobile qui a atteint sa phase de maturité en 5 ans.

<sup>78</sup> La notion même de marché de renouvellement, au sens élémentaire, tend à disparaître. Tout rééquipement se traduit par l'achat d'un bien qui ressemble moins au bien renouvelé.

fuite en avant ou d'accélération sensible de son rythme. D'exceptionnelle elle devient banale. Elle deviendrait routinière, conformément à la seconde théorie de l'innovation de Schumpeter, si le capitalisme cognitif ne semblait aller de pair avec la résurgence d'un capitalisme de petites unités qui s'appuie sur un développement considérable, aux USA, du *private equity*. Si bien que nous assistons à la mise en place d'un dispositif original dans lequel les grands groupes se nourrissent, par rachats et alliances, des innovations créées dans les *start ups* ou les unités plus petites.

Dans la mesure où le *private equity* et le *venture capital* sont, à certains égards, des activités de proximité, ces développements peuvent être considérés comme paradoxaux alors que l'on insiste par ailleurs sur la globalisation. En fait, on peut supposer que ce paradoxe constitue un élément central du capitalisme cognitif. Certes la « connaissance » circule sous une forme matérialisée mais, nous l'avons vu, ce sont des codes qui circulent. Toute activité réellement cognitive au sens actif du mot, implique une co-présence fut-elle épisodique.

On notera enfin que, dans le capitalisme cognitif, les mêmes objets techniques, les mêmes appareillages et infrastructures, les mêmes éléments et les mêmes opérations sont sollicités ou mis en œuvre dans les activités de production et dans les activités de consommation. Les technologies sont générales ou génériques. On dit aussi que ce sont des GPT : *General Purpose Technologies*.

Nous caractérisons le capitalisme cognitif par un type d'investissement (ou une forme d'accumulation) et par un type de stratégie c'est-à-dire, ici, par un mobile et un type d'action récurrente. Cette forme se caractérise donc par un nouveau type de capital qui se manifeste non seulement au travers des connaissances accumulées mais, surtout, par des places occupées dans des réseaux de production de connaissance, dans l'accumulation et le contrôle de sources ou des facteurs de connaissance, dans la capacité à apprendre et à tirer parti des informations nouvelles (*deutero learning*). La notion de capital social occupe une place croissante.

## E- Les nouvelles enclosures du capitalisme cognitif

### 1- Position des problèmes

Nous considérons que le capitalisme cognitif est dans sa phase d'accumulation primitive, au sens où l'ensemble des droits de propriété mis en place entre le XVII<sup>ème</sup> et le XIX<sup>ème</sup> siècle et à partir desquels a raisonné l'économie politique classique, constitue une limite infranchissable à l'inscription du potentiel de développement des forces productives de l'activité humaine dans une trajectoire de croissance régulière et dans un compromis institutionnel avec les forces de l'ancienne économie <sup>79</sup>.

La notion de droit de propriété vise, en premier, les droits de propriété conçus essentiellement comme des clôtures (d'appropriation et d'expropriation), donc la délimitation stricte de ce dont l'usage (*usus*), la mise en valeur (le *fructus* ou revenu qu'on peut en tirer) et l'aliénation (*abusus*) peuvent être réunifiés et constituent le préalable indispensable d'un recours aux mécanismes de marché et de prix. Rappelons la définition d'H. Demsetz : la propriété, explique-t-il, est « la liberté d'exercer un choix sur un bien ou un service ». Le caractère absolu, totalitaire, de la propriété dans le libéralisme tient à ce que cette liberté (évidemment limitée par les lois du pays où elle est exercée) doit porter sans aucune entrave sur les trois

<sup>79</sup> Voir M. Aglietta dans son entretien publié dans *Multitudes*, n°2, 2000.

dimensions d'un bien ou d'un service (l'usage, le fruit que l'on peut en tirer directement ou par délégation, la cession totale ou conditionnelle).

L'accumulation primitive est avant tout une accumulation de nouveaux droits qui correspond, en bref, à la grande tradition bourgeoise et libérale de l'économie constitutionnelle réelle de l'individualisme possessif, tradition qui va de Locke à Hayek. Richesse, propriété, liberté et individu s'y génèrent les uns à partir des autres. On a affaire à une structure articulée par un contrat, ou des conglomerats de contrats à tous les niveaux (de la firme nœud de contrats, au calcul du consensus de l'école des choix publics). Leur cohérence est garantie par le marché généralisé, depuis la main invisible jusqu'aux raffinements de l'équilibre général.

Mais il faut aussi ne pas oublier deux autres traditions.

La première, bien repérée par l'institutionnalisme américain est surtout juridique. C'est celle de la propriété publique qui intervient à la fois comme instrument de limitation du contrat (droit d'expropriation des propriétaires d'esclaves par exemple, des propriétaires terriens etc..). C'est surtout l'émergence du droit social, du droit du travail, du droit public économique qui encastrent (Polanyi), « régulent » le marché, l'individu, l'exercice de la liberté et le jouissance de la propriété. C'est à l'Etat que cette tâche incombe. Par la loi qu'il émet et dont il garantit l'exécution d'un côté, et par des compromis institutionnels (conventions collectives) dont il favorise l'émergence. Ces compromis se construisent entre la totalité sociale représentée par le bloc (*holos*) étatique et les individus, déterminant ce qui est soumis aux transactions monétaires, et ce qui est mis en dehors des échanges marchands. Ils peuvent être pensés comme des conditions indispensables du marché, ou bien comme des compromis temporaires. La détermination des droits de propriété intellectuelle épouse d'autant plus cette logique que leur caractère de bien collectif, reconnu dès le XVI<sup>ème</sup> siècle avec le "privilege royal" accordé aux imprimeurs, tarit l'espace du marché qui devient autophage. La marchandisation prédatrice épuise les possibilités de reproduction de la création. Les possibilités de reproduction des manuscrits sous la forme imprimée découverte par Gutenberg, jointe à l'inexistence d'un appareil de coercition capable de faire respecter la propriété commerciale du support imprimé, conduisirent les imprimeurs à accepter la tutelle du privilege royal donc étatique. Celui-ci comportait la tutelle de la censure, mais il reconnaissait également le caractère limité dans le temps de la cession des droits<sup>80</sup>.

On aura reconnu, dans ces deux premiers filons, le face à face classique du contrat face à la loi, du marché face à l'Etat, de l'individu-propriétaire et bourgeois ou marchand face aux groupes sociaux sans propriété ni qualité, les pauvres ou prolétaires, possesseurs seulement de leur travail puis d'un statut de salarié<sup>81</sup>.

<sup>80</sup> Par l'arrêt du 27 mars 1749 dans l'affaire Crébillon, le Conseil du Roi repousse la saisie de la « part d'auteur » dans la représentation de la tragédie *Catilina* : « si un pareil abus pouvait s'introduire, il en naîtrait un inconvénient sensible, en ce que ceux qui ont consacré leurs veilles à l'étude des Belles-Lettres, et qui ont fait leurs plus grands efforts pour se rendre par ce moyen utiles à leur Patrie, se verraient dans la cruelle position de n'oser mettre au jour des ouvrages souvent précieux et intéressants pour l'Etat ». Cité par A. Lucas et H.J. Lucas, *Traité de la propriété littéraire et artistique*, Litec, 1994. Cf. également l'excellent Chantier dans le numéro de *Vacarme* de mars 2001.

<sup>81</sup> Dans ses entretiens avec C. Haroche, particulièrement dans les pages 76-80, R. Castel montre que le régime libéral de l'individualisme propriétaire libre, n'est compatible à long terme avec la prolétarianisation du plus grand nombre, que si se trouve recréée une propriété sociale pour le non-propriétaire. Cette propriété sociale ne se traduit pas par la propriété juridique étatique des moyens de production, mais par le logement social, la protection sociale, et l'accès à un ensemble de biens collectifs. Il s'agit donc de la constitution matérielle de la « consolidation du salariat ». Toutes choses que nous retrouverons à la fin de cette section. R. Castel et C.

En fait il manque une troisième tradition qui complique un peu ce schéma et qui est particulièrement d'actualité dans les périodes de redéfinition des clôtures. Nous voulons parler des figures hybrides, insaisissables, fuyantes à tous les sens du terme qui précèdent la mise en forme des relations marchandes, et celles de rapports de production. Citons l'esclave détenteur de pécule, le demi-prolétaire, le serf détenteur d'un titre d'occupation ou d'un bail verbal, le squatteur rural ou urbain, le bourgeois dans une ville libre au Moyen Age. Bref, toutes les formes de détention de droit sur un bien, sur un service, qui ont inventé quelques-uns des traits les plus essentiels du marché. Les formes constitutives et constituantes du marché de la liberté, bien avant que ne s'installe l'ordre de la liberté du marché.

Ces hybrides ou formes mixtes, généralement plus complexes que la forme marchande simple (qui réunit sur le même titulaire de la propriété les trois principales fonctions), sont inventées par des agents économiques lorsqu'ils cherchent à échapper aux servitudes ou aux contraintes d'un ordre juridique. Un ordre qui entrave leur mobilité, leur possibilité d'action<sup>82</sup> ou leurs droits déjà constitués.

Comme nous l'avons déjà souligné, depuis l'effritement de la cohérence du salariat canonique (à durée indéterminée) on assiste à une multiplication des statuts mixtes et, surtout, à des formes nouvelles de nomadisme dans les statuts<sup>83</sup>. Mais sur le plan des droits de propriété, il faut faire le même constat. Des formes nouvelles émergent. Le terrain des logiciels libres largement analysé<sup>84</sup> offre un exemple de cette nouvelle frontière juridique<sup>85</sup>. On peut faire également la même analyse pour le rapport juridique qui s'établit entre l'usage et l'échange en général, notamment l'affranchissement du droit d'aliénation (acheter, vendre, transmettre) vis-à-vis de la réalité matérielle de l'actif concerné par la transaction aussi bien dans sa dimension d'usage, de reproduction (*fructus*) que dans son image virtuelle.

Le problème central de l'échange marchand dans l'économie du capitalisme cognitif tient au poids croissant des externalités positives, c'est-à-dire aux effets productifs positifs et gratuits des multiples interactions dans une société reposant sur la connaissance. Leur multiplication et leur caractère indispensable à des procédures de coordination dans un univers incertain rendent le recours à un mécanisme de prix déterminés par le marché à la fois irréalisable techniquement et surtout impossible. S'il fallait tout faire passer par l'échange marchand en recourant au mécanisme des prix, la société se priverait d'une des sources essentielles de productivité des agents économiques. L'activité gratuite contenue en amont et en aval de ce

---

Haroche, *Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi, Entretiens sur la construction de l'individu moderne*, Paris, 2001.

<sup>82</sup> On dirait, de façon spinoziste, qui diminue leur *conatus* ou leur puissance d'agir

<sup>83</sup> Voir la réflexion sur le salariat de la seconde génération développée par A. Corsani, *Multitudes*, n°4 2000.

<sup>84</sup> Voir l'interview de R.Stallman ainsi que les articles de J. Gleizes et de L. Moineau et A. Papatheodorou dans *Multitudes*, n°1, 2000.

<sup>85</sup> C'est précisément parce qu'elle ne se contente pas d'ouvrir l'accès aux codes sources d'un logiciel, que la licence GPL (*copyleft*) mise en place par la fondation pour le Freesoftware de Richard Stallman<sup>85</sup> innove. Elle produit de la propriété sociale et collective en utilisant le droit commercial. Le *copyleft* n'est pas un régime d'ouverture du code source (*open source*) mais un droit de propriété particulier, un droit qui installe au cœur du droit privé, en utilisant les prérogatives que confère ce droit, un élément crucial du droit public : l'interdiction de privatiser à usage marchand les produits dérivés d'un logiciel laissé en copie libre. Ceci peut s'interpréter comme l'invention dans le domaine du copyright et du brevet, d'un équivalent du droit moral de suite. La marchandisation d'un produit construit à partir du logiciel dont l'architecture et les codes de programmation ont été livrés, est jugée contraire à la nature profonde de l'œuvre. Si le détenteur du *copyright* affaiblit ce dernier en acceptant de renoncer aux produits patrimoniaux de son œuvre, il le renforce au contraire en le dotant d'un droit moral reconnu dans le *copyleft* très précisément spécifié.

qui est considéré par l'économie politique traditionnelle (toutes écoles comprises) comme le seul travail méritant rémunération, est la source principale de la valeur.

Ainsi, les biens et les services présentent de moins en moins les conditions canoniques d'une appropriation privative et d'une monétisation marchande, sauf dans un système de prix en réalité administrés dès que l'on prend en compte l'importance des transferts incorporés en amont et en aval de leur production.

Les biens savoir et information ne présentent plus les caractères d'exclusivité, de rivalité, de divisibilité, de cessibilité, de difficulté de reproduction et de rareté qui permettaient de marchandiser leur usage, leur fruit et leur reproduction et donc de rendre applicables effectivement les droits de propriété <sup>86</sup>. Il ne s'agit donc pas d'un problème d'efficacité de l'allocation des biens et services, entendu au sens du choix entre tel ou tel prix pour l'usufruit ou la nue-propriété d'un bien de façon à satisfaire au mieux les agents concernés. Il s'agit plus trivialement de la possibilité même de classer tels ou tels biens ou services dans la catégorie des biens exclusifs, rivaux, donc privatisables.

Sans appropriation privative possible techniquement, aucun agent économique ne souhaitera produire pour et sur le marché. Les solutions de compromis établies sous le capitalisme industriel pour les inventions, les biens artistiques et intellectuels <sup>87</sup> entre la propriété privative pour un temps donné <sup>88</sup>, et le besoin collectif de leur diffusion gratuite, source indispensable d'externalités positives, sont menacées. Et cela par la nature même du bien savoir dans un capitalisme cognitif opérant avec les NTIC.

La marchandisation « classique » et la mise en œuvre des droits de propriété privative des biens savoir présentent une double difficulté. D'un côté ils sont de plus en plus inutilisables sans l'activité humaine vivante qui, seule, peut opérer le travail de contextualisation et qui profite de sa singularité (comme autrefois le travail très qualifié) pour renforcer des conditions d'échange idiosyncrasiques : chaque personne est irremplaçable, elle est une bibliothèque, et surtout la clé de classement de ladite bibliothèque bourgeoise. D'autre part, la numérisation informatique des données qui permettrait de banaliser, déqualifier ce travail cognitif, bref de le rendre substituable facilement, rend reproductibles très facilement et à un coût très bas ces mêmes données.

Cela a deux conséquences : (i) le caractère de plus en plus public ou collectif de ces biens information ; (ii) la fin du monopole de détention des données comme biens de production et instrument de travail par le capital en raison de la disparition des difficultés de copie de ces données ou de coût de leur duplication. Le monopole de la propriété de la science n'est plus assuré face au *cognitariat*, c'est-à-dire le prolétariat du travail cognitif, qui peut largement se réapproprier des instruments de travail et s'évader dans des activités non marchandes ou contrôlées par lui.

---

<sup>86</sup> J. Bradford DeLong et A. M. Froomkin, *Speculative Microeconomics for Tomorrow Economy*, in B. Kakin et H. Varian ( eds. ) , *Internet Publishing and Beyond : The Economics of Digital information and Intellectual Property*, MIT Press, 2000.

<sup>87</sup> Le système des brevets et des licences d'un côté, celui des droits d'auteurs de l'autre.

<sup>88</sup> Aux États-Unis, la durée du copyright est passée de 12 ans en 1776, à 15 ans quelques années plus tard. Elle n'a cessé de croître régulièrement, pour s'accélérer considérablement ces vingt dernières années, en réaction sans doute au développement considérable des facultés de reproduction, pour atteindre en 1999 le niveau surréaliste de 95 ans.

## 2- Droits d'auteur, propriété et revenu dans le capitalisme cognitif

Le salarié n'est pas rétribué par le fruit de son produit (dont il a cédé la propriété à l'employeur, tout comme le commandement sur lui-même en acceptant la relation de subordination dans l'exercice de son activité). Il vit en louant l'usage de son service pour un temps limité pour une rétribution forfaitaire. Les non salariés sont rétribués par la vente du fruit de leur activité dont ils restent maîtres. Quand les non salariés produisent des biens matériels ou des services liés à la production matérielle, le caractère exclusif et rival de l'usage de ces produits ou services rend la procédure de leur vente sur et par le marché assez performant <sup>89</sup>. Mais que se passe-t-il pour des non-salariés qui produisent ou créent par leur activité du savoir, de la culture, de l'art ?

Lorsqu'ils vivent uniquement de leur art, ils sont rétribués. Mais, à la différence des artisans, leur revenu ne s'éteint pas dans la vente du produit de leur activité (la toile originale, ou le manuscrit livré à l'éditeur, ou encore le film livré au producteur). Ils ont des droits sur toutes les formes de reproductions qui sont tirées de leur œuvres. Il s'agit de leur droit patrimonial <sup>90</sup>. Ils conservent également un autre droit (le droit moral) qui leur permet de s'opposer à des adaptations, à des formes de reproduction qui dénatureraient le produit de leur art ou de leur intelligence. L'interprétation ordinaire du droit moral tend souvent à en faire une sorte de droit patrimonial renforcé, offrant des garanties que le *copyright* américain n'offre pas. Mais il est plus intéressant, à l'âge du capitalisme cognitif, de remarquer que l'œuvre ou création n'est pas séparable, dans sa consommation, contrairement aux marchandises standard, d'une activité de connaissance qui lui confère à chaque fois son sens. Ce qui décide du droit moral d'un créateur ou d'un auteur à s'opposer à un certain usage de son activité, c'est la destination, l'intention patente de l'œuvre <sup>91</sup>. Le droit matériel de propriété se trouve subordonné au droit de savoir, de connaître.

A la différence du brevet industriel qui marchandise simplement la reproduction des procédés de fabrication ou des processus originaux des inventeurs, le droit moral concédé aux créateurs leur laisse un droit de suite indéfini de leur vivant, c'est-à-dire sans terme de chute dans le domaine public. Ce droit est étendu ensuite à leurs héritiers. Et ce quels que soient les abus manifestes lorsque le droit moral, que l'on peut inférer de l'intention affichée par le créateur, est détourné au profit du droit patrimonial pour le bénéfice des ayant droits.

Les progrès technologiques, de Gutenberg à la photocopieuse et jusqu'à l'image numérisée, ont représenté des défis croissants pour l'exécution des obligations contractuelles issues des droits de la propriété intellectuelle. L'exigence de diffusion de ces biens comme des biens publics a été reconnue très tôt, mais les moyens de rétribuer ces non-salariés en les ramenant au cas des professions libérales, c'est-à-dire par la vente du produit de leur activité sur un marché, s'est heurtée à la difficulté croissante de mettre en œuvre le recouvrement des droits patrimoniaux. L'auteur ou le créateur isolés s'avèrent, à la différence de l'entreprise,

<sup>89</sup> « Performant » vise ici à la fois l'efficacité technique et le caractère prescriptif ou normatif : le marché révèle les talents comme dit la langue de bois, mais il dit aussi que ce qui n'est pas sur le marché ne vaut rien, ce qui est une toute autre question.

<sup>90</sup> En droit français de la propriété intellectuelle et artistique, les bases du droit patrimonial sont définies par la loi du 9 avril 1910 qui dispose que la vente d'une œuvre d'art ne comporte aucun droit de cession sur sa reproduction. Le propriétaire de l'œuvre d'art acquise n'a pas le droit de générer à son profit des simulacres (copies, reproduction). Il en a l'usage, mais n'a pas la possibilité d'en tirer un revenu (le fruit) sauf à y être autorisé par le créateur et à lui reverser une part contractuellement définie.

<sup>91</sup> Cf. le cas passionnant de l'affaire Pinoncelli analysé par Agnès Tricoine : L'épreuve de droit, retour sur l'affaire Pinoncelli, *Vacarme*, n° 1.

incapables de peser sur le marché. C'est là qu'apparaît l'intermédiation de l'imprimeur, du galériste, du producteur. Ces institutions, véritables entreprises marchandes, se proposent, contre cession des droits d'exploitation et de commercialisation, de recouvrer les revenus découlant des droits patrimoniaux. Les auteurs et les créateurs sont donc rémunérés par une avance sur la vente des produits de leur activité.

Plus les facilités de reproduction de ces œuvres s'accroissent, plus il devient difficile pour les auteurs de recouvrer ces revenus, et plus ces derniers sont enclins à céder systématiquement par contrat à l'agent qui a le pouvoir effectif de faire appliquer la législation, la gestion des droits patrimoniaux. Le producteur de cinéma devient l'agent, le manager de l'ensemble de plus en plus complexe des droits patrimoniaux, et le droit moral ne peut plus s'opposer à lui si son application met en péril l'entreprise elle-même. Le réalisateur ne pourra pas s'opposer à la coloration des films<sup>92</sup>, à la diffusion hachée par la publicité, l'auteur de livre à des adaptations "libres" de scénaristes. Lorsque le droit moral n'a pas été érigé formellement, le détenteur effectif des droits de propriété qui peut agir juridiquement est le détenteur du *copyright* et non plus l'auteur, le créateur ou le réalisateur. Mais il serait abusif de voir dans le droit moral une muraille efficace contre le « copyrightage » généralisé. Comme l'exception culturelle, celui-ci risque d'être une simple ligne Maginot : dans l'édition par exemple, les auteurs français, tout détenteurs des droits moraux qu'ils soient, sont largement ligotés par l'éditeur qui négocie pour eux, ou par un agent littéraire, quand ils en ont un. Mais avec les NTIC et la diffusion exponentielles des savoirs, des textes, des images, des vidéos, des partitions musicales, des morceaux de musique sur le réseau du web, le compromis juridique qui visait à rémunérer le créateur ou l'inventeur se trouve lui aussi remis en question.

Il existe plusieurs solutions au problème de la rémunération de l'activité de l'artiste ou du créateur en tant qu'il est producteur d'un bien de plus en plus collectif. Non pas tant, d'ailleurs, de par la nature intrinsèque du produit lui-même, que par le mécanisme technologique de numérisation sous forme de données de ces différents produits. La première est la salarisation ou « forfaitisation » des artistes, écrivains, chercheurs pris en charge par les galeries, les éditeurs, les producteurs, les firmes qui, en échange d'un droit exclusif sur une œuvre à venir, ou sur une suite d'œuvres, versent une revenu fixe<sup>93</sup>. La deuxième est l'émargement de l'artiste, du créateur ou de l'inventeur à une pension, ou une bourse qui doit subvenir à ses besoins pour services rendus ou à rendre dans la production de biens publics.

Le problème qui se trouve posé aujourd'hui, c'est que la première de ces solutions ne constituait que le minimum vital ou le revenu de base auquel venait s'ajouter les revenus de l'œuvre conçue à long terme comme un patrimoine qui produit une rente. Si les droits patrimoniaux deviennent de plus en plus ardues à percevoir, l'auteur aura le choix entre recevoir très peu parce que l'exécution du contrat est inappliquée ou inapplicable, et recevoir... très peu également. Les frais de recouvrement absorbent l'essentiel de la recette générée, et la norme marchande (un prix trop élevé par exemple) évince la possibilité de conquérir un public et, à terme, des clients. L'autre solution, très répandue, est le double métier : le créateur ou l'artiste est par ailleurs un fonctionnaire, ou occupe un emploi salarié

---

<sup>92</sup> L'exemple toujours cité est celui de John Huston pour *The Asphalt Jungle* (1950) cité par B. Edelman. Mais plus intéressant est celui du Guépard de L. Visconti prévu originellement par son réalisateur pour débiter en couleur et se terminer en gris, artifice extraordinairement inventif qui fut refusé par la production comme anti-commercial.

<sup>93</sup> Celui-ci peut être conçue comme un à valoir sur des droits marchands ou bien comme une véritable salarisation.

dans le secteur privé qui lui garantit une régularité de revenu, améliorée par la vente de ses produits.

Mais, à partir du moment où le modèle du travail cognitif comprend de plus en plus d'éléments créatifs, des innovations et que, d'autre part, les modèles du droit d'auteur, du *copyright*, quelles que soient les différences entre ces deux formes juridiques, ne se trouvent plus applicables, comment déterminer le revenu de cette activité ? Le droit d'auteur dans le capitalisme cognitif se transforme en droit au revenu garanti en échange de l'activité humaine et non plus en droit au fruit de son produit. Il s'agit d'une activité humaine qui fournit non plus un bien ou un service vendable sur le marché et consommable, mais un bien ou un service collectif.

Comment cette reconnaissance du caractère collectif d'un service ou d'un bien donné peut-elle survenir ? Il semble qu'il existe deux modèles <sup>94</sup>. Le premier est la reconnaissance par le système des prix et par le marché, qui permettra de relayer les formes de revenus substitutifs jusqu'au point où l'artiste et le créateur vivent de leur « industrie » comme un artisan, ou un industriel. Le second est la reconnaissance par la gloire ou la renommée (validée par un prix, une distinction dans la cité du renom) qui peut générer par surcroît une rente, ou des occasions de gains marchands.

Contrairement à ce que prétendent les défenseurs de l'introduction systématique du marché dans la production des savoirs, par une notation reposant sur des indicateurs variés (le tirage, les publications dans des revues baptisées scientifiques), le premier ne conduit pas au second mais c'est plutôt le second qui offre une sélection gratuite et non risquée aux investisseurs dans l'art, la création, ou les savoirs.

*Cité marchande* et *cité du renom* <sup>95</sup> ont partie liée. Mais, dans le capitalisme cognitif, à l'ère du réseau et de la *cité par projets*, on ne peut plus se contenter de vanter la liberté, la gratuité de la consommation active de connaissance, dans la production des savoirs, de la culture et de l'innovation. Sauf à se faire les courtiers d'un système corsaire de prédation des externalités positives pour le compte du marché, c'est-à-dire de l'activité gratuite déployée dans la coopération. Renvoyer au marché les auteurs, les créateurs, les compositeurs, les artistes, ce qui ne vaut déjà que pour une toute petite partie d'entre eux (ceux qui vivent uniquement de leur « art » <sup>96</sup>) est une fausse solution pour au moins deux raisons dont chacune suffit à elle seule : (i) c'est oublier la part croissante d'invention mobilisée dans le travail en général <sup>97</sup> qui met en question à son tour la notion « d'auteur ayant droit », (ii) les NTIC et les pratiques des multitudes dans le réseau mettent de plus en plus en porte-à-faux les stratégies de passage en force d'exécution des droits de propriétés anciens. Sans redéfinition complète des droits de la nouvelle propriété publique, on en restera à un régime de pillage vampirisateur du marché sur le corps des externalités positives.

La coopération sociale déterminante dans ce qu'est devenue la production sous le régime de capitalisme cognitif, incorpore une quantité considérable d'activité qui n'est pas reconnue comme du travail donnant droit à rémunération, sauf sous la forme de produits de la création artistique.

<sup>94</sup> La question de savoir s'ils sont alternatifs ou complémentaire demeure ouverte.

<sup>95</sup> L. Boltanski et E. Chiapello, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, 1999.

<sup>96</sup> Comme le remarque J. Revel : « Sur les 90 000 adhérents de la Sacem, environ 1 500 vivent de leurs droits ; la proportion est moindre encore pour les écrivains, dérisoire pour les plasticiens », *Vacarme*, n° 15, 2001.

<sup>97</sup> Cf. le travail pionnier de M. Lazzarato sur Gabriel Tarde : *Puissances de l'invention*, op. cit.

Les créateurs, les artistes, les inventeurs, mais aussi les soutiers du travail immatériel, le *cognitariat*, qui inventent la société, et recréent le lien sous la forme de réseau de la coopération gratuite, doivent-ils faire valoir leurs droits de propriété et réclamer que le marché paye toutes les consommations intermédiaires cachées qu'il incorpore dans ses produits et dans ses institutions ? Cette voie largement encouragée par le libéralisme hayékien, est à notre avis une réponse anachronique : elle revient aux balbutiements du libéralisme du XIX<sup>ème</sup> siècle, quand l'art n'était l'affaire que des élites bourgeoises.

Il existe une autre voie : celle indiquée par le revenu universel.

La propriété sociale qui doit être reconnue à ces actifs qui ne se retrouvent pas dans les comptes du capitalisme industriel et qui, pourtant, nourrissent le marché, c'est celle de leur existence sociale libre. Pour passer des heures sur le réseau, pour lire, pour inventer des emplois qui ne soient pas des formes dégradantes d'esclavage déguisé, il faut être délivré de la quête du pain quotidien, du loyer mensuel, des notes de téléphone <sup>98</sup>. La grande conquête du salariat qui en affaiblit largement le caractère esclavagiste, fut l'accès à la protection sociale et l'extension de cette protection à la famille des titulaires d'emploi dans l'économie manufacturière.

Seul un nouvel affaiblissement du salariat par l'attribution inconditionnelle d'un revenu d'existence à tous ceux qui en amont et en aval de la production matérielle garantissent sa profitabilité, permettra : (i) de vaincre l'exclusion, (ii) de développer une pression suffisante sur le marché pour le conduire à un régime non pas de plein emploi mais d'emploi autre, (iii) de garantir le revenu des para-salariés de la société de l'information, (iv) de procurer aux auteurs une indépendance beaucoup plus forte vis-à-vis des intermédiaires financiers et matériels qui gèrent aujourd'hui le système inopérant et hémiplogique des droits de propriété <sup>99</sup>.

---

<sup>98</sup> C'est bien ce que les régimes atténués de salariat garantissent (emploi à vie, avancement à l'ancienneté) en échange d'une loyauté et d'une coopération finalement plus efficace que celle obtenue par le « rendement ». Les départements de R&D, les organismes publics de recherche, les fondations rémunérant les artistes, les compositeurs, les interprètes, procèdent de la sorte. Quelle sera alors l'incitation à être productif ? demandera le manchesterien. La réponse est donnée par les activités bénévoles qui se mènent sur la Toile et par les listes qui se créent pour résoudre les bogues des logiciels.

<sup>99</sup> En somme, la véritable réponse au nouveau mouvement des clôtures, c'est d'opérer sur le salariat le même type d'innovation que la licence du *copyleft* a opéré sur le droit d'auteur et sur le droit de reproduction des logiciels.

