le Libellio d'

Volume 13, numéro 1

Si la vie cessait d'être une recherche,
elle ne serait plus rien.
(Stendhal)

J'aime à la folie une robe bien faite,
c'est pour moi la volupté.
(Stendhal)

DOSSIER Mode et propriété intellectuelle

DOSSIER Travail, plates-formes et digital

& Le populisme

AEGIS

Printemps 2017

Illustration de couverture :
L'impératrice Elisabeth de Wittelsbach, impératrice d'Autriche, Franz Xaver Winterhalter (1865), habillée par Charles Frederick Worth

Rédacteur en chef : Hervé Dumez

Rédaction : Michèle Breton

Conseillère éditoriale : Éléonore Mandel

Relectrices : Laure Amar, Yaëlle Amsallem, Magali Ayache, Élodie Gigout, Éléonore Mandel, Sandra Renou & Marie-Pierre Vaslet

http://lelibellio.com/

ISSN 2268-1167

AEGIS le Libellio d'

Volume 13, numéro 1
Printemps 2017

Sommaire

4
La rubrique du chercheur geek
Renaud Mousty

7
Populism and the fate of globalization
Suzanne Berger

17
La jouissance du boucher de Falls Church
Jean-Michel Saussois

21
Information empires, attention masters, and the public sphere
A review of *The Attention Merchants: The Epic Scramble to Get Inside Our Heads*, by T. Wu
Paul Duguid

MODE, INNOVATION ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

31
Présentation du dossier
Viviane Azard & Marie Malaurie-Vignal

33
Propos introductifs
Viviane Azard

35
Processus de création dans le domaine de la mode et économie du secteur
Émilie Hammen, Aude Rafine-Maetz, Benjamin Simmenauer, Zeeger Vink, David Zajtmann & Hervé Dumez

43
Innovation et propriété intellectuelle dans le secteur de la mode : la controverse juridique
Christopher Sprigman, Viviane Azard, Brad Spitz, Marie Malaurie-Vignal, William van Caenegem, Violet Atkinson & Catherine Palmer

53
Remarques conclusives
Dominique Jacomet & William van Caenegem

55
Faut-il aimer la bureaucratie ?
À propos de *The utopia of rules* de D. Graeber
Hervé Laroche

71
Les technologies convergentes
Yaëlle Amsallem

79
Le transhumanisme entre utopie et idéologie
Yaëlle Amsallem

ÉVOLUTIONS DU TRAVAIL, PLATES-FORMES ET DIGITAL

85
Présentation du dossier
Marie-Rachel Jacob

87
Retour vers le futur ?
Aurélien Acquier

101
Les humains vont-ils remplacer les robots ?
Antonio Casilli

109
Table ronde

117
Karl, reviens, le management a besoin de toi !
Hervé Dumez

121
Une vue nouvelle sur cinquante ans de sociologie des organisations
Gwenaële Rot & Denis Segrestin

127
La dimension organisationnelle du don
À propos de *La solidarité à distance* de S. Naulin et Ph. Steiner
Sylvain Bureau

131
Petit précis sur l'« *innovation prédatrice* » à l'usage des dirigeants d'entreprises
Thibault Schrepel

141
A.L.

145
Henri B.

Une vague de populisme semble devoir recouvrir nos pays. Suzanne Berger en fait l'analyse. Jean-Michel Saussois la complète d'un témoignage.

Le travail et la mode, deux plaisirs de la vie et deux questions de recherche fascinantes, sont objets de dossiers rassemblant divers auteurs et perspectives. Les évolutions de l'un et l'autre sont marquées par le numérique et la question du droit. Et, bien sûr, par celle des plates-formes dont il est difficile d'évaluer aujourd'hui l'impact économique et social réel.

Un sujet très ancien, l'information, est abordé par Paul Duguid au travers de l'analyse d'un auteur majeur, Tim Wu, comme aussi un thème très récent, le transhumanisme, qui anime notamment la stratégie de Google, par Yaëlle Amsallem. Là encore se retrouve la double question du numérique et du droit, sous des formes potentiellement effrayantes quand il est question de nos existences.

Une interrogation tout aussi étrange est également évoquée : faut-il aimer la bureaucratie ? Hervé Laroche analyse l'ouvrage de David Graeber qui avance des réponses originales.

Sylvain Bureau commente quant à lui un livre collectif sur la dimension organisationnelle du don et Thibault Schrepel avance la notion d'innovation prédatrice.

La sociologie des organisations fête ses cinquante ans. Entreprises et Histoire lui a consacré un numéro spécial qui fait l'objet d'une présentation.

Le coin des geeks suggère des pistes intéressantes pour transcrire les entretiens menés au cours d'une recherche, problème concret que rencontrent beaucoup de chercheurs débutants comme confirmés.

Enfin, les figures hétéronymiques de Serge Rénine et Henri Brulard terminent cette livraison.

La rubrique du chercheur geek

Gagner du temps durant la retranscription d'un entretien

La retranscription – partielle ou complète – d'un entretien enregistré constitue une tâche particulièrement éprouvante. D'aucuns se souviennent peut-être encore du bruit provoqué par les retours en arrière d'un dictaphone magnétique. Le passage au numérique a permis de dématérialiser ce travail et d'abandonner cassettes ou minidisques. Ces petits bruits ont ainsi été remplacés par un nombre incalculable de clics. Le problème est qu'en utilisant la souris pour positionner le curseur en avant ou en arrière sur la piste de lecture de notre logiciel préféré, de précieuses secondes sont perdues à l'ouvrage par manque de précisions. Ce qui devient particulièrement frustrant lorsqu'on écoute un passage de quelques secondes à plusieurs reprises. Dix secondes un peu en avant par ici, quatre secondes par-là... En fin de journée, un certain temps est finalement perdu pour des raisons logistiques.

Il existe des applications pour *smartphone*, tablette ou ordinateur permettant de gagner un temps précieux. Ces « apps » sont initialement destinées aux *DJ* en herbe et utilisées pour mixer la musique. En détournant leur usage dans le cadre de la retranscription d'un entretien, il devient possible de gagner un confort de travail non négligeable.

Nous prendrons l'exemple de l'application DJAY Pro du développeur Algoriddim[1]. L'avantage de cette application est qu'elle reprend les fonctionnalités de base d'une table de mixage couplée à des platines vinyles. En l'utilisant sur un support tactile de type *smartphone* ou tablette, il est possible d'optimiser un peu plus le travail de retranscription. Cinq exemples sont présentés ci-dessous après une brève présentation de l'application.

Présentation de l'application

L'application DJAY Pro propose un kit complet permettant de mixer la musique. L'interface adopte une structure équivalente à une table de mixage entre deux et quatre platines vinyles. Lorsque vos enregistrements sont stockés sur votre appareil, il est possible d'y accéder directement à partir de l'application et bénéficier ainsi de ses fonctionnalités. Pour les *smartphones* et tablettes, il suffit que vos enregistrements soient présents dans la base de données musicale pour que l'application puisse y accéder.

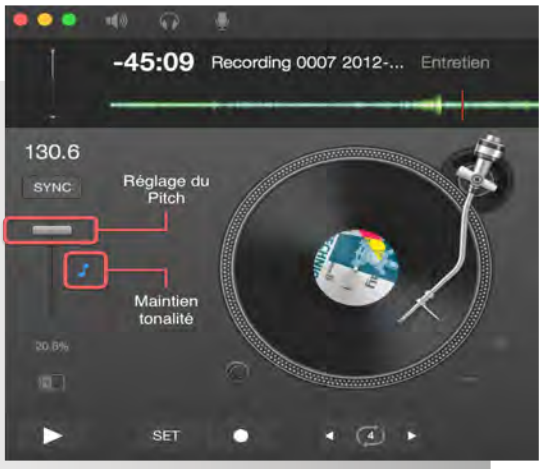
Une fois l'enregistrement sélectionné, celui-ci est joué virtuellement comme s'il s'agissait d'un disque vinyle. De cette façon, plusieurs astuces/fonctionnalités permettent alors de gagner un temps précieux.

Accélération ou réduction du pitch

La fonctionnalité des platines vinyles ayant ouvert la voie du *Djing* est le *pitch* – à savoir, la capacité d'augmenter ou de réduire la vitesse de lecture d'un vinyle de +8 % à −8 %, voire un peu plus pour les bricoleurs. Cela permet d'harmoniser l'écoute de deux morceaux lancés simultanément, en calant leurs rythmes. Le problème est qu'en augmentant ainsi la vitesse, la tonalité du morceau joué change de gamme, ce qui rend particulièrement pénible l'écoute d'une voix accélérée. Les tables de mixage numériques ont développé une fonctionnalité capable de maintenir la tonalité originale tout en accélérant ou en réduisant le rythme. Ces deux fonctionnalités sont présentes dans DJAY Pro.

Appliquées à la retranscription d'un entretien, il devient possible d'accélérer ou au contraire de ralentir le rythme tout en maintenant la voix originale d'un informateur. L'autre avantage est que ce rythme est réglable

1 Cette application n'est pas la seule proposant ce service. Il en existe des dizaines sur le marché, à la fois sur IOS, Android, Windows ou Linux, gratuites ou payantes.



en direct. Ainsi, on peut accélérer ou ralentir au besoin, en ajustant le *pitch*, suivant l'attention nécessaire. Bien qu'une augmentation ou au contraire une réduction de la vitesse puissent aller jusqu'à +/– 75 % de la vitesse originale avec DJAY Pro, une variation de la vitesse entre 15 % et 25 % est un bon compromis. Sur un entretien de trois heures par exemple, accélérer le rythme de lecture de 25 % fait gagner jusqu'à 45 minutes, sans forcément perdre en qualité d'écoute.

Arrêt et reprise

Qui n'a jamais rêvé de faire des mouvements en avant et en arrière sur une platine vinyle et de s'essayer au *scratch* ? DJAY Pro permet de le réaliser sur *smartphone*, tablette ou ordinateur tactile. Au-delà de l'aspect purement ludique de *scratcher* avec la voix d'un informateur – il ne faut jamais négliger ces petits plaisirs durant la période de retranscription – cette fonctionnalité permet de retrouver le même usage que celui des dictaphones. Une phrase est particulièrement longue et vous perdez le fil durant la retranscription ? Quelques mouvements circulaires avec le doigt dans le sens inverse des aiguilles d'une montre sur l'écran et vous voilà en début de phrase avec une lecture qui reprend automatiquement.

Lorsqu'on sait que rembobiner quelques secondes est une action effectuée de manière régulière lors d'une retranscription, cette fonctionnalité permet de gagner de précieuses secondes. Le réglage du temps d'arrêt et de reprise de lecture est possible pour un confort d'écoute.

Point Cue

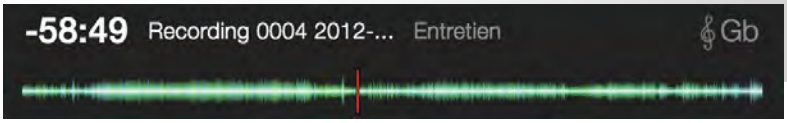
Le point *Cue* est une pratique du *DJing* permettant d'accéder à un endroit précis de la piste sur demande en appuyant sur un bouton. Il s'agit en quelque sorte de la même chose qu'un signet dans un fichier texte. Détourner cette fonction est ici utile durant l'analyse lorsqu'on travaille sur une séquence nécessitant une écoute multiple. Ainsi, il suffit d'activer la fonction au point d'écoute voulu et de toucher à nouveau le point *Cue* pour relancer la lecture au point enregistré. DJAY Pro permet de sélectionner jusqu'à trois points Cue sur un *smartphone* et jusqu'à neuf sur un ordinateur.

Cette fonctionnalité peut être utilisée pour l'écoute attentive d'une séquence à retranscrire ou encore comme repère d'une unité de sens. En associant une couleur à cette unité dans plusieurs entretiens, il est alors possible d'y accéder plus facilement durant l'analyse. Une fois enregistrés sur la piste, les points Cue peuvent être réouverts au cours d'une utilisation future de l'enregistrement.

Repère visuel de la barre de lecture

Comme n'importe quel lecteur de musique, il est également possible d'accéder à une séquence du morceau en touchant la barre de lecture. La particularité de DJAY Pro est que sa barre de lecture représente le volume sonore de la piste jouée.

Ce qui devient un repère visuel pour identifier un temps de pause ou au contraire de discussion au cours de l'enregistrement. Lorsque la lecture est stoppée par intervention directe, un zoom de la barre de lecture est effectué sur le moment de lecture en cours. Les repères visuels zoomés sont particulièrement utiles pour identifier



où s'arrêter lorsqu'on recule ou avance. Il suffit d'effectuer quelques mouvements de rotation pour caler l'enregistrement au bon moment.
Une vue alternative permet de remplacer le mode platine vinyle par un zoom de la barre de lecture permanent. Des fonctionnalités identiques au mode platine vinyle sont disponibles, telle que la capacité d'avancer ou de reculer l'enregistrement en balayant la séquence zoomée.

Analyse croisée

Comme DJAY Pro est une application initialement conçue pour le mixage, elle permet l'accès à au moins deux sources, voire quatre, lors d'une utilisation sur ordinateur. Ainsi, il est possible de travailler en simultané sur plusieurs entretiens lors du temps d'analyse. C'est ici que l'utilisation des points *Cue* peut s'avérer très utile et vous faire gagner un temps précieux. Si le même code couleur des points *Cue* est utilisé pour identifier une unité de sens qui traite d'un même sujet, accéder à ces séquences devient un jeu d'enfant.

Conclusion : le DJing un outil au service de la science ?

Les applications comme DJAY Pro présentent de nombreux atouts en vue d'optimiser le temps de travail de retranscription d'un entretien. L'accélération et/ou le ralentissement du rythme d'un enregistrement maintenant la tonalité originale de la voix en est un bon exemple. L'arrêt/reprise d'un enregistrement et le retour en arrière par entraînement direct rappellent le côté pratique des dictaphones magnétiques, sans l'inconvénient des clics.

En outre, le détournement de certaines fonctionnalités avancées comme le mixage à quatre voies ou le calage de points *Cue* offre également de nouvelles perspectives pour les analyses croisées. Enfin, pour plus de confort et de qualité d'écoute, en jouant avec l'égaliseur présent dans l'application, il devient possible de corriger les fréquences basses, moyennes et aiguës d'un enregistrement. Ce faisant, les désagréments d'un enregistrement effectué dans un environnement bruyant sont nettement atténués et la retranscription devient possible. Oui, nous avons trouvé une nouvelle signification à la chanson *Last night a DJ saved my life*.
Bien que DJAY Pro (ou similaire) facilite le travail de retranscription, il est évident que ce type d'application reste un outil. Cela n'enlève en rien la complexité du travail d'analyse. Toutefois, ces *apps* permettent de gagner un temps précieux et de le mettre à profit autrement. Ainsi, à l'heure de la *digitization*, peut-être est-il temps de troquer son vieux dictaphone contre un *smartphone* ? Et si vous n'êtes pas convaincu par cet investissement dès la première utilisation, vous pourrez toujours scratcher avec la voix d'un informateur. Et ça, ça n'a pas de prix.

Renaud Mousty
Consultant chez Navex Global

Le Libellio d' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
pp. 7-15

Populism and the fate of globalization

Suzanne Berger
M.I.T

We are now in a world in which the political costs of globalization are escalating out of control. Against all expectations, we see victories of populist candidates and agendas in Europe and the United States that threaten to wipe out the centrist and social democratic politics of the postwar world. The victories of Brexit in England, of Donald Trump in the United States, the rise of AfD (Alternative for Germany), of Front National in France and Five Stars in Italy threaten to have many serious consequences for liberal democracies. Today—only 4 days before Donald Trump assumes power as president of the United States— I can hardly express to you the sense of apprehension and fear for liberal democratic values and for international peace and stability that is widely felt across our country.

Tonight I will focus on one among the many potentially disastrous outcomes of populism. That outcome would be a radical reversal of globalization and a closing up of national borders to flows of goods and services, of capital, and of people. I am going to start with two assumptions: first, that globalization *can be* significantly reversed. We have already seen this happen in the past with the end of the first globalization. When the first world war broke out, barriers went up everywhere. Globalization did not return to its 1914 level until 70 years later, in the 1980s. So first: despite the difference between the world economy of 1914 and that today, I do believe that globalization can be reversed. Secondly I will assume that most of us here today believe that globalization *should not* be reversed; that it is worth defending. Of course you may challenge either of these assumptions, and I hope you will do so in the discussion. But for now I will proceed as if we have agreed on these two points and I will focus on laying out my views on two other points that I believe require much further consideration.

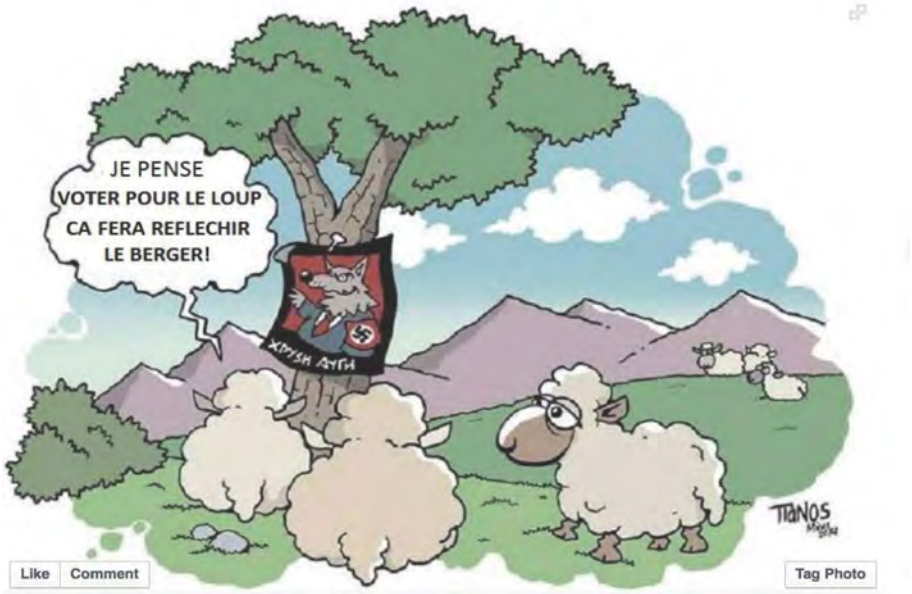
The first: why and how populism and anti-globalization have managed to win so much support? And the second: what we can do and what should we do about it.

What is populism?

Populism can most usefully be defined as a form of political interaction "predicated on a moral vilification of elites and a concomitant veneration of the common people". (Bonikowski & Gidron, 2016). What people mean by "the elite" today is understood expansively to include the rich, politicians, well-educated professionals, and globally-connected big business leaders. The populists' supporters are disproportionately drawn from the losers of globalization, workers whose jobs have vanished because

of outsourcing, offshoring, and imports, and from communities whose economies have collapsed along with their traditional manufacturing base. Populists appeal to older people in the population and to those with less education. Anti-immigrant campaigns and proposals are another powerful draw for populists, even in regions with few immigrants and refugees in the population. We are seeing the "double-movement" of backlash against global markets and against globalization's rapid, radical disruption of social life that Karl Polanyi described in his great work, *The Great Transformation*—a book from 1944 translated into French only 8 years ago. The double-movement against markets seems once again at work producing authoritarian anti-liberal politics. We are entering into a radically new and dangerous period.

The essential dynamic in today's rage against the elite has been succinctly expressed in a single frame political cartoon that appeared first in Greece, then in France, and that now circulates widely on the Internet. Drawn by Panos Maragos, the cartoon shows three sheep looking at an electoral poster. The candidate is a wolf with a swastika armband. One sheep tells the others: "I think I'll vote for the wolf. That will really show the shepherd."



The point the cartoon makes is that populist politics is not a politics of interest representation. It's the politics you get when interest representation has failed. It's not that the sheep believes the wolf will act in the sheep's interest. It's that voting for the wolf gets back at the shepherd—even at the expense of the sheep's eventual fate as dinner for the wolf.

Economic causes of populism

Today in the United States, as we try to understand how Donald Trump could have been elected president, we are likely to attribute the eruption of populist voting to economic or social or cultural characteristics of the voters. And these economic and social factors are undoubtedly a large part of the story. The unbelievable successes

of Donald Trump and of Bernie Sanders in the Democratic primaries do clearly reflect the destructive impact of globalization on large segments of the population. Seventeen years ago the anti-globalization protests at Seattle against the WTO involved mostly marginal groups in the population, aside from some unions. Today in contrast, populist voters come from core groups across American society. The success of Trump (and of Sanders to some degree) in the primary elections was strongest in areas with large numbers of white male working class voters. They have good reason to be distressed. From the entry of China into the WTO in 2001 onward, the impact of imports from low-wage countries hit the U.S. manufacturing workforce. Economists who have studied the localities hardest hit by imports have concluded that about a fifth of the job losses between 2000 and 2007—so even before the financial crisis— were due to Chinese imports (Autor *et al.*, 2013). If laid-off workers found jobs at all, it was usually at lower wages and benefits at a Walmart, for example. In a break with past patterns, unemployed workers did not move to other parts of the country to try to find jobs. Moving is expensive and chancy and laid-off workers might not have been able to sell their now-underwater mortgaged houses. Many ended up out of the workforce on permanent disability rolls. Nationwide the income of white males without college degrees fell by 20% between 1990 and 2013 and about 1/5 of these working-age men are permanently out of the workforce (Brookings Institution research cited in Bonvillian, 2016, p. 27).

The last two decades have been ones in which income inequality has been growing rapidly. Although per capita GDP was 78% higher in 2015 than in 1979, the average household income of a family in the 20th percentile of the income distribution rose only by 6.9% over the period. The gains overwhelmingly went to those at the top of the income distribution. The pain of inequality and job loss affects not only those who directly lose jobs. It extends to many middle class groups in the same communities. It's not only the Cleveland steelworker who lost his job who is up in arms; it's the Cleveland Ohio pharmacist and Cleveland dentist and Cleveland lawyer all of whose businesses and houses declined in value as the community went down. So these middle-class voters are furious, too. This is not the American Dream. White middle class voters also overwhelmingly voted for Trump.

How did we get to this point without noticing what was happening to large groups in our society? Why did we not stop to consider what their reaction might be? Perhaps because our understanding of how globalization works has been shaped by standard economic trade theory: Ricardian theories of comparative advantage, Heckscher-Olin, Stolper-Samuelson. The heirs of that tradition today, like Paul Krugman, now plead innocent. They claim they always said there would be losers under globalization, but that the gains of globalization for the community at large would outweigh the losses. And somehow the gains would be used to compensate the losers. Those thrown out of jobs in one industry would be absorbed into jobs in other more promising sectors of the economy. Or else be compensated by government and the political system. So what would become of the losers was not part of the economics model. It was up to politicians and not the fault of economists or of globalization that a broken, polarized political system did not do its job. Government did not provide the kinds of new job training, education, and income supports that would allow the losers to get new jobs and re-integrate into healthy communities. If wage stagnation has led to a great new surge of inequality, there, too, the economists point

the finger of blame to a broken political system, which failed to use fiscal policy to protect those at the bottom or even those on middle rungs of the ladder.

One problem with this line of reasoning, though, is that it fails to push the explanation one step further back to analyze why government failed to act. The broken politics of the past decades can be understood as itself a product of globalization. Research by MIT economist David Autor and colleagues shows that in the zones in which Chinese imports had the largest impact on killing manufacturing jobs, the response of voters in subsequent elections was to choose more and more radical candidates (Autor *et al.*, 2016). In primary elections between 2002 and 2010 in these heavily hit districts Republican voters chose more and more radical Republicans and Democrats chose more and more radical Democrats; and thus the polarization of the political system proceeded and came to paralyze all action in Washington. Out of the Tea Party came the likes of Rand Paul, Ted Cruz, Mario Rubio and they prepared the terrain for the emergence of Donald Trump. Out of the impotence of polarized government grew the rage of the citizens against elites and politicians. And as an integral part of the populist reaction there was a strong attack against globalization.

Social and cultural causes of populism

Alongside these economic explanations of the rise of the populist electorate that attribute most of the blame to globalization, there has also been a return to an older tradition of cultural and psychological explanations of populism. Much of the work in this vein in the United States points to relatively stable cultural traits of segments of the population, like the Scotch-Irish Appalachian families depicted in the J.D. Vance autobiography, *Hillbilly Elegy* (2016) or the Louisiana people in Arlie Russell Hochschild's *Strangers in Their Own Land. Anger and Mourning on the American Right* (2016)—see also Cramer (2016). These subcultures typically accord high value to individualism, self-sufficiency, and personal honor and denigrate "dependency"—even when those espousing these values may themselves be regular recipients of government subsidies. Suspicion of foreigners, negative views of non-Caucasians, anti-intellectualism, and nationalism are other recurrent themes in these subcultures. These attitudes and values are not new, but they have been reactivated and leveraged into greater salience by the economic strains that globalization has imposed on these communities. These cultural identities have also been aroused by political shifts in national politics that make these communities feel even more marginalized and looked down on.

Among these political shifts, perhaps the most painful is the rise in social status of the very groups to whom poor whites once felt superior and the conviction that these groups are rising because of favoritism from national government. Arlie Russell Hochschild writes that it feels to poor whites in Louisiana as if they are in a long line leading towards the American Dream. They feel they are patiently waiting for economic improvement, while things seem to be getting worse not better. They believe that other people— blacks, women, immigrants, gays, refugees—are cutting ahead in line because they are being helped unfairly by special political dispensations. Even the government's environmental policies seem determined to advance animals ahead of humans—so as Arlie Hochschild writes about the Louisiana people who went through the Deepwater Horizon oil spill that they feel as if "unbelievably, standing ahead of[them]in line is a brown pelican, fluttering its long, oil-drenched wings" (Hochschild, 2016, p. 138).

Failures of representation

These economic and cultural explanations of populism are powerful and largely mutually complementary, but they also seem incomplete. The phenomenon we want to explain—the recent surge in populism—is a radical break, while the economic and cultural factors have been long in the making without producing anything that even began to look like an advanced anticipation of the Brexit and Trump victories. What has changed is that the grievances of these groups in the population used to find expression through unions and the Democratic Party. Liberal democracies become vulnerable to populist politics when parties of government and of opposition, unions, and interest groups fail to transmit the interests and grievances of significant groups in the population into political deliberation and policy making. Thirty-five per cent of American workers were unionized in the 1950s; by 2015 only 11.1% of all workers, and only 6.7% of private sector workers belonged to unions.[1] The anger over wages and working conditions and inequality that once was channeled by unions into collective action and strikes at the workplace now remains bottled up in desperate, angry individuals vulnerable to the appeals of demagoguery.

As for the Democratic Party—an institution which from the days of the New Deal on through the most prosperous years of the postwar world used to represent the interests of working class people—it now seems to many of these citizens to have been captured by the elites of Wall Street, the high tech industries, and the well-paid professional classes. The Democratic Party, which in the New Deal of Franklin Roosevelt and Harry Truman used to represent workers, has over the past three decades shed its commitments to lower and middle income groups (Frank, 2016). It increasingly presents itself as the defender of the interests of rich and upper-middle class voters, highly educated professionals, and a diversity of ethnic and identity groups: Hispanics, African-Americans and gays. The outcome in the 2016 elections was a massive shift of white working class and white middle class voters who once were stalwarts of the Democratic electorate to voting for Donald Trump.

The atrophy of union and party channels for expressing the concerns of working class citizens is hardly a phenomenon restricted to the United States. In France the despair of lower and middle class citizens over the failures of both Right and Left governments has turned to rejection of the Left and Right parties of government[2]. A survey carried out at the end of 2013 reported that 69 percent of the respondents believed that democracy is working badly in France—up from 49 percent who gave this negative assessment only four years earlier[3]. An 11 December 2013 Ipsos/*Le Monde* survey found only 13 percent of the respondents expressing confidence that government could relaunch growth; indeed two-thirds of them thought growth would require limiting the role of the state as much as possible (Frank, 2016). The public's faith in the possibility of bringing about change through collective action is collapsing. Perhaps this might be considered a desirable development if one believed that the French had previously held unrealistically high expectations of politics and had now come to recognize, as the former Socialist prime minister Lionel Jospin once put it (impoliticly at the time): "*l'État ne peut pas tout*." On the contrary, however, the frustration of citizens over their inability to use the channels of established parties for changing the state seems to be resulting in a search for alternative channels. The Front National seems to be reaping the harvest of this frustration. Perhaps, as mon maître Stanley Hoffmann argued about the Poujadists, the support for the Front National does not mean some whole-hearted popular adherence to the

1. Bureau of Labor Statistics, "Union Members 2015" http://www.bls.gov/news.release/pdf/union2.pdf (accessed December 10, 2016). See also Neil Gross, "The Decline of Unions and the Rise of Trump," *New York Times* August 12, 2016. http://nyti.ms/2bc7a1U

2. I have analyzed the current French situation in "La Grande Désillusion," in Jean-François Sirinelli (ed), *La France qui vient* (CNRS Editions, 2014).

3. Thomas Wieder, "Les Français s'enfoncent dans la 'dépression collective'", http://www.lemonde.fr/journalelectronique/donnees/protégé/20130114/html/946498.html. The "baromètre de la confiance politique" was a study conducted for the Centre de recherches politiques de Sciences Po (CEVIPOF) and the Conseil économique, social, et environnemental. The survey was conducted 25 novembre-12 décembre 2013.

FN's ideology—itself a shifting and unstable mix of old and new elements (Kauffmann, 2016). As Hoffmann presciently suggested in the 1950s, the support for the populists might evaporate if the political system were reformed and representation functioned better to channel the interests of the angry citizens. Indeed in 1958, the Poujadists did disappear in the new Fifth Republic. What would it take in France to defeat populism in 2017?

What should we do about globalization?

Is it the case that globalization is responsible —wholly or in large part for the ills for which it has come under attack? Is globalization responsible for the loss of jobs and decline of wages for less-educated workers? It's true that about 1/5 of job loss over the past 15 years can be attributed to trade. But surely technological change and automation explain a significant part of this outcome. Is globalization responsible for the enormous increase in inequality in advanced industrial countries? Or is politics largely responsible for this outcome? Politics in this case would include tax policy, deregulation, changes in the welfare state. Is globalization responsible for the cultural gap between rural and small town communities and urban centers? Or are changes in values and in the media responsible? All of these are good questions for research and many of my colleagues in political science, economics, and sociology will be busy examining these issues for years to come. The fact is, though, that the public today *does largely believe* that globalization is to blame.

The populist response across the board has been to close up the borders. In the case of Brexit, this chiefly means withdrawal from the European Union and closing the frontiers to free entry of European Union citizens. What it will ultimately mean for Britain's trade policies is not so clear. Trump's proposals, in contrast, squarely promise trade protectionism. They range from threats against China to retaliate against currency manipulation, threats to levy high tariffs on goods imported by companies who have off shored some production, to Republican plans for a corporate tax reform (Destination-based cash flow tax with border adjustment) that would have heavy negative impact on importers, consumers and retail stores[4]. The countervailing effect here is supposed to be a major strengthening of the dollar—which would of course have huge impact on the global economy. Any of these trade threats if implemented would likely set off a trade war. The Chinese have already explicitly promised this. Here the negative consequences are unimaginable.

4. Neil Irwin, "The Major Potential Impact of a Corporate Tax Overhaul," http://nyti.ms/2jeVcVI (accessed January 7, 2017).

As for the movement of people across borders: there's the famous wall that Trump threatens between the US and Mexico. Trump's statements, or "tweets" change from day to day —most recently suggesting that we'll pay for it, and the Mexicans will "owe us." There are also the unconstitutional threats to restrict entry to the United States by Muslims. As for the flow of capital across borders—while Trump's remarks during the campaign suggested the tightening up of financial regulation, his appointment of Goldman Sachs bankers to the key economic cabinet positions makes it seem very unlikely that the campaign threats against Wall St will come to pass.

Should we accept some part or all of these populist proposals to limit globalization as an acceptable price to pay for reducing the levels of populist rage? Obviously new trade agreements, like the Trans Pacific Partnership (TTP) and the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) are now out of the question for the foreseeable future. But beyond those new initiatives, I would be very reluctant to see any retreat

on old trade commitments. First of all—I would argue that any level of trade protectionism sufficient to increase jobs in the U.S. would also be sufficient to produce huge consequences through retaliation and reprisals from other countries. It's true that Trump by making specific threats against Carrier and Ford about leveling import taxes on their products made abroad was able to get them to rescind the off shoring of some of the jobs they had planned to move to Mexico. But this company by company approach just can't work on any scale. I do not see Apple responding to Trump's threats by bringing iPhone production to the U.S. The iPhone is assembled in plants with 100-200,000 workers in China. We have no such production sites in the U.S. Assembly is responsible for a very small fraction of the value of an iPhone. These jobs are bad jobs: and the Chinese workers in the Foxconn plants that produce for Apple rarely stay more than a year on the jobs. They would be very low wage bad jobs in the US and the demand for iPhones would decline as the price went up steeply.

Parc du château de Méridon, Chevreuse (17 octobre 2016)

Secondly, I think it would be mistaken patriotism to yield to the demands of a Trump on where to locate jobs. I think the principled position for business leaders is to resist these demands. The real ethical obligation for business leaders is to accept responsibility for nurturing the capabilities of the workforce and for building innovative resources in our society. We need to make our societies ones in which good jobs are created and good jobs stick. What does it mean to be sticky? I'll give you a local example. Why do biotech and pharma companies keep opening new businesses in the mile and a half between MIT and Harvard? The rents are high. Wages are high. And as for taxes–Massachusetts is otherwise known as Taxachusetts. But in this mile and half companies have access to the great research labs of Harvard and MIT and on a daily basis can track the progress of different technologies. They have access to a large labor pool of very well educated scientists and engineers. That's why they feel they need to be here and those jobs stick there.

Let me make this point a different way: When I first came to France in the 1960s for my doctoral research on Breton peasants, the French I met often told me how different French farming was from American farming. In America, they said, you have so much land that farmers don't think of maintaining and investing in the fertility of the soil. They just exploit it and exhaust it and move to new land. The result was vividly illustrated by something like the great Dust Bowl of the 1930s. In France, with limited land, even the peasant farmers devoted enormous effort and precious resources to maintaining the fertility of the soil. That ethos of massive investment in maintaining and enhancing the resources that make our societies prosperous is one we need to bring into corporate culture today, both in France and in the United States. It means educating the workforce with skills that can be renewed over the course of a lifetime; it means investing in research capabilities that can produce not just a cute social media app that takes 2 or 3 years to get going as a start up but 10-15 year investments in developing new storage batteries or new materials or better solar cells. Our responsibility is to enhance the fertility of the soil.

Third, perhaps a more realistic approach to dealing with the impact of globalization on employment —and one that would not incite trade wars with our neighbors— would be to provide better compensation to the "losers" in globalization. There are many forms such compensation might take: wage insurance, real retraining, portable pensions, guaranteed health benefits. In fairness, I think we should do all this. But I do not believe that any kind of compensation we could devise for the losers would be sufficient. The losers are not just individuals, but whole communities. And all the evidence suggests that people don't want pay-outs: they actually want jobs. What I see as most telling against the hope that better economic compensation for losers would lower the support for populists is the experience of countries like Denmark, Sweden and Germany. Those countries have done virtually everything we could imagine in the way of support for workers who lose jobs that were killed by international competition. They have excellent unemployment benefits; they provide excellent coaching and retraining for new jobs; they provide incentives to find new jobs–and still the populist parties are growing there. So yes: we need to do far better for the losers of globalization. We ought to make good on our old and never-honored commitments to use globalization as a lever to raise everyone's well being. This will take massive expenditures on education and job retraining, rebuilding of our infrastructure, and also: flat-out compensation for lost incomes and benefits. But I don't think it will be enough.

Finally, in conclusion, I turn with great personal reluctance to the main demand of the populists both in Europe and in the United States. It's the demand to stop or to limit the flow of people—whether economic migrants or refugees—across borders. As we can see even in countries like Germany, Sweden and Denmark, where the economies have been doing well and where workers who lost jobs because of globalization were reasonably well compensated—even there, populist parties are flourishing because of fear and anger over immigration. Given the levels of anxiety, even hysteria, about the dangers that flood in as migrants and refugees come in over unprotected borders, I do believe that to contain populism we need to reinforce the national state on its frontiers. However reluctant we may be to lose the gains for individual freedom and for European integration that the Schengen regime represented, stronger controls at the border and controls that are national may be necessary.

The basic legitimacy of the national state has to do with protection of the citizenry within borders. In 1993, Philippe Séguin wrote: « *L'idée des frontières est démodée? Il y a un dogme à attaquer. Revenir aux frontières est la condition de toute politique* » (Séguin, 1993, p. 39). When I read this in 1993 I thought this idea was rather extreme. And interestingly, M. Séguin must have come to think so too, because after I quoted him in an interview, he wrote to me in great indignation in 2006 to deny that he had ever written such a phrase. Which he had. But today I think we might consider his statement as a kind of harsh statement of the realities of what it will take to fight back populism. Drawing a distinction between refugees and migrants is difficult and somewhat artificial, since many of the migrants are seeking to leave countries in which poverty, ethnic hatreds, and violence will inevitably shorten their lives. But I do believe we need to use this distinction. We are morally obliged to admit and to try to assist the refugees. But I think that to save our own liberal democratic polities, we need to turn back many of the migrants. Slowing the entry of migrants into our countries is really only a stop gap measure, though perhaps a necessary one. Protecting globalization means not only ultimately defeating the

policies and the threats of President Trump. It will take moving beyond our broken, polarized politics and the paralysis at the center to governments capable of massive new initiatives in economy and society. The real solutions lie in tackling the failures of representation and the failures of hope for the future for themselves and their children that have led so many of our fellow citizens to vote for the wolf against the shepherd ■

References

Autor David, Dorn David & Hanson Gordon H. (2013) "The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States", *American Economic Review*, vol. 103, n° 6, pp. 2121-2168.

Autor David, Dorn David, Hanson Gordon H. & Majlesi Kaveh (2016) "Importing Political Polarization? The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure", Cambridge (MA), National Bureau of Economic Research (working paper number 22637).

Berger Suzanne (2014) "La grande désillusion", *in* Sirinelli Jean-François [ed] *La France qui vient. Regards américains sur les mutations hexagonales*, Paris, Éditions du CNRS.

Bonikowski Bart & Gidron Noam (2016) "The Populist Style in American Politics: Presidential Campaign Discourse, 1952-1996", *Social Forces*, vol. 94, n° 4, pp. 1593-1621.

Bonvillian William B. (2016) "Donald Trump's Voters and the Decline of American Manufacturing", *Issues in Science and Technology*, vol. XXXII, n° 4 (Summer), pp. 27-39.

Cramer Katherine J. (2016) *The Politics of Resentment. Rural Consciousness in Wisconsin and the Rise of Scott Walker*, Chicago (IL), University of Chicago Press.

Frank Thomas (2016) *Listen Liberal: or What Ever Happened to the Party of the People*, New York, Metropolitan Books.

Hochschild Arlie Russell (2016) *Strangers in Their Own Land: Anger and Mourning on the American Right*, New York, The New Press.

Kauffmann Grégoire (2016) *Le nouveau FN. Les vieux habits du populisme*, Paris, La République des idées/Seuil.

Polanyi Karl (1944) *The great transformation*, Boston (MA), Beacon Press.

Séguin Philippe (1993) *Ce que j'ai dit*, Paris, Grasset.

Vance J.D. (2016) *Hillbilly Elegy. A Memoir of a Family and Culture in Crisis*, New York, Harper Collins.

Parc Monceau, Paris (13 mai 2014)

Le Libellio ∂' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
pp. 17-19

La jouissance du boucher de Falls Church

Jean-Michel Saussois
Sociologue

La victoire de Donald Trump est analysée à coup de : myopie des élites « hors-sol » qui vivent dans leur bulle, rôle pervers des medias qui en viennent à fixer les agendas politiques, rôle des réseaux sociaux dans leur capacités à biaiser les informations, décomposition des partis politiques traditionnels, faiblesse méthodologique des sondages qui n'ont rien vu venir, besoins de chefs lorsque les incertitudes augmentent, montée des inégalités, radicalisation du vote ouvrier, augmentation du prolétariat féminin. Bref, les explications a posteriori ne manquent pas et tous les analystes s'en donnent à cœur joie. Ayant vécu en direct la victoire de Trump le soir du 8 novembre 2016 lors d'un séjour à Washington DC du 2 au 16 novembre, je me risque à raconter une petite histoire, une histoire de vie quotidienne. Je sais bien que mon anecdote n'a aucune valeur scientifique mais le boucher en chair et en os de mon histoire peut être mesuré à l'aune d'une figure idéal-typique. Si l'on demande en effet à un apprenti sociologue non pas de dessiner un mouton mais de dessiner au fusain sur une feuille de papier les traits saillants d'un électeur déclarant vouloir voter Trump, voilà ce qu'ils seraient : blanc, âgé, masculin, rural, xénophobe, soucieux du respect de la tradition, peu diplômé.

⁂

Je vais avec un ami faire des courses dans un Fauchon à l'américaine, non pas une maison de commerce de bouche ouverte en 1883 sous le Second Empire mais un grand magasin de luxe ouvert très récemment dans un *mall* d'une banlieue chic de Washington. L'ami américain qui m'héberge habite une banlieue de Virginie où vivent notamment ceux qui travaillent dans l'administration fédérale ou dans ces centaines de cabinets de consultants ou de lobbyistes qui encerclent *Capitol Hill* ; bref, ce sont des Américains qui comprennent les règles du jeu de la mondialisation – voire qui les établissent pour certains d'entre eux ; ce sont ces mêmes habitants qui font leurs courses dans ce magasin et qui vont voter pour Hillary Clinton. Pour fêter ce soir les résultats prévisibles qui verront Hillary Clinton succéder à Barack Obama, nous parcourons les différents rayons qui proposent des produits européens d'une extrême qualité et d'un grand raffinement. Au rayon boucherie, je m'attarde devant de superbes pièces de viande rouge parées avec goût et dont les prix en *pound* apparaissent bon marché et j'en viens à discuter avec un boucher dont le badge indique *Henri*. Henri me dit alors qu'il est français, venu aux États-Unis pour des raisons que je ne cherche pas à connaître ; il me dit avoir travaillé dans un restaurant avant de devenir boucher dans ce grand magasin de luxe. À ma question (un peu naïve) sur l'issue du vote de ce soir, je sens une extrême prudence

dans la réponse (*je ne vote pas, moi vous savez…*). Dans cette discussion improvisée, je sens poindre ce que l'on pourrait qualifier non pas d'un propos de lutte de classe, ce qui supposerait une conscience de classe, mais plutôt d'un propos de haine de classe (*quand ils font des barbecues dans leurs jardins, vous ne pouvez pas savoir les kilos de côte de bœuf qu'ils mangent, vous savez ce sont des gens très riches qui travaillent tous pour le gouvernement fédéral*). Si je l'avais poussé un peu plus dans ses retranchements, j'aurais certainement découvert que ses riches clients se baignaient même dans leur piscine remplie de champagne ! Je le sens cependant assez content de parler français mais en même temps, je perçois ce non-dit, je vois de la haine dans ses yeux, cette haine contre les élites politiques de droite et de gauche, cette haine qui a été le carburant lors de la campagne de Trump. En écoutant les paroles du boucher qui me disait fièrement être né dans le XIe arrondissement et qui prenait visiblement du plaisir à retrouver son accent de titi parisien, je l'imaginais rejoindre les Parisiens de 1789 qui se rendaient bien compte que la Révolution n'avait rien changé pour eux, qu'ils étaient finalement les grands oubliés de la Révolution car personne ne s'était occupé d'eux. J'ai retrouvé les paroles imaginées par le jeune Georg Büchner dans sa grande pièce *La mort de Danton* :

> Ils n'ont pas d'autre sang dans les veines que celui qu'ils nous ont sucé. Ils nous ont dit « tuez les aristocrates, ce sont des loups » et nous avons tué les aristocrates. Ils ont dit « le veto mange notre pain » nous avons tué le veto. Ils ont dit « les Girondins nous affament » et nous avons guillotiné les Girondins mais nous courons toujours jambes nues et nous crevons de froid. Nous allons leur arracher la peau des cuisses pour en faire des culottes, nous allons leur enlever leur graisse pour la faire fondre dans notre soupe. (Büchner, 1959/1835, p. 13)

Que faire de cette histoire, mince anecdote, scène de la vie quotidienne dans une banlieue huppée de Washington DC ? Évidemment, nous sommes aux États-Unis et non en France, attention donc au biais culturel. Nous ne sommes pas non plus dans la France de 1789, dans une situation révolutionnaire à la Babeuf. Ce boucher franco-américain n'a pas l'intention d'extirper avec son couteau la graisse de ces riches fonctionnaires pour la faire fondre dans sa soupe mais il me semble qu'il faut interpréter le vote pour Trump comme la métaphore d'un acte d'une extrême violence symbolique qui relève plus de l'explication psychanalytique que de l'explication politique. Cette violence dans la désignation de Trump comme Président est celle des petits, des oubliés (*forgotten men*), ceux qui n'ont finalement rien à perdre. Une révolution sans bain de sang, sans massacre de Septembre. Un vote qui n'exprime pas le souhait d'un grand projet à venir pour un meilleur futur, pour une « *Great society* » mais tout simplement un vote qui exprime la joie morbide de tout casser à Washington, la joie de renverser la table politique soigneusement dressée selon des codes sociaux perçus comme arrogants, la joie de tout mettre cul par-dessus tête, la joie de donner un violent coup de pied dans la fourmilière et voir les milliers de fourmis sortir de Washington affolées et déboussolées. À nous de vous enfumer, vous qui passez votre temps à nous enfumer de vos promesses non tenues. Voilà un peu le sens du vote. Les électeurs de Trump ne s'interrogent pas trop sur les conséquences géopolitiques de leur vote. Un slogan simple leur suffit, rendre aux États-Unis sa grandeur perdue. Ce qui me

Château de Méridon, Chevreuse (17 octobre 2016)

semble faire sens pour comprendre le vote Trump tient en un seul mot – *jouissance*. Voir les crabes sortir du panier, voir sortir du marigot les politiciens, voilà le spectacle, un spectacle qui fait d'autant plus jouir qu'il n'était pas prévu par ceux qui pourtant se targuent de tout prévoir. Jouissance de faire voir que les jeux ne sont pas toujours faits à l'avance. Ce sont ses propres clients qui sont implicitement dans le collimateur du boucher, c'est-à-dire ces clients pour qui le monde est un village, c'est-à-dire *ces gens-là* qui savent distinguer des fromages à pâte dure et à pâte molle, à l'aise face à une variété de fromages de chèvre importés de France et cela à des prix exorbitants pour des salariés comme lui, boucher à temps partiel. C'est un peu tout cela que je vois dans les yeux de ce boucher qui me dit en passant avec un demi-sourire narquois qu'il a 81 ans ; stupeur pour un français qui vit dans un pays où, en 2010, la seule idée de reculer l'âge légal de départ à la retraite de 60 à 62 ans a mobilisé dans la rue et cela à huit reprises, plusieurs millions de salariés des secteurs public et privé ! Mon ami américain à qui je relate l'âge du boucher ne semble pas choqué, plutôt surpris même par mon étonnement. Étonnement d'Européen à l'abri du *Welfare State* et désireux de le rester ? Enfant gâté qui s'accroche aux supports qui lui assurent une protection sociale et une retraite décente ? Le travail, explique mon ami, dans sa Mercedes aux fauteuils de cuir noir, n'est pas seulement une affaire d'argent, c'est ce qui assure une identité et *age discrimination* oblige, il ne voit pas pourquoi une loi interdirait à ce boucher de travailler si ce boucher veut et aime travailler. C'est son droit. *Freedom, Freedom* que ne dit-on pas en ton nom ? Certes, d'accord pour dire que le travail est le grand intégrateur et que ce boucher préfère travailler plutôt que de regarder la télévision pendant six heures par jour et se transformer en *couch potatoe* ! À 81 ans, quand même, n'a-t-il pas le droit de souffler un peu, est-on certain que ce boucher ne travaille pas plutôt pour compléter sa maigre retraite ?

Je suis resté sans voix. Évidemment, j'écris ce texte après l'*Election Day*, mais cette discussion impromptue avec le boucher aurait pu constituer une alerte nous évitant d'acheter une bouteille de champagne célébrant le soir même la victoire d'Hillary Clinton ■

Référence

Büchner Georg (1959/1835) *La mort de Danton*, Paris, l'Arche éditeur.

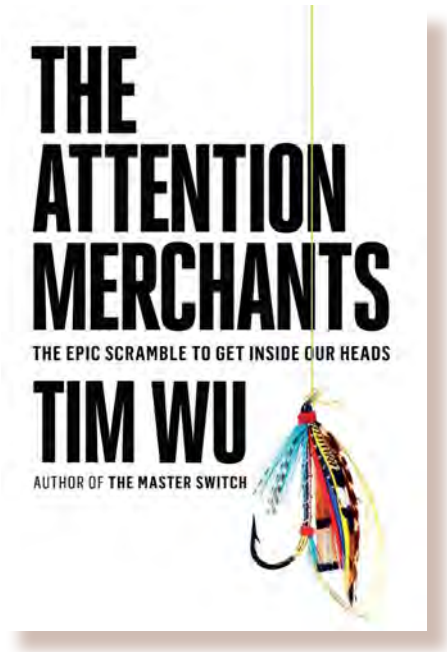
Château de Méridon, Chevreuse (17 octobre 2016)

Le Libellio d' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
pp. 21-29

Information empires, attention masters, and the public sphere

A review of *The Attention Merchants: The Epic Scramble to Get Inside Our Heads*, by Tim Wu

Paul Duguid
UC Berkeley School of Information



"It was the best of times. It was the worst of times" (Dickens, 1910, p. 341). Charles Dickens's celebrated opening to his novel about the French Revolution anticipates many accounts of our "information" revolution. Much like Dickens's divided population, modern commentators tend to assume that, riding on the back of new technology, either "We were all going direct to heaven" or that "We were all going direct the other way" (ibid). Either way, the accounts tend to be linear. Thus Timothy Wu, a professor of law at Columbia University in New York, provides a refreshing perspective with what are essentially cyclical accounts. His earlier book, *The Master Switch: The Rise and Fall of Information Empires* (2010), as the subtitle indicates, provides such an account of the information age. Wu argues that the "empires" he tracks, the great telephone, radio, and television companies of the United States, including in particular AT&T and NBC, (though they may have intimations of cumulative progress) moved back and forth between being "open" to competitive, dynamic market forces and being "closed" anti-competitive and monopolistic. His intention is to explain why and ultimately to explore whether, given the radical changes associated with the internet and the information age, we should expect these cycles to continue indefinitely into the future.

Wu is widely recognized for coining the term "net neutrality" to describe the ideal conditions for an "open" internet, independent of either corporate or government interests. This notion became the rallying cry for a movement that successfully pushed the U.S. Federal Communication Commission to prevent companies that run

cable networks from discriminating among the traffic they carry (the companies sought to delay network traffic unless they received a fee). *The Master Switch* relies on a related idea of openness as a measure to appraise not merely companies, but more emphatically governments and their tendencies, when not restrained by law and public opinion, to intervene in markets, not to preserve neutrality, but rather to sanction monopolies. Such interventions appear particularly troubling in communication sectors, where businesses may not merely discriminate among users, but also grant governments access to the communications that they transmit or store in exchange for invaluable state-sanctioned protection that may allow those businesses, as Wu sees it, to "stave off industrial death" that open competition would bring (2010, p. 28). It is from this perspective, Wu proposes, that we should understand the action of the enduring and resurgent communications monopoly AT&T when it gave the U.S. National Security Agency unimpeded access to internet and telephone traffic passing through its networks in San Francisco. While Wu traces such government-corporate alliances back to the nineteenth century, they have a far longer history. Centuries before AT&T, the English government ceded monopolistic control over printing to the Stationers Company, which in return for a Royal Charter in 1557, made sure that what its members published did not offend the government, knowing that if the Company failed to exercise such censorship, the government might break its lucrative monopoly.

Deploying Schumpeter, whose "cycle of industrial life and death" Wu acknowledges as "an inspiration for this book" (2010, p. 10), *The Master Switch* portrays the driving force of these cycles as innovation. He begins his account with Alexander Graham Bell and the telephone, crediting Bell not so much with the invention (pointing out that Elisha Grey and others were working on similar devices at the same time) as with the ability to see the disruptive potential of the new device. In Wu's account, Bell saw how the telephone could circumvent Western Union's telegraph monopoly, despite the latter's political alliance with the president of the day, Rutherford B. Hayes, for whom, during the election campaign of 1876, Western Union had provided access to the telegraph messages of Hayes's political opponents. Bell's new technology thus pushed a corrupt and "closed" political-commercial alliance into an "open", competitive market. Wu goes on to examine the later rise of subsequent "information empires" built on radio, on film, and on television. In each case new inventions broke prior, "closed" monopolies and created "open" competition before monopolistic closure cycled back round through the power that accrues to such disruptive inventions which allowed new monopolies to form, often out of the wreckage of the old. Hence Wu's journey through successive cycles ends back with AT&T, the direct descendent of Bell's startup, still around after 150 years and long-protected by government indulgence.

While Wu's claim about Bell's insight sets up his argument nicely, it suggests rather oversimplified history, as some, like Amy Friedlander (1995), doubt that Bell himself did see the potential of the telephone clearly; he may originally have planned it more as a broadcasting device. (In such cases, it is always wise to remember the admonishment of Theuth to the mythical inventor of writing, Thamus, in Plato's *Phaedrus*: "the discoverer of an art is not the best judge of the good or harm which will accrue to those who practice it", 1973, p. 96). But Wu's history serves principally to give context to an account of the present, and the book ends with a view of the internet portrayed in the light of Wu's cycles, which helps to question

common assumptions that with the internet everything has changed. If the internet is the disruptive technology often claimed, it should be able to disrupt not merely particular cycles, but the cycles in general.

Thus the last and, one suspects, to its author the most important section of *The Master Switch* provides a detailed account of the development of the commercial internet. Wu follows the rise of AOL (America Online), a subscription service which became the dominant means of public access to the internet in the United States in the 1990s, and its subsequent collapse in a famous, ill-fated merger with the old television company, Time-Warner, which failed to prevent the subscription-only enclosure AOL had built from being bypassed by the "open" structures of new internet ventures like Wikipedia and Google, which were accessible and "free" to all. This new world was not entirely "open", from Wu's perspective, however. Among the "closed" villains Wu deplores is Apple, which as an upstart had helped to undermine the monopolistic tendencies of IBM, but then in the hands of Steve Jobs, by Wu's account, went from an "open" architecture supported by Jobs's early partner Steve Wozniak, to a "closed" business with monopolistic tendencies that implicitly lent support to companion enclosures such as Microsoft.

While Apple and Microsoft may be among the villains Wu denounces in his final section, the book proposes throughout that the arch villain of the story is government, repeatedly supporting monopolies against the interests of "open" markets. The book thus has a strong tinge of the anti-government, libertarian ethos that, as Fred Turner showed in *From Counterculture to Cyberculture* (2006), helped shape popular understanding of new technology and the information age. Championing markets and denouncing government intervention, however, Wu overlooks the problematic character of "information" that has given its name to the revolution, empires, society, and economy that he seeks to explore. Non-rivalrous and non-excludable, information makes an awkward commodity, notoriously hard to market without government intervention of some sort. As a commodity, information challenges economic assumptions about the "perfect", "complete", or merely "symmetrical" information economists posit as external conditions for the sort of open markets to avoid "failure". Governments, as the example of England's Stationers' Company indicates, have been involved since early days of information commodification, but they have also had to play roles in preventing information from being controlled and thereby reducing commodities to "lemons" (Akerlof, 1970) or markets to monopolies. While the Stationers exemplify one kind of information monopoly, copyright, patents, and trademarks exemplify another more pervasive set of government-sanctioned, commodifying, monopolistic property rights—"natural" monopolies that the U.S. Constitution excuses in order to encourage Wu and Schumpeter's champion force, innovation, in "Science and the useful Arts" (*U.S. Constitution*, Article 1, section 8). While the exact role governments should play remains problematic and contested, to cast them primarily as a villain should they intervene is redolent of the innocence of that arch libertarian Stuart Brand's famous claim that "information wants to be free", which assumes that information is capable of being so.

Wu's new book, *The Attention Merchants: The Epic Scramble to Get Inside Our Heads*, offers a companion to this first account; the two together, in Wu's view, explore the "influence of economic ambition and power on how we experience our lives" (2016, p. 6). A companion, not a sequel, the book tracks a similar history, starting again in the nineteenth century, but with the modern newspaper rather than the telephone,

and ending once again with the internet. Like the earlier book, *The Attention Merchants* also offers a cyclical account, as both news and new media try to lure the attention of an interested audience, and, if they succeed, to then sell that attention to advertisers. Wu begins with Benjamin Day, a printer who introduced a tradition of newspapers that cost 1¢ and rivaled the established press that normally cost 6¢. As the audience of this "penny press" grew, drawn by the cheap cost and sensational news, their owners made up for income lost from cutting the price by bulking up with advertising that was often similarly sensational. Horace Greeley, editor of the *New York Tribune*, described the business model succinctly 175 years ago: "We lose money on our circulation by itself considered, but with 20,000 subscribers we can command such Advertising and such prices for it as will render our enterprise a remunerating one" (*New York Tribune*, May 3, 1841).

From newspapers Wu takes us again to radio, television, each producing new innovations to break holds that prior innovations had enabled, but within each period, these cycles are driven less by innovation than by consumer resistance as the audience turns away from content, particularly advertising, that now fails to capture their attention, or from related practices that seem excessively manipulative. Wu sees such cycles in the rise of the television mass audience in the 1950s and 1960s and, as that audience turned away from generic TV, in the development of "countercultural" television programming in the 1970s.

As in the earlier book, Wu ends once again with the internet looking at the advertising empires of Google and Facebook and the rise of such things as sensational tweets and other forms of "clickbait". Wu quotes well-known U.S. commentators like Larry Lessig and Clay Shirky, who predicted that the internet would disable communications monopolisation as both design and use became "open" and free to all. Their visions of this new, open democratic forum where "information" is freely shared are countered by comments from Tim Cook, Apple's CEO, who noted how "users of Internet services began to realize that when an online service is free, you're not the customer. You're the product" (Wu, 2016, 335; Cook's is not the first, but in the context of online advertising, probably the most significant use of this notion of consumer as product). Indeed, in the world of the "open" internet, modern attention masters went beyond harvesting our attention, Wu's central concern, to harvesting our "data"—names, locations, interests, contacts, etc.—which are now surreptitiously exchanged for the advertisements that we are enticed to click on and used to develop new forms of enticement. Hence the sad and oft-quoted insight of Jeff Hammerbacher, a former employee of Facebook, that rather than building a great, global, democratic forum of the sort envisaged by Lessig and Shirky, "the best minds of my generation are thinking about how to make people click on ads" (Vance, 2011). Ideas of "free" and "freedom", but also of Wu's "openness", now all come, as Cook points out, at a hidden but significant cost.

Surprisingly, Google, master of advertising, championed in Wu's former book, remains a champion in this one, though Facebook is thoroughly condemned. Wu fails to show that Google does much very different from Facebook, but Google apparently retains Wu's faith because of the distinct intentions of its founders. Where Mark Zuckerberg, founder of Facebook, has been open about his intention of thriving on advertising and appropriation of user data, the Google founders, by contrast, early on condemned the "black arts" of advertising and their effects on search. This secures Wu's enduring support, so that when he reports that one of Google's founders, Larry

Page, began "to feel that AdWords [the Google advertising system] was a good and just innovation", Wu (2016, p. 265) seems willing to agree. On the other hand, Wu continues to condemn Apple even though it does not depended on advertising, collects and manipulates comparatively limited information about its users, and was an early supporter of "ad blocking" technology that has put significant constraints on the contemporary "attention merchants" at both Facebook and Google. Similarly, where the earlier book denounced AOL for its "closed" subscription model, the later one celebrates companies like Netflix that have eschewed advertising for a subscription model. In all, Wu's argument is not as clear or coherent as it might at first seem.

While there is much of interest in the second book, as in the first, both are limited in their historical and theoretical vision. Both assume that the story they want to tell can be told within the confines of U.S. history. They are not alone in doing so. Alfred Chandler's influential work assumes that business history can mostly be told within the United States and mostly in the wake of the "Second Industrial Revolution". Drawing on Chandler but turning to information industries, the sociologist James Beniger's *Control Revolution: Technological and Economic Origins of the Information Society* (1986) bravely challenged many of his contemporaries by claiming that the topic of his subtitle required looking back beyond contemporary society, where many accounts were happy to stop, to Chandler's starting point, but he felt no need to look further or to look beyond the United States. Later histories influenced by Beniger and Chandler, including James Cortada's *All the Facts* (2016), a general history of information, spans the same period and remains within the United States. Wu fits within the same arc and while, like Beniger, pushing against those who feel such stories can be told without looking back at all, nonetheless eschews antecedents or other countries. (Britain and Germany merit some attention for their prowess in government propaganda, while France gets acknowledged for its coloured advertising posters.) Limiting the account in this way endorses Wu claim that the traits he describes and the "merchants" behind them "barely existed a century ago" (2016, p. 5). Yet not only advertising but resistance to it and so the cycles around it go back at least to the early days of the still-published *London Gazette*, which 350 years ago in the face of pressure from the attention masters of its day felt it wise to "declare once and for all" that the *Gazette* would not carry advertising (1666, June 28th, p. 2). Moreover, in keeping with Wu's thesis, the cycle swung around and the *Gazette* soon capitulated.

In an account of the development of the "science" of advertising, Wu notes that Claude Hopkins, one of the early masters of the U.S. advertising industry, had declared in 1928 that advertising had little more to learn as "Human nature does not change" (2016, p. 70). In taking this as a seminal moment in advertising awareness, Wu appears unaware that the great essayist and lexicographer Samuel Johnson had almost 170 years earlier similarly declared that advertising was "so near to perfection that it is not easy to propose an improvement". In his claim, Johnson anticipates Wu's cycle, acknowledging, on the one hand, the prowess of these "masters of the public ear" (not too dissimilar from Wu's "attention masters"), but worrying, on the other hand as many did at the time, "Whether they do not play too wantonly with our passions" and should be resisted (1761, p. 226). Like Wu at times, Johnson was particularly worried by the marketing of medicines, but such concern were not even new with Johnson, going back at least a further half-century to essayists like Richard Steele (1712), who similarly denounced the inescapable advertising of

"quack" physicians that lined both the newspapers and the walls of London cafés in his day, while the first advertisement to break the *Gazette's* resolve promised to cure "deformed Bodies, crooked Legs and Feet, [and] wry Necks" (1668, June 1st, p. 2). Indeed, ties between the publishing and pharmaceutical professions go back to the seventeenth century, when almanacs that could command audiences quite as big as Greeley's were owned by drug companies very much seeking to be "attention masters" (Curth, 2005).

Portrait de Samuel Johnson lisant, Joshua Reynolds (1775)

Looking back at the eighteenth century suggests that the limits of Wu's analysis are not merely historical. Reading Johnson's *Dictionary* (1755-6), we discover advertisement defined as "information" much as his contemporary John Wesley in his *Dictionary* (1777) defined *to advertise* as "to inform". The word *advertise* thus extended beyond commercial relations to encapsulate the growing political notion of an "informed public". Johnson's was clearly concerned about the clashing yet fiscally interdependent informational goals of the newspaper––a concern that stretches across history from the *Gazette* to Facebook. Thus he talks of the "man who first took advantage of the general curiosity that was excited by a Siege or a Battle, to betray the Readers of News into the knowledge of the Shop where the best Puffs and Powder were to be sold" (1761, p. 224). On the one hand the press seeks to inform; on the other, to "betray".

These debates bring us back to the role of information in democratic society, a topic Wu tends to set aside in his focus on the consumer. In regard to the latter, Wu offers two accounts of how his "attention merchants" "get in side our heads", as his subtitle puts it. At times, he portrays information as the content of conscious, commercial decision-making that "cannot be acted upon without attention and thus attention capture and information are essential to a functioning market" (2016, p. 77). Such arguments capture the naivety of the economists George Stigler and Gary Becker (both Nobel laureates), who claim "it is neither necessary nor useful to attribute to advertising the function of changing tastes… advertising affects consumption not by changing tastes, but by changing price" (1977, p. 84). Such claims might help keep models clean but they hardly address the challenges of the real world and the work done in the marketplace to "get inside our heads". Thus, at other times, Wu regards information as the stuff that "every second, our senses transmit an estimated 11 million bits of" (2016, p. 77). In the former role, information demands our attention; in the latter it appears to bypass attention. For both markets and democracies, understanding the relationship between the two is important. Unlike the Nobel economists, Walter Benjamin tried in his "Work of Art in the Age of Mechanical Production", where he discussed the issue in historical terms, proposing that when the mechanical forms are compared to their predecessors, we see that "unconsciously penetrated space is substituted for a space consciously explored" (1968, p. 236). In his *Ways of Seeing*, John Berger (1972) pursues implications of Benjamin's insight for a world where politics, art, and advertising mingle (cycling, in the process, back to Johnson's concerns). Neither is acknowledged here, nor is there much discussion of surreptitious advertising that sits between the conscious and unconscious such as "product placement" of the sort whereby Sylvester Stallone was paid half-a-million dollars to smoke a particular brand of cigarettes in his films (Oreskes & Conway, 2011, p. 139).

In the former case, when information is the subject of explicit reflection, as Johnson's Dictionary intimates, we associate it not only with markets, but also with public opinion and democratic societies. Here we might expect a book on attention merchandizing to turn to Jürgen Habermas. Wu does acknowledge Habermas: "Large numbers of people taking in daily news gave rise to what Jürgen Habermas has called a 'public sphere'—a more quotidian term for this effect is 'public opinion'" (2016 p. 15). That comment intimates that Wu probably overlooked Habermas's own, extensive discussion of "public opinion" in the book Wu cites *The Structural Transformation of the Public Sphere* (see Section VII "On the Concept of Public Opinion", 2016, pp. 236-250). Habermas locates the origins of the public sphere not so much in the Wu's nineteenth century as in the eighteenth, when some, such as Steele, were worried about advertising in cafés, the fulcrum of Habermas's public sphere; others, such as Johnson, were pondering over the porous boundary between advertisements and information in the newspapers; yet others, such as Tom Paine and Thomas Jefferson, were pondering the relationship between information and democracy; and by extension governments, even monarchies like Great Britain, were considering their responsibility towards public opinion. In these contexts, Habermas realises that "'Public opinion' takes on a different meaning depending on whether it is brought into play as a critical authority in connection with the normative mandate that the exercise of political and social power be subject to publicity or as the object to be molded in connection with a staged display of, and manipulative propagation of, publicity in the service of persons and institutions, consumer goods, and programs" (1989, p. 236). Habermas's "molded" there recapitulates Johnson's wanton "play".

This clash between informing and advertising, between the "public sphere" of democracy and the "private sphere" of the marketplace, and between communication and manipulation, takes us back once more to that question of the roles of government, questions that Wu generally avoids in his enthusiasm for free, open, and neutral markets. Trying to avoid, as well, a gloomy conclusion, he maintains that, in adjudicating "not how the attention merchant should conduct business, but where and when", he sees room for future action because "society has been woefully negligent about what in other contexts we would call the rules of zoning, the regulation of commercial activity" (2016, p. 341, italics in original). That use of the rather nebulous term "society" reflects, I suspect, Wu's enduring reluctance to discuss a positive role for government. In passing, he does give examples of, but barely discusses directly, the significance of this role. He shows how the Food and Drugs Act of 1906 curtailed the more extravagant claims of patent medicine sales—something that Steele had been concerned about in 1712. Later he alludes in passing to the Federal Communication Commission, which also put constraints on broadcasters. Similarly, though he applauds subscription models like Netflix's (but not AOL's), he barely acknowledges and does not discuss state-owned models of broadcast that also manage without advertising while providing high-quality programming and reputable news and remaining by most accounts decidedly "open".

In all, while Wu's cyclical discussion of the information sector's "empires" and his later, related account of the rise and fall of advertising's "attention merchants" both raise topics that deserve the sort of historical setting and theoretical analysis that Wu attempts, his limited history, his unwillingness to address the central concept of "information", and his reluctance to engage with the complex relation between

government and information restricts the potential of both books. On the last point, the United States and Europe often seem divided by the former's relatively strong trust in corporations and deep suspicion of government and the Europeans contrasting relative trust in government and suspicion of corporations. This has led to quite different regulations involving "information empires" and "attention merchants" and, in the internet era, their increasing use and manipulation of information about consumers. Wu is right that we should be concerned about collusion between the two, as, for example, when Google, Facebook, or Twitter readily surrender information on their users to government. Such concern does not entail, however, that we can construct a model of "information neutrality" in which government has no role any more than we can construct one in which the marketplace has no role. After all, even "net neutrality" in the United States, which Wu so admirably championed, has been achieved, for now, through the intervention in the marketplace of a government agency, the Federal Communications Commission. Moreover, having a government in place at the moment that seems suspicious, like Wu, of all government intervention, it seems likely that "net neutrality" is seriously under threat ■

References

Akerlof George A. (1970) "The Market for 'Lemons': Quality, Uncertainty, and the Market Mechanism", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n° 3, pp. 488-500.

Beniger James R. (1986) *The Control Revolution: Technological and Economic Origins of the Information Society*, Cambridge (MA), Harvard University Press.

Benjamin Walter (1968) "The Work of Art in the Age of Mechanical Reproduction", *in* Arendt Hannah [ed] *Illuminations: Essays and Reflection*, New York, Schocken Books, pp. 217-251.

Berger John (1972) *Ways of Seeing*, Harmondsworth (UK), Penguin Books.

Brin Sergey & Page Lawrence (2000) "The Anatomy of a Large-Scale Hypertextual Web Search Engine", Stanford, Stanford University, Computer Science Department. http://infolab.stanford.edu/~backrub/google.html

Cortada James (2016) *All the Facts: A History of Information in the U.S. Since 1870*, New York, Oxford University Press.

Curth Louise Hill (2005) "The Medical Content of English Almanacs, 1640-1700", *Journal of the History of Medicine and Allied Sciences*, vol. 60, n° 3, pp. 255-282.

Dickens Charles (1910) *The Adventures of Oliver Twist and A Tale of Two Cities*, London, Chapman Hall.

Friedlander Amy (1995) *Natural Monopoly and Universal Service: Telephones and Telegraphs in the U.S. Communications Infrastructure, 1837-1940*, Reston (VA), Corporation for National Research Initiatives.

Habermas Jürgen (1989) *The Structural Transformation of the Public Sphere: An Inquiry into a Category of Bourgeois Society*, Cambridge (MA), MIT Press.

Johnson Samuel (1755) A Dictionary of the English Language (2 vols), London, printed by W. Strahan.

Johnson Samuel (1761) "On Advertising", *The Idler*, n° 40 (Jan 20th), pp. 224-229.

Oreskes Naomi & Conway Erik M. (2011) *Merchants of Doubt: How a Handful of Scientists Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Global Warming*, New York, Bloomsbury.

Plato (1973) *Phaedrus, and, The Seventh and Eighth Letters*, Walter Hamilton, trans., Harmondsworth (UK), Penguin Books.

Steele Richard (1712) "An Essay on Quacks", *The Spectator*, n° 572 (July 26th), pp. 68-72.

Stigler George J. & Becker Gary S. (1977) "De Gustibus Non Est Disputandum", *The American Economic Review*, vol. 67, n° 2, pp. 76-90.

Turner Fred (2006) *From Counterculture to Cyberculture: Stewart Brand, the Whole Earth Network, and the Rise of Digital Utopianism*, Chicago, University of Chicago Press.

Vance Ashlee (2011) "This Tech Bubble is Different" *Bloomberg Business Week*, April 14. https://www.bloomberg.com/news/articles/2011-04-14/this-tech-bubble-is-different.

Wesley John (1777) *The Complete English Dictionary*, London, printed by R. Hawes.

Wu Tim (2010) *The Master Switch: The Rise and Fall of Information Empires*, New York, Knopf.

Wu Tim (2016) *The Attention Masters: The Epic Scramble to Get Inside Our Heads*, New York, Knopf.

Parc Monceau, Paris (13 mai 2014)

Dossier :
Mode, innovation et propriété intellectuelle

Dessin de Bertall
paru dans La Comédie de notre temps (1875)

Le secteur de la mode est un microcosme particulier au sein duquel les acteurs convergent majoritairement vers des thématiques identiques qui structurent la saison. Lancer les tendances, être copié, est, dans un certain sens, une consécration et la manifestation du succès d'un créateur. Dans le même temps, la copie sans vergogne dégrade rapidement le pouvoir d'attraction d'une création et peut être susceptible de créer des barrières à l'entrée sur le marché pour des jeunes créateurs. L'imitation est donc tout à la fois consubstantielle au secteur de la mode, recherchée, mais également stigmatisée par les acteurs du secteur.

La question se pose dès lors de savoir quel degré de protection par les droits de propriété intellectuelle est le plus adapté au domaine de la mode de manière à protéger la création sans l'étouffer. Cette question suscite d'importants débats au niveau mondial tant sur un plan juridique qu'économique.

C'est dans ce contexte que Marie Malaurie-Vignal (Université de Versailles Saint-Quentin, Paris-Saclay), Viviane Azard (Bardehle Pagenberg, France), William van Caenegem (Bond University, Australie) et Violet Atkinson (Cronin Litigation, Australie) ont organisé un symposium sur le thème « *Innovation, Fashion and Intellectual Property* » qui s'est tenu le 3 décembre 2016 à l'Institut Français de la Mode (IFM)[1]. Ce colloque tente d'apporter des éléments de réponse à cette interrogation en jetant les bases d'un échange comparatif et interdisciplinaire. Sont intervenus des juristes, chercheurs en sciences sociales et différents acteurs du secteur de la mode venant de France, d'Australie, des États-Unis, de Grande-Bretagne et de l'EUIPO (European Union Intellectual Property Office).

1. avec l'aide de la région Île de France, du laboratoire Dante de l'Université Versailles Saint-Quentin, de la Bond University et de la société Lacoste.

Un compte rendu synthétique des interventions est ici présenté, à l'exception de celle de Monsieur Alain Girardet, conseiller à la Cour de cassation (France), qui a eu l'amabilité de nous faire part de quelques réflexions sur le statut de l'auteur ainsi que sur les notions d'œuvre et d'originalité, et de celle de Madame Jessica Lewis (EUIPO), expert en propriété intellectuelle, qui quant à elle a effectué une présentation pratique et chiffrée sur l'utilisation des dessins et modèles communautaires et des marques de l'UE dans la protection des articles de mode.

Outre les propos introductifs et conclusifs, ce compte rendu se divise en deux parties, le processus de création dans le domaine de la mode et la controverse juridique ■

Viviane Azard
Bardehle Pagenberg, France

Marie Malaurie-Vignal
Université de Versailles Saint-Quentin, Paris-Saclay

Le Libellio ∂' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
Mode, innovation et propriété intellectuelle – p. 33

Propos introductifs

Viviane Azard
Avocat à la Cour, Bardehle Pagenberg (France)

Marie Malaurie-Vignal (professeur, Laboratoire Dante, Université de Versailles Saint-Quentin, Paris-Saclay) ouvre le colloque en présentant les enjeux de la controverse. Faut-il ou non interdire la copie d'un modèle de vêtement ? Les avantages de la copie sont d'ordre économique. D'une part, la copie incite au renouvellement permanent comme le montrent Raustialia et Sprigman (2012). D'autre part, l'accélération du rythme d'innovation par la multiplication des copies permet à l'industrie de réaliser des ventes plus importantes. Enfin, la contrefaçon serait économiquement bénéfique. Barnett (2005) parle d'« utilité aspirationnelle » et d'« effet de flatterie » alors que Yoo et Lee (2004) montrent que le fait d'avoir acheté des contrefaçons augmente la propension des individus à vouloir acheter l'original. Les arguments sont également de nature juridique (le préjudice de contrefaçon est discuté) et touchant à l'immatériel (la copie généralisée permet d'étendre le champ des sources d'inspiration des stylistes).

Au titre des inconvénients de la copie, celle-ci peut conduire à un pillage des investissements, susceptible de nuire aux jeunes maisons de couture. En outre, l'admission d'une copie généralisée risquerait de favoriser une économie de la paresse, et une uniformisation du *look* – ce qui pose une question politique à l'heure où la mondialisation fait débat ■

Références

Barnett Jonathan (2005) "Shopping for Gucci on Canal Street : Reflexion on Status Consumption, Intellectual Property and the Incentive Thesis", *Virginia Law Review*, vol. 91, n° 6, pp. 1381-1423.

Raustiala Kal & Sprigman Christopher (2012) *The Knockoff Economy. How Imitation Sparks Innovation*, Oxford, Oxford University Press.

Yoo Boonghee & Lee Seung-Hee (2004) "The Buyers of Counterfeit Products in South Korea", *Journal of International Business and Law*, vol. 3 , n° 1, pp. 95-112.

La mode telle qu'on la conçoit aujourd'hui prend sa source à Paris au XIXe siècle, dans l'atelier de Charles Frederick Worth au 7 rue de la Paix. Jusqu'alors, le couturier exécutait, en bon artisan, les commandes de ses clients. Charles Frédéric prend le contre-pied des usages et propose ses propres créations qu'il a d'ailleurs l'idée de présenter sur des mannequins vivants appelées "sosies". Il donne un tempo au temps de création en matérialisant les saisons par un changement de collection.

Aujourd'hui, Paris partage son statut de capitale de la mode avec New York, Londres ou Milan notamment. Le secteur de la mode est pourtant le domaine où le droit de la propriété intellectuelle est le moins harmonisé.

Les différents régimes juridiques mis en place doivent être éprouvés au regard des particularismes de la mode, son processus de création, son caractère cycliques de manière à obtenir un dynamisme économique et une créativité optimum dans ce secteur sans sacrifier la protection de ses acteurs.

Château de Méridon, Chevreuse (17 octobre 2016)

Le Libellio ∂' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
Mode, innovation et propriété intellectuelle – pp. 35-42

Processus de création dans le domaine de la mode et économie du secteur

Mode et processus créatifs, les sources d'inspiration des débuts de la haute couture à nos jours. le rôle du créateur et ses évolutions

Émilie Hammen
Professeur Associé à l'Institut Français de la Mode (France)

Quelques faits historiques sur la dynamique créative de la mode, sur la manière dont le marchand de mode est devenu un artiste, un créateur.

Partons de la marchande de mode de François Boucher peint en 1746. Une jeune femme de la haute société reçoit une marchande de mode qui lui présente des produits. C'est le consommateur final qui est alors à la base du processus créatif.

Tout change lorsque Charles Frederick Worth arrive à Paris dans les années 1840. Lui se présente comme un artiste. En grande partie, il s'agit de *marketing* : ce qu'il propose n'est pas fondamentalement différent de ce qui a précédé. La pratique elle-même reste ce qu'elle était, il propose simplement l'achat simultané de la matière et sa confection. Mais le discours est très clair, notamment dans un échange avec Hippolyte Taine : « *J'ai la couleur de Delacroix. Une robe vaut un tableau* ». Worth crée le système de la haute couture en dotant la création vestimentaire d'une aura artistique. Les grands couturiers qui le suivent adoptent cette position. Qu'ils le soient ou non, ils se présentent comme des artistes. C'est le cas par exemple de Paul Poiret.

Paul Poiret assimile ces leçons (il était d'ailleurs employé par la maison Worth au début de sa carrière) mais cultive des liens bien plus étroits avec les artistes de son temps, qu'il fréquente et collectionne et avec lesquels il collabore pleinement.

Pour asseoir ce statut artistique, les portraits au travail des grands couturiers du début du XXe siècle sont faits sur le modèle des portraits de peintres ou de sculpteurs dans leur atelier. Balenciaga est vu comme un « architecte de la mode » du fait de son intérêt pour la construction des robes, et parce qu'il travaille directement sur le corps et avec les propriétés structurelles de ses textiles. Elsa Schiaparelli collabore avec Salvador Dali pour sa *Lobster dress* (1937). Le lien entre haute couture et prêt-à-porter change en partie la donne : cette nouvelle manière de produire les vêtements de créateurs introduit la question du multiple et suggère que l'art peut se prêter à la grande série.

Emblématique des évolutions récentes du système de la mode, Karl Lagerfeld se présente moins comme un couturier que comme le directeur artistique d'une marque, travaillant sur l'image de celle-ci tout autant que sur ses produits ■

Les différentes étapes du processus créatif au sein des Maisons de luxe

Aude Rafine-Maetz
Consultant en marketing et développement de collection,
Dirigeante de la société ARM Conseil (France)

Il s'agit ici de présenter concrètement l'accompagnement de la création.

Au tout début d'une collection, le directeur artistique fait un *briefing* regroupant les stylistes de la maison pour leur exposer son concept de la collection à venir. Tout tient alors dans un discours appuyé sur des iconographies et des ambiances, regroupées sur un *mood board*. Des gammes de couleurs sont évoquées (pastel, tranchées, etc.), ainsi que des matières. Mais on présente aussi des *vintages* loués à des sociétés spécialisées. Les directeurs apprécient en effet d'avoir des produits (vêtements, accessoires) qui constituent une base d'inspiration. L'idée est de partir de ces produits pour les faire évoluer. Le styliste ainsi nourri de ces éléments va travailler sur les propositions qu'il fera au directeur artistique. Soit, il part de choses nouvelles, avec des croquis, des matériaux, qui s'inspirent d'un concept ; soit il part d'un *vintage* en essayant de ne pas copier. Le styliste va également visiter les salons professionnels (nouvelles matières, gammes de couleur), pour le cuir à Villepinte ou en Italie. Certains fournisseurs peuvent proposer des choses très particulières. Un tanneur peut par exemple proposer des motifs floraux sur un cuir. Il vaut mieux alors s'assurer de la propriété exclusive de la plaque, sinon deux concurrents peuvent se retrouver avec le même motif pour leurs collections. De même pour les tissus. Certains fournisseurs ont des archives et ressortent des imprimés ou des choses particulières qui leur appartiennent.

L'équipe de style va travailler avec la direction artistique mais aussi avec le *marketing*. Le *briefing marketing* expose les tendances de marché, ce qui a des chances de se vendre. Du coup, on peut voir apparaître des éléments qui, sans être des copies, deviennent génériques. Il est bien connu que la mode est un éternel recommencement, mais elle peut aussi parfois sombrer dans le conformisme. Ce qui est sans doute le cas aujourd'hui en matière d'accessoires ■

Les deux impératifs de la création de mode : exigence d'originalité et adéquation aux tendances

Benjamin Simmenauer
Professeur associé à l'Institut Français de la Mode (France)

Les marques de mode ont développé une véritable phobie à l'égard des « pirates ». Cette piraterie est souvent associée à des marques de *fast fashion* qui proposent des copies peu coûteuses de produits de marque. Existe-t-il une réelle cannibalisation *marketing* ? C'est une question difficile à élucider, mais les marques réagissent très mal. Elles invoquent la déchéance de leur image. Cette phobie de la piraterie hante la mode depuis ses débuts. Dès les premiers défilés, les maisons de mode contrôlent l'entrée très étroitement, vérifient les identités,

excluent les visiteurs douteux. On utilise des détectives privés. L'interdiction des photos dans les salons de Haute Couture se poursuit jusque dans les années 1970.

En 1934, un film de William Dieterle, *Fashions of 1934* (en français, *Les pirates de la mode*) avec Bette Davis, raconte comment un duo d'Américains monte une affaire de copies de robes de créateurs français. Rosalind E. Krauss (1986) a montré que la notion d'originalité, si chère aux marques de mode, est une invention liée à l'apparition de l'avant-garde. On croit à une naissance, une véritable origine sans passé, un commencement absolu. Dans le film de 1934, la jeune modéliste découvre que le créateur français qu'elle copie est lui-même inspiré par des ouvrages consacrés aux costumes traditionnels.

Il faut donc adopter une autre perspective, la création dérivée. Elle prend trois figures dans le champ de la mode contemporaine. La première est l'emprunt. Des maisons recherchent de vieux objets appartenant au costume puis les relancent sous la forme d'articles de mode : ainsi Margiela et ses répliques de « German Army Trainers ». La deuxième figure est celle de la référence. JW Anderson repose sur ce mécanisme qui mélange des styles caractéristiques d'autres marques pour produire quelque chose de nouveau issu de cette concaténation. Le travail de créateur de mode devient un travail de styliste, un travail de montage, de collage. Troisième figure enfin de la création dérivée, la citation. Elle s'est répandue avec l'ère de la création Saint Laurent sous la direction d'Hedi Slimane. On préserve ici « quasi intact » le contenu même de ce que l'on cite : ainsi des silhouettes d'icônes rock comme Hendrix ou Cobain. Quelquefois, le mannequin cite même le personnage original. Vetements (vetementswebsite.com/) cite de façon ironique le banal vêtement du quotidien.

Ceci introduit au point fondamental. La mode est traversée par un paradoxe : la perversion du système est dans son mode de fonctionnement même. La tension porte sur la nécessité du renouvellement et, d'autre part, sur la convergence des goûts au sein d'un groupe d'individus. Il faut plaire, et plaire immédiatement, donc il faut lancer des tendances. La copie est alors au cœur du processus ■

Référence

Krauss Rosalind E. (1986) *The originality of the avant-garde and other modernist myths*, Cambridge (MA), M.I.T. Press.

Accompagner la création au sein des Maisons de mode : comment organiser la protection, quand intervenir et jusqu'où peut-on aller ?

Zeeger Vink
Directeur Propriété Intellectuelle de Maus Frères (Lacoste-Gant-Aigle)

La marque Lacoste commence avec René Lacoste, tennisman célèbre et surnommé le crocodile. Dès les années 1930, le polo Lacoste est copié. Lacoste est la première entreprise de mode à apposer son logo, le crocodile, à l'extérieur du vêtement, ce qui est aujourd'hui courant. Lacoste innove dans la production (tissus et effets de tissus) et dans le *design*.

Pour le juriste d'entreprise, la question permanente est : quand et où doit-il intervenir dans la chaîne qui va de l'idée à la vente, en passant par le *brief*, le *sketch*, le *design*, le proto, la production, la distribution ?

Jusqu'au stade du proto, un changement est possible. On peut déposer un brevet ou un dessin. Il est réalisable (*workable*) jusqu'au *design*, juste avant le prototype. Au stade suivant, la production, le produit est quasiment public et il est trop tard. Le risque légal apparaît aux niveaux de la distribution et de la vente.

En réalité, le juriste agit aussi sur la base de son sentiment et son savoir-faire non juridique, ce qui est très inhabituel pour lui.

Sur le plan organisationnel, deux modèles sont possibles : créer un département de propriété intellectuelle ou intégrer les juristes de la propriété intellectuelle dans le département *design*, dans le service en charge de la création elle-même. La première option assure l'indépendance du service juridique qui peut s'imposer plus facilement face aux créateurs. Si le juriste est dans le service création, il risque d'être un peu étouffé ■

DÉBAT

Question : *La distinction qui existe dans le copyright entre l'idée et l'expression peut-elle être opérante en ce domaine ?*

Réponse : Sachant qu'on part de *vintages*, cela paraît très difficile. On part d'un produit qui est idée et expression. Dès qu'on est dans le domaine du produit, on a cette dimension très concrète. On ne peut juger que sur des différences.

Question : *Qu'utilisez-vous, par exemple pour protéger le polo Lacoste ?*

Réponse : Lacoste utilise toutes les licences possibles. En droit européen, certaines sont plus faciles à mobiliser que d'autres.

Question : *Comment s'opèrent les relations avec l'équipe design ?*

Réponse : Il faut choisir le bon moment, quelquefois c'est trop tard et le juriste se dit qu'il aurait dû intervenir plus tôt. Il ne s'agit pas d'imposer, on suggère et, en cas de conflit, on remonte à la direction et c'est elle qui prend la décision. Ce n'est jamais du blanc et noir, il s'agit plutôt d'essayer de trouver des solutions concrètes.

Question : *Combien de marques et de dessins a déposé Lacoste ?*

Réponse : Lacoste a à peu près 3 500 marques. En dessins et modèles, 300 ou 350 enregistrés. Les marques restent assez stables. Le crocodile, Lacoste, sont déposés partout dans le monde.

Question : *Concernant la citation, les maisons qui la pratiquent sont-elles conscientes du risque juridique ? Est-ce une provocation ?*

Réponse : Comme toujours, c'est délicat. Le produit lui-même est sans doute toujours un peu différent. On est quasiment à l'identique, avec des matières différentes et peut-être une petite différence dans le dessin.

Remarque : *Une citation, dans le domaine littéraire, est à l'identique, mais elle est très limitée et il faut indiquer la source. Dans les arts appliqués, existait*

la notion d'« hommage ». On copiait aux trois-quarts, mais on indiquait : « Hommage à… ». Parfois, c'était un peu l'hommage du vice à la vertu…

Réponse : Une citation acquiert, dans le texte où elle apparaît, un sens différent de celui qu'elle avait dans le texte source. On n'est donc pas si loin.

Question : *La vision historique de la mode était totalement tournée vers la mode féminine ; qu'en est-il de la mode masculine ?*

Réponse : La vision du créateur haute couture est réellement liée à la mode féminine.

Question : *Comment utilise-t-on concrètement le vintage ?*

Réponse : C'est très divers et tout dépend en réalité des maisons. Le créateur peut rester très proche d'un *vintage* ou ne le prendre que comme point de départ pour imaginer quelque chose de vraiment très différent, tout en conservant quelque chose de l'esprit de ce point de départ. Encore une fois, cela dépend des maisons.

Remarque : *Ces dernières années, les grandes maisons ont recruté des historiens pour étudier et entretenir le patrimoine, ce qui est intéressant : veulent-elles contrôler le passé et empêcher de nouveaux créateurs d'utiliser des répertoires du passé ?*

Remarque : *Aux États-Unis, on ne constate pas de domination de grandes maisons établies et stables. Il y a des maisons petites, moyennes, très actives.*

L'organisation de la haute couture et de la mode à Paris

David Zajtmann
Institut Français de la Mode (France)

L'industrie française de la mode est passée d'une situation de monopole de fait à une situation de concurrence avec New York, Milan et Londres. Malgré ce profond changement, la place de Paris a conservé une place prééminente.

C'est C.F. Worth qui a créé, à Paris, le modèle de la maison de haute couture. Son modèle économique a été imité très rapidement par beaucoup de concurrents. Dix ans après la création de sa maison apparaît, en effet, la Chambre syndicale de la couture et de la confection pour dames et fillettes. Il est alors assez difficile d'identifier la différence entre couture et confection. En 1897, le couturier Raudnitz réunit une dizaine de ses confrères pour combattre la pratique de la copie qui est apparue à Vienne. Cela conduira en 1911, à la création de la Chambre syndicale de la couture parisienne.

La démarche de Worth a ensuite fait des émules (par exemple : en 1875, Doucet, en 1895, Callot sœurs, en 1903, Poiret, en 1910, Chanel ou encore, en 1912, Vionnet).

À cette époque, on distinguait haute couture, moyenne couture et petite couture. La première était structurée par la Chambre syndicale de la couture parisienne. La moyenne couture trouvait son inspiration dans les créations de la haute couture et était très tournée vers l'Angleterre. La petite couture était constituée des couturières de quartiers. Le système fonctionnait par la cooptation : un professionnel candidatait pour entrer dans la haute couture,

était audité et accepté ou non. La décision se faisait plutôt sur la réputation professionnelle et l'existence d'un salon, au sens immobilier du terme, que sur la base de la créativité.

Le modèle « classique » de la couture, qui repose en grande partie sur la vente directe à des clientes, dure jusqu'en 1929. Au début du XXe siècle, les exportations représentent des volumes très importants. Dans les années 1930, les tailles des principaux marchés de la haute couture parisienne sont diminuées par la multiplication des droits de douane. Afin de contourner cet obstacle, les maisons de couture vendent alors à l'étranger des droits à reproduire. Ce sont les prémisses de ce que l'on appellera les licences.

Pendant la Seconde Guerre mondiale, il est envisagé de déplacer les maisons vers Berlin et Vienne.

Après le conflit, les pouvoirs publics protègent l'appellation haute couture : une commission siégeant au ministère de l'Industrie dresse chaque année la liste des maisons de haute couture.

Dans les années 1950 se crée et se développe le prêt-à-porter, du fait de marques de confection ou encore à l'initiative de couturiers. Ainsi, à partir de sa création en 1966, Saint Laurent Rive Gauche connaît un succès remarquable. Sa diffusion s'opère notamment au moyen d'un réseau de franchisés.

Reflet de ces transformations, est créée en 1973 la Fédération de la couture, du prêt-à-porter des couturiers, et des créateurs de mode, qui regroupe trois structures, qui concernent respectivement la haute couture, le prêt-à-porter des couturiers et des créateurs de mode, et enfin la mode masculine.

De plus, pour prendre en compte les évolutions du secteur, les statuts de la haute couture ont fait l'objet d'une réforme en 2001. La haute couture exclusive et nationale compte 10 à 15 maisons et la « semaine » du prêt-à-porter des couturiers et des créateurs de mode, inclusive et internationale compte pour sa part 80 à 100 maisons.

Le renouvellement de la catégorie haute couture est favorisé par l'introduction régulière de « membres invités » qui ont droit à l'appellation « couture », mais pas à celle de « haute couture ».

Cette structuration professionnelle, qui a su conserver son métier d'origine, tout en intégrant de nouvelles manières de créer des produits de mode, permet à la place de Paris de rester très attractive auprès des acteurs de la mode du monde entier ■

Références

Grumbach Didier (2008) *Histoires de la Mode*, Éditions du Regard, Paris.

Zajtmann David (2014) *Méta-organisations professionnelles et incitations sélectives. La Fédération de la couture, du prêt-à-porter des couturiers et des créateurs de mode (1973-2011)*, Thèse de doctorat en sciences de gestion de l'Université Paris I, Paris, 10 octobre.

Propriété intellectuelle dans le secteur de la mode : un point de vue économique et gestionnaire

Hervé Dumez
i3-CRG, École polytechnique, CNRS, Université Paris-Saclay

Les économistes de la propriété intellectuelle apparaissent (peut-être pourrait-on ajouter malicieusement, une fois n'est pas coutume…) comme prudents et modestes. On peut estimer que le système juridique de la propriété intellectuelle est un des facteurs clefs pour une économie dynamique et innovante. Pour autant, une mesure particulière de protection, dans un secteur donné, repose toujours sur un bilan coûts/avantages difficile à établir en pratique. Ce type de système juridique peut en effet être extrêmement coûteux à mettre en place ; ses bénéfices ne sont pas toujours évidents. Dans l'établissement de cet équilibre, il faut tenir compte du fait que ceux qui recherchent la protection sont beaucoup plus actifs médiatiquement et politiquement que ceux qui bénéficient de la copie.

On considère généralement que les grandes industries (chimie, pharmacie) ne pourraient pas fonctionner et être innovantes sans la protection du brevet. On admet que des petits secteurs (la grande cuisine par exemple) peuvent être innovants sans système de protection, en s'autorégulant. Le secteur de la mode est intermédiaire et l'on sait que l'adoption ou non de mesures de protection pose du coup des problèmes très complexes. Par ailleurs, comme l'ont montré les autres interventions, ce secteur fonctionne sur une tension entre la création et l'imitation (si l'on veut éviter le terme controversé de copie).

Des évolutions récentes ont-elles changé la donne, appelant une modification du système juridique ? On pense bien sûr à l'informatique et Internet qui ont rendu les copies plus faciles et moins coûteuses. Cette copie a-t-elle des effets plus ciblés sur certains segments du marché, comme les jeunes créateurs, élevant les barrières à l'entrée et protégeant l'oligopole des grandes maisons installées ?

En réalité, il est probable qu'une vision purement économique du système juridique de la propriété intellectuelle n'est pas tenable, comme le pense Robert Merges (2011). Plusieurs autres principes entrent en jeu, s'ajoutant à celui de la pure efficience économique, comme celui de dignité ou celui de proportionnalité. La dignité touche au fait qu'une œuvre reste liée par un fil invisible à son créateur même quand celui-ci a cédé ses droits. Ce principe est plus souvent évoqué en Europe qu'aux États-Unis, mais on en trouve quand même des traces Outre-Atlantique. Le principe de proportionnalité énonce que la protection accordée doit être proportionnelle au degré de créativité montré par le créateur. Là encore, on retrouve cette notion d'équilibre, toujours difficile à trouver en pratique. Si le styliste de mode, le grand couturier, est un artiste, il a droit à la dignité. S'il est toujours un peu lui-même un imitateur, la protection doit être proportionnelle à ce degré limité de créativité ■

Références

Dumez Hervé (2012) "A-t-on raison de vouloir protéger juridiquement l'innovation ?", *Le Libellio d'Aegis*, vol. 8, n° 4, pp. 55-60.

Merges Robert P. (2011) *Justifying Intellectual Property*, Cambridge (MA), Harvard University Press.

Posner Richard A. (2005) "Intellectual Property: The Law and Economics Approach", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, n° 2, pp. 57-73.

Raustiala Kal & Sprigman Christopher (2012) *The Knockoff Economy. How Imitation Sparks Innovation*, Oxford, Oxford University Press.

DÉBAT

Question : *L'approche de Robert Merges est de la philosophie. Comment prend-on en compte la dignité dans la rédaction d'une loi ? Dans le cas d'un brevet, acheté par une firme et amélioré par elle, deux « dignités » s'affrontent : comment va-t-on choisir entre les deux ?*

Réponse : La dignité est liée au statut du créateur de mode comme artiste. S'il est reconnu comme tel, alors il peut réclamer que la loi s'appuie sur ce principe.

Question : *Vous avez évoqué les jeunes créateurs : comment, juridiquement, pourrait-on protéger ce segment particulier ?*

Réponse : Dans tout secteur, il y a des barrières à l'entrée. Elles peuvent être de nature diverses. Dans le secteur de la mode, il est probable qu'elles sont d'abord de nature financière. Certaines sont-elles liées à un manque de protection de la propriété intellectuelle ? Il faudrait étudier de près le fonctionnement du marché.

Remarque : *Il est très probable que, même si des dispositions juridiques les protégeant existaient, les jeunes créateurs ne les actionneraient pas. Intenter une action en justice leur ferait courir le risque d'un effet réputationnel trop négatif dans un milieu où ils cherchent à percer.*

Le Libellio ∂' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
Mode, innovation et propriété intellectuelle – pp. 43-51

Innovation et propriété intellectuelle dans le secteur de la mode : la controverse juridique

The controversy under US law

Christopher Sprigman
Professor, New York University School of Law, Co-Director, Engelberg Center on Innovation Law and Policy (USA)

In the United States, the fashion industry functions in a low-IP environment. It's not that IP is entirely absent. But it regulates only at the edges – fabric design, branding, some surface features like appliques. The fashion industry's central creative output – the design – is for the most part not protected.

Back in 2006, my friend and colleague Kal Raustiala and I started thinking about the implications of this state of affairs. There are few legal constraints on fashion copying in the US, and, in fact, there is a lot of copying, as you would expect.

Some of this copying is point-for-point. But not most of it. Most of the copying we see in the fashion industry is what a US copyright lawyer would characterize as the production of derivative works – i.e., works that incorporate substantial elements of pre-existing works, and add some new creative input as well.

If you are a believer in the efficacy of IP rights, the US fashion industry is a bit of a puzzle. The theory of intellectual property holds that copying is inimical to creativity. Who is going to produce if copyists are free to steal? Without copyright, in short, markets for creative goods will fail.

Except that the US fashion industry doesn't seem to be failing. Quite the opposite. It has grown virtually without interruption since WWII, expanding over forty-fold since that time. And the US industry has now taken its place alongside the French and Italian industries as a world leader.

Kal and I set out to try to understand how the US fashion industry innovates and thrives in the face of a lot of copying. It turns out that copying, far from being a threat to the industry, is one of the elements of its success. This is true for two reasons.

First, fashion, as we all know, is a trend-driven industry. That's been true for a long time – indeed, Shakespeare noted it, in *Much Ado About Nothing*, when he wrote that "*the fashion wears out more apparel than the man*". In affluent parts of the world, we replace clothes not when the material wears out, but when the fashion does. And it is thus in the interest of the fashion industry to ensure that the fashion wears out often.

The fashion industry wears out apparel by creating, and then replacing, trends. And it turns out that copying is key to this process. Copying helps to create trends.

Copying is a signal that a design has become popular, and as copying expands, the design is recognized as a trend.

So, copying is an important element in the birth of trends. And of course, style change – which is what trends represent – sells fashion. But I must emphasize that the role of copying in trends is importantly two-sided. Copying helps to birth trends, and then – crucially – it also helps to kill them off. Because once copying of a particular design becomes very widespread, and the trend well-established, consumers who value differentiation in dress begin to leave the trend. They depart for the new trend that copying is helping to foster.

There's more to the story than this. Copying also helps the fashion industry solve what economists refer to as an information problem. In layman's terms, we all face the problem when we look in our closets in the morning and think "what am I supposed to wear?" Copying helps to anchor the industry's output in a way that reduces the size of this information problem. When a design is widely copied, the consumer understands that it is likely to be popular and widely worn, at least until the style changes.

In short, copying reduces the consumer's uncertainty about whether the design will be acceptable to wear. Most consumers, who place only modest value on fashion differentiation, value designs that they expect will be worn, in a range of variations, by others in the consumer's social group. That is precisely the signal that widespread copying sends.

This uncertainty-reduction function of copying is very valuable to the industry. In a fashion market featuring less copying, consumers would be more uncertain about the social acceptance of any particular design, and that uncertainty means that they would tend to buy less.

In sum, copying can be understood as the fuel that drives the fashion industry's trend cycle. Without copying, trends would be weaker, and slower to evolve and to be displaced. And the fashion industry would be poorer, less diverse, and less innovative. Far from threatening creativity in fashion, copying is essential to the innovation process ■

Reference

Raustiala Kal & Sprigman Christopher Jon (2006) "The Piracy Paradox: Innovation and Intellectual Property in Fashion Design", *Virginia Law Review*, vol. 92, n° 8, pp. 1687-1777.

La controverse sous l'angle du droit d'auteur et des dessins et modèles en France

Viviane Azard
Avocat à la Cour, Bardehle Pagenberg (France)

Le droit français est très protecteur des articles de mode et permet une superposition de protections par le biais de la théorie de l'unité de l'art.

Cela n'a pas toujours été le cas : pendant tout le XIXe siècle, la jurisprudence refusait l'idée même d'une protection aux articles de mode « *dont les modèles sont éphémères comme la fantaisie qui les a créés* » (Tribunal correctionnel de la Seine, 14 mai 1897 : *Annales de la propriété industrielle, artistique et littéraire*, 1899, p. 118). Le système français actuel est le résultat d'une longue maturation juridique qui se poursuit encore aujourd'hui : la mode, en renouvellement perpétuel, crée un droit vivant. Mais, unité de l'art ne veut pas dire unité des protections, et le droit d'auteur et les dessins et modèles (D&M) ont chacun une façon spécifique d'appréhender la création de mode.

La protection par un D&M tient compte de ce que les créations de mode peuvent être des combinaisons nouvelles d'éléments connus et « réinterprétés ». Ainsi, pour contester la validité d'un D&M, il n'est pas possible d'invoquer une combinaison de caractéristiques tirées de plusieurs modèles antérieurs. La comparaison doit se faire au regard de chacune des antériorités invoquées, prises individuellement.

De même, s'agissant de l'étendue de la protection, une création de mode, qui reprend certains éléments d'un modèle antérieur mais opère une nouvelle variation dans le même style, ne sera pas considérée comme une contrefaçon de D&M enregistrés puisque l'impression visuelle globale sera différente. Jusqu'à récemment, la protection de trois ans offerte par le dessin et modèle communautaire non enregistré (DMCNE) à compter de sa divulgation au sein de l'UE était moindre et ne permettait d'interdire que la copie servile ou quasi-servile. Mais cette protection semble pouvoir dorénavant être étendue et rejoindre celle des D&M enregistrés (Cour d'appel Paris, 22 mars 2016, n°14/26251, INPI, base jurisprudence, référence D20160038).

Les tendances de la mode sont prises en compte de manière très différente par le droit d'auteur. Concrètement, le simple fait d'apposer une semelle à picots, tendance de la mode, sur une ballerine de forme banale, ne sera pas protégé (Cour de cassation, 1re chambre civile, 20 mars 2014, n° 12-18.518, Légifrance). Aujourd'hui, l'originalité est plus difficile à établir que la nouveauté et le caractère individuel. Un grand nombre de décisions accordent une protection fondée sur D&M mais non sur le droit d'auteur.

Une fois la protection au titre du droit d'auteur accordée, son étendue est plus large que celle des D&M. La caractérisation de la contrefaçon est ainsi indifférente à l'existence d'un risque de confusion et ne dépend que de la reprise des caractéristiques originales de l'œuvre protégée. La protection est telle que même si une création de mode présente une originalité intrinsèque qui la distingue nettement de l'œuvre première dans son apparence d'ensemble, elle pourra être qualifiée de contrefaçon lorsqu'elle reprend les caractéristiques qualifiées d'originales dans l'œuvre première (comme un détail de couture). L'idée d'une exception au droit d'auteur dans le cas où l'œuvre est reprise dans une création dérivée est discutée en doctrine mais semble difficilement applicable, notamment lorsqu'il s'agit d'en définir le périmètre.

Le droit français tient également compte du rapport au temps particulier qu'entretient la mode : sa fugacité et son caractère cyclique. Le D&M offre une protection par tranches de cinq ans, renouvelables jusqu'à vingt-cinq ans. Cela

permet à son titulaire de maintenir son D&M en vigueur tant que sa création est à la mode et de l'abandonner lorsque ce n'est plus le cas. La procédure de dépôt simplifié permet en outre de différer jusqu'à trois ans la publication des modèles déposés (jusqu'à cent dessins ou modèles par dépôt). À l'issue de ces trois années de test, le déposant pourra ne faire publier que les D&M qui ont rencontré un certain succès (étant relevé que les taxes à régler sont fonction du nombre de modèles publiés), tout en conservant la date de dépôt d'origine. Pendant ces trois années de test, le modèle sera protégé au titre des DMCNE.

La durée de protection par droit d'auteur qui va jusqu'à soixante-dix ans après la mort de l'auteur, semble de prime abord inadaptée au domaine de la mode. Mais le temps de la créativité, sur laquelle repose toute l'industrie de la mode, n'est pas le même que celui des effets de mode. Ce sont en outre ces créations, marquées de l'empreinte de la personnalité de leur auteur, qui sont susceptibles d'inspirer des modes successives à vingt ou trente ans d'intervalle.

Ce type de création qui nécessite un investissement humain et un temps de maturation plus important est à encourager et à protéger. Attention toutefois à ne pas tomber dans l'excès inverse par une interprétation extensive des conditions de la protection du droit d'auteur et de la présomption prétorienne de titularité.

La protection des créations de mode en France est le résultat d'un équilibre, en questionnement constant, visant à s'adapter dans la mesure du possible aux particularismes de la mode. Elle ne choisit pas entre innovation et créativité et protège les deux. Cela rend l'inspiration et le respect des tendances de la mode plus risqués, mais ne peut-on pas dire, avec Gustave Le Bon, que « *le véritable artiste crée, même en copiant* » ? ■

Référence

Atkinson Violet, Azard Viviane, Malaurie-Vignal Marie, van Caenegem William (2016) "Comparative study of fashion and IP: Copyright and designs in France, Europe and Australia" *Journal of Intellectual Property Law & Practice*, vol. 11, n° 7, pp. 516-532.

Protection de la mode par le droit d'auteur : dix ans de jurisprudence française passés au peigne fin

Brad Spitz
Avocat à la Cour, YS Avocats (France)

Le droit d'auteur est la principale forme de protection des créations de l'industrie de la mode, aux côtés du droit des dessins et modèles. L'avantage du droit d'auteur est l'absence de formalités, la création étant automatiquement protégée dès lors qu'elle est originale. La Cour de cassation française et la Cour de justice européenne (affaires Infopaq et Painer) ont donné les critères d'appréciation de la condition d'originalité. Le critère décisif est l'existence de choix arbitraires mis en œuvre dans la réalisation d'une création. Peu importe que certains choix soient contraints ou dictés par la technique, dès lors que le travail est le résultat de choix arbitraires et personnels de l'auteur.

Néanmoins, les juges du fond, et notamment le tribunal de grande instance de Paris, ont rendu une série de décisions très inquiétantes et remarquées dans lesquelles les juges mettent en œuvre des critères qui n'ont pas à être pris en compte pour apprécier le caractère original et donc protégeable de la création (mérite, caractère utilitaire ou technique de la création, choix prétendument banals de l'auteur, etc.).

Par conséquent, j'ai voulu vérifier concrètement la situation devant les juridictions du fond, en étudiant toutes les décisions récentes rendues en matière de protection par le droit d'auteur des créations du secteur de la mode (bijoux, chemises, robes, montres, etc.).

L'étude est toutefois limitée aux décisions rendues par la cour d'appel de Paris entre le 9 septembre 2009 et le 29 novembre 2016 (toutes les décisions dans lesquelles la question de la protection par le droit d'auteur est discutée).

Les chiffres sont intéressants et même surprenants. Ainsi, 75 % des œuvres ont été jugées originales et donc éligibles à la protection par le droit d'auteur. L'étude permet également d'avoir une idée précise des montants de dommages et intérêts accordés en cas de contrefaçon, ainsi que des délais de la procédure.

Nous avons également pu constater ainsi que la méthodologie des deux chambres de la cour d'appel, pour apprécier le caractère original des créations qui leur sont soumises, est relativement harmonisée et conforme à la jurisprudence de la Cour de cassation et de la Cour de justice de l'Union européenne ■

La controverse sous l'angle de la concurrence déloyale et du parasitisme en France

Marie Malaurie-Vignal
Professeur, Université de Versailles Saint-Quentin, Paris-Saclay (France)

L'action en concurrence déloyale ou en parasitisme est fondée, non sur un droit de propriété intellectuelle (PI), mais sur une faute et est donc rattachée au droit de la responsabilité. Le droit français est très protecteur car il admet que l'action en concurrence déloyale ou en parasitisme puisse être introduite en l'absence d'un droit de PI, mais aussi en concours avec une action en contrefaçon fondée sur la violation d'un droit de PI, ou subsidiairement en cas d'échec à une action en contrefaçon, et même après qu'un droit de PI soit tombé dans le domaine public. L'action en concurrence déloyale ou en parasitisme peut donc se présenter comme un complément ou un prolongement de l'action en contrefaçon.

Pour que l'action en concurrence déloyale puisse être accueillie, deux conditions doivent être remplies :

1. la copie servile, quasi servile ou l'imitation ;
2. la confusion ou le risque de confusion pour le consommateur.

La jurisprudence a admis une concurrence déloyale entre des entreprises situées au même stade économique, même si l'une est plus ancienne et plus connue que l'autre (exemple : l'entreprise Little Marcel a été condamnée pour avoir imité les fameuses rayures colorées de Sonia Rykiel) ou entre une « *fast fashion* » et un jeune

designer. En revanche, il est peu probable qu'une action en concurrence déloyale puisse prospérer entre une maison de haute-couture et une « *fast fashion* », faute d'un risque de confusion (exemple : rejet de l'action en concurrence déloyale intentée par Louboutin contre Zara à propos de la couleur rouge des semelles). De même, il est peu probable que deux maisons de haute couture puissent agir l'une contre l'autre en concurrence déloyale, car la notoriété des maisons et de leurs collections exclut tout risque de confusion. Une exception peut être admise lorsqu'un produit mythique d'une collection est copié (exemple : Ralph Lauren a été condamné pour avoir copié en 1992 un des modèles phares d'Yves Saint Laurent, la robe smoking, créée en 1970 et re-commercialisée pour l'hiver 1992 – Tribunal de commerce Paris, 18 mai 1994, YSL c/ Ralph Lauren).

Quant au parasitisme, il sanctionne le fait de se placer dans le sillage d'une entreprise pour profiter de ses investissements sans bourse délier. Il peut être invoqué entre concurrents (exemple : affaire Parfums Chr. Dior c/ Ferragamo, jugeant parasitaire l'imitation par Ferragamo du bouchon en forme de nœud de la bouteille du parfum « Miss Dior » – Cour cassation, 4 févr. 2014). Le parasitisme peut aussi être invoqué entre non-concurrents (exemple : affaire Sté Marc Jacobs c/ Euroline, à propos de la commercialisation dans le magasin Galeries Lafayette d'un sac revêtu de la marque Euroline imitant le sac Vénétia de Marc Jacobs, jugée parasitaire : Cour cassation 15 nov. 2011).

Il est fréquent que l'action soit fondée sur la concurrence déloyale et le parasitisme (exemple : aff. Louboutin c/Zara). Si l'action est accueillie, certaines décisions admettent une double indemnisation, en réparation du préjudice de concurrence déloyale et du préjudice résultant du parasitisme des investissements.

Le parasitisme suppose que soit rapportée la double preuve 1) d'investissements spécifiques et 2) de la volonté de se placer dans le sillage d'une entreprise. Ainsi, le fait de faire une référence expresse à une entreprise (exemple : robe « inspirée de Chanel ») ou de copier des produits ou des motifs hautement représentatifs d'une maison de couture (exemple : le bouchon en forme de nœud du parfum Miss Dior) traduit cette volonté parasitaire.

Cependant, il n'est ni déloyal ni parasitaire de copier une forme ou une couleur à la mode (exemple : dans l'affaire Louboutin, les juges d'appel ont souligné que le rouge était une couleur à la mode, utilisée antérieurement par d'autres fabricants de chaussures).

En théorie, la concurrence déloyale comme le parasitisme permettent donc de protéger toute entreprise, grande (exemple : Ferragamo c/ Dior) ou petite, ancienne ou nouvelle. Il est, en pratique, exceptionnel qu'une jeune entreprise agisse en justice, surtout contre des maisons de haute couture (une exception notable : la société World Tricot a gagné son procès contre Chanel pour contrefaçon ; le parasitisme aurait pu être invoqué).

Le parasitisme présente l'intérêt de protéger l'identité visuelle d'une maison de couture (exemple : les bandes rayées de Sonia Rykiel). Cette identité visuelle peut être ancienne (exemple : tartan de Burberry). Des décisions de justice ont ainsi protégé des créations de mode très anciennes, car le fait de copier tout ou partie d'un modèle évocateur d'une maison traduit la volonté de se placer dans

son sillage. La protection au titre du parasitisme peut donc être accordée bien au-delà de la durée de vie des droits de PI (exemple : la copie de la célèbre montre Tank de Cartier a été jugée parasitaire alors que les droits de PI sur la montre étaient tombés dans le domaine public ; ou plus récemment, il a été jugé que la copie d'un porte-monnaie sans couture créé par Le Tanneur en 1895 était parasitaire !). On peut se demander si une telle protection n'est pas excessive.

En conclusion, la controverse est replacée en perspective avec les impératifs du droit du marché, lequel a pour objectif de satisfaire l'intérêt du consommateur. Cependant il est difficile d'apprécier ce que souhaite un consommateur de mode, qui peut rechercher l'illusion du luxe mais peut aussi être en quête d'authenticité. En revanche, on peut affirmer avec certitude que le droit du marché est un droit du risque. Et une économie de la copie peut apparaître comme une économie de la paresse – les *fast fashion* ont, certes, innové en bouleversant le *business model*, mais ont construit leur modèle économique sur la copie, et elles n'ont fait preuve d'aucune innovation dans le domaine de la fabrication des vêtements – ce qui constitue pourtant le cœur de l'activité d'une maison de couture.

La réponse à la controverse est donnée par Coco Chanel qui a affirmé, d'une part, que « *la copie est rançon du succès* », mais d'autre part a aussi énoncé que « *pour être irremplaçable, il faut être différent* » ■

Présentation des affaires judiciaires citées

- concurrence déloyale :
  - ◊ Cour d'appel Paris 30 oct. 2014, SARL KLS (Little Marcel) c/ SA Sonia Rykiel, n° 11/20641 : condamnation de Little Marcel (SARL KLS) pour l'imitation des rayures colorées de Sonia Rykiel.
  - ◊ Tribunal de commerce Paris 18 mai 1994, Sté Yves Saint Laurent c/ Sté Louis Dreyfus Retail management, n° 93/24632, Juris-data 1994-044294 : condamnation de Ralph Lauren (Sté Louis Dreyfus) pour l'imitation en 1992 de la robe smoking créée en 1970 par YSL.
- parasitisme :
  - ◊ Cour de cassation, chambre commerciale, 4 févr. 2014, Sté Ferragamo parfums SPA c/ Sté Parfums Christian Dior, n°13-11.044 : condamnation de Ferragamo pour l'imitation du nœud de la bouteille de parfum Miss Dior.
  - ◊ Cour de cassation, chambre commerciale 15 nov. 2011, Sté Marc Jacobs International c/ Sté Euroline, n° 10-25.473 : condamnation de la Sté Euroline pour l'imitation du sac Vénétia de Marc Jacobs.
  - ◊ Cour de cassation, chambre commerciale, 22 oct. 2002, Sté Cartier c/ Sté Métro : condamnation de la Sté Métro pour l'offre à ses clients de d'une montre imitant la célèbre montre Tank de Cartier.
  - ◊ Cour d'appel Paris 2 déc.2015, SARL Borriglione & cnie c/ SA Le Tanneur, n°14/08498, Juris-data n°2015/027215 : condamnation de la Sté Borriglione pour l'imitation du portefeuille sans couture créé en 1895 par la Sté Le Tanneur.
- concurrence déloyale et parasitisme :
  - ◊ Cour appel Paris 22 juin 2011, n° 09/00405, SA Louboutin c/ SARL Zara France : pas de condamnation de Zara pour avoir repris la couleur rouge sur les semelles de ses chaussures – la Cour de cassation s'est prononcée sur la marque (annulée) : Cour de cassation chambre commerciale 30 mai 2012, n° 11-20.724.

Références

Le Tourneau Philippe (1998) *Le parasitisme*, Paris, Lexisnexis (ardent défenseur du parasitisme).

Malaurie-Vignal Marie & Azard Viviane (2014) "Concurrence déloyale, parasitisme et mode", *LexisNexis, Propriété industrielle*, n° 5 (mai), étude 13.

Passa Jérôme (2000) "Propos dissidents sur le parasitisme économique", Recueil Dalloz, chr. 297 (très critique à l'égard de la théorie).

The controversy under Australian law

William van Caenegem
Professor at Bond University (Australia)

Violet Atkinson
Lawyer, Cronin litigation (Australia)

The law applying to fashion design in Australia is extremely complex and abstract. In theory copyright can subsist in an original garment, because the rights in underlying drawings (sketches, concept drawings, patterns, etc.) give the copyright owner exclusivity over reproduction in three dimensions. In other words, copyright owners have the sole right to manufacture clothes based on their designs. However, the policy of the law in Australia is to force fashion designers to rely on designs registration instead – if a garment has been mass produced, copyright protection is lost. Copyright is seen as inappropriate for mass produced articles in commerce.

Typically enough, there are complex exceptions to this rule which result in court decisions that are very hard to understand. Even IP lawyers have difficulty explaining the state of the law in relation to the copyright/designs overlap. The same can be said in relation to the tests for infringement both in copyright and designs.

Not many fashion designers use the registered design system as it is too expensive and not suited to the quick cycle of innovation in the fashion business. There is also no unregistered design right in Australia, and there is no action for unfair competition (only for passing off, which requires proof of consumer deception).

The position of a fashion designer whose clothes are being closely imitated is thus not very favourable. There are very few cases that end up in court, and very few judicial decisions for IP lawyers to work with. As well as the law in this area being abstract, obtuse and difficult to explain to any business person or designer, litigation in general in Australia is extremely expensive and high-risk. Cost orders can be adverse so that a designer who sues an imitator not only risks losing the case but being left with a very large bill for legal expenses.

Whereas copyright and designs protection are thus in theory available to creative fashion, the reality is that they play a relatively minor role. The situation in practice seems more akin to that in the US than in Europe.

What little litigation does occur tends to be between bigger businesses and often has commercial drivers. Small and emerging fashion design businesses (SME's), small labels etc. will not normally litigate. They often consider free riding on their designs as simply a cost of doing business. However, imitation can be very

costly for such designers. This is particularly significant in Australia where there is a high standard of training and expertise in fashion design, but apart from a few high street chains, very few quality large fashion brands with a global reputation (except for the swimwear and sportswear sectors). Expectations are often high for small and emerging fashion labels.

In this sense Australia differs from a jurisdiction like France, where there are major fashion brands as well as a dynamic emerging designers/labels sector. It does seem to be the case that there are fewer obstacles in the way of fashion designers who want to sue imitators in France – the courts appear to be less insistent on technicalities (such as proof of authorship and ownership of copyright), and more prepared to grant remedies in free riding and imitation cases ■

La controverse sous l'angle de la pratique des maisons de mode

Catherine Palmer
Directrice juridique du Groupe Joseph (Grande-Bretagne)

La marque Joseph existe depuis les années 1970 et attire une clientèle tant féminine que masculine qui aime les vêtements bien coupés, sobres et sans ostentation.

La marque est vendue dans des boutiques à l'enseigne Joseph principalement à Londres, Paris, Tokyo et New York, ainsi que dans des boutiques multimarques et des grands magasins.

La créativité sans cesse renouvelée de nos stylistes et leur don pour saisir les tendances, sont essentiels à la vie et l'avenir de notre marque.

Nous défendons vigoureusement cette créativité tout en restant conscients qu'un objet de mode doit être dans l'air du temps.

Comme pour de nombreuses Maisons, différentes équipes sont impliquées dans l'élaboration de chaque collection en partenariat avec l'équipe de style : *merchandising*, atelier, acheteurs. Les collections sont relativement grandes et les pièces les plus « mode » ne sont offertes à la vente que quelques semaines. Nos collections sont principalement des vêtements, mais nous avons quelques accessoires. Il faut garder à l'esprit qu'un vêtement a une durée de vie plus courte qu'un sac à main.

Pour toutes les raisons évoquées ci-dessus, nous privilégions la protection juridique du *unregistered design* ■

Parc Monceau, Paris (13 mai 2014)

Le Libellio ∂' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
Mode, innovation et propriété intellectuelle – pp. 53-54

Remarques conclusives

Dominique Jacomet
Directeur Général Institiut Français de la Mode

Le processus de création se situe au cœur de l'offre de mode à des degrés divers qui varient en fonction du niveau de gamme des produits.

La raison principale en est que c'est l'offre qui détermine la demande, en particulier sur le segment des produits de luxe.

Dès lors, la problématique de la propriété intellectuelle est centrale pour protéger ce facteur clé de différenciation de l'offre qu'est la création, acte complexe, à la fois artistique, technique (si l'on songe à ce qu'implique la haute couture) et symbolique, tant il s'agit d'être en phase avec l'air du temps et de susciter le désir du consommateur.

Cette problématique est d'autant plus cruciale que l'industrie de la mode est dualiste.

D'un côté, les grandes marques qui doivent rester innovantes et créatives, de l'autre, un grand nombre de labels, de jeunes marques créatives naissantes, qui répondent aux besoins des populations des grands centres urbains de la planète.

Ces deux faces de l'industrie de la mode sont en relation étroite car les grandes marques ont besoin de renouveler régulièrement leurs forces créatives et de venir puiser dans le vivier des jeunes créateurs. Les exemples sont nombreux, que l'on songe à Dior, Saint Laurent, Balenciaga et bien d'autres.

Je voudrais souligner enfin que la mode est une véritable industrie qui allie tout un ensemble de produits (prêt-à-porter, chaussure, maroquinerie, accessoires…) et se déploie sur une chaîne de valeur longue et complexe, des matières premières (les fibres textiles, le cuir) au consommateur final dans les différents réseaux de magasins.

La conséquence en est que la création ne se limite pas à celle d'une collection de vêtements et d'accessoires, celle-ci est présente à de nombreux stades : création du dessin et modèle dans les textiles et les tissus, création de concepts mais aussi d'éléments visuels et architecturaux pour les boutiques et leur *merchandising*, sans oublier bien sûr le digital qui vient transformer la nature même de la direction artistique et des actes créatifs.

Nous sommes en présence d'un écosystème de la mode complexe et souvent sous-estimé (150 milliards de chiffre d'affaires direct en France et quelques 570 000 emplois) qui est constamment irrigué par la création ■

William van Caenegem
Professor at Bond University (Australia)

Intellectual property laws are aimed at encouraging dynamic competition, the substitution of old products with new ones, to the benefit of consumers. They should lower the barriers to entry for new competitors in a market. In fashion terms, one could argue that copyright and designs law should be structured in a way that means new designers and new labels should be able to rely on the law to gain entry into a market, disrupt incumbents and add to the welfare of consumers by offering new and desirable fashion. In other words, those who invest in creativity and develop original collections should benefit from an effective level of protection from free-riders, and in particular from competitors who are well established and have considerable market share. How to do this cost-effectively and quickly given the seasonality of fashion is a key question, and one we can start to answer by understanding the various legal approaches adopted in different jurisdictions. However, such understanding can only be meaningful if it is contextualised – if the background conditions and market structures in different jurisdictions are also well understood ■

Le Libellio ∂' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
pp. 55-70

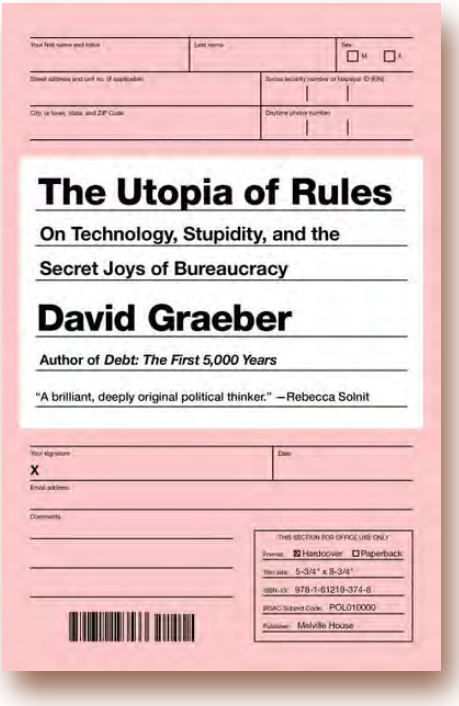
Faut-il aimer la bureaucratie ?
À propos de *The utopia of rules* de David Graeber

Hervé Laroche
ESCP Europe

David Graeber est connu en particulier pour une dénonciation retentissante des *bullshit jobs* (http://strikemag.org/bullshit-jobs/) et pour un gros ouvrage sur la finance (Graeber, 2011). Anthropologue, anarchiste, activiste : le personnage ne manque pas de couleurs. Dans ce recueil d'essais (Greaber, 2015, traduit en français en 2016), il aborde la bureaucratie selon ce triple point de vue : pour lui la bureaucratie est avant tout un système politico-économique, et non une forme spécifique d'organisation. Pour qui connaît le champ des *organization studies*, c'est parfois frustrant et approximatif : la théorie de l'organisation qui sous-tend le propos de Graeber est bien peu élaborée. Il n'y a donc pas que les économistes libéraux qui ignorent la recherche sur les organisations. Manifestement, les anthropologues anti-libéraux ne le connaissent pas mieux. On peut donc sourire des démonstrations de Graeber expliquant que les sciences sociales ne s'intéressent pas à la bureaucratie (pp. 3-4 ; pp. 51-56), alors qu'il y a prolifération des *organization studies*, champ dans lequel les anthropologues et les chercheurs critiques occupent des places de choix.

Mais en même temps, c'est là tout l'intérêt de sa réflexion : connecter l'organisationnel à un espace plus vaste.

Pour le dire d'emblée : je ne suis pas un tenant de sa vision politique. Mais, en tant que regard porté sur notre monde, cette vision a bien des vertus. Car Graeber pose de très intéressantes questions. En premier lieu, il fait le constat du triomphe actuel de la bureaucratie, triomphe tout de même très surprenant puisque la bureaucratie est condamnée depuis des décennies par à peu près tout le monde, qu'il s'agisse des zélateurs du marché libre comme de ses opposants, en passant par les bureaucrates eux-mêmes qui ne cessent de vouloir se rendre flexibles, agiles, réactifs, apprenants, etc., jusqu'à s'échiner aujourd'hui à singer les si désirables jeunes pousses.



De manière tout aussi inattendue, le développement foudroyant des technologies numériques, dans lesquelles beaucoup ont vu l'avènement d'un nouveau monde, semble bien au contraire engendrer une énorme bureaucratie digitale qui, loin de s'opposer à la bureaucratie traditionnelle, la prolonge et la démultiplie.

Et, troisième étonnement, la bureaucratie, pas sectaire, prolifère aussi bien dans le privé que dans le public, dans le marchand que le non marchand. Cette convergence entre public et privé est étrange au regard de l'apparente victoire du marché et de la dérégulation.

Partant de ces constats, Graeber interroge la bureaucratie comme système politique se prétendant neutre et se prévalant d'une maîtrise de la rationalité technique. Ceci n'est pas une idée nouvelle, mais il l'aborde avec des outils originaux. Surtout, il s'interroge sur la relation ambivalente que nous avons (en tant qu'individus) avec la bureaucratie, sur ces « joies secrètes » qui, malgré nos découragements, nos sarcasmes et nos indignations, fondent notre accord avec ses principes. Parallèlement, il discute la place de l'imagination, de la créativité, de la rupture (dans son langage), du changement (dans un langage plus managérial) dans et hors du cadre de la bureaucratie.

Graeber écrit dans un style simple, vif et fluide. Il a le sens de la formule et sait convoquer de superbes anecdotes. On adorera, par exemple, l'histoire de la voiture offerte à un mouvement activiste, mais aussi la triste balade kafkaïenne qui découle de la déchéance de sa mère ou encore ses démêlés avec un fonctionnaire malgache qui refuse de lui parler autrement qu'en français. Jamais effrayé par les généralisations, Graeber nourrit son analyse de ressources originales (la science-fiction, l'*heroic fantasy*, les super-héros des *comics*, etc.). Autant dire que la lecture de ce livre n'est en rien rébarbative.

L'ouvrage se compose de trois essais principaux, introduits par un long texte et suivis par une annexe assez substantielle elle aussi :

- Introduction. The Iron Law of Liberalism and the Era of Total Bureaucratization.
- Dead Zones of the Imagination. An Essay on Structural Stupidity.
- Of Flying Cars and the Declining Rate of Profit
- The Utopia of Rules, or Why We Really Love Bureaucracy After All
- Appendix : On Batman and the Problem of Constituent Power

À mon avis, le texte le plus intéressant est le troisième essai : je le développerai davantage. Arbitrairement, je me dispenserai de résumer l'annexe (que les *fans* de Batman me pardonnent). Je proposerai ensuite quelques commentaires et réflexions générales.

Introduction. The Iron Law of Liberalism and the Era of Total Bureaucratization.

Le texte introductif s'attaque à la fausse opposition entre public (bureaucratie) et privé (marché). Le concept clef est celui de « bureaucratie totale ». Graeber commence par énoncer une « loi d'airain du libéralisme » (qui, bien entendu, fait écho à la fameuse « loi d'airain de l'oligarchie » de Robert Michels) :

> The Iron Law of Liberalism states that any market reform, any government initiative intended to reduce red tape and promote market forces will have the ultimate effect of increasing the total number of regulations, the total amount of paperwork, and the total number of bureaucrats the government employs. (Michels, 1915, p. 9)

Le point clef est qu'il y a continuité, et non substitution, entre le marché et la bureaucratie : la bureaucratie accompagne le développement du marché. Plus de marché, c'est aussi plus de bureaucratie, parce que la bureaucratie est au service du libéralisme. Il n'y a pas de dérégulation. Bien plus : la bureaucratie américaine est

aussi bien privée que publique, et les deux forment un seul et même système global. Le *middle manager* est la figure du bureaucrate privé.

Graeber caractérise notre monde actuel comme celui de la « bureaucratisation totale » (ou encore « bureaucratie prédatrice »), concept dont il donne la définition suivante :

> the gradual fusion of public and private power into a single entity, rife with rules and regulations whose ultimate purpose is to extract wealth in the form of profits. (pp. 17-18)

La « *bureaucratisation totale* » est un des visages de la globalisation (p. 31) et de la financiarisation : elle est, largement, en charge de l'administration de la dette (pp. 23-24).

Graeber s'interroge alors sur ce que doit être une critique de gauche de la bureaucratie, puisqu'en contexte de « bureaucratie totale » la gauche ne peut se borner à dénoncer la dérégulation pour réclamer plus d'État et plus d'action publique. L'exemple du mouvement anti-mondialisation *Global Justice* (dont il fut un acteur) a précisément montré, selon lui, la continuité des formes bureaucratiques publiques et privées, notamment dans l'emploi de la violence publique pour soutenir le privé. De ce mouvement il tire trois leçons :

1. **Ne pas sous-estimer l'importance de la violence physique pure.** Ce point sera développé dans le premier essai. Graeber rappelle que les règles ne fonctionnent que si derrière il y a la menace de la violence :

   > Whenever someone starts talking about the 'free market', it's a good idea to look around for the man with the gun. (p. 31)

2. **Ne pas surestimer l'importance de la technologie comme facteur causal.** Ce point sera développé dans le deuxième essai.
3. **Toujours se souvenir que l'enjeu final est celui de la valeur.** La rationalité, toujours mise en avant par la bureaucratie, est un discours qui masque les fins réelles :

   > (…) talking about rational efficiency becomes a way of avoiding talking about what the efficiency is actually for. (p. 39)

Or, l'efficience qui est recherchée est celle du profit. L'évaluation en est l'essence même :

> Much of what bureaucrats do, after all, is evaluate things. They are continually assessing, auditing, measuring, weighing the relative merits of different plans, proposals, applications, courses of action, or candidates for promotion. Market reforms only reinforce this tendency. (p. 41)
>
> Not only is this world [of audit culture] ultimately a product of financialization, it's really just a continuation of it."(p. 43)

Si la critique de la bureaucratie totale est difficile, c'est d'abord parce qu'elle ne doit pas se limiter à la seule forme bureaucratique, mais la replacer dans ses relations intimes avec la financiarisation, la violence, la technologie, et la fusion du public et du privé (p. 42). C'est aussi parce que nos habitudes de pensée, notre langage même, sont profondément marqués par le modèle de la bureaucratie.

Dead Zones of the Imagination. An Essay on Structural Stupidity

La « *stupidité structurelle* », selon Graeber, traduit le fait que, par construction, nombre d'acteurs (internes et externes) ne sont pas capables d'accomplir les tâches requises par la bureaucratie. Bien que cela se constate quotidiennement, personne n'en conclut que les procédures bureaucratiques sont inadéquates. Au contraire, on en conclut que les acteurs sont déficients (pp. 48-49). En ce sens, on peut dire

que les bureaucraties sont des formes utopiques d'organisation, d'une part, et que cette utopie s'impose dans la réalité, d'autre part. Graeber suggère que les effets sont circulaires : la stupidité bureaucratique engendre la stupidité chez l'individu.

Mais, plus que la stupidité, le sujet essentiel de cet essai est la « violence structurelle », définie ainsi :

> forms of pervasive social inequality that are ultimately backed up by the threat of physical violence. (p. 57)
>
> To put it crudely: it's not so much that bureaucratic procedures are inherently stupid, or even that they tend to produce behavior that they themselves define as stupid – though they do do that – but rather, that they are invariably ways of managing social situations that are already stupid because they are founded on structural violence. (p. 57)

Le concept de violence structurelle est articulé avec celui de « *travail interprétatif* » :

> Much of the everyday business of social life, in fact, consists in trying to decipher others' motives and perceptions. Let us call this 'interpretive labor'. (p. 67)

Ce concept est très important, même si Graeber déplore de ne pas en avoir une théorie générale.

> One of the central arguments of this essay so far is that structural violence creates lopsided structure of the imagination. Those on the bottom of the heap have to spend a great deal of imaginative energy trying to understand the social dynamics that surround them – including having to imagine the perspectives of those on top – while the latter can wander about largely oblivious to much of what is going on around them. That is, the powerless not only end up doing most of the actual, physical labor required to keep society running, they also do most of the interpretive labor as well. (p. 81)

La violence dispense ceux qui en bénéficient de se livrer à un travail interprétatif. À l'inverse, la menace de la violence contraint ceux qui la subissent à anticiper et interpréter les attentes des puissants. Et ceci d'autant plus que la réalité de la violence est dissimulée, que les actes violents sont rares, discrets, lointains (soit les situations de violence structurelle).

Le travail interprétatif produit des rationalisations et des identifications déséquilibrées et contournées (*lopsided*) (p. 69). La charge du travail interprétatif revient principalement aux dominés. Les dominants, eux, éprouvent de la « fatigue compassionnelle » ("*compassion fatigue*") : émotionnellement débordés par les sentiments engendrés par la vue des pauvres, pour se défendre, ils bloquent ces sentiments.

> Victims of structural violence tend to care about its beneficiaries far more than those beneficiaries care about them. (p. 72)

En d'autres termes, les dominants peuvent être stupides et indifférents, tandis que les dominés doivent être attentifs à eux et intelligents pour eux.

Dans l'univers bureaucratique, l'enfer est pavé de bonnes intentions. Même lorsque la bureaucratie a des objectifs vertueux et bienveillants, elle dysfonctionne :

> Bureaucracies, I've suggested, are not themselves forms of stupidity so much as they are ways of organizing stupidity – of managing relationships that are already characterized by extremely unequal structures of imagination, which exist because of the existence of structural violence. This is why even if a bureaucracy is created for entirely benevolent reasons, it will still produce absurdities. (p. 81)

Graeber développe l'exemple du *welfare state* en Europe. Malgré tous ses bienfaits, l'État providence est tombé, en raison de la cécité créée par la simplification opérée sur les catégories telles que le travail, la famille, la santé, le bonheur, etc. :

> It was precisely the uneasiness this blindness created even in the mind of its greatest beneficiaries that allowed the Right to mobilize popular support for the policies that have gutted and devastated even the most successful of these programs since the eighties. And how was this uneasiness expressed ? Largely, by the feeling that bureaucratic authority, by its very nature, represented a kind of war against the human imagination. (p. 82)

En témoigne, en particulier, Mai 68 à Paris, dont les slogans fameux doivent être pris au sérieux : « *l'imagination au pouvoir* » ; « *Soyez raisonnable : demandez l'impossible* ».

C'est en effet ce qui distingue véritablement la gauche de la droite. L'ontologie politique de la droite, c'est de permettre à la violence de définir les paramètres fondamentaux de la vie sociale et du sens commun (p. 88). L'ontologie politique de la gauche repose, elle, sur l'imagination (p. 88). Pour préciser ce concept, Graeber fait la distinction entre une notion transcendante de l'imagination (qui veut conformer la réalité à un monde imaginé) et une notion immanente – « *the practical common sense imagination of ordinary cooks, nurses, mechanics and gardeners* » (pp. 91-92). Dans l'univers politique, la première produit des monstres. La seconde est intrinsèquement féconde. Cependant elle est bridée, détournée, asservie, dans le cadre bureaucratique reposant sur la violence structurelle :

> Structural violence might create situations where laborers are relegated to mind-numbing, boring, mechanical jobs, and only a small elite is allowed to indulge in imaginative labor […]. It might also create social situations where kings, politicians, celebrities, or CEOs prance about oblivious to almost everything around them while their wives, servants, staff, and handlers spend all their time engaged in the imaginative work of maintaining them in their fantasies. Most situations of inequality I suspect combine elements of both. (p. 94)

L'expérience subjective de vivre dans cette situation, c'est l'aliénation.

> What the public, the workforce, the electorate, consumers, and the population all have in common is that they are brought into being by institutionalized frames of action that are inherently bureaucratic, and therefore, profoundly alienating. Voting booths, television screens, office cubicles, hospitals, the rituals that surround them – one might say these are the very machinery of alienation. They are the instruments through which the human imagination is smashed and shattered. (p. 99)

Les bureaucraties sont des endroits où le travail interprétatif ne fonctionne plus (p. 102).

Of Flying Cars and the Declining Rate of Profit

Pourquoi n'avons-nous pas de voitures volantes ? Pourquoi le progrès technologique n'a-t-il pas tenu les promesses faites durant l'après-guerre (les voitures volantes, la téléportation, la conquête spatiale, etc.) ? Graeber s'étonne que cette question ne soit pas davantage posée. Pour un enfant des années 1950-1960, la déception est immense : il n'y a pas eu d'innovations significatives ailleurs que dans les technologies de l'information (p. 110).

Nos attentes étaient-elles irréalistes ? Mais dans ce cas, comment expliquer que tout le monde y a cru, y compris les scientifiques et les politiques ? Graeber rappelle l'impact du livre de Toffler, *Future Shock* (1970) : le sentiment d'alors était que les

innovations radicales allaient bouleverser la société, et qu'il fallait, pour contrôler cela, un processus démocratique. Mais rien ne s'est produit.

Pour Graeber, nos attentes étaient réalistes ; mais la trajectoire du développement technologique a été déviée au début des années 1970, en faveur des technologies de l'information, qui sont des technologies de la simulation et du contrôle social. En favorisant les technologies du contrôle plutôt que les technologies du développement social, le capitalisme a opéré un choix politique : il s'agissait de consolider un système en le faisant apparaître comme le seul système économique possible, alors même que des choix économiques différents (la voiture volante) auraient fait du capitalisme un système véritablement plus viable à long terme (p. 129). En termes économiques, les réformes néolibérales du marché du travail ont été négatives, mais elles ont très efficacement dépolitisé le travail (p. 129). La priorité a été donnée à la sauvegarde du système : voilà pourquoi nous n'avons toujours pas de traitements contre le cancer ; mais nous avons des anxiolytiques et des antidépresseurs (p. 129).

Château de Méridon, Chevreuse (17 octobre 2016)

Cependant, reconnaît Graeber, même dans les domaines qui ont reçu des investissements massifs, comme les technologies militaires, il n'y a pas eu les percées attendues. L'armée n'a pas de robots de combat. Elle a des drones, mais les drones ne sont jamais que des avions pilotés à distance (p. 130). L'explication réside dans le fait que, contrairement à ce que suggère un mythe comme celui de la Silicon Valley, la recherche est complètement bureaucratisée. Les grands projets scientifiques et technologiques sont très bons pour produire des produits directement *marketables*, mais pas des innovations majeures (p. 133).

D'une manière savoureuse pour un lecteur français, Graeber développe l'exemple de la bureaucratisation de l'univers académique américain, facteur d'une perte radicale de créativité :

> No major new works of social theory have emerged in the United States in the last thirty years. We have, instead, been largely reduced to the equivalent of Medieval scholastics, scribbling endless annotations on French theory from the 1970s, despite the guilty awareness that if contemporary incarnations of Gilles Deleuze, Michel Foucault, or even Pierre Bourdieu were to appear in the U.S. academy, they would be unlikely to even make it through grad school, and if they somehow did make it, they would almost certainly be denied tenure. (p. 134)

L'univers académique est désormais « *the domain of professional self-marketers* » (p. 135).

Pourquoi n'avons-nous pas de téléportation ou de chaussures antigravité ? Parce que, plutôt que de distribuer des ressources à des gens intelligents qu'on aurait laissés libres de développer leurs idées – au prix sans doute d'un grand nombre d'échecs mais au bénéfice de quelques innovations radicales – on a favorisé une compétition généralisée pour les ressources, qui tue dans l'œuf toute créativité (p. 135). La fin de l'URSS n'a pas produit la domination du marché, mais la domination d'élites managériales fondamentalement conservatrices qui, sous prétexte de résultats à court terme, étouffent tout ce qui peut avoir des implications révolutionnaires de quelque sorte que ce soit (p. 139).

L'histoire du développement technologique depuis les années 1970 est celui du passage des « technologies poétiques » aux « technologies bureaucratiques » (p. 140). Les

technologies poétiques mobilisent les moyens techniques et bureaucratiques pour réaliser des rêves impossibles (« *to bring wild, impossible fantasies to life* » – p. 141). Ces projets sont vieux comme le monde : les Pharaons et leurs pyramides en sont un exemple. Les technologies bureaucratiques leur ont succédé : elles ont substitué les moyens aux fins, en ayant pour but la réalisation des impératifs administratifs (p. 143). Les technologies de l'information en sont l'exemple même.

Il convient d'en tirer deux enseignements. Tout d'abord, le capitalisme n'est pas le règne du marché contre la bureaucratie, mais la bureaucratie alliée au marché. Ensuite, le capitalisme n'est pas intrinsèquement favorable au progrès technologique (p. 143).

Quant à l'avenir, des possibilités de rupture émergeront, mais pas de l'intérieur de la bureaucratie d'entreprise. Elles viendront soit de zones technologiques moins contrôlées, soit de pays moins obsédés par la suppression de la créativité.

The Utopia of Rules, or Why We Really Love Bureaucracy After All

Le troisième essai explore le rapport ambivalent que chacun de nous entretient avec la bureaucratie. Car, si nous nous plaignons énormément de la bureaucratie, nous y trouvons un attrait secret :

> [...] the experience of operating within a system of formalized rules and regulations, under hierarchies of impersonal officials, actually does hold – for many of us much of the time, for all of us at least some of the time – a kind of covert appeal. (p. 149)

L'univers bureaucratique est internalisé comme « le monde normal et souhaitable » :

> It's not just that the impersonal relations bureaucracies afford are convenient; to some degree, at least, our very ideas of rationality, justice, and above all, freedom, are founded on them. (p. 153)

Pour Graeber, qui reprend la célèbre formule wéberienne du désenchantement du monde, la bureaucratie elle-même a un pouvoir enchanteur lorsqu'elle se constitue en technologie poétique, véhicule de changements sociaux majeurs. Retraçant l'histoire des services postaux en Prusse puis aux USA, Graeber rappelle à quel point ceux-ci ont été utilisés comme instrument d'intégration politique et à quel point ils ont constitué un symbole d'efficacité du service public, par opposition à l'inefficacité du secteur privé. L'histoire du terme *postalization* est instructive. Aux USA, à la fin du XIXe siècle, la *postalization* est un appel à modeler les entreprises sur le service postal pour plus d'efficacité (jusqu'à la nationalisation). À la fin du XXe siècle, le terme désigne de soudains éclats de violence en univers d'entreprise : *going postal* se dit d'un employé brutalement pris de folie et tirant sur tout le monde, les premiers cas ayant eu lieu dans les services postaux. La *postalization* traduit alors l'irrémédiable dégradation des services postaux, sorte d'enfer organisationnel, et l'expansion des phénomènes associés dans les entreprises de toute sorte (pp. 160-161).

L'histoire d'Internet réitère l'histoire du service postal. Internet 1) se développe à partir du militaire ; 2) se répand rapidement et change radicalement la vie quotidienne ; 3) gagne une réputation d'efficacité fascinante ; 4) est investi par les radicaux qui voient dans le fait que cette technologie opère hors marché les prémisses de l'émergence d'un nouvel ordre non capitaliste à partir et au sein de l'ordre ancien ; 5) devient cependant rapidement le support de la surveillance gouvernementale et de la dissémination infinie de nouvelles formes de publicité et de formulaires à remplir (p. 162).

Au fondement même de la bureaucratie se trouve l'idée de rationalité. Mais celle-ci mêle deux acceptions différentes. La bureaucratie, en principe, relève d'une conception moderne de la rationalité : la raison est une méthode de résolution des problèmes. L'idée de séparation entre les fins et les moyens, et de la raison comme ajustement des moyens aux fins, est une idée intrinsèquement bureaucratique. Cette conception est très différente de la conception classique, dans laquelle la raison se définit par opposition aux passions, comme moyen de contenir celles-ci (p. 165). Mais le sens classique subsiste sous le sens moderne, ce qui est source d'incohérences (p. 166). Le rationalisme bureaucratique abrite en fait une forme de spiritualité. Il garde l'empreinte de l'idée de raison humaine comme accord de l'esprit humain avec l'ordre divin, idée présente de Pythagore à aujourd'hui (par exemple dans la distinction homme/animal) :

> (…) the notion of rationality, and particularly, of bureaucratic rationality, never seems to be able to contain itself to simple questions of deductive reasoning, or even technical efficiency, but almost invariably ends up trying to turn itself into some grandiose cosmological scheme. (p. 175)

Si la bureaucratie revêt une dimension spirituelle ou cosmologique, à l'inverse, elle contamine les rêves antibureaucratiques. C'est ce que révèle, par exemple, le devenir de l'*heroic fantasy* (*Le Seigneur des Anneaux*, *World of Warcraft*…).

Historiquement, l'ordre héroïque est *a priori* radicalement étranger à l'ordre bureaucratique, il est sa négation et son rival. La politique y consiste en actes de grandeur, en duels, en exploits qui engendrent des légendes (p. 179). Mais, en fait, les deux ordres sont en symbiose (p. 179). L'ordre bureaucratique a une fascination pour les Barbares (ordre héroïque) qui rôdent autour de l'empire (p. 181). Il entretient sciemment, sur son propre territoire, des zones restreintes où règne une forme d'ordre héroïque, à la manière d'un vaccin idéologique (p. 181). Ainsi des jeux du cirque à Rome ou du carnaval médiéval : ils mettent en scène la foule déchaînée et fonctionnent ainsi comme un avertissement sur les dangers de la démocratie (p. 182).

De nos jours, le genre si populaire de l'*heroic fantasy* apparaît comme une négation de la bureaucratie (pp. 183-186) :

- le manichéisme (lutte du bien contre le mal) s'oppose à la mesure et la neutralité par rapport aux valeurs ;
- la pluralité d'êtres (hommes, nains, elfes, gobelins, etc.) s'oppose au principe d'indifférence par rapport aux individus ;
- le règne du charisme et de la violence s'oppose à la régularité et la prédictabilité, ainsi qu'à l'usage restreint de la force ;
- la prolifération de récits s'oppose aux opérations mécaniques ;
- la multitude de mystères s'oppose au principe de transparence.

Ce rêve héroïque a une fonction :

> Fantasy literature then, is largely an attempt to imagine a world utterly purged of bureaucracy, which readers enjoy both as a form of vicarious escapism and as reassurance that ultimately, a boring, administered world is probably preferable to any imaginable alternative. (pp. 186-187)

Pourtant, des traits bureaucratiques ont pénétré le monde de l'*heroic fantasy* : la magie et ses hiérarchies et rites et procédures, par exemple. Le jeu *Donjons et Dragons* est un exemple de bureaucratisation de l'*heroic fantasy*, avec ses catalogues innombrables et sa réduction des qualités des personnages et de leurs attributs à des nombres et des grandeurs mesurables. Les jeux sur ordinateur poussent ce mélange encore plus loin.

> […] these games ultimately reinforce the sense that we live in a universe where accounting procedures define the very fabric of reality, where even the most absolute negation of the administered world we're currently trapped in can only end up being yet another version of the exact same thing. (p. 189)

La bureaucratie parvient donc à faire de ses rivaux des alliés. C'est qu'elle recèle en elle-même un fort pouvoir de séduction : elle représente une utopie des règles (*an utopia of rules*) qui offre à l'individu le plaisir et le confort du jeu :

> On the one hand, bureaucracy is anything but playful. Mechanistic and impersonal, it would appear to represent the negation of any possibility of playfulness. On the other hand, being trapped in a bureaucratic runaround feels very much like being caught inside some kind of horrific game. (p. 190)

Graeber, s'appuyant sur Huizinga et profitant des facilités de l'anglais sur ce point, distingue deux formes de jeu : le jeu-*game* et le jeu-*play*. Le jeu-*game* est un espace clos à l'intérieur duquel se déploie une action entièrement gouvernée par les règles. Les jeux-*games* sont des « utopies des règles » (p. 191).

Le jeu-*play*, lui, n'a pas nécessairement besoin de règles : il peut être improvisé, ou développer ses règles en cours de jeu. Il est mu par l'énergie créative dont l'expression est en même temps le but du jeu :

> […] play can be said to be present when the free expression of creative energies becomes an end in itself. (p. 192)

Mais le jeu-*play*, parce qu'il n'est pas borné par les règles, parce qu'il peut à tout moment s'affranchir des règles, peut être destructeur et donc, faire peur. Cette peur conduit l'individu à se réfugier dans le jeu-*game*. Or le jeu-*game*, dans la « vraie vie », est le visage que se donne la bureaucratie.

> What ultimately lies behind the appeal of bureaucracy is fear of play. (p. 193)

Graeber mobilise alors une théorie de l'État comme confluence de trois éléments : la souveraineté, l'administration (bureaucratie) et la politique (vie politique).

La souveraineté soulève initialement la question de savoir si un puissant (roi, etc.) est lui-même lié par les lois qu'il a établies sur son territoire. La même question se pose d'ailleurs pour Dieu par rapport à ses créatures. Dans les États modernes, la souveraineté est celle du peuple. La question est donc : dans quelle mesure le peuple peut-il s'affranchir des règles qu'il s'est à lui-même imposé ? C'est la question de la rupture de l'ordre social.

Le jeu-*play* est analogue à la souveraineté dans son rapport avec les règles. Il engendre des règles de jeu-*game*, mais il peut à tout moment s'affranchir de ces règles.

Graeber pose alors ce diagnostic général sur les fondements de la bureaucratie : l'invasion de la régulation (et de la violence qui la sous-tend) dans tous les aspects de nos vies découle d'une cosmologie tacite dans laquelle le principe du jeu-*play* (et par extension, de la créativité) est vu comme effrayant, tandis que le comportement de type jeu-*game* est célébré comme transparent et prévisible, de sorte que le développement de toutes ses règles et régulations est vécu lui-même comme une sorte de liberté (p. 197).

Il donne deux exemples de ce qui est davantage un processus qu'un état des choses. Le premier est repris du livre de Marilyn Strathern (*Audit cultures*, 2000), sur la bureaucratisation d'un département d'anthropologie. L'explicitation des règles informelles et traditionnelles qui régissent la vie de ce département, demandée pour des raisons d'audit et de transparence, conduit à la destruction du système quasi féodal et à l'installation d'un système bureaucratique. Ce changement est progressif

et auto-engendré : une fois certaines règles explicitées, les décisions font surgir des controverses qui ne peuvent être résolues, à la demande cette fois des membres du département (et non plus des autorités supérieures), que par l'explicitation plus poussée des règles ou par l'établissement de nouvelles règles.

Prenant ensuite l'exemple de son apprentissage du malgache, Graeber montre comment le langage illustre ce phénomène. La clarification *ex post* des règles dans des grammaires crée une norme au nom de laquelle les usages ultérieurs sont jugés (et condamnés), alors même que la grammaire n'avait pas pour but de fixer ces normes, mais de clarifier des usages installés.

> So at some point along the way, rules-as-constraining pass over into rules-as-enabling, even if it's impossible to say exactly where. (p. 199)

Le fait que les académiques (cas 1) et les locuteurs naturels (cas 2) érigent en contraintes des règles dont au départ ils sont les dépositaires et historiquement les créateurs témoigne du fait qu'ils ont peur de la créativité collective.

> What this suggests is that people, everywhere, are prone to two completely contradictory tendencies : on the one hand, a tendency to be playfully creative just for the sake of it ; on the other, a tendency to agree with anyone who tells them that they really shouldn't act that way. The latter is what makes the game-ification of institutional life possible. Because if you take the latter tendency to its logical conclusion, all freedom becomes arbitrariness, and all arbitrariness, a form of dangerous, subversive power. It is just one further step to argue that true freedom is to live in an utterly predictable world that is free from freedom of this sort. (p. 201)

Les groupes contestataires n'échappent pas à cette attraction de l'utopie des règles. S'y manifestent régulièrement des tensions entre républicanisme et anti-autoritarisme. Le républicanisme voit la liberté comme capacité à réduire toutes les formes de pouvoir à un ensemble de règles clair et transparent (jeu-*game*). L'anti-autoritarisme privilégie la créativité et l'improvisation (jeu-*play*).

Que la motivation soit la foi en la « rationalité » ou la peur du pouvoir arbitraire, la bureaucratie s'étend et impose une notion de la liberté comme un jeu-*game* à l'intérieur de règles. Ceci est compréhensible : c'est une idée attirante. Mais elle est utopique, aussi utopique qu'un monde qui serait pur jeu-*play*.

Graeber concède que ces utopies ne sont pas mauvaises en elles-mêmes. Mais, conclut-il, actuellement, elles jouent un rôle néfaste :

> [...] in this particular case, and in this larger political-economic context, where bureaucracy has been the primary means by which a tiny percentage of the population extracts wealth from the rest of us, they have created a situation where the pursuit of freedom from arbitrary power simply ends up producing more arbitrary power, and as a result, regulations choke existence, armed guards and surveillance cameras appear everywhere, science and creativity are smothered, and all of us end up finding increasing percentages of our day taken up in the filling out of forms. (p. 205)

Commentaires

Le livre de Graeber expose remarquablement les traits marquants de notre univers institutionnel et organisationnel : le désenchantement par rapport à la bureaucratie ; l'invasion bureaucratique par le biais du numérique (alors que ce dernier nous avait promis l'inverse) ; la convergence entre le public et le privé derrière la façade des discours d'opposition. Il met également en lumière un fait que les points précédents cachent trop facilement : l'amour de la bureaucratie. Pour dresser ce tableau

fin et vivant, il mobilise un ensemble de concepts souvent intéressants : travail interprétatif, stupidité structurelle, violence structurelle, jeu-*game* et jeu-*play*, etc. Je vais revenir plus particulièrement sur quatre idées : la stupidité, le travail interprétatif, la rupture, et l'amour de la bureaucratie.

La stupidité

La stupidité est à la mode (Alvesson & Spicer, 2012). À condition qu'elle soit produite par le système (structurelle, organisationnelle), car parler de la stupidité première des individus serait un discours réactionnaire. Il est de bon ton de penser que c'est la société, l'institution, l'organisation qui abêtit l'individu, et non l'inverse. En ce début de XXIe siècle, il est clair que l'homme a besoin de prendre sa revanche sur l'organisation. L'entrepreneur triomphe de la grande entreprise (de Jobs à tous ceux qui peuplent les incubateurs), l'État aurait besoin qu'on l'« incarne » (François Hollande comme contre-exemple), le professionnel solitaire domine les systèmes sociotechniques (Sully, dans le film de Clint Eastwood). Dans les faits, cependant, Graeber a raison : c'est la bureaucratie qui règne, plus que jamais. Et donc ce serait la stupidité qui règnerait avec elle ? C'est là qu'il serait bon de savoir de quelle stupidité on parle.

Ce n'est pas parce qu'une bureaucratie produit des absurdités (parfois) qu'elle n'est pas efficace (globalement). Et je m'empresse d'ajouter : ce n'est pas parce qu'elle est efficace (globalement) que sa légitimité ne peut être contestée. De la même manière que le discours dominant joue sur le mot rationalité (en évacuant la question des fins), Graeber joue sur les mots stupidité et absurdité et évacue allègrement la question des résultats. Graeber, comme tout le monde (dans les pays développés) se réveille tous les jours avec de l'électricité pour faire son café, Internet pour lire ses messages, un métro ou un train pour l'amener à son bureau. Il touche sa paie chaque fois qu'il doit la toucher. Il peut bien juger le système globalement inique et en dénoncer les absurdités, mais celles-ci sont mineures dans sa vie quotidienne. Il peut bien en pointer tous les défauts en tant que système politique, mais il ne peut pas dire que ça ne marche pas comme il est prévu que ça marche (en gros). D'ailleurs il se garde bien de tenter de le démontrer.

Dès lors, que signifie cette idée de stupidité bureaucratique ? Est-elle marginale ou fondamentale ? Eh bien, les deux ! Elle est fondamentale, parce que la bureaucratie est stupide par essence : c'est même là son génie. Elle est stupide parce qu'elle remplace la réalité par des catégories *a priori*, la délibération par la procédure, le choix par la règle (selon le schéma behavioriste décrit par Simon notamment). Elle ne s'embarrasse ni de sens ni de détails. C'est cette stupidité fondamentale qui est à la source même de son efficacité : cette formidable simplification est extraordinairement économe en temps et en ressources et permet des actions rapides, fiables, coordonnées et cohérentes. En d'autres termes : c'est la stupidité qui permet à l'organisation d'être efficace. Si l'on prend le point de vue du système global, c'est la stupidité qui permet à la bureaucratie d'être intelligente. Cependant, cette stupidité fondamentale produit, parfois, des absurdités. C'est la stupidité marginale.

Le parallèle avec l'ordinateur est frappant. L'ordinateur aussi est stupide (Gérard Berry est moins poli : http://rue89.nouvelobs.com/2016/08/26/gerard-berry-lordinateur-est-completement-con-257428). Il ne fait que calculer. C'est là aussi son génie : il traite tous les détails. Et parfois il se trompe, ou plutôt, en faisant bêtement ce qu'on lui a dit de faire, il produit une absurdité (comme lorsqu'on l'a programmé

en mètres alors qu'il a des données en pieds). Lui aussi est marginalement stupide, du fait de sa stupidité fondamentale.

Ainsi, dans les deux cas, une stupidité fondamentale, de conception, produit une efficacité globale accompagnée d'une stupidité marginale.

Dès lors, la stupidité inhérente à la bureaucratie ne peut que se précipiter dans les bras de la stupidité inhérente à l'ordinateur. La machine bureaucratique classique a modéré sa stupidité par l'aménagement de zones d'exception (procédures spéciales, arbitrages, etc.) et en tolérant (voire requérant) l'inventivité adaptative de ses membres. L'ordinateur aménage sa stupidité par des procédures d'apprentissage (de plus en plus sophistiquées). Mais la stupidité demeure au centre des deux systèmes. C'est la condition même de leur efficacité quantitative et qualitative : se dégager du réel, encoder, simplifier, combiner, calculer, appliquer, et tout ça de manière coordonnée, cohérente, sur de grands ensembles de phénomènes. De ce point de vue, l'invention de la bureaucratie est une révolution fondamentale : elle a consisté à remplacer l'intelligence par la stupidité, pour éviter les coûts liés à l'intelligence et également éviter les coûts liés à la bêtise (la rationalité limitée, etc.). La stupidité n'est pas la bêtise. La bêtise pense mal, la stupidité ne pense pas. La stupidité n'est pas le contraire de l'intelligence, elle est sa négation. Bien entendu, les bureaucraties ne sont pas préservées de la bêtise, mais elle ne leur est pas consubstantielle, alors que la stupidité, elle, l'est.

Le travail interprétatif

La stupidité structurelle, selon Graeber, résulte de la violence structurelle, laquelle n'est jamais que l'asservissement de la bureaucratie au capitalisme financier et à l'extraction de profit. Peut-être, mais il ne produit guère de données ni même d'idées pour relier ces phénomènes. L'explication organisationnelle évoquée ci-dessus est peut-être bien plus simple et, même, plus « productive » dans la ligne même des finalités politiques de Graeber.

Car sa rage à jeter cet anathème anti-capitaliste lui fait manquer un point capital. C'est que, pour raffiné que soit l'encodage de la réalité par la bureaucratie (et par la bureaucratie digitale encore plus), il demande pourtant un travail à l'individu qui se fait encoder. La bureaucratie souriante qui s'est répandue sur nos ordinateurs et qui a remplacé l'hygiaphone par des *smileys* nous promet toujours que ce travail sera simple et rapide (« en deux clics ! »). La bureaucratie digitale se veut rapide, fluide, immédiate, à notre service, etc. Mais, par derrière, elle est contraignante et inflexible : elle nous réclame toujours de remplir un questionnaire à un moment ou à un autre, de rentrer des identifiants, des mots de passe, des références, des numéros de quelque chose. Malgré sa promesse de légèreté, de convivialité, de discrétion, elle nous impose des tâches cognitivement exigeantes car structurées selon sa logique de bureaucratie (comme toute bureaucratie). Malgré tous les efforts ergonomiques, il nous faut quand même apprendre à nous servir de l'outil : qui initie un novice à la prise de commande sur Amazon ou au paiement par PayPal, deux sites pourtant remarquables dans leur simplicité, réalise à quel point il a assimilé des connaissances spécifiques.

De manière générale, la bureaucratie, digitale ou pas, voudrait nous transformer en automates. La bureaucratie classique, à l'ancienne, le fait par souci disciplinaire, d'une manière rogue et hautaine. La bureaucratie digitale, elle, a intégré les leçons du

marketing : elle nous convainc en souriant que c'est pour notre bonheur et notre plaisir que nous devons être automate ; c'est plus simple, plus rapide, etc. Mais évidemment ça ne marche pas. Nous devons donc nous tenir quelque part entre l'individu pensant autonome et l'automate décervelé. Mais « quelque part », ce n'est pas au milieu. Cet *homo bureaucraticus*, ce n'est pas, contrairement à ce qu'on pourrait croire, un homme pensant un peu moins (ou beaucoup moins). Ce n'est pas un automate avec un peu d'autonomie cognitive. Non, c'est un homme pensant comme s'il était l'automate qu'on veut qu'il soit. C'est un homme pensant qui s'efforce de prendre le point de vue de la bureaucratie qui le veut automate. Ce n'est pas qu'il doit penser moins, c'est qu'il doit penser différemment.

Qu'on me permette ici une anecdote personnelle. C'est ma confiance aveugle dans la bureaucratie ou, en d'autres termes, ma stupidité, qui m'a valu, en décembre 1980, de me retrouver en uniforme de simple soldat dans une cour de caserne à Verdun. Face à l'obligation très peu ardente du service militaire qui s'imposait aux jeunes adultes mâles à l'époque, tous mes camarades préféraient l'option du service de coopération, à part quelques-uns qui préféraient saluer le vieil océan en devenant aspirant (élève officier) dans la Marine Nationale. Obtenir un poste de coopérant était assez facile, à condition de ne pas se contenter de déposer son dossier et de laisser la bureaucratie s'en occuper. Sans entrer dans les détails, il convenait de pallier la stupidité bureaucratique en s'occupant soi-même de placer son dossier face à des demandes. Pour cela, il fallait produire auparavant un travail interprétatif pour comprendre la logique du traitement des dossiers, travail dont, par naïveté, négligence ou paresse, je me suis dispensé. La leçon est la suivante : face à la stupidité organisationnelle, l'usager stupide est, inéluctablement, le perdant.

Depuis, la bureaucratie a fait des progrès. Google Chrome nous propose gentiment de s'occuper de tout. Il enregistre tout et remplit lui-même les cases. Tout ce que vous avez à faire c'est de vérifier les cases remplies. C'est gentil. Passons sur les cases remplies dans des formulaires et des algorithmes que nous ne verrons jamais (même si c'est un sujet qu'on aurait aimé voir traité par Graeber). Voilà, encore moins à faire, juste vérifier. Ah oui mais quel identifiant, quelle adresse, quel pseudo, quel mensonge j'utilise, déjà, pour ce site ? Et nous voilà, de nouveau, contraints de nous décaler, de mobiliser le cerveau d'*homo bureaucraticus*, l'homme qui murmure à l'oreille de la bureaucratie.

Pour reprendre les termes de Graeber, ce que nous impose la bureaucratie, c'est un travail interprétatif. La bureaucratie rend parfois l'individu (usager) stupide, ou plutôt hébété, mais il ne peut s'offrir le luxe de le rester. Face à la bureaucratie, il faut montrer de l'imagination. De même que face à l'ordinateur, il faut essayer de « se mettre à la place de » la machine (*cf.* Gérard Berry). Il est curieux que Graeber, qui fait du travail interprétatif un concept clef de sa théorie, ne l'envisage que dans le rapport direct entre individus (ou groupes), et non entre l'individu et l'organisation.

La rupture

Il y aurait là pourtant une solution possible à une aporie de son raisonnement. Graeber soutient, on l'a vu, que le travail interprétatif est à la charge des dominés. Il souligne que ce travail interprétatif produit des structures d'identification déséquilibrées. Dit autrement, les dominés rationalisent leur état en élaborant eux-mêmes une compréhension de l'inégalité structurelle. C'est assez plausible, dans le cadre de rapports humains directs. Mais ça l'est beaucoup moins lorsque le rapport

est entre un individu et une bureaucratie anonyme. L'irritation qui nous vient face à la bureaucratie a sa source justement dans le fait qu'elle nous impose un travail interprétatif (en plus d'un vrai travail souvent) pour la servir. La bureaucratie digitale a beau nous envoyer les messages de confirmation et de remerciement les plus aimables et fleuris qu'ils soient, il n'en reste pas moins que ce travail interprétatif n'est pas reconnu. Il apparaît même nié par le ton irénique des échanges automatisés. Il y a là un élément intrinsèque de friction dans le système bureaucratique qui peut être un ferment de révolte ou, à tout le moins, de changement.

Car c'est là une des grandes frustrations que laisse la lecture de ces essais. Les contradictions y abondent. Selon Graeber, la bureaucratie totale forme un système cohérent mais ce système est insupportable à ceux qui le subissent. La bureaucratie rend stupide et supprime le travail interprétatif, mais la domination qu'elle instaure rend intelligent (les dominés sont en charge du travail interprétatif). Dans le même temps ce travail interprétatif des dominés les aliène en leur faisant élaborer des identifications qui nient la domination. La bureaucratie offre une utopie séduisante mais comme l'arbitraire y règne, elle engendre une culture de complicité (c'est-à-dire, de mensonge). Elle est à la fois un lieu de violence arbitraire et un lieu de protection contre la violence. Elle offre un confort en instaurant des règles du jeu (*game*) qui protègent des excès de l'imagination (*play*), mais dans le même temps ces règles du jeu mettent mal à l'aise (*uneasyness*) ceux qui en bénéficient.

Ces contradictions ne sont pas un problème si on les prend comme une description analytique, comme un tableau riche et nuancé d'une réalité complexe. La frustration vient du fait qu'elles ne produisent pas une théorie : comment tout cela fonctionne-t-il ? Graeber, tout occupé à dénoncer, se soucie peu de relier tous ces éléments de manière cohérente. Il montre les nuances mais échappe aux contradictions logiques en faisant usage de concepts un peu trop pratiques dans ce cas, comme celui d'aliénation. Comme il tient à condamner d'un bloc le système bureaucratique, il s'interdit de le décomposer en morceaux ou en strates ; de même que, tenant à l'homogénéité d'un individu qui ne soit pas distribué en une multitudes de rôles (consommateur, employé, citoyen, etc.), il ne prend pas en compte la variété des rapports que chacun de nous entretient, à chaque moment, avec les différentes facettes du système bureaucratique. Or, l'un des génies de la bureaucratie (avec sa stupidité fondamentale) est précisément son côté fragmenté, qui coexiste avec son côté centralisé et global. La bureaucratie divise et synthétise à la fois. Tout comme l'ordinateur d'ailleurs, elle réduit la réalité à des unités élémentaires pour ensuite les agréger selon ses règles et ses structures. Graeber, parce qu'il ne rentre jamais dans les mécanismes bureaucratiques, parce qu'il ne traite pas le fait organisationnel, balance continuellement entre deux visions – en fait, des clichés – de la bureaucratie : comme outil d'asservissement au service des puissants (*cf.* la fable des Alphas et des Omegas, p. 59) ; comme machinerie aveugle. D'une part, les deux ne sont pas compatibles. D'autre part, elles ne permettent pas de rendre compte des contradictions pourtant bien décrites et identifiées.

En bon activiste, Graeber a évidemment le souci du changement social, qui, pour lui, passe par une rupture. Il est cependant bien en peine d'identifier les ferments d'un tel mouvement dans la population. Sa théorie est bien plus convaincante sur l'attrait de la bureaucratie (jeu-*game*) que sur ses défauts (violence et stupidité). Selon lui, cependant, la bureaucratie totale engendre un sentiment de malaise (*uneasyness*) dans la population. Il prend en exemple Mai 68, en France, comme une révolte contre

la bureaucratie et pour l'imagination. Il faut donc admettre, comme la sociologie de Mai 68 le suggère, que la révolte viendra des dominants, des héritiers, et non des dominés…

L'amour de la bureaucratie

Si le texte de Graeber est toujours stimulant, c'est sur l'amour de la bureaucratie que je l'ai trouvé le plus convaincant. La bureaucratie comme utopie : l'idée n'est pas neuve dans les *organization studies*. La nécessaire adaptation inventive de l'individu à l'organisation, à ses règles, à son processus de production, est une vieille idée. Mais alors que les *organization studies* ont insisté sur l'écart et sur les moyens de le combler, Graeber montre l'attrait de cette utopie, et pourquoi ceux-là même qui subissent les écarts et leurs conséquences aspirent à la bureaucratie.

La demande de règles par ceux qui vont les subir est en effet un phénomène fascinant. Graeber prend plusieurs fois l'exemple de l'univers académique. Pour ma part, j'ai souvent été frappé par l'empressement qu'avaient de nombreux collègues à réclamer l'énonciation de règles abstraites officielles pour se protéger d'éventuelles décisions arbitraires ; à préférer l'application de règles à un jugement collectif résultant d'une délibération commune encadrée par des procédures. La règle plutôt que le jugement, l'arbitre plutôt que le collectif professionnel, la bureaucratie plutôt que la démocratie : la propension manifestée par des professionnels autonomes à rendre volontairement leurs armes et à se soumettre à la loi m'a toujours laissé désemparé. Désir d'être évalué (Vidaillet, 2013) ? « Envie du pénal » (Muray, 1992) ?

Pourquoi succombe-t-on volontairement à la bureaucratie ? En opposant le jeu-*game* et le jeu-*play*, Graeber insiste surtout sur la peur des débordements du jeu-*play*. Le jeu-*game* est avant tout une protection. Et son ambition, à lui anarchiste activiste, est de réveiller les forces de l'imagination et de la créativité, le jeu-*play*, et de leur donner une occasion de s'exprimer dans ce monde de jeu-*game*. Néanmoins, il se pourrait qu'il se prenne un peu trop au jeu de sa propre construction analytique. Car le jeu-*game* n'est pas que limitation et restriction du pouvoir. Il l'est peut-être à l'intérieur de l'organisation, mais pas à l'extérieur. Certes, la bureaucratie est une réduction de l'homme à une pièce de l'engrenage d'une puissante machine. Mais elle est aussi bien une formidable démultiplication du pouvoir de l'homme ordinaire. L'employé n'est pas un petit bonhomme dépourvu de puissance et de richesse, il est aux commandes d'une machine dont la puissance le dépasse infiniment. Il n'a rien des qualités du héros, et pourtant il bénéficie de la puissance du héros. Cela est patent si la bureaucratie s'appuie sur la technologie. Qu'on pense au pouvoir de destruction qui est entre les mains d'un pilote de chasse : grâce à sa machine fabuleuse, un simple officier subalterne se voit doté de pouvoirs dignes de Gandalf. Mais la puissance du nucléaire civil ou de la finance n'a pas grand-chose à envier à celle de l'avion de combat. La bureaucratie opère ce miracle de dissoudre et, à la fois de démultiplier le pouvoir et la responsabilité de l'individu qui opère en son nom. Il y a là un passage entre monde héroïque et monde bureaucratique : le bureaucrate coincé dans sa machine stupide devient un héros qui écrit l'histoire.

La fascination étonnante de Graeber pour les « technologies poétiques » portées par les bureaucraties telles que la NASA (avec le programme Apollo) fait écho à cette idée. Graeber semble réellement penser que le programme Apollo ait eu un pouvoir de transformation sociale, dont l'élan aurait été coupé par la financiarisation alliée à la digitalisation. La France a eu son lot d'investissements dans les technologies

poétiques : villes nouvelles, Concorde, TGV, nucléaire civil… Le nucléaire civil ne se donnait-il pas, sincèrement, comme un projet de transformation sociale en promettant une énergie abondante à un prix dérisoire ? Ceux qui tenaient ces discours, pourtant, étaient dénoncés comme « technocrates » et les activistes de l'époque fonçaient sur Plogoff ou Creys-Malville. En d'autres termes, si, comme l'analyse finement Graeber, l'ordre bureaucratique contamine l'ordre héroïque, il est assez probable que l'ordre héroïque contamine également l'ordre bureaucratique.

Est-ce une bonne ou une mauvaise chose ? Cela peut très certainement être une mauvaise chose. Le XXe siècle a montré des exemples terrifiants de bureaucraties exaltées ou mises au service d'un exalté. Les utopies algorithmiques nourries par les jeunes seigneurs des bureaucraties digitales peuvent aussi bien effrayer qu'enthousiasmer. Mais, politiquement, là est peut-être le lieu de discuter les propositions de Graeber. Sa condamnation radicale de la bureaucratie est en contradiction avec les éléments que lui-même identifie comme au principe de l'attrait de la bureaucratie. Faut-il jeter la bureaucratie avec l'eau du bain capitaliste ? Nos bureaucraties ne peuvent-elles être dés-asservies ? Ne peuvent-elles devenir porteuses d'imagination et de créativité ?

La dénonciation de la bureaucratie est trop répandue pour qu'on l'accepte sans suspicion. À côté de Graeber on trouve en effet, avec un discours guère moins violent, un Gary Hamel, qu'on ne peut pourtant soupçonner d'activisme anarchisant (Hamel, 2016), tout comme le libertarien Clint Eastwood, dont le dernier film, *Sully*, est une déclaration de guerre à la bureaucratie (Laroche, 2016). Mais Graeber a la nostalgie de la NASA, Hamel propose de calculer un index de masse bureaucratique (https://www.surveymonkey.com/r/bmiforhrtech), et Eastwood a soutenu Trump. Quelque chose cloche. Le titre anglais complet de *Dr. Folamour* était *Dr Strangelove, or How I Learned to Stop Worrying and Love the Bomb*. Peut-être est-il temps, en lisant le Dr. Graeber, de se demander comment aimer nos bureaucraties, d'un amour plus lucide et, surtout, plus exigeant ■

Références

Alvesson Mats & Spicer André (2012) "A Stupidity-Based Theory of Organizations", *Journal of Management Studies*, vol. 49, n° 7, pp. 1194-1220.

Hamel Gary (2016) "Smart use of Technology Can Aid Organisational Change", *Media Planet*
http://www.businessandindustry.co.uk/human-resources/smart-use-of-technology-can-aid-organisational-change

Graeber David (2011) *Debt: The First 5,000 Years*, Brooklyn (NY), Melville House Printing.

Graeber David (2015) *The Utopia of Rules. On Technology, Stupidity, and the Secret Joys of Bureaucracy*, Brooklyn (NY), Melville House [trad. française (2016) *Bureaucratie*, Paris, Les liens qui libèrent Éditions].

Laroche Hervé (2016) "De 'Sully' à Trump : la légende de l'individu contre l'organisation", *The Conversation*, 9 décembre.
https://theconversation.com/de-sully-a-trump-la-legende-de-lindividu-contre-lorganisation-69861

Michels Robert (1915) *Political Parties: A Sociological Study of the Oligarchical Tendencies of Modern Democracy*, New York, Free Press.

Muray Philippe (1992) "L'envie du pénal", *in* Muray Philippe, *Désaccord Parfait*, Paris, Gallimard (coll. Tel), pp. 193-187.

Strathern Marilyn (2000) *Audit Cultures. Anthropological Studies in Accountability, Ethics, and the Academy*, London, Routledge.

Toffler Alvin (1970) *Future Shock*, New York, Random House [trad. française (1971) *Le Choc du Futur*, Paris, Éditions Denoël].

Vidaillet Bénédicte (2013) *Évaluez-moi ! Évaluation au travail : les ressorts d'une fascination*, Paris, Le Seuil.

Le Libellio ∂' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
pp. 71-77

Les technologies convergentes

Yaëlle Amsallem
Master Gestion et Dynamique des Organisations

« *At this unique moment in the history of technical achievement, improvement of human performance becomes possible* » (Roco & Bainbridge, 2003, p. 3). La formule est issue du premier rapport sur les technologies convergentes commandité par le gouvernement américain en 2002 (Fievet, 2002), intitulé *Converging Technologies for Improving Human Performance – Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science*, formalisant pour la première fois l'existence d'une convergence des technologies. Le concept de convergence a souvent été utilisé par les historiens afin de désigner des progrès technologiques à forte incidence sociale. Chez les scientifiques, il est plus volontiers employé pour appréhender l'unification de plusieurs domaines d'étude distincts. Avec le développement des nanotechnologies, la convergence est désormais devenue un terme consacré :

> "Convergent technologies" refers to the synergistic combination of four major NBIC (nano-bio-info-cogno) provinces of science and technology, each of which is currently progressing at a rapid rate: a) nanoscience and nanotechnology; b) biotechnology and biomedicine, including genetic engineering; c) information technology, including advanced computing and communication; d) cognitive science, including cognitive neuroscience. (Roco & Bainbridge, 2003, pp. 1-2)

Les technologies convergentes désignent quatre révolutions simultanées dans les domaines des Nanotechnologies, des Biotechnologies, de l'Informatique et des sciences Cognitives (NBIC). Ces technologies « convergent » dans le sens où des découvertes dans un domaine sont utilisées dans les recherches menées dans les autres disciplines. Ces quatre révolutions technologiques s'enrichissent mutuellement pour créer de fortes synergies qui multiplient la vitesse de recherche. Laurent Alexandre résume l'apport de ces nouvelles technologies :

> Les quatre composantes des NBIC se fertilisent mutuellement. La biologie, et notamment la génétique, profite de l'explosion des capacités de calcul informatique et des nanotechnologies indispensables pour lire et modifier la molécule ADN. Les nanotechnologies bénéficient des progrès informatiques et des sciences cognitives qui, elles-mêmes, se construisent à l'aide des autres composantes. En effet, les sciences cognitives utiliseront la génétique, les biotechnologies et les nanotechnologies pour comprendre puis « augmenter » le cerveau et pour bâtir des formes de plus en plus sophistiquées d'intelligence artificielle, éventuellement directement branchées sur le cerveau humain. […] Intégrés par millions dans notre corps, des nanorobots nous informerons en temps réel d'un problème physique. Ils seront capables d'établir des diagnostics et d'intervenir. Ils circuleront dans le corps humain, nettoyant les artères et expulsant les déchets cellulaires. Ces robots médicaux

> programmables détruiront les virus, les cellules cancéreuses. (Alexandre, 2011, pp. 31-32)

Les quatre champs de recherche NBIC marquent l'entrée de l'homme dans une nouvelle ère : celle de l'amélioration des « performances humaines ».

Maîtriser la matière : les nanotechnologies (N)

La révolution provoquée par les nanosciences concerne, comme son nom l'indique, la maîtrise de la matière au niveau nanométrique. Les nanotechnologies peuvent être définies comme :

> the study of phenomena and manipulation of materials at atomic, molecular and macromolecular scales, where properties differ significantly from those at a larger scale. Nanotechnologies are the design, characterisation, production and application of structures, devices and systems by controlling shape and size at nanometre scale. (Royal Society and Royal Academy of Engineering, 2004, p. 5)

À l'échelle du nanomètre, les propriétés des particules diffèrent significativement de celles observées à plus grande échelle. En effet, plus un objet est de petite taille, plus sa surface est grande, ce qui augmente ses relations avec les autres objets environnants (Ferry, 2016). Étienne Klein donne l'exemple d'une boîte de sucre. La surface de la boîte est bien plus petite que celle de la somme des morceaux de sucre. Le petit réagit différemment du gros (Klein, 2011).

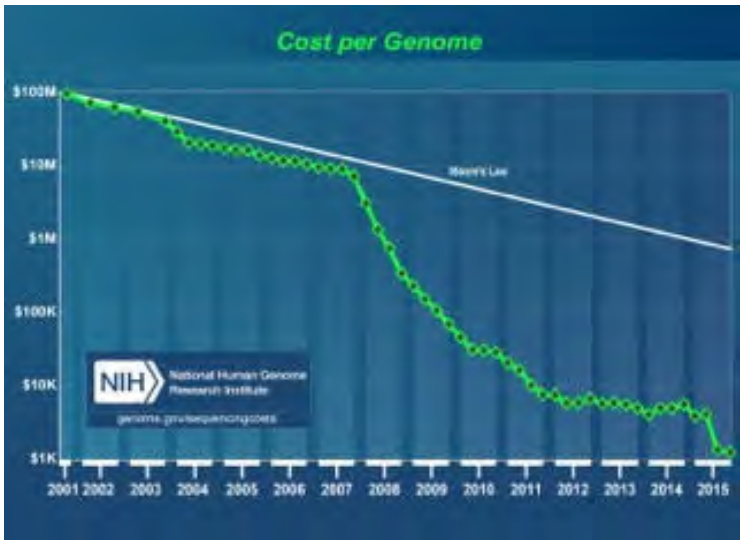
Dès lors, la maîtrise de la matière à cette échelle permet de créer un nouveau cadre commun de référence pour des disciplines traditionnellement séparées telles que la robotique, la biomédecine ou encore la science des matériaux. Le développement des nanotechnologies permet d'appréhender l'ensemble de ces problématiques à l'aide d'une échelle unique. En effet,

> tous les systèmes composés de molécules peuvent, en principe être intégrés les uns avec les autres. La compréhension des propriétés à l'échelle nanométrique permet de réaliser les architectures souhaitées au niveau microscopique ou macroscopique. (Nordmann, 2004, p. 3)

De cette manière, les progrès dans le domaine des nanotechnologies irriguent la recherche dans les autres disciplines. Dans les biotechnologies (B), elles apportent avec elles de nouvelles techniques d'imagerie, des sondes et des capteurs. Dans la santé, elles trouvent des applications telles que nano-prothèses, nano-robots, nano-capteurs. Dans l'informatique (I) elles peuvent notamment répondre à des demandes de miniaturisation.

Reproduire l'ADN : les biotechnologies (B)

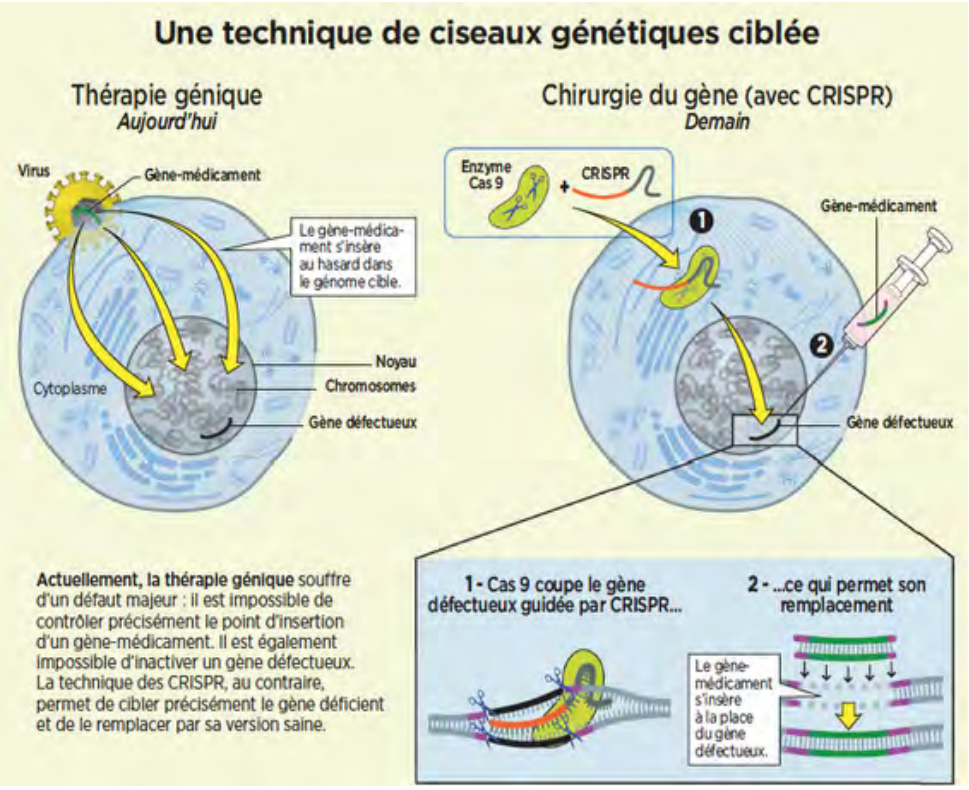
Les biotechnologies visent notamment à rendre possible la reprogrammation cellulaire et génomique. Le séquençage du génome humain – qui permet de « lire » l'intégralité de l'ADN et de détecter la propension à contracter certaines maladies – coûte aujourd'hui environ mille euros contre plus de trois milliards de dollars en 2000 (Wetterstrand, 2016, voir figure page suivante).



Évolution du coût du séquençage du génome humain de 2001 à 2016 (Source : Wetterstrand, 2016)

Ces manipulations sont rendues d'autant plus efficaces que nous disposons depuis 2013 d'un nouvel outil de modification génétique qui permet de remplacer certaines séquences d'ADN et d'introduire certains gènes désirés dans le patrimoine génétique d'un individu. Ce procédé, dénommé, « CRISPR/Cas9 », repose sur deux outils : une protéine qui découpe l'ADN, « cas9 », et un brin d'ARN, « l'ARN guide » qui comme son nom l'indique, guide l'enzyme Cas9 vers le gène que l'on souhaite découper (Verdo, 2016). Comme l'explique Nicolas Gompel :

> Il me suffit de deux heures pour déterminer la séquence CRISPR contre le gène que je veux cibler. Ensuite, je passe commande sur Internet à des entreprises spécialisées dans la confection de brins d'ADN des séquences CRISPR correspondantes. Après réception, nous les injectons dans les mouches que nous étudions. En un mois, nous obtenons nos mutants et, c'est le plus important, exactement ceux que nous désirions. (Ratel, 2016)



La technique CRISPR/Cas9 (Source : Ratel, 2016)

Il n'aura jamais été aussi simple de modifier le patrimoine génétique de n'importe quelle espèce vivante pour y introduire les mutations désirées.

Ce couteau suisse de la génétique constitue le graal des chercheurs qui attendaient cet outil depuis la découverte de la structure de l'ADN. Pour le moment, ceux-ci se sont contentés de modifier le génome d'espèces animales : des chiens lévriers à la musculature renforcée, des vaches laitières sans corne, des souris adultes guéries d'une maladie du foie incurable, un moustique vecteur de paludisme stérilisé. Toutefois, une telle technique pourrait à terme permettre de guérir des maladies génétiques humaines comme le sida ou la maladie d'Alzheimer, d'optimiser les capacités intellectuelles ou physiques des individus, et de rallonger la vie.

> C'est un outil si simple et si puissant qu'il permet de prendre en considération des projets de recherche qui étaient jusqu'à présent de l'ordre du fantasme, faute de disposer de la technologie adéquate. (Ratel, 2016)

L'apport des biotechnologies aux autres champs des NBIC est tel que les pouvoirs publics ont, depuis une dizaine d'années, commencé à se pencher très sérieusement sur le sujet. Un rapport de la Commission européenne annonçait dès 2004 que :

> Les biotechnologies renforcent d'autres technologies en identifiant des processus chimico-physiques et des structures algorithmiques dans les systèmes vivants dont on peut remonter la trace dans la base matérielle de leur organisation cellulaire et génétique. (Nordmann, 2004, p. 3)

Les biotechnologies profitent des avancées des nanotechnologies (N) nécessaires pour lire et modifier l'ADN. Elles ouvrent la voie à un univers entier de manipulations complexes encore alimenté par l'intelligence artificielle (C) et par l'accroissement de la puissance de calcul des ordinateurs (I).

Décupler la vitesse de calcul : l'informatique (I)

Les progrès de l'informatique amènent deux évolutions majeures : l'accroissement de la puissance de calcul et la gestion de données de plus en plus nombreuses. Cette puissance est matérialisée par la loi de Moore selon laquelle la capacité des puces double tous les 18 mois[1]. Le volume des données qui circulent sur les réseaux du monde entier se compte désormais en « zettaoctets » (10 puissance 21 octets). Leur gestion (*big data*) est dès lors devenue un enjeu majeur à cause, d'une part, de la nécessité d'analyser ces données en temps réel (liée à l'importance de leur volume) et, d'autre part, de leur valeur commerciale, notamment pour la publicité et le ciblage client. À cet égard, la société Axiom aurait perçu un revenu de plus d'un milliard de dollars pour la vente de ce type de fichier pour la seule année 2012 (Hamel & Marguerit, 2013). Actuellement, de plus en plus d'entreprises américaines se spécialisent dans la collecte et la revente de ces données. Les enjeux économiques sont immenses car le volume d'information que l'on peut obtenir est presque sans limite. Comme l'explique Luc Ferry :

> Elles peuvent servir les finalités les plus diverses depuis le traitement des épidémies, la prise en charge de catastrophes naturelles, la gestion des primes d'assurance ou la lutte contre le crime, jusqu'au séquençage du génome humain en passant par la régulation des transports aériens, de la circulation routière, la voiture autopilotée, la lutte contre le cancer, le suivi à domicile des malades, des personnes âgées dépendantes, la publicité ciblée ou le choix et le suivi de l'efficacité de thèmes retenus par l'équipe d'un candidat dans une campagne électorale ! Elles peuvent tout aussi bien servir, c'est le revers de la médaille, à des fins abominables, par exemple au cyberterrorisme. (Ferry, 2016, p. 254)

1. « *Depuis 1959, date de l'invention du circuit intégré, la fameuse "loi de Moore" s'est trouvée vérifiée : tous les dix-huit mois, le nombre de transistors qui peuvent être fabriqués et installés sur une puce a doublé. On est ainsi passé en quarante ans d'un transistor sur une puce primitive à 100 millions de composants actifs sur les puces actuelles* » (Dupuy, 2004, p.408).

L'enjeu réside ici dans l'interprétation que l'on fait de ces données, c'est-à-dire dans l'algorithme utilisé pour extraire les informations présentes au sein de ces *big data* (Ferry, 2016, p. 259). Nordmann remarque ainsi que les technologies de l'information « *renforcent d'autres technologies par leur capacité à représenter toujours plus d'états physiques sous forme de traitement de données et de modèles grâce à diverses méthodes informatiques* » (Nordmann, 2004, p. 16). Ces technologies constituent une nouvelle ressource qui irrigue directement les processus de recherche des NBIC.

Créer une intelligence artificielle forte : les sciences cognitives (C)

L'intelligence artificielle (IA) va de pair avec le développement des technologies informatiques. Deux formes d'intelligence artificielle doivent être distinguées : une IA « faible » et une IA « forte ». L'intelligence artificielle « faible » ne fait que « *mimer l'intelligence humaine* » (Ferry, 2016, p. 259). Il ne s'agit en définitive que d'une puissance de calcul capable de résoudre des problèmes de façon mécanique. À l'inverse, l'intelligence artificielle « forte » désigne l'existence de robots qui non seulement mimeraient de l'extérieur l'intelligence humaine mais seraient également « *dotés de deux éléments exclusivement humains, la conscience de soi et les émotions* » (Ferry, 2016, p. 259). Une telle intelligence serait capable de réussir le test de Turing imaginé par le mathématicien britannique du même nom, et qui mesure la capacité des machines à se faire passer pour des êtres humains.

À ce jour, nous ne sommes parvenus qu'à développer une forme d'intelligence artificielle faible. Toutefois, l'intelligence artificielle n'a cessé de s'améliorer au cours des dernières années. La victoire de Deep Blue sur Kasparov en 1997, alors sextuple champion du monde d'échecs, puis celle de Watson au jeu de télévision « Jeopardy ! » en 2011 contre les deux champions du jeu, Ken Jennings et Brad Rutter, ont marqué une première étape dans l'amélioration de l'intelligence artificielle. Plus récemment, en mars 2016, la victoire d'AlphaGo, un programme de jeu de go développé par Google, contre le champion coréen Lee Sedol, considéré comme le meilleur joueur du monde au milieu des années 2000, marque une nouvelle étape. Plus étonnant encore : les professionnels du jeu de go avaient alors considéré que la machine faisait preuve d'une créativité et d'une précision de lecture susceptibles de faire progresser certaines tactiques de jeu.

> In Game Two, the Google machine made a move that no human ever would. And it was beautiful. As the world looked on, the move so perfectly demonstrated the enormously powerful and rather mysterious talents of modern artificial intelligence. (Metz, 2016)

Si l'AlphaGo de Google fait preuve d'une créativité nouvelle dans le domaine de l'intelligence artificielle faible, c'est son moteur de recherche qui constitue aujourd'hui la forme la plus aboutie d'intelligence artificielle. Comme l'expliquait Laurent Alexandre :

> Google est l'intelligence artificielle la plus sophistiquée du moment. La preuve, on y passe trois heures par jour. C'est bien parce que Google est intelligent qu'on pose tant de question à Google. Bien sûr, Google n'est pas au niveau d'une intelligence biologique mais il progresse extrêmement vite de par sa structure. Google est organisé comme un cerveau : les synapses, liens entre les neurones, sont remplacées par les liens hypertextes entre les pages. C'est un mécanisme à la fois neuronal et darwinien, et qui se rapproche très vite d'un cerveau qui évoluerait sous forme d'une intelligence artificielle. (Alexandre, 2014)

Désormais, l'ambition affichée de Google est bien d'appliquer son modèle de réussite dans les technologies de l'information (I) à celles de la santé et des biotechnologies (B) pour repousser toujours plus loin les frontières de l'intelligence artificielle (C). L'intégration de Raymond Kurzweil, spécialiste de l'intelligence artificielle et théoricien du transhumanisme à l'équipe de Google en 2013 est à cet égard révélatrice. Confiant, le futurologue prédit l'existence d'une intelligence artificielle forte dès 2045.

De nouveaux enjeux économiques, sociaux et politiques

Les entreprises dominantes dans les NBIC (Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft) défendent leur position de *leaders via* des stratégies d'acquisition relativement agressives et qui affectent la quasi totalité des *startups* les plus prometteuses dans ce domaine, concentrant ainsi dans l'écosystème de la Silicon Valley les fruits des recherches réalisées à l'échelle mondiale. Entre 2001 et 2016, Google a réalisé environ 150 acquisitions. Moteurs de recherche, publicités en ligne, robots, *cloud*, *big data* : la majeure partie de ces opérations relève du domaine des NBIC. Ce constat s'applique également à Apple (100 acquisitions depuis 1988) et à Facebook (60 depuis 2005). En particulier, Google a investi dans deux entreprises clés du secteur : 23andme, spécialisée dans le séquençage d'ADN, et Calico (California Life Company) dont l'objectif est de « tuer la mort » à l'aide des biotechnologies.

Dès lors, le débat ne porte pas tant sur le potentiel d'innovation technologique des NBIC, ni même sur la portée des transformations sociales qu'elles pourraient induire mais plutôt sur le positionnement des différents acteurs concernés. Ces questions, généralement d'ordre éthique, se déploient à plusieurs échelles. Premièrement, au niveau économique, des entreprises comme Google, Facebook, IBM, Microsoft et Amazon s'interrogent sur l'orientation des recherches qu'elles impulsent dans le secteur de l'intelligence artificielle. Ces géants du Web ont créé un comité d'éthique (*Partnership on Artificial Intelligence to Benefit People and Society*) afin d'informer les citoyens et les pouvoirs publics de l'impact des technologies. Leur objectif est, d'une part, de déterminer des « bonnes pratiques éthiques » en la matière et, d'autre part, de rendre ces technologies plus aisément acceptables pour les populations (Tual, 2016). Deuxièmement, les pouvoirs publics doivent adapter la réglementation en vigueur aux innovations technologiques croissantes. Ceci requiert de trouver un équilibre entre la conduite d'une réflexion éthique sur le sujet, et la poursuite d'une stratégie de compétitivité dans les NBIC. À cet égard, des rapports publiés aux États-Unis et en Europe analysent l'influence des NBIC sur la société et installent les bases du débat entre « bioprogressistes » et « bioconservateurs ». Troisièmement, les citoyens sont à la fois les premiers concernés et les moins bien informés sur l'évolution et l'influence des NBIC. Certains dirigeants, à l'image d'Elon Musk ou de Bill Gates, se sont publiquement étonnés de l'absence manifeste d'inquiétudes populaires sur ces questions (Karayan, 2015). Toutefois, les potentiels moyens d'influence et d'intervention des citoyens face au poids grandissant des entreprises phares dans le domaine restent aujourd'hui à définir. En somme, plus encore que les acquis récents dans le domaine des NBIC, c'est bien l'absence de débat public sur les questions liées au développement des technologies convergentes qui doit aujourd'hui interpeller les citoyens et requestionner les prises de position des responsables politiques, économiques et sociaux ■

Références

Alexandre Laurent (2011) *La mort de la mort : Comment la technomédecine va bouleverser l'humanité*, Paris, Jean-Claude Lattès.

Alexandre Laurent (2014) *Le cerveau et l'intelligence artificielle*, France Culture.

Bainbridge William Sims & Roco Mihail C. [eds] (2006) *Managing Nano-Bio-Info-Cogno Innovations: Converging Technologies in Society*, Dordrecht, Springer.

Bénavent Christophe (2014) "Big Data: No Best Way", *Le Libellio d'Aegis*, vol. 10, n° 4, pp. 5-14.

Dupuy Jean-Pierre (2004) "Quand les technologies convergeront", *Revue du MAUSS*, n° 23, 2004/1, pp. 408-417.

Ferry, Luc (2016) *La révolution transhumaniste : comment la technomédecine et L'uberisation du monde vont bouleverser nos vies*, Paris, Plon.

Fievet Cyril (2002) "Améliorer l'humain : une nouvelle renaissance ?", *Le Monde*, 31 juillet.

Hamel Marie-Pierre & Marguerit David (2013) "Analyse des big data. Quels usages, quels défis ?", *Note d'analyse,* n° 8 (novembre), Paris, Commissariat général à la stratégie et à la prospective.

http://www.strategie.gouv.fr/sites/strategie.gouv.fr/files/atoms/files/2013-11-09-Bigdata-NA008.pdf

Karayan Raphaële (2015) "Intelligence artificielle : attention danger, même Bill Gates a peur !", *L'Express/L'Expansion*, 2 février.

Klein Étienne (2011) *Le small bang des nanotechnologies*, Paris, Odile Jacob.

Metz Cade (2016) "In Two Moves, AlphaGo and Lee Sedol Redefined the Future", *Wired*, March 16.

https://www.wired.com/2016/03/two-moves-alphago-lee-sedol-redefined-future/

Nordmann Alfred (2004) *Technologies convergentes – Façonner l'avenir des sociétés européennes*, Rapport, Bruxelles, Commission européenne.

Ratel Hervé (2016) "CRISPR/Cas9 : la révolution de la chirurgie du gène", *Sciences et Avenir*, 22 mars.

https://www.sciencesetavenir.fr/sante/crispr-cas9-la-revolution-de-la-chirurgie-du-gene_30130

Roco Mihail C. & Bainbridge William Sims (2002) "Converging Technologies for Improving Human Performance: Integrating From the Nanoscale", *Journal of Nanoparticle Research*, vol. 4, n° 4, pp. 281-295.

Roco Mihail C. & Bainbridge William Sims (2003) *Converging Technologies for Improving Human Performance*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, NSF/DOC-sponsored report.

Royal Society (The) & Royal Academy of Engineering (The) (2004) *Nanoscience and nanotechnologies: opportunities and uncertainties*, London, The Royal Society.

Tual Morgane (2016) "Intelligence artificielle : les géants du Web lancent un partenariat sur l'éthique", *Le Monde*, 28 septembre.

Verdo Yann (2016) "CRISPR, la découverte qui met la génétique en ébullition", *Les Échos*, 15 avril.

Wetterstrand Kris A (2016) *DNA Sequencing Costs: Data from the NHGRI Genome Sequencing Program (GSP)*, Bethesba (MD), National Human Genome Research Institute.

www.genome.gov/sequencingcostsdata.

Parc Monceau, Paris (13 mai 2014)

Le Libellio d' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
pp. 79-84

Le transhumanisme entre utopie et idéologie

Yaëlle Amsallem
Master Gestion et Dynamique des Organisations

Un projet fantasmagorique

Construire de toutes pièces un monde nouveau peuplé d'hommes augmentés et immortels : tel est le projet de ceux qui se présentent comme les transhumanistes. Le progrès technologique offre pour eux la possibilité de décupler les capacités humaines jusqu'à dépasser la limite ultime, celle de la mort. « *Tuer la mort* » (le projet de Calico – California Life Company, fondée par Google en 2013), changer le mode de reproduction de l'homme, intégrer la machine au corps humain afin de créer une société de cyborgs : autant de projets en apparence plus fous les uns que les autres. Selon les transhumanistes, nous vivons aujourd'hui une période transitoire. Pour la première fois, les nouvelles technologies affectent directement la physiologie humaine à travers le développement des prothèses et de la bio-ingénierie. À leurs yeux, la création d'une intelligence artificielle véritable marquera la prochaine étape de ce processus, dont la finalité n'est autre que de parvenir à terme au remplacement de la vie par la technologie elle-même (Alexandre, 2011).

Aujourd'hui, le fantasme d'une société composée d'hommes augmentés et de cyborgs posthumains ne semble pourtant plus si invraisemblable. L'intégration de Raymond Kurzweil, spécialiste de l'intelligence artificielle et théoricien du transhumanisme, à l'équipe dirigeante de Google en 2012 en est un signe. Cofondateur de la Singularity University[1], le futurologue Raymond Kurzweil promeut le principe de « singularité technologique », l'idée que l'humanité pourrait être dépassée par une intelligence artificielle supérieure. Son slogan aux accents darwiniens est simple : « *Change or Die* ». La création de Calico en 2013 marque une étape supplémentaire dans cette lutte de l'homme contre la mort. L'entreprise la plus puissante du monde s'est emparée du projet transhumaniste, et entend se donner les moyens de faire de ce rêve une réalité.

1. Son rôle : « Be exponential. We empower a global community with the mindset, skillset, and network to create an abundant future. Join us on a transformative journey from inspiration to impact, and discover what being exponential means to you. » (“Singularity University,” n.d.)

Celle-ci repose sur quatre lettres : NBIC. Elles désignent quatre révolutions simultanées dans les domaines des Nanotechnologies, des Biotechnologies, de l'Informatique et des sciences Cognitives (NBIC). Ces technologies « convergent », dans le sens où des découvertes dans un domaine sont utilisées dans les recherches menées dans les autres disciplines. Les nanotechnologies (N) permettent d'accroître notre maîtrise de la matière, les biotechnologies (B) de reproduire l'ADN, l'informatique (I) d'augmenter exponentiellement la vitesse de calcul, et les sciences cognitives (C) de créer une intelligence artificielle. C'est cette convergence des technologies qui donne à penser aux scientifiques qu'ils seront capables de lutter

contre le vieillissement et la mort. Comme l'écrit Laurent Alexandre : « *Des thèmes qui étaient, il y a une décennie encore, du domaine de la science-fiction, font aujourd'hui l'objet de recherches actives dans les laboratoires* » (Alexandre & Besnier, 2016, p. 5).

L'enjeu est aujourd'hui de comprendre comment un projet relevant *a priori* du domaine de l'utopie parvient à mobiliser de l'argent, des compétences, des énergies et à se convertir en une entreprise crédible de transformation de l'humanité, dont les effets sont déjà perceptibles. En d'autres termes, comment l'utopie transhumaniste est en train de se muer, étape par étape, en idéologie. La nuance entre les termes est d'importance. Si l'utopie aspire à remplacer le pouvoir en place, l'idéologie vise, elle, à légitimer ce dernier (Ricœur, 1997). Comme l'explique Mannheim, ce qui est jugé réalisable est toujours déterminé par les « groupes ascendants ou dominants » et non pas par « la sociologie de la connaissance », c'est-à-dire par ce que l'on connaît. Ricœur affirme :

> C'est toujours le groupe dominant, en plein accord avec l'ordre existant, qui détermine ce qui doit être considéré comme utopique, tandis que le groupe ascendant, en conflit avec les choses telles qu'elles existent, est celui qui détermine ce qui est jugé comme idéologique. (Ricœur, 1997, p. 236)

En d'autres termes, le transhumanisme, jadis chimère de quelques scientifiques, est aujourd'hui directement repris à leur compte par les « groupes dominants ».

Un projet dont la crédibilité émane d'abord du pouvoir économique

Les premiers porteurs du projet transhumaniste sont les entreprises. En effet, vecteurs privilégiés de l'innovation technologique, ce sont elles (Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft, IBM) qui sont à même de rendre crédible l'utopie transhumaniste. L'activité de Google, acteur le plus engagé, retient l'attention. Seule firme à maîtriser toutes les technologies NBIC, Google a notamment investi dans deux projets aux accents transhumanistes assumés : Calico et 23andMe. L'entreprise de séquençage d'ADN 23andME, dirigée par l'ex-femme de Serge Brin, le co-fondateur de Google, permet de déchiffrer le patrimoine génétique et détecte notamment la propension à contracter certaines maladies. Cet engagement en faveur du projet transhumaniste trouve son aboutissement avec le parrainage de la Singularity University, dirigée, on l'a vu par Ray Kurzweil. Située sur le campus de la NASA, son but consiste à former directement des spécialistes des NBIC. Le terme « *singularity* » désigne le moment où l'intelligence artificielle aura dépassé le cerveau humain. Kurzweil, a pour mission de faire du moteur de recherche la première intelligence artificielle du monde. *Leader* mondial des neurotechnologies, Google souhaite franchir une étape supplémentaire avec l'émergence d'une véritable intelligence artificielle forte, dès 2045, d'après les dires de Kurzweil. Comme le remarque Laurent Alexandre, l'ambition de Google est sans limite :

> « Dans environ quinze ans, Google fournira des réponses à vos questions avant même que vous ne les posiez. Google vous connaîtra mieux que votre compagne ou compagnon, mieux que vous-même probablement » a fièrement déclaré Ray Kurzweil, lequel est également persuadé que l'on pourra transférer notre mémoire et notre conscience dans des microprocesseurs dès 2045, ce qui permettrait à notre esprit de survivre à notre mort biologique. (Alexandre & Besnier, 2016, pp. 100-101)

Au travers de la stratégie de Google, on voit donc s'opérer la légitimation progressive du projet transhumaniste. Comme le souligne Laurent Alexandre, « *l'entrée de Google*

dans la lutte contre la mort a rendu crédible la perspective de l'immortalité » (Alexandre & Besnier, 2016, p. 101).

Ce nouvel élément d'analyse n'est pas sans rappeler d'autres cas similaires, comme le pari lancé par Kennedy d'atteindre la Lune à la fin de la décennie 1960. Trente ans plus tôt, l'astronome Forest Ray Moulton avait exclu toute possibilité de voyage dans l'espace : « *There's no hope for this idea of reaching the Moon because of the insurmountable barriers to escaping the Earth's gravity* » (Kamp, 2014, p. 55). Richard Wooley renchérissait dans le *Times* en 1956 : « *I don't think anybody will ever put up enough money to do such a thing* » (Staff writers, 1956). Treize ans plus tard, le projet se réalisait pourtant dans le délai fixé grâce à l'association de moyens économiques conséquents et d'une volonté politique forte. Plus récemment, le projet d'Elon Musk de coloniser Mars avec cinq ans d'avance sur la NASA peut lui aussi paraître insensé. Et pourtant, on voit aujourd'hui SpaceX, une firme qui n'avait jamais construit de fusées, entrer sur le marché des lanceurs. Comme l'avait noté Werner von Braun : « *J'ai appris à employer le mot "impossible" avec la plus grande prudence* » (Von Braun, 1966).

Un projet légitimé par les élites politiques

La reconnaissance progressive du projet transhumaniste par les élites politiques se fait *via* la publication de quatre rapports sur les NBIC, conférant à cette transformation une visibilité plus large au niveau européen et mondial.

Le premier rapport sur le sujet (Roco & Bainbridge, 2003) formalise l'existence d'une convergence des technologies. Réalisé par des chercheurs, il recommande au gouvernement américain de diriger ses investissements de recherche vers les NBIC, afin de ne pas se laisser devancer par d'autres pays comme la Corée du Nord.

Un second rapport américain (President's Council on Bioethics & Kass, 2004) – marque une étape fondamentale dans la légitimation du projet au niveau politique. Il est en effet rédigé par le Comité de bioéthique américain dont les membres sont nommés par le président américain. Il vient nuancer le premier rapport et pose les bases du débat entre « bioprogressistes » et « bioconservateurs ».

Le rapport américain de 2003 a suscité une large vague d'inquiétude en Europe, si bien que la Direction générale de la recherche européenne a immédiatement lancé ses propres recherches sur le sujet. Le premier document de l'Union européenne, publié en 2004 (Nordmann, 2004) alerte les responsables politiques sur les potentialités du projet transhumaniste et condamne l'attitude des Américains. Il plaide pour une application des technologies NBIC au niveau de la connaissance (de la société, de l'homme) et de l'environnement. Il condamne en revanche leur utilisation dans le champ de la biologie (corps et cerveau humain).

En 2009, le rapport du Parlement européen (Science and Technology Options Assessment, 2009), transforme encore la vision européenne du transhumanisme. Comme le souligne Gilbert Hottois (2014), il se rapproche, avec toutefois plus de modération, du premier rapport américain. Ce texte s'interroge en effet sur le sens du terme « *enhancement* », que l'on doit comprendre dans le sens d'amélioration et non pas d'augmentation. Un tel rapport achève d'asseoir la légitimité du transhumanisme au niveau européen et mondial. Il reconnaît en effet que le rapport américain de 2002 est parvenu à rassembler un grand nombre d'acteurs clés : les technoscientifiques (NASA), les militaires (DARPA[2]), les industriels *high tech,* les lobbies NBIC et la

2. La DARPA est l'Agence américaine pour les projets de recherche avancées de défense.

mouvance transhumaniste favorable à l'amélioration. Surtout, ils insistent sur le fait que le transhumanisme n'est plus une utopie digne de la science-fiction, mais bien un véritable débat de société :

> Attempts to ignore or ridicule the transhumanists as an insignificant techno-cult (…) have turned out to be futile endeavours. Although many of the transhumanist visions have a smack of science fiction (of the unrealistic, "space opera" kind), they have managed to gain considerable ground in the ethicopolitical debate on human enhancement as well as rather widespread attention in diverse academic fields and in the media. (Science and Technology Options Assessment 2009, p. 113)

Cette préoccupation des chercheurs et des médias pour la problématique transhumaniste a attiré l'attention des gouvernements. À tel point que le Centre d'analyse stratégique, rattaché au premier ministre français, a organisé un Congrès international de l'homme augmenté en 2010 à Megève, puis un colloque à Paris en 2012 intitulé « De la science-fiction à la réalité ». Cette prise en considération du phénomène par les élites politiques, couplée à l'investissement massif des entreprises les plus puissantes dans les NBIC, marque un changement de légitimité radical.

Il devient aujourd'hui difficile de continuer à considérer le transhumanisme comme l'aboutissement d'un projet de nature proprement utopique. Le débat ne porte plus, désormais, sur la possibilité de réalisation des prouesses techniques évoquées, mais sur l'opportunité de l'intervention publique afin d'autoriser ou non l'approfondissement de la recherche.

L'inquiétude des transhumanistes eux-mêmes

De nombreuses voix s'élèvent pour mettre en garde les citoyens contre les conséquences que pourrait avoir un tel projet démiurgique, le risque n'étant rien de moins que l'extermination de l'humanité elle-même. Comme le souligne Stephen Hawking : « *Réussir à créer une intelligence artificielle serait un grand événement dans l'histoire de l'homme. Mais ce pourrait aussi être le dernier* » (Karayan, 2015). De son côté, Elon Musk qualifie de « démon » (Karayan, 2015) l'intelligence artificielle et appelle à un approfondissement de la régulation au niveau national comme international. Notons qu'Elon Musk a investi près de dix millions de dollars dans un fonds destiné à trouver des moyens de sécuriser les avancées en la matière. Bill Gates partage également cette prudence : « *Je suis d'accord avec Elon Musk et d'autres, et je ne comprends pas pourquoi les gens ne sont pas inquiets* » (Karayan, 2015). Les transhumanistes eux-mêmes s'interrogent quant aux retombées à long terme de l'intelligence artificielle. Le 29 septembre 2016, Google, Microsoft, IBM, Deepmind, Facebook et Amazon ont mis en place un partenariat en vue de « *définir les bonnes pratiques de l'intelligence artificielle pour la société et les individus* », nommé Partnership on AI. Comme l'explique Laurent Alexandre :

> La montée en puissance des neurotechnologies inquiète au sein même de Google, qui vient de créer un comité d'éthique consacré à l'intelligence artificielle. Il devra réfléchir à des interrogations qui concernent l'humanité toute entière : faut-il mettre des limites à l'intelligence artificielle ? Comment la maîtriser ? Doit-on l'interfacer à nos cerveaux biologiques ? (Alexandre & Besnier, 2016, pp. 104-105)

Cette volonté d'encadrer les recherches dans les NBIC ainsi que de créer un comité d'éthique permanent témoigne non seulement d'une certaine inquiétude, mais surtout de la volonté de créer une instance capable de définir de façon centralisée

les enjeux et grandes orientations à venir de la recherche. Les transhumanistes ont trouvé leur centre de pouvoir.

Un nouvel enjeu politique

Les *leaders* du domaine aspirent à faire du transhumanisme une composante à part entière des transformations sociales à venir. Laurent Alexandre résume ici l'ambition politique de Google :

> C'est plus un projet politique qu'un projet business, c'est en ce sens qu'il ressemble plus au Vatican qu'à une entreprise traditionnelle. Quand les gens de Google donnent une interview, ils ne parlent pas business, ils parlent intelligence artificielle, robotique, génétique, augmentation de l'espérance de vie. On voit bien que leurs motivations premières sont le changement de l'humanité, pas le business. C'est un projet révolutionnaire. C'est pour cela que nous allons voir le conflit gauche-droite disparaître au profit d'un clivage transhumanistes et bioconservateurs. Ce combat politique va être bien plus important que le clivage gauche-droite qui n'existe plus aujourd'hui. (Gardette *et al.*, 2014, émission de radio)

Qu'on s'en lamente ou qu'en s'en réjouisse, les transhumanistes ne cherchent désormais rien de moins qu'à repolariser le débat public et à favoriser l'avènement d'un gouvernement des « technologues », qui contrôlent les NBIC. Ils appellent de leurs vœux l'émergence d'une démocratie technique afin de pouvoir maîtriser les enjeux de ce nouveau paradigme. Si les transhumanistes dénoncent régulièrement le manque de considération des politiques à leur égard, les gouvernements actuels se trouvent bien souvent tiraillés entre la tentation d'avaliser l'émergence d'un courant idéologique révolutionnaire et futuriste, et la prise en compte de préoccupations d'ordre éthique auxquelles nul, pas même Larry Page, ne semble aujourd'hui en mesure de répondre ■

Références

Alexandre Laurent (2011) *La mort de la mort : comment la technomédecine va bouleverser l'humanité*, Paris, Jean-Claude Lattès.

Alexandre Laurent & Attali Jacques (2014) "Le cerveau et l'intelligence artificielle", *France Culture*, 23 août.

Alexandre Laurent, Boullier Dominique, Cardon Dominique & Gardette Hervé (2014) "Google est-il un projet politique ?", *France Culture* "Du Grain À Moudre", Amphithéâtre Émile Boutmy de Sciences Po, 4 octobre.

Alexandre Laurent & Besnier Jean-Michel (2016) *Les robots font-ils l'amour ?: le transhumanisme en 12 questions*, Malakoff, Dunod.

Bainbridge William Sims & Roco Mihail C. [eds] (2006) *Managing Nano-Bio-Info-Cogno Innovations: Converging Technologies in Society*, Dordrecht, Springer.

Bénavent Christophe (2014) "Big Data : No Best Way", *Le Libellio d'Aegis*, vol. 10, n°4, pp. 5-14.

Bostrom Nick (2005) "A History of Transhumanist Thought", *Journal of Evolution & Technology*, vol. 14, n° 1, pp. 1-25.

Braun Werner Von & Ordway Frederick Ira (III) (1966) *History of Rocketry and Space Travel*, Boston, Thomas Y, Crowell Co.

Dupuy Jean-Pierre (2004) "Quand les technologies convergeront", *Revue du MAUSS*, n° 23, 2004/1, p. 408-417.

Ferry Luc (2016) *La révolution transhumaniste : comment la technomédecine et l'uberisation du monde vont bouleverser nos vies*, Paris, Plon.

Hottois Gilbert (2014) *Le transhumanisme est-il un humanisme ?*, Bruxelles, Académie Royale de Belgique.

Kamp Jurriaan (2014) *The Intelligent Optimist's Guide to Life: How to Find Health and Success in a World That's a Better Place than You Think*, San Francisco, Berrett-Koehler Publishers, Inc.

Karayan Raphaële (2015) "Intelligence artificielle : attention danger, même Bill Gates a peur !", *L'Express/L'Expansion*, 2 février.

http://lexpansion.lexpress.fr/high-tech/intelligence-artificielle-attention-danger-meme-bill-gates-a-peur_1647411.html

Klein Étienne (2011) *Le small bang des nanotechnologies*, Paris, Odile Jacob.

Kurzweil Ray (2007) *Humanite 2.0 : la bible du changement*, Paris, M21 éditions.

Nordmann Alfred (2004) *Technologies Convergentes – Façonner L'avenir Des Sociétés Européennes*, Rapport, Bruxelles, Commission Européenne.

De la Porte Xavier (2012) "De la contre culture à la cyberculture", *France Culture*, (Place de La Toile), 15 décembre.

https://www.franceculture.fr/emissions/place-de-la-toile/de-la-contre-culture-la-cyberculture

President's Council on Bioethics & Kass Leon R. (2004) *Beyond Therapy: Biotechnology and the Pursuit of Happiness*, Washington D.C., President's Council on Bioethics.

Ricœur Paul (1997) *L'idéologie et l'utopie*, Paris, Le Seuil,

Roco Mihail C. & Bainbridge William Sims (2003) *Converging Technologies for Improving Human Performance*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, NSF/DOC-sponsored report.

Science and Technology Options Assessment (2009) *Human Enhancement*, Brussels, European Parliament.

"Singularity University" n.d. Singularity University. https://su.org.

Staff writers (1956) "Science: Utter Bilge?", *Times*, January 16.

Wiener Norbert (1988) *The Human Use of Human Beings: Cybernetics and Society*, New York, Da Capo Press.

Dossier :
Évolutions du travail, plates-formes et digital

Parc Monceau, Paris (13 mai 2014)

Organisations et production : *worlds apart* ?

Ce dossier se propose de réfléchir aux évolutions actuelles du travail en analysant plus particulièrement le fonctionnement des plates-formes et du digital.

Aurélien Acquier nous rappelle en quoi la théorie des organisations est utile pour analyser les plates-formes et propose trois voies de responsabilisation de ces organisations qui encadrent la production réalisée par des individus travaillant chacun de son côté.

Antonio Casilli se demande si les humains sont appelés à remplacer les robots dans la perspective du *digital labor*. Il nous précise comment la plateformisation, l'économie à la demande et les micro-tâches se font l'écosystème du *digital labor*. Le 2 février 2017, s'est tenu à l'Université Paris Dauphine, le séminaire d'hiver de la Société Française de Management consacré cette année à l'avenir du travail et de l'emploi. Marie-Rachel Jacob et Hervé Dumez ont co-organisé une table-ronde intitulée « Croisons

les regards » avec un économiste, une juriste, un syndicaliste et un gestionnaire. Pour les sciences juridiques, Elsa Peskine rappelle l'importance de la figure de l'employeur en droit du travail qui s'est incarnée dans la figure de l'entreprise comme organisation hiérarchique. Elle indique que les conséquences des nouvelles formes d'organisation sur l'application du droit ne sont pas apparues avec les plates-formes. La diffusion des firmes multinationales et l'éclatement des chaînes de valeur avaient déjà mis à mal cette représentation et le droit avait dû s'adapter. John Evans, pour l'action syndicale, fait l'état des lieux du travail dans le monde et plaide pour une meilleure prise en compte des droits des travailleurs dits indépendants. Philippe Askenazy rappelle la faible part de l'économie dite collaborative et des plates-formes dans l'économie mondiale. Il s'interroge plus particulièrement sur l'*easy game* que les entreprises semblent jouer en combinant réduction des coûts et gestion financière des activités, le tout au détriment de l'emploi des travailleurs. Prenant le parti du consommateur, Christophe Benavent fait l'hypothèse que l'économie collaborative est née de la stagnation des salaires versés par les entreprises. Ainsi, il met en évidence une économie des compléments de revenus qui déstabilise les travailleurs dont c'est le seul moyen de subsistance. Hervé Dumez, président de la Société Française de Management, a clos le séminaire en revenant à Marx, qui invitait à ne plus se contenter de comprendre le monde, mais à le transformer.

Comment ? J'incline à penser que réinventer un « temps organisé » pour construire des collectifs nous permettrait de sortir de l'impasse de l'individualisation des rapports marchands. Comme le montre Richard Sennett, nous retrouverions une capacité d'agent :

> Si je devais risquer une conclusion de première main sur la structure que Bismarck a conçue pour le capitalisme social, et que Max Weber a si brillamment analysée, je dirais que son plus grand héritage fut le don du temps organisé. Les relations sociales mettent toujours du temps à se développer ; un parcours dans lequel l'individu compte pour les autres exige des institutions d'une certaine longévité. Les individus encadrés peuvent assurément gaspiller leur vie en intrigues pour se placer dans de telles institutions. Mais la plupart des adultes apprennent à dompter la bête de l'ambition ; ce n'est pas notre seule raison de vivre. Des cages de fer ont structuré le temps de vie avec les autres. Qui plus est, les structures bureaucratiques offrent l'occasion d'interpréter le pouvoir, de lui conférer un sens sur le terrain ; ainsi donnent-elles aux individus le sentiment d'être des agents. Même dans des institutions dysfonctionnelles comme celles de l'État-providence, aux États-Unis, les employés du service public resteront dans l'idée qu'ils peuvent faire une différence. Est-ce une illusion ? Peut-être, mais il n'est d'adulte qui puisse s'en passer. (Sennett, 2006 p. 37) ■

Référence

Sennett Richard (2006) *La culture du nouveau capitalisme*, Paris, Éditions Albin Michel.

Marie-Rachel Jacob
emlyon business school, centre oce

Le Libellio ∂' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
Dossier Évolutions du travail, plates-formes et digital – pp. 87-100

Retour vers le futur ?
Le capitalisme de plate-forme ou le retour du « *domestic system* »

Aurélien Acquier
ESCP Europe

Si l'entreprise managériale s'est imposée au XX*e siècle, l'émergence contemporaine d'un capitalisme de plate-forme remet sur le devant de la scène une forme organisationnelle pré-industrielle, que l'on croyait disparue depuis l'émergence de la manufacture : le « domestic system ». Les conséquences économiques et sociales sont loin d'être négligeables. Cet essai établit les filiations historiques de ces nouvelles formes organisationnelles, ainsi que les implications de ce nouveau « domestic system », version Silicon Valley. Il s'agit notamment de montrer comment ces organisations constituent l'aboutissement d'une vision financiarisée et marchande de l'entreprise, vue comme noeud de contrats, et d'identifier les enjeux associés en termes de responsabilité (légale ou sociale), de salariat et de relations de pouvoir entre plates-formes et travailleurs.*

⁂

Après les taxis, c'est maintenant au tour des VTC (Voiture de Transport avec Chauffeur), les « chauffeurs Uber », de se mobiliser contre la célèbre plate-forme. Ces manifestations successives montrent combien le travail est re-questionné par les nouvelles organisations digitales. Les nombreux débats sur la fiscalisation de l'économie collaborative et du numérique (Collin & Colin, 2013), la montée en puissance du travail indépendant (McKinsey, 2016), l'impact de l'automatisation sur le travail (Frey & Osborne, 2017 ; Collins, 2014), la responsabilité et la redevabilité des plates-formes vis-à-vis des travailleurs et des clients – notamment en matière de protection sociale ou de conditions de travail – (Slee, 2016), l'hybridation des frontières entre sphère privée, travail domestique et sphère professionnelle (Cardon & Casilli, 2015), ou entre les sphères marchandes et non marchandes (Lallement, 2015), tous ces éléments montrent combien il est difficile de penser les nouvelles formes d'activité et d'organisation qui se déploient dans ce nouveau capitalisme numérique.

Cet essai développe une analyse des structures organisationnelles sur lesquelles reposent des plates-formes telles qu'Uber, Airbnb, et plus généralement le « capitalisme de plate-forme » (Sundararajan, 2016 ; Benavent, 2016). Par ce terme, nous désignons la réalisation d'un ensemble d'activités productives à but lucratif, intermédiées par des plates-formes digitales qui organisent les transactions entre offreurs et demandeurs. Deux ccs liminaires : tel que défini dans cet article, le capitalisme de plate-forme ne constitue qu'une partie (sans doute la plus visible et la

plus controversée) de ce qu'il est convenu d'appeler l'économie collaborative. Notre propos ne porte donc pas sur l'ensemble de l'économie collaborative, qui constitue un champ plus complexe agrégeant des modèles organisationnels et des logiques de création de valeur plus variés (Acquier *et al.*, 2016 ; Acquier *et al.*, à paraître). Deuxièmement, nous évacuons de notre analyse les plates-formes d'échange d'information (réseaux sociaux de type Facebook, Twitter ou autres) pour nous focaliser sur les plates-formes transactionnelles (Evans & Gawer, 2016) dont l'objet principal est d'intermédier offre et demande pour la réalisation de transactions marchandes.

En première approche, ces nouvelles structures remettent profondément en question plusieurs fondements classiques de l'analyse des organisations :

- *L'idée d'une frontière claire entre organisation et marché vole en éclat* : depuis le célèbre article de Ronald Coase sur la « nature de la firme » (Coase, 1937), il est communément admis que « firme » et « marché » constituent deux réalités de nature différente. Dans la perspective coasienne, la firme est régulée par un fonctionnement hiérarchique et des mécanismes de coordination centralisés, standardisés et planifiés qui réduisent l'incertitude. Elle constitue une alternative au « marché », par nature plus hétérogène, incertain et libre, régulé par le système de prix. Selon Coase, il y a une différence de nature entre firme et marché. Cette distinction fondatrice, qui sert souvent d'introduction aux manuels de théorie des organisations, n'est évidemment plus de mise lorsque l'on se penche sur des plates-formes telles qu'Uber, Airbnb, Taskrabbit ou autres. Ces acteurs organisent des transactions entre des offreurs et demandeurs qui sont indépendants de la plate-forme. Ces « organisations-marché » se construisent sur une hybridation qui rend caduque l'idée d'une différence de nature entre fonctionnement organisationnel et marchand.
- *Les relations sociales et les rapports de domination ne sont plus strictement fondés sur la distinction capital/travail* : depuis Marx, il pouvait sembler acquis que les rapports de production et de domination, dans le système capitaliste, se cristallisaient autour d'une séparation entre détenteurs de capital d'un côté et apporteurs du travail (en échange d'un salaire) de l'autre (Marx, 2010/1865). Ce constat, qui a alimenté de très nombreux travaux en sociologie du travail, se trouve lui aussi mis à mal par les nouvelles plates-formes. En effet, les travailleurs des plates-formes, qu'ils exercent en tant que chauffeurs VTC ou loueurs sur Airbnb, apportent et possèdent le capital nécessaire à la réalisation de leur activité. Curieux monde que celui d'Uber, dans lequel les travailleurs sont des capitalistes sans pouvoir, exploités par des manageurs virtuels (les algorithmes) d'une entreprise sans actifs ! Uber, entreprise non cotée qui, bien qu'elle ponctionne désormais 25 % de la valeur des courses en commissions, cumule une perte estimée à 3 milliards de dollars en 2016… Ce qui n'empêche pas sa valeur (estimée à plus de 60 milliards de dollars) de dépasser celle de General Motors !

Est-ce à dire que les grilles d'analyse classiques des organisations sont devenues inopérantes pour comprendre ces nouvelles structures ? Internet aurait-il aussi ubérisé les fondements de la théorie des organisations ? En première approche, on pourrait le penser tant les métaphores organisationnelles associées au numérique semblent éloignées de l'entreprise bureaucratique et hiérarchique classique, objet privilégié de la théorie des organisations. L'imaginaire du numérique est en effet marqué par les origines contre-culturelles et libertaires d'Internet (Turner, 2012), un idéal de décentralisation, des formes de collaboration horizontale, en pair à pair (*peer to peer*). Internet semble ainsi un espace privilégié pour analyser ou théoriser des formes d'organisations alternatives, collaboratives et démocratiques (Laloux,

2015), des systèmes dé-hiérarchisés fondés sur des holacraties (Robertson, 2015), ou des espaces de collaboration non marchands permettant l'émergence de biens communs (Benkler, 2006 ; Bauwens, 2015 ; Jemielniak, 2014). Puisant dans cet imaginaire, les plates-formes numériques ont longtemps été présentées comme de simples outils de désintermédiation (par opposition à l'entreprise bureaucratique), de débureaucratisation, redonnant du pouvoir aux individus et transposant dans le monde physique des formes de coordination issues du numérique (Botsman & Rogers, 2010).

Dans cet essai, nous voudrions montrer combien l'analyse organisationnelle reste pertinente pour penser ces « nouvelles » organisations. En particulier, nous pensons que l'histoire constitue, plus que jamais, un détour indispensable pour contextualiser, analyser le degré de nouveauté de ces innovations organisationnelles, mais aussi comprendre leurs implications. Nous procèderons en trois temps. Dans un premier temps, nous discuterons l'hypothèse, avancée par certains, selon laquelle le management algorithmique marquerait un retour en force du taylorisme dans le travail. Dépassant cette perspective, nous développerons deux propositions qui nous semblent centrales pour penser les modèles organisationnels contemporains du capitalisme de plate-forme : 1) l'émergence des plates-formes, dans leur déclinaison marchande, s'inscrit dans un mouvement de financiarisation de l'entreprise et de l'individu, débutée dans les années 1970/1980. 2) Cette logique aboutit à dés-institutionnaliser l'entreprise managériale pour y substituer des formes d'organisation du travail précapitalistes, dans une logique du « *domestic system* » remise au goût du jour par les technologies numériques.

Le management algorithmique : une résurgence du taylorisme ?

La perspective historique a été explicitement mobilisée dans un article récent du *Financial Times* (8 sept 2016), intitulé « When your boss is an algorythm » (O'Connor, 2016). L'article, qui détaille notamment les conditions de travail des livreurs des plates-formes UberEats ou Deliveroo (dans le secteur de la livraison à domicile) à Londres, développe une analogie entre ces nouvelles organisations du travail et le taylorisme. Il souligne la manière dont les algorithmes permettent de mesurer et surveiller en temps réel l'activité des livreurs et de prendre des décisions managériales, telles qu'exclure automatiquement un membre de la plate-forme en cas d'écart avec les standards attendus. Ces outils constituent des dispositifs de mesure de la productivité, de chronométrage et de contrôle à distance qui font largement écho au projet taylorien. Pour Jeremias Prassl, professeur de droit à l'université d'Oxford (dont les propos sont rapportés dans l'article) la chose est entendue : « *Les algorithmes fournissent un degré de contrôle et de surveillance auquel n'auraient pas osé rêver les ingénieurs tayloriens les plus chevronnés* ».

Des sociologues se sont aussi intéressés à l'impact des algorithmes sur le travail. Plutôt que de se pencher sur le travail des programmeurs qui conçoivent les algorithmes (que l'on pourrait assimiler aux cols blancs du numérique), les travaux d'Antonio Casilli sur le *digital labor* explorent la face cachée du travail digital, l'émergence d'un nouveau type de travail souvent déqualifié et mondialisé. Ses travaux explorent la manière dont une nouvelle classe d'« ouvriers spécialisés » parfois qualifiés de « tâcherons du numérique » (Cardon & Casilli, 2015) vend sa force de travail sur des plates-formes de micro-travail, à l'instar de la plate-forme « Turc mécanique » d'Amazon (*Mechanical Turk*). Cette plate-forme réunit des entreprises qui proposent

à des individus éparpillés à travers le monde de réaliser des micro-tâches, en échange de micro-rémunérations. Pour quelques centimes à quelques dollars, les humains, éparpillés à travers le monde, assistent les algorithmes en les complétant ou les paramétrant : réaliser un travail de saisie de quelques secondes, vérifier des fichiers, transcrire, traduire, corriger, coder, prendre des photos, ordonnancer, effectuer des clics sur une page. Au-delà du fonctionnement de cette plate-forme, son nom, et la référence au Turc mécanique est particulièrement révélatrice de la vision sous-jacente. Initialement, le Turc mécanique est un faux automate, conçu à la fin du XVIIIe siècle, destiné à faire croire à l'existence d'un automate doté d'intelligence artificielle et capable de jouer aux échecs contre des humains. Le Turc mécanique avait l'apparence d'une machine mais était en réalité contrôlé par un joueur réel, dissimulé à l'intérieur du dispositif. La métaphore du Turc mécanique par Amazon montre bien la logique poursuivie par cette plate-forme : utiliser un travail humain invisible pour créer l'illusion de l'automation et assister les algorithmes. On voit combien ces nouvelles organisations mettent en œuvre un processus qui tend à rendre littéralement le travail « invisible » (Gomez, 2013).

Château de Méridon, Chevreuse (17 octobre 2016)

Les limites, craintes et critiques adressées à l'organisation du travail taylorienne il y a cent ans semblent largement transposables à ces nouveaux prolétaires du début du XXIe siècle. Le travail digital se caractérise par une séparation marquée entre conception et exécution du travail, qui aboutit à mettre l'individu au service de la machine algorithmique, dans une version digitale des temps modernes. Le travail est réduit à une tâche, l'individu à un opérateur, avec les mêmes effets en termes de déqualification, de déshumanisation, de perte de sens du travail ou de « travail en miettes » (Friedmann, 1983/1956). Et le rêve ingénierique taylorien d'une organisation totalement mécanisée et rationalisée semble effectivement bien vivace si l'on songe aux projets de véhicule autonome d'Uber, qui met en avant sa volonté de se défaire de ses chauffeurs, dans un univers où la prestation serait intégralement robotisée, mécanisée et libérée du travail humain. Dans toute cette frange de l'univers digital, le travail humain semble un mal nécessaire, un résidu permettant de nourrir une chaîne algorithmique qui semble avoir remplacé la chaîne physique de l'usine. Si l'on définit le taylorisme par sa vision mécaniste et automatisée de l'organisation, son rêve scientiste de contrôle organisationnel par la technologie, le chronométrage des opérateurs et la séparation entre conception et exécution dans laquelle l'exécutant n'est qu'un prolongement ou un adjuvant de la machine, il y a évidemment de nombreuses traces de taylorisme dans le travail digital.

Cette analogie comporte cependant plusieurs limites. La première est que, selon les plates-formes, le travail est très inégalement prescrit. L'« épaisseur de l'intermédiation » (ou le degré de prescription, dans le langage taylorien) diffère

très fortement d'une plate-forme à l'autre. Si la prescription semble forte sur des plates-formes comme Mechanical Turk ou Uber, une plate-forme telle que leboncoin laisse énormément de marge d'organisation et reste peu intrusive sur les interactions. De même, les plates-formes de financement participatif n'induisent que très peu de prescriptions sur la nature des projets financés, leur conduite, ou la responsabilité des porteurs de projets, revendiquant une position de simple courtier (Netter, 2015).

Deuxièmement, alors que le taylorisme se caractérise par une transformation du travail par décomposition des tâches et recomposition des processus, les choses sont plus complexes dans le cas des plates-formes. Dans le cas d'Uber, la re-conception de l'activité reste marginale : la nature de l'activité du chauffeur n'est pas radicalement transformée (elle est toujours réalisée par un chauffeur qui conserve une autonomie de choix en termes de trajet, de choix de course, de conduite, de temps de travail, etc.). Plus qu'en imposant un processus standardisé ou en parcellisant le travail, la plate-forme intensifie le contrôle en introduisant une forme d'évaluation de la performance par le client, le chauffeur et la plate-forme. Dans beaucoup de situations, les plates-formes ne reconçoivent pas le travail, elles le modifient en introduisant de nouvelles formes de contrôle et de contractualisation.

Troisièmement, les prescriptions du capitalisme de plate-forme ne se cantonnent pas au travail des producteurs, mais incluent le client qui occupe aussi une place centrale dans la production du service. Les plates-formes induisent ainsi un travail très actif de la part des clients (Dujarier, 2014) : les consommateurs produisent des informations sur eux-mêmes et leurs préférences, ils réalisent des évaluations et sont évalués dans leur manière de consommer le service, ils promeuvent les plates-formes auprès de leurs réseaux, etc. Finalement, les clients finaux apparaissant comme « membres » du système organisationnel et coproducteurs du service, il faut étudier les nouvelles prescriptions dont ils sont eux aussi l'objet.

Enfin, le « *digital labor* » ne correspond pas du tout à l'organisation sociale du taylorisme. Comme l'ont souligné Segrestin et Hatchuel (2012), le taylorisme est indissociable de l'émergence de la grande entreprise, du salariat et du syndicalisme. Le taylorisme, en développant une ingénierie du travail, redéfinit radicalement la nature du travail et ses processus. Ceci implique la constitution et la reconnaissance d'un pouvoir hiérarchique dans l'atelier, et la reconnaissance d'un rapport de subordination entre le travailleur et l'organisation. L'émergence du taylorisme s'accompagne d'un transfert de la responsabilité du travail de l'individu à l'organisation, et de la généralisation du salariat comme mode de régulation du travail dans l'entreprise. Par ce mécanisme, l'entreprise prend la responsabilité des compétences des travailleurs, des moyens de production, des conditions de travail, et inscrit les relations de travail dans le long terme. Tout l'inverse du capitalisme de plate-forme, qui met en avant l'idée d'indépendance et l'autonomie des travailleurs vis-à-vis de la plate-forme. Finalement, si certaines plates-formes reprennent de Taylor son rêve techniciste, elles semblent aller totalement à l'encontre de l'organisation sociale qui sous-tendait le taylorisme.

Si elle semble séduisante en première approche, l'idée d'une résurgence du taylorisme n'est donc pas suffisante pour comprendre les dynamiques organisationnelles de l'économie des plates-formes et leur impact sur le travail. Si le capitalisme de plate-forme est le théâtre de nouvelles prescriptions – notamment à travers les algorithmes –, ces prescriptions sont d'une nature nouvelle et se déploient dans un contexte social nouveau.

Selon nous, la logique organisationnelle du capitalisme de plate-forme doit aussi se comprendre comme l'aboutissement d'un processus de financiarisation de l'entreprise.

De l'entreprise managériale au capitalisme financier

Si le terme d'*uberisation* génère autant de craintes de la part des entreprises, c'est sans doute parce que son modèle organisationnel est profondément différent de celui de l'entreprise managériale classique (intégrée), dont le modèle s'est généralisé lors de la seconde révolution industrielle et au cours du XXe siècle. Comme l'a montré Alfred Chandler, avec l'émergence de la grande entreprise, le moteur central de l'économie et de l'innovation passe de la « main invisible du marché » à la « main visible des *managers* » (Chandler, 1988). Par leur puissance d'organisation, les *managers* qui gèrent ces nouvelles organisations rationalisent les entreprises et en organisent le fonctionnement. L'entreprise concentre le pouvoir et réunit des compétences uniques, aussi bien en termes de création de produits (d'une complexité technique et à une échelle jusqu'alors inconnue) que d'organisation du travail ouvrier et de production (comme en témoigne l'action de Taylor dans l'organisation du travail), de *marketing* ou de pouvoir de marché.

Dès les années 1930, Berle & Means soulignaient les enjeux de contrôle et de gouvernance soulevés par cette révolution managériale, notamment vis-à-vis des actionnaires (Berle & Means, 1933). Dans cette nouvelle entreprise managériale, le management est concentré et l'actionnariat est diffus. Les *managers* ont pris le pouvoir sur la conduite de l'entreprise, et ne sont que très imparfaitement contrôlés par un actionnariat distant, fragmenté et disposant de leviers d'action limités. Dans les années 1960 et 1970, de nombreux observateurs s'inquiètent de l'emprise désormais considérable qu'exercent les *managers* sur la société, à l'image de Galbraith qui critiquera la manière dont l'entreprise neutralise la loi de l'offre et de la demande à travers son pouvoir économique, s'immisce dans les choix démocratiques à travers son pouvoir politique, et façonne les consommateurs jusque dans leurs désirs les plus intimes à travers les pratiques de *marketing*. Dans ce capitalisme managérial, la grande entreprise, devenue institution, semble avoir pris le dessus sur les marchés et la société. Elle cherche avant tout son propre développement et sa préservation.

Mais l'histoire ne s'achève pas là et les années 1970 préparent la revanche du marché. L'évolution est à la fois académique et idéologique, sur fond de montée du néolibéralisme, de massification des marchés de capitaux, relayés par des travaux académiques en finance. En 1965, Henry Manne publie un article invitant à déréguler les marchés financiers afin de mieux discipliner les *managers* (Manne, 1965). Il s'agit de repenser la gouvernance de l'entreprise en remettant l'actionnaire au centre, en accroissant la transparence financière, et en sanctionnant toute sous-performance des *managers* en favorisant les possibilités de rachat de l'entreprise par un concurrent. En 1976, Jensen et Meckling, dans leur célèbre article fondant la théorie de l'agence, développent une théorie de la firme qui va à l'encontre de l'entreprise vue comme institution (l'entreprise managériale) pour la considérer comme un simple « nœud de contrats », dont la nature n'est pas fondamentalement différente du marché. Selon eux :

> les relations contractuelles constituent l'essence de la firme […] les organisations sont de simples fictions légales qui servent de support à un ensemble de relations contractuelles entre individus […] Dans cette perspective, il est peu pertinent de chercher à distinguer les choses qui sont à l'« intérieur » de la firme de celles qui en seraient « extérieures ». Il n'y a

> à proprement parler qu'une multitude de relations complexes (des contrats) entre la fiction légale (la firme) et les apporteurs de travail, de matières premières, de capitaux, et les consommateurs […]. Il est rare que nous considérions un marché des actions ou du blé comme un individu, mais nous commettons souvent cette erreur lorsque nous pensons aux organisations comme si elles étaient des personnes, avec des motivations et des intentions. (Jensen & Meckling, 1976, pp. 310-311, notre traduction)

Dans la théorie de l'agence, la firme ou l'organisation ne sont plus vues comme une « entité » identifiable. Au contraire, leur enveloppe disparaît au profit d'une « fiction légale », support d'un processus de contractualisation. Et les travailleurs ne sont pas plus à l'intérieur de la firme et n'ont pas plus de droits que n'importe quelle autre partie prenante. Ces nouvelles doctrines des marchés et de l'entreprise donneront lieu à une série de transformations juridiques au cours des années 1980 aux États-Unis – notamment sous l'impulsion de Ronald Reagan –, qui ouvriront la voie au capitalisme financier (Davis, 2009). Suite à ces transformations, les entreprises ont massivement fait entrer des mécanismes marchands dans leur fonctionnement interne, comme en ont témoigné les vagues d'externalisation, le démantèlement des conglomérats, les démarches de recentrage sur le cœur de métier, le recours à des travailleurs intérimaires ou l'émergence de chaînes globales de valeur, qui mettent en jeu une myriade de firmes indépendantes pour la réalisation d'un même produit. L'entreprise n'est plus au centre, c'est devenu l'objet des actionnaires : il ne s'agit plus d'accroître sa taille et de se protéger des concurrents, mais de maximiser sa souplesse et sa rentabilité. C'est à travers ce prisme qu'apparaît la rationalité de certaines décisions qui peuvent sembler déroutantes d'un point de vue stratégique et managérial, telles que l'externalisation d'actifs clés dans certains secteurs depuis les années 2000, tels que l'immobilier dans la distribution (Carrefour) ou l'hôtellerie (Accor ou Club Med).

Le capitalisme de plate-forme ou l'aboutissement du capitalisme financier

De ce point de vue, le capitalisme de plate-forme apparaît comme un prolongement ou un aboutissement du capitalisme financier. Aidées de la puissance des technologies numériques, des entreprises telles qu'Uber ou Airbnb semblent en effet fournir l'incarnation pure de la firme « nœud de contrats ». Ces organisations-marché se réduisent à une structure centrale légère et flexible (la « fiction légale »), qui pousse la logique d'externalisation à son paroxysme pour toutes les activités productives. Le rôle de la plate-forme se résume à une activité de contractualisation, à la mise en œuvre d'algorithmes de mise en relation et de contrôle et à des investissements massifs en *marketing*. Mais elles n'ont que très peu d'actifs, ne produisent rien, et revendiquant une position de simple intermédiaire, ne sont pas responsables de grand-chose. En effet, ces structures reportent les enjeux assurantiels, de temps et de condition de travail ou de fiscalité vers les individus. Ceci est cohérent avec la vision de la firme de Jensen & Meckling, pour qui il est « *erroné de penser que la firme puisse avoir une responsabilité sociale* » puisque la firme n'existe pas en tant qu'entité.

Le changement est considérable : là où l'entreprise managériale organisait et transformait le travail, la plate-forme contractualise, externalise, et contrôle à distance. Le travail n'est pas conçu par la plate-forme qui n'en est plus responsable. Le travail est sorti de l'entreprise. Là où l'entreprise était institution, il n'y a plus qu'un marché.

Le retour du « *domestic system* », version Silicon Valley

Les plates-formes numériques ne possèdent pas les actifs productifs. C'est donc aux « travailleurs » de constituer et d'apporter le capital nécessaire à la réalisation du travail, quitte à supporter les risques associés. L'individu doit constituer et mobiliser un capital préalable (sous la forme d'un véhicule pour les VTC, d'un bien immobilier dans le cas d'Airbnb) pour exercer son activité. Cette situation n'est pas sans rappeler le *domestic system*, cette forme d'organisation précapitaliste qui a précédé l'émergence de la manufacture (Hounshell, 1984). Dans ce schéma, apparu en Europe au XVIe siècle, des agriculteurs réalisaient une activité ouvrière domestique (souvent textile) durant des périodes de faible activité, pour le compte de négociants avec qui ils entretenaient une relation commerciale. Les paysans réalisaient cette activité à domicile, le plus souvent avec leurs propres outils. Dans la variante du *putting out system* le négociant apportait aussi la matière première (le tissu) nécessaire à l'activité. Ce contexte précapitaliste fait écho à de nombreux éléments qui caractérisent le travail sur les plates-formes : la disparition d'un espace de travail géré par l'employeur ; l'indépendance des travailleurs qui n'entretiennent pas un lien hiérarchique mais marchand avec l'apporteur d'affaires ; la difficulté à penser une forme de représentation collective ou syndicale ; la difficulté à tracer une frontière claire entre les sphères domestique, productive et professionnelle ; l'existence d'un travail pluriel avec des activités d'appoint (qui rappelle les « *slashers* », ces actifs qui cumulent plusieurs métiers) plutôt qu'une activité unique à temps plein ; enfin l'auto-organisation individuelle (les individus déterminent eux-mêmes leur degré d'engagement sur la plate-forme).

Dans un tel contexte, la distinction capital/travail ne constitue pas le critère décisif pour comprendre les rapports de pouvoir et d'exploitation. Dans cette situation où le capital productif est externalisé et souvent largement distribué, c'est le pouvoir de marché et le pouvoir d'organisation, qui déterminent les rapports de force entre plates-formes et travailleurs. Le pouvoir d'Airbnb et d'Uber, c'est celui du marchand et de l'apporteur d'affaire, du courtier qui agrège la demande. L'horizon pour ces organisations est donc le contrôle du marché et la constitution d'une clientèle captive, susceptible d'apporter un volume d'affaires qui assoie leur pouvoir de marché.

Pourquoi cette forme organisationnelle revient-elle sur le devant de la scène aujourd'hui ? D'un point de vue strictement économique, les technologies de l'information facilitent l'accès à l'information et améliorent considérablement le contrôle (*via* des outils d'évaluation et les scores de réputation en ligne) et réduisent les risques de réaliser des transactions entre pairs qui ne se connaissent pas préalablement. La technologie réduit les coûts de transaction (Williamson, 1985), rendant le recours au marché plus attractif que l'intégration organisationnelle pour tout un pan d'activités[1]. D'un point de vue plus idéologique, ces formes d'organisation précapitalistes semblent aussi très cohérentes avec une vision financiarisée de l'entreprise, anti-managériale et anti-institutionnelle. Ces plates-formes bénéficient ainsi d'une légitimité auprès des investisseurs qui voient dans le marché le seul mécanisme de coordination légitime (par opposition à une régulation étatique, professionnelle ou organisationnelle). Ceci constitue sans aucun doute l'un des facteurs d'engouement des investisseurs, prompts à investir des milliards dans des structures à la rentabilité aussi incertaine qu'Uber ou de nombreuses *startups* technologiques.

1. Pour les opposants à ces modèles, une partie de cet avantage de coût est artificiellement facilité par le fait qu'une large partie de l'activité liée à l'économie des plates-formes se développe sur une frange non régulée, relevant de l'économie informelle, et souvent à la marge du droit (accusation de travail dissimulé ou déguisé, location non déclarée et non acquittement de la charge de séjour, absence de protection sociale des travailleurs, etc.) permettant à ces activités d'échapper à la fiscalité du travail et du capital. Ce serait en gros par l'illégalité que ces marchés seraient plus attractifs que l'intégration organisationnelle.

Plates-formes, managérialisation et financiarisation de soi

Si la détention du capital productif n'est plus la seule source du pouvoir des plates-formes, les inégalités patrimoniales restent néanmoins structurantes au niveau des individus. En effet, la valeur de leur patrimoine détermine leur capacité à tirer profit du capitalisme de plate-forme. À ce titre, les plates-formes sont des dispositifs à travers lesquels se matérialisent, se reproduisent, voire s'accroissent les inégalités patrimoniales entre individus. L'exemple d'Airbnb est frappant : l'analyse des données produites par le site InsideAirbnb.com montre qu'à Paris, à l'image de la plupart des villes mondiales les plus prisées des touristes, la location de courte durée apparaît deux à cinq fois plus rentable que la location classique (Gay, 2016). Cet effet est accentué par la localisation des biens : la rentabilité (ainsi que les taux d'occupation des logements) se réduit à mesure que l'on s'éloigne des quartiers les plus touristiques et que l'on se retrouve à la périphérie. Les profits potentiels tirés du capitalisme de plate-forme apparaissent proportionnels à la valeur et à la rareté des actifs que possèdent les individus : là où un individu pourra générer des profits très significatifs de la location d'un bien immobilier hors norme, dans une zone touristique recherchée à Paris, les bénéfices seront bien moindres sur des biens plus classiques, dans les arrondissements moins touristiques ou en petite couronne. De même, les perspectives de profit des chauffeurs VTC semblent structurellement plus limitées : les barrières à l'entrée sont plus faibles et la prestation y est beaucoup plus banalisée, favorisant la mise en concurrence des chauffeurs. Et au bas de la pyramide, il reste la possibilité d'enfourcher un vélo pour réaliser des livraisons à domicile.

Finalement, le capitalisme de plate-forme semble faire descendre sur des individus les enjeux stratégiques et financiers auxquels sont traditionnellement confrontées les entreprises. À titre d'exemple, les approches par les ressources (Barney, 1991) recommandent aux entreprises de développer un avantage stratégique fondé sur des ressources rares, valorisables, inimitables et non substituables. Fréry, Lecocq et Warnier (2015) ont montré que ce précepte ne fonctionne plus pour les plates-formes, qui fondent leur avantage stratégique sur des ressources ordinaires. Mais c'est tout le contraire pour les individus, dont les perspectives de profit sont directement fonction de la rareté et de la valeur de leurs actifs.

Outre le fait que ces processus contribuent à renforcer les inégalités – les mieux dotés en capital sont les plus susceptibles de tirer profit de ces nouveaux modèles – (Pasquier & Daudigeos, 2016), ils portent en germe une transformation de l'individu, qui intègre de plus en plus les logiques financières et managériales dans son propre fonctionnement. Pour tirer profit de ce capitalisme de plate-forme, l'individu doit veiller à monétiser et maximiser en permanence la valeur de ses propres actifs. Cela se traduit, par exemple, par le fait que des individus peuvent intégrer, dans un achat immobilier ou de véhicule, le profit potentiel représenté par la « mise en marché » régulière de leur logement sur Airbnb ou sur une plate-forme de location de biens. Ce capital est matériel mais aussi immatériel : l'individu doit veiller à préserver sa visibilité et sa réputation en ligne, gérer la confiance, adopter un comportement transparent, intégrer une éthique de l'évaluation par ses pairs, cultiver son réseau amical et professionnel comme garantie d'opportunités futures. Dans cette perspective, tout actif (matériel ou immatériel) peut être vu comme une ressource dormante, dont la valeur peut et doit être maximisée. Le nouvel « *homo collaborans* » calcule, arbitre et intègre une éthique financiarisée dans laquelle il gère en permanence sa propre valeur. Pour reprendre Foucault (1984), les plates-formes

et les technologies de l'information peuvent être analysées comme des technologies de gouvernement de soi qui redéfinissent la manière dont l'individu se perçoit, se définit et se projette. Dans ce nouveau *domestic system* remis au goût du jour par les technologies numériques, le travailleur indépendant s'est profondément transformé. Il ressemble plus à un « entrepreneur » qu'à un simple contractant, c'est un individu postfordiste et néolibéral, individualiste, soucieux de son image et de son succès, adaptable, ouvert au risque et à l'incertitude, s'appuyant sur ses réseaux et ses ressources personnelles et professionnelles.

Conclusion : responsabiliser les plates-formes ?

Au cours de cet essai, nous avons tenté de mieux comprendre et caractériser les formes organisationnelles sur lesquelles repose l'économie des plates-formes. Si nous avons débuté ce texte en soulignant l'effacement des frontières entre organisation et marché, ce brouillage concerne de nombreux autres niveaux de la théorie des organisations, au premier rang desquels le brouillage entre organisation et entreprise. Traditionnellement, notre vision de l'organisation met en jeu deux visions étroitement imbriquées : d'un côté, l'organisation est vue comme un processus ou le résultat d'une action (l'action d'organiser) ; d'un autre côté, l'organisation est vue comme chose ou comme entité juridique (c'est la vision substantive de l'organisation, à laquelle on se réfère souvent lorsque l'on parle d'entreprise). Ce que montrent les plates-formes, leurs nouvelles prescriptions, et le retour d'une forme contemporaine de « *domestic system* », c'est que le « travail d'organisation » (l'organisation comme action et processus) déborde désormais largement du périmètre de l'entreprise (l'organisation comme entité). Cette réalité, qui était déjà visible dans les chaînes globales de valeur, semble ici poussée à son paroxysme. À travers les plates-formes, l'organisation semble retrouver un sens premier, actif : organiser, mettre en place un ordre social local – qui régule les relations entre producteurs, clients et plates-formes –, instaurer une stabilité, une récurrence dans les interactions. À travers ses algorithmes, l'organisation devient moteur d'organisation sociale au-delà de ses frontières, une fabrique de la société et de l'individu, d'une manière très pratique et concrète. Ainsi, les plates-formes ne font pas qu'effacer la distinction entre organisation et marché, elles effacent aussi la distinction entre organisation et société. D'un point de vue théorique, on comprend ainsi la difficulté de plus en plus forte à distinguer la sociologie des organisations, la sociologie des objets techniques et la sociologie générale.

Comment réguler un système dans lequel l'organisation est sortie de l'entreprise ? Il y a là un défi considérable car nos sociétés ont appris à réguler la firme intégrée chandlerienne, dans laquelle le périmètre et la responsabilité de la firme vue comme entité étaient cohérents avec son impact en termes de processus. Dans ce capitalisme de plate-forme, ceci n'est plus du tout le cas. Du fait de la difficulté à identifier ces nouvelles organisations et à en délimiter les frontières, « *les enjeux de responsabilité sont à la recherche de l'entreprise* » (Acquier, 2016, pp. 78-82) : il s'agit de s'accorder sur le rôle et la responsabilité des individus et des plates-formes, à mesure que surgissent les controverses. Pour les chercheurs, une perspective de recherche importante concerne l'étude des processus de responsabilisation/dé-responsabilisation du capitalisme de plate-forme, appelant des regards croisés entre sociologie, droit et management.

D'autant que les externalités générées par le capitalisme de plate-forme sont à la mesure de leur extraordinaire croissance. À Paris, en un peu plus de cinq ans,

Airbnb aurait fait sortir du marché locatif particulier des dizaines de milliers de logements. Pour 20 000 d'entre eux, leurs propriétaires étaient dans l'illégalité en 2016 car ne déclarant pas leurs revenus, avec des effets en termes de renchérissement de l'immobilier, de location illégale et de renforcement des inégalités patrimoniales. À Barcelone, c'est tout le quartier de Barceloneta qui s'est insurgé en 2015 contre la multiplication des nuisances occasionnées par ces nouvelles pratiques.

Différentes voies sont actuellement explorées. La première consiste à mobiliser le droit pour ramener ces « organisations-marché » à des organisations managériales plus classiques et mieux connues : c'est la voie explorée par l'Urssaf en France, celle de milliers de chauffeurs Uber *via* une *class action* aux États-Unis depuis 2014, ainsi que celle qui semble en passe d'aboutir en Grande-Bretagne pour les travailleurs de Pimlico Plumbers (Grierson & Davies, 2017). Dans ces cas, il s'agit de faire requalifier le contrat commercial qui unit les travailleurs aux plates-formes en contrat de travail, à condition d'attester l'existence d'un lien de subordination entre les travailleurs et la plate-forme. Cette menace pèse potentiellement sur toutes les plates-formes à « forte épaisseur d'intermédiation » (celles qui prescrivent le travail ou évaluent son résultat). Mais ces démarches se heurtent à la difficulté à repenser la question de la subordination dans le contexte des plates-formes digitales. Cette piste implique en effet de mieux conceptualiser la notion d'autorité organisationnelle pour comprendre dans quel cas elle peut induire une responsabilité de la part de la plate-forme. Le cas de la *startup* Clic and Walk illustre bien cette difficulté. Cette entreprise, qui compte une dizaine de salariés, pourrait bien malgré elle se transformer en grande entreprise multinationale de 300 000 employés si l'on retient une vision trop restrictive de la notion de subordination... Cette plate-forme de micro-travail est en effet poursuivie depuis juin 2016 par l'Office central de lutte contre le travail illégal, pour travail dissimulé des quelques 300 000 « *click and walkers* » européens (dont 160 000 en France). Ces individus réalisent des micro-tâches (rémunérées de 1 à 6 euros) consistant à déambuler dans des magasins, prendre des photos de produits et les transmettre à la plate-forme pour vérifier leur disponibilité et leur disposition en rayon (Touati & Billon, 2016). La société est poursuivie au motif qu'elle évalue la performance des travailleurs et qu'elle conditionne le versement de la rémunération à la qualité du travail fourni (qualité des photos notamment). Finalement, cette première approche, qui consiste à requalifier la relation marchande en relation d'entreprise (entreprise dont le périmètre inclurait désormais des travailleurs salariés) impose d'actualiser le concept de subordination à l'heure du numérique, sauf à empêcher l'émergence de toute forme d'activité reposant sur des formes de travail non salarié.

Une seconde approche consiste à penser les enjeux de régulation en dehors du modèle de la grande entreprise intégrée. Plutôt que de responsabiliser les plates-formes, il s'agit de responsabiliser les individus qui les utilisent et de penser de nouveaux statuts permettant de nouvelles formes de protection et d'accompagnements de ces travailleurs. En France, les députés ont voté fin 2016 une série de mesures visant à fiscaliser l'économie collaborative. Les députés ont ainsi décidé de taxer toute activité qui ne serait pas du « partage » au sens strict, mais qui engendrerait un bénéfice pour l'offreur. Deuxièmement, cette taxation obéit à des seuils de transactions annuels au-delà desquels le particulier peut être assimilé à un professionnel. Dès qu'un particulier dépasse ces seuils (8000 euros par an pour la location d'objets, 23 000 euros pour la location immobilière), il doit s'inscrire au régime social des indépendants (RSI). Cette perspective vise à mieux penser les rôles individuels et les seuils d'activité séparant

les activités relevant de la sphère domestique de celles d'une activité professionnelle. Au-delà de ces enjeux fiscaux, de nombreuses initiatives publiques ou privées visent à mieux penser les statuts et formes de protection sociale et de mutualisation des risques pour les travailleurs indépendants.

Une troisième approche consiste à rendre les plates-formes contestables, en favorisant l'émergence des plates-formes concurrentes, reposant sur des modèles de gouvernance alternatifs, plus favorables aux travailleurs et aux clients qui utilisent ces plates-formes. De nombreux débats se développent autour du coopérativisme de plate-forme (Scholz & Schneider, 2016), avec l'idée qu'une gouvernance coopérative pourrait permettre de mettre les plates-formes au service des travailleurs du numérique. D'autres initiatives, à l'image de la Ruche qui Dit Oui (Acquier *et al.*, 2016) revendiquent une logique d'innovation sociale et plaident pour l'émergence d'organisations hybrides poursuivant simultanément des objectifs économiques et sociétaux. Ces démarches essaient de construire des modèles de plate-formes à « lucrativité limitée », permettant d'explorer des schémas de partage des revenus acceptables entre les parties prenantes, la poursuite de la finalité sociétale de la démarche tout en finançant le développement économique de la plate-forme.

De manière plus transverse, une quatrième approche consiste à agir sur la production et l'accès des données numériques des plates-formes, en pensant la gouvernance des données (débats sur *open data*, la gouvernance des données et l'accès aux données par l'État et les parties prenantes). Il y a là un enjeu politique majeur, et des initiatives telles qu'InsideAirbnb.com méritent plus d'attention de la part des chercheurs, car elles constituent un moyen de rendre accessibles les données qui, à leur tour, rendent visibles les externalités des plates-formes et favorisent le débat social et scientifique autour de leurs effets.

Ces approches ne sont évidemment pas exclusives les unes des autres, mais chacune repose sur des mécanismes propres et soulève différentes questions. Prises ensemble, elles ouvrent un panorama des processus de responsabilisation/dé-responsabilisation de l'économie des plates-formes, permettant d'analyser la manière dont se pense la responsabilité sociale de ces nouvelles formes organisationnelles ■

Références

Acquier Aurélien (2016) *La RSE entre histoire, rationalisations intra et inter-organisationnelles*, Mémoire d'Habilitation à Diriger des Recherches (HDR), Paris, Université Panthéon-Sorbonne.

Acquier Aurélien, Carbone Valentina & Massé David (2016) "Les mondes de l'économie collaborative : une approche par les modèles économiques", Paris, *IDDRI Research papers – projet PICO*, 48.

Acquier Aurélien, Carbone Valentina & Massé David (à paraître) "À quoi pensent les institutions? Théorisation et institutionnalisation de l'économie collaborative", *Revue Française de Gestion*.

Barney Jay (1991) "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage", *Journal of Management*, vol. 17, n° 1, pp. 99-121.

Bauwens Michel (2015) *Sauver le monde : vers une économie post-capitaliste avec le peer-to-peer*, Paris, Éditions les Liens qui libèrent.

Benavent Christophe (2016) *Plateformes : sites collaboratifs, marketplaces, réseaux sociaux… Comment ils influencent nos choix*, Limoges, Fyp Éditions.

Benkler Yochai (2006) *The wealth of networks: How social production transforms markets and freedom*, New Haven (CT), Yale University Press.

Berle Adolph & Means Gardiner (1933) *The Modern Corporation and Private Property*, New York, The Macmillan Company.

Botsman Rachel & Roo Rogers (2010) *What's mine is yours: The rise of collaborative consumption*, London, HarperCollins Publishers.

Cardon Dominique & Casilli Antonio A. (2015) *Qu'est-ce que le Digital Labor ?*, Bry-sur-Marne, INA Éditions.

Chandler Alfred (1988) *La main visible des managers*, Paris, Economica.

Coase Ronald H. (1937) "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, n° 16, pp. 386-405.

Collin Pierre & Colin Nicolas (2013) *Mission d'expertise sur la fiscalité de l'économie numérique*, Paris, Ministère de l'économie et des finances.

Collins Randall (2014) "Emploi et classes moyennes : la fin des échappatoires", *in* Wallerstein Emmanuel, Collins Randall, Mann Michael, Derluguian Georgi & Calhoun Craig [eds] *Le capitalisme a-t-il un avenir ?*, Paris, La Découverte, pp. 61-115.

Davis Gerald F. (2009) *Managed by the Markets: How Finance Reshaped America*, Oxford, Oxford University Press.

Dujarier, Marie-Anne (2014) *Le travail du consommateur. De McDo à eBay : comment nous coproduisons ce que nous achetons*, La Découverte/Poche.

Evans Peter C. & Gawer Annabelle (2016) "The Rise of the Platform Enterprise: A Global Survey", *The emerging platform economy series*, n° 1 (January), Guildford, The University of Surrey, The Center for Global Enterprise.

Foucault Michel (1984) *Histoire de la sexualité III. Le souci de soi*, Paris, Gallimard.

Fréry Frédéric, Lecocq Xavier & Warnier Vanessa (2015) "Competing with ordinary resources", *Sloan Management Review*, vol. 56, n° 3, pp. 69-77.

Frey Carl Benedikt & Osborne Michael A. (2017) "The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation?", *Technological Forecasting and Social Change*, vol. 114, n° 1, pp. 254-280.

Friedmann Georges (1983/1956) *Le travail en miettes. Spécialisation et loisirs*, Paris, Gallimard.

Gay Justine (2016) "À Paris, la location Airbnb rapporte 2,6 fois plus que la location classique", *JDN (Journal Du Net)*, 30 mars.

http://www.journaldunet.com/economie/immobilier/1175834-location-airbnb-versus-location-classique/

Gomez Pierre-Yves (2013) *Le travail invisible. Enquête sur une disparition*, Paris, François Bourin Éditeur.

Grierson Jamie & Davies Rob (2017) "Pimlico Plumbers loses appeal against self-employed status", *The Guardian*, Friday 10 February.

https://www.theguardian.com/business/2017/feb/10/pimlico-loses-appeal-against-plumbers-worker-status-in-gig-economy-case

Hounshell David A. (1984) *From the American System to Mass Production, 1800-1932: The Development of Manufacturing Technology in the United States*, Baltimore (MD), Johns Hopkins University Press.

Jemielniak Dariusz (2014) *Common Knowledge? An Ethnography of Wikipedia*, Stanford (CA), Stanford University Press.

Jensen Michael C. & Meckling William H. (1976) "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure" *Journal of Financial Economics* vol. 3, n° 4, pp. 305-360.

Lallement Michel (2015) *L'âge du faire. Hacking, travail, anarchie*, Paris, Le Seuil.

Laloux Frederic (2015) *Reinventing organizations*, Meulenhoff, Lannoo Campus.

Manne Henry G. (1965) "Mergers and the Market for Corporate Control", *The Journal of Political Economy*, vol. 73, n° 2, pp. 110-1420.

Marx Karl (2010/1865) *Salaires, prix et plus value*, Genève, Entremonde.

McKinsey (2016) "Independent Work: Choice, Necessity, and the Gig economy", McKinsey Global Institute.

Netter Emmanuel (2015) "Le financement participatif" *in Mélanges en l'honneur du professeur Didier R. Martin*, Paris, LGDJ, p. 479.

O'Connor Sarah (2016) "When your boss is an algorithm" *Financial Times*, September 8.

Pasquier Vincent & Thibault Daudigeos (2016) "Économie du partage : le mensonge égalitaire ?", *The Conversation*, 17 juin (https://theconversation.com/economie-du-partage-le-mensonge-egalitaire-60903)

Robertson Brian J. (2015) *Holacracy: The New Management System for a Rapidly Changing World*, New York, Henry Holt and Company.

Scholz Trebor & Schneider Nathan (2016) *Ours to Hack and to Own: The Rise of Platform Cooperativism a New vision for the Future of Work and a Fairer Internet*, New York, OR Books.

Segrestin Blanche & Hatchuel Armand (2012) *Refonder l'entreprise*, Paris, Le Seuil, La République des idées.

Slee Tom (2016) *What's Yours is Mine. Against the Sharing Economy*, New York, OR Books

Sundararararajan Arun (2016) *The Sharing Economy*, Cambridge, M.I.T. Press.

Touati Arnaud & Camilia Billon (2016) "Le travail dissimulé, nouveau mal de l'économie collaborative, Maddyness, 28 juillet 2016 https://www.maddyness.com/entrepreneurs/2016/07/28/travail-dissimule-clic-and-walk/

Turner Fred (2012) *Aux sources de l'utopie numérique. De la contre-culture à la cyberculture, Stewart Brand, un homme d'influence*, Caen, C&F éditions.

Williamson Oliver E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press.

Parc Monceau, Paris (13 mai 2014)

Le Libellio d' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
Dossier Évolutions du travail, plates-formes et digital – pp. 101-107

Les humains vont-ils remplacer les robots ?
Du travail formel au *digital labor*

Antonio Casilli
i3-Telecom ParisTech & EHESS

LE 19 JANVIER 2017, ANTONIO CASILLI EST INTERVENU DANS LE SÉMINAIRE BUSINESS & SOCIETY DE L'ESCP-EUROPE

La question centrale est celle du « *digital labor* », expression qui mérite une explication : elle est en effet intraduisible en français. L'anglais distingue le travail en tant que transformation – *work* – et *labor*, les relations, l'organisation du travail (en allemand, *Werk* et *Arbeit*), ce que le français ne fait pas. De même, *digital* se traduit mal par numérique.

En Italie existait dans les années 1970 un courant qui s'appelait le post-ouvriérisme, dans la lignée de Toni Negri et quelques autres. Sans appartenir à ce mouvement, j'ai été marqué par cette tradition en tant que sociologue des usages numériques. Dans les années 1980 et 1990, avec Manuel Castells (1996) par exemple, commence la réflexion sur l'impact du numérique et des réseaux, sur le travail. On anticipe le fait que la division du travail à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise va évoluer profondément, provoquant une mutation du monde du travail. On s'attend au remplacement des humains par les robots. C'est l'automation. On parle de fin du travail (Rifkin, 1995). Beaucoup de débats ont alors lieu et, par exemple, Dominique Méda (1995) s'oppose à cette vue. Puis Carl Benedikt Frey et Michael Osborne (2013) publient leur fameux rapport prévoyant le remplacement de 47 % des travailleurs d'ici 2050.

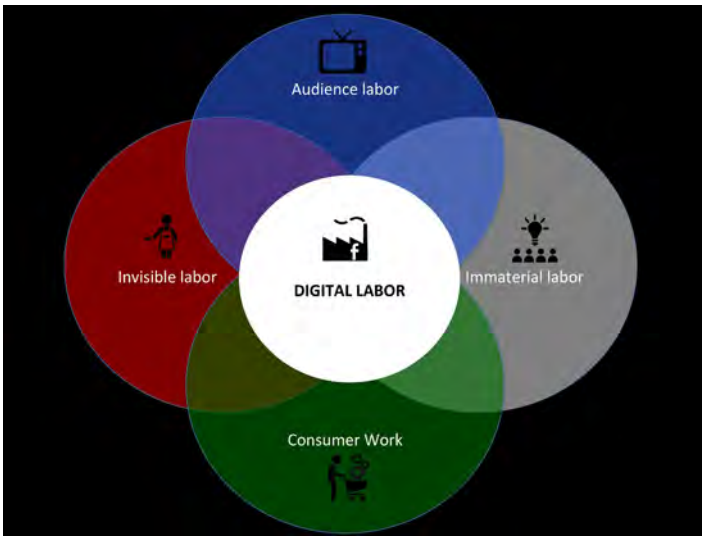
Mais, en tout cas, le discours du remplacement est indissociable d'une réflexion sur les machines, et essentiellement les outils numériques. Le problème du remplacement a donc toute une généalogie dans laquelle on retrouve ces prises de position diverses qui, pour certaines d'entre elles, trouvent leurs racines au début du XIXe siècle. Dans son ouvrage publié en 1801, *Lectures on the Elements of Commerce*, Thomas Mortimer s'inquiète déjà de l'apparition des scieries mécanisées. David Ricardo reprend l'idée quelques années plus tard, dans l'édition de 1821 de son *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Selon lui, pour un capitaliste, la décision consiste à choisir, pour remplacer le travail humain entre une machine, un animal, un enfant ou un homme dans un autre pays, le but étant de baisser le coût du travail. Autrement dit, la question de la valeur du travail revient sans cesse depuis 1800 et c'est elle que l'on retrouve autour des plates-formes.

La plateformisation

Non seulement, des plates-formes sont apparues (Google, etc.) mais, en outre, des entreprises traditionnelles se « plateformisent ». L'opposition entre marché et entreprise se dissout, les deux convergeant vers une seule et même forme. Le cas emblématique est Amazon, à la fois entreprise et *marketplace*. Les plates-formes reposent sur un modèle de marché biface. C'est un point important pour comprendre la question de la soi-disant gratuité des services proposés. Google est gratuit pour une catégorie d'utilisateurs, mais pas pour les annonceurs qui paient et subventionnent le service « gratuit ». Troisième élément, les plates-formes sont des mécanismes de coordination qui remplacent les mécanismes de marché. Amazon est un marché, une logistique, un organisme de paiement.

Dans ce contexte, comment le travail se manifeste-t-il ? Les plates-formes glissent d'un modèle fondé sur la création de valeur vers un modèle de captation de la valeur créée à l'extérieur de l'entreprise. Les utilisateurs produisent les contenus de valeur (*user generated content*). Et, derrière cette économie des contenus se profile une économie des données (une photo se complète de ses méta-données : la géolocalisation *via* GPS, la marque de l'appareil, le *timestamp* de la prise d'image). Ces données sont traitées et vendues. Tout cela ne concerne pas seulement les plates-formes Internet. Beaucoup d'entreprises sont passées à cette approche de *matching* algorithmique. Cas emblématique, la SNCF. À partir de la 4G et la Wifi dans les TGV, la SNCF a créé TGVpop, application assez étonnante (le train ne part à l'heure prévue que si beaucoup de gens ont cliqué sur *like*…).

On parle alors de *digital labor*, notion qui décrit l'évolution du travail dans ce contexte, au croisement de plusieurs cercles :



Dans les années 1960, le travail de la femme au foyer a été reconnu comme créant de la valeur. Il n'a pas été rémunéré en tant que tel mais a fait l'objet de compensations financières. Depuis un moment, on réfléchit sur le travail du consommateur (Dujarier, 2014). Dans les grandes surfaces, les caisses automatiques transfèrent le travail du caissier au consommateur. Le *digital labor* émerge comme une forme digitalisée de ce type de travail. Certains ont affirmé : tout ce que l'on fait sur Internet de chez soi est du travail. C'est exagéré. Il faut réfléchir sur les contextes, sur les écosystèmes de

valuation. Ils sont fondés sur le paradigme des plates-formes. Trois sont intéressants : l'économie à la demande, le micro-travail et les plates-formes sociales (il ne sera pas question ici du quatrième, qui est l'Internet des objets connectés).

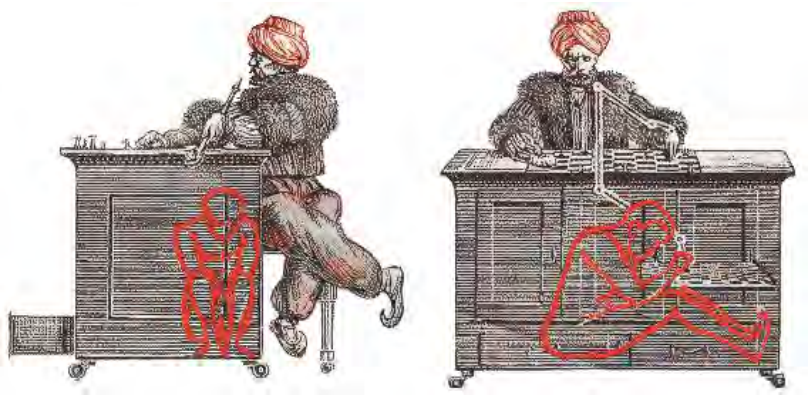
L'économie à la demande

L'exemple le plus célèbre est Uber, souvent mal analysé. Uber n'est pas une entreprise de transport urbain, c'est une entreprise de *matching* algorithmique qui met en relation quelqu'un qui veut se déplacer avec quelqu'un qui peut le déplacer. Beaucoup de temps du chauffeur Uber se passe sur une application. L'élément essentiel est le score de réputation qui sanctionne la qualité du travail réalisé. En dessous de 4,5, vous êtes « désactivé » ce qui correspond au licenciement dans le cadre classique. Il faut savoir bien se présenter, choisir la bonne photographie, assurer un service courtois et réagir rapidement par textos interposés, ce que l'on fait sur les réseaux sociaux. Les passagers sont également évalués par les chauffeurs Uber. Un passager qui a un mauvais score va être refusé par les chauffeurs. Autrement dit, chauffeurs comme passagers sont des producteurs de données et d'évaluations réciproques. Par ailleurs, au travers de Uber Experiences, les passagers peuvent produire des données relatives aux réservations de restaurants effectuées pendant le trajet, des *playlists* de morceaux écoutés dans la voiture, etc. Il s'agit de données récupérées par Uber à partir de l'expérience usager des passagers, qui lui sont particulières. Le transport urbain devient un phénomène social. Dans d'autres pays, on assimile le service Uber à un service de rencontre amicale (en Chine) voire érotique (au Brésil).

Le micro-travail

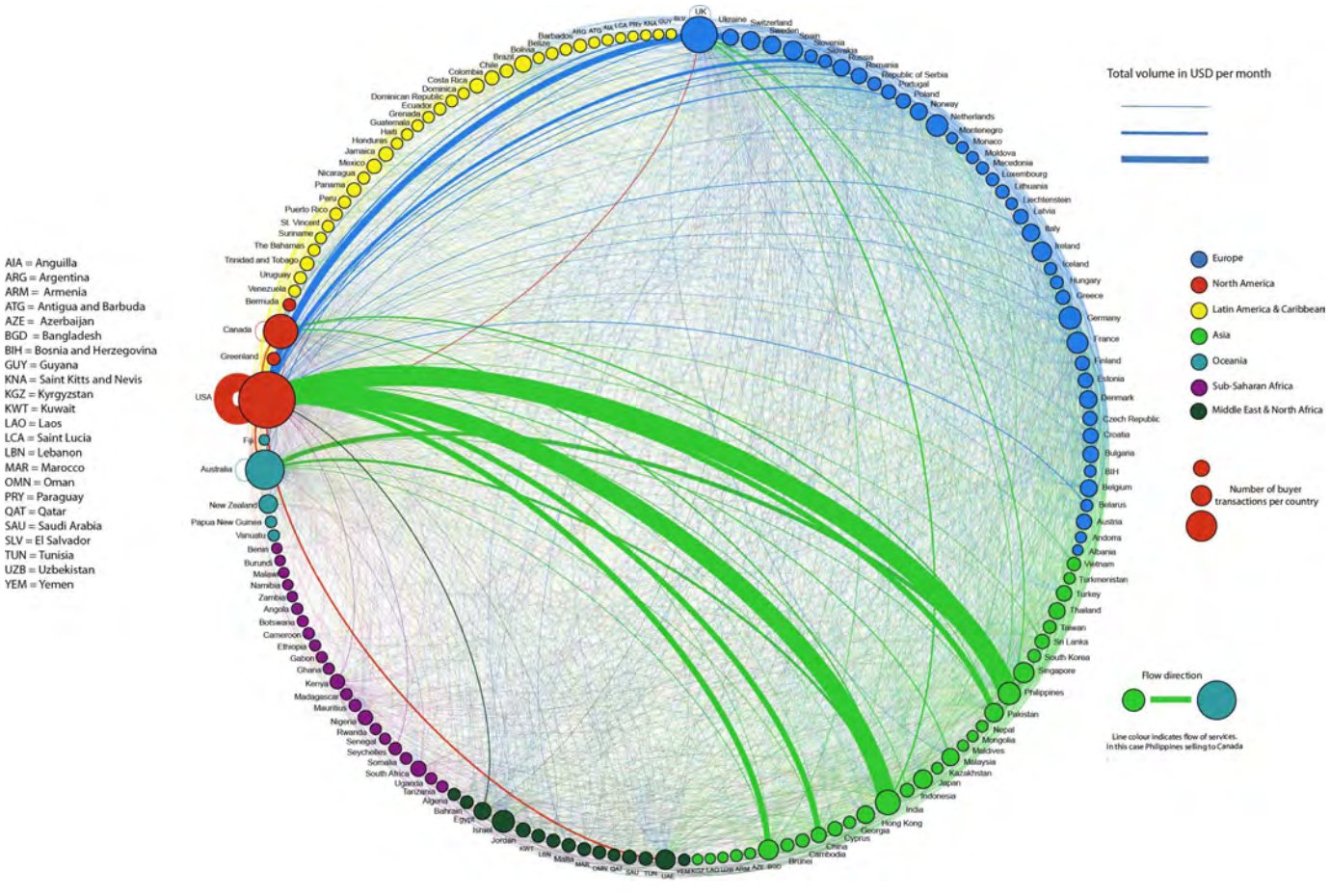
Quand on parle de micro-travail, on parle de services qui sont du type Amazon Mechanical Turk (MTurk). C'est de « l'intelligence artificielle artificielle ». On donne à des milliers de gens les tâches qui pourraient être réalisées par un algorithme. MTurk renvoie au nom d'un automate joueur d'échecs déguisé en turc du XVIIIe siècle. Derrière la machine se cachait un humain.

Le Turc mécanique (1770)



Cela peut couvrir des tas d'activités différentes (transcrire un ticket de caisse, écouter de la musique et la classer, labelliser des images, etc). Pour un *turker*, cela veut dire qu'il va passer quelques minutes à cliquer et qu'il va recevoir un micropaiement à la fin du mois. On peut ainsi gagner une vingtaine ou une centaine de dollars.

La moitié de ceux qui travaillent pour MTurk sont indiens. Il existe un équivalent français, Foulefactory (50 000 personnes) qui ne s'adresse qu'à des citoyens français. D'autres se concentrent au contraire sur les pays en voie de développement (en Chine, des millions de travailleurs, voire plusieurs dizaines de millions). Ces travailleurs testent des applications, comme les micro-travailleurs africains et sud-américains qui travaillent pour mCent, controlée par le groupe Publicis. Quand on cartographie, les pays du Sud sont ceux qui travaillent pour les États-Unis, le Canada, l'Australie, le Royaume-Uni. Ces micro-tâches dessinent une économie mondiale.



Ce n'est pas anecdotique. Google a lancé Crowdsource et, de temps en temps, cette application vous demande de réaliser des tâches de bien commun : traduire un bout de texte, reconnaître une image, retranscrire une phrase. Réfléchissez : Google Traduction vous demande déjà d'améliorer les traductions qu'il propose. Le moteur de recherche s'enrichit à partir des mots et des phrases que vous saisissez lors de vos recherches. Vous travaillez gratuitement pour Google. Recaptcha est l'application qui vous permet de montrer que vous n'êtes pas un robot. Chaque fois que vous utilisez Recaptcha vous travaillez pour Google Books (les mots à reconnaître sont issus de la base de données de ce service et ont justement échappé aux robots qui réalisent la reconnaissance optique de caractères). Donc, nous faisons le travail des algorithmes.

Les plates-formes sociales

Une plate-forme sociale comme Facebook ne s'intéresse pas à nos contenus, mais à nos clics et à nos *likes*. Il y a même des vendeurs de *like* : au Pakistan, il est possible d'acheter 100 000 *likes* pour 30 dollars.

PROJECT BUDGET TOTAL BIDS

$30 USD **8**

PROJECT DESCRIPTION

I want 100% real facebook 50,000 users to like my Facebook Fan Page. I want people to be from PAKISTAN ONLY no World Wide.

No Time Waters Please !

Project Description:

50,000 Facebook Likes from ONLY Pakistani Facebook users.

(NO world wide Likes)

• All LIKES must be real people with active account Facebook accounts (no fake accounts or accounts at risk of being suspended.)

• NO bots, NO Blackhat techniques, NO Farmville or any other game.

• Must be achieved by NO means of Illegal activity

• No fake fans that will risk my page deleted.

• Fans and Followers must be active.

• No spammers or distasteful, illegal or plain sick profile pictures

• You must use good practices when gathering LIKES.

**Facebook account must not be banned/ deleted for your actions. It should always be kept active. If Facebook account is not complete/no longer active there will be no payment for this project.

• It must be 50,000+ Facebook LIKES.

On each 15,000 Likes, 25% of Milestone Payment will be released until 75% of total payments are released only; Balance 25% will be released after 10 days to make sure that every thing is okay. All Likes are permanent and staying on our Page. Likes should not disappear automatically. However 1% to 2 % likes plus minus is acceptable.

When bidding please remember the following Point:

• Please provide what techniques you will use to generate LIKES

• You are bidding on my payment terms

As my Facebook page is regarding , so I shall prefer maximum number of likes should come from Pakistan E-commerce buyers.

Note: I have more work which I shall give on successful completion of this project.

Tout cela montre les humains derrière les robots. Facebook a lancé un assistant virtuel qui vous sélectionne le meilleur restaurant, vous appelle un taxi, etc. Mais cet assistant est moins virtuel qu'il n'y paraît. Beaucoup de tâches sont sous-traitées aux Philippines à des humains, alors que l'apparence est celle d'un automate. Ces processus présentés comme automatisés sont souvent fondés sur un travail humain. Des algorithmes aident les banquiers, les avocats, les médecins, à prendre leurs décisions, mais ils sont aidés par du travail humain. On appelle cela HAVA (Human-Assisted Virtual Assistant). Un rôle important des humains est celui d'entraîner les algorithmes et les processus d'apprentissage automatique. Microsoft a appris à ses dépens la centralité de l'*agency* humaine dans la phase d'entraînement de ses IA, lors du lancement de Tay.ai, une intelligence artificielle qui interagissait avec les utilisateurs de Twitter et qui a été sabotée. En refusant leur rôle de travailleurs invisibles de l'IA, les twittos s'en sont donné à cœur joie d'apprendre à cette entité artificielle les pires blagues racistes et pro-drogue ■

Références

Castells Manuel (1996) *The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. 1: The Rise of the Network Society*, Oxford, Blackwell.

Dujarier Marie-Anne (2014) *Le travail du consommateur De McDo à eBay, comment nous coproduisons ce que nous achetons*, Paris, La Découverte.

Frey Carl Benedikt & Osborne Michael A. (2013). *The Future of Employment: How Susceptible are Jobs to Computerisation?*, Oxford, Martin School Working Paper n° 7.

Méda Dominique (1995) *Le travail : une valeur en voie de disparition*, Paris, Aubier.

Mortimer Thomas (2016/1801) *Lectures on the Elements of Commerce, Politics, and Finances*, London, Forgotten Books.

Ricardo David (1999/1821) *Des principes de l'économie et de l'impôt*, Paris, Garnier-Flammarion.

Rifkin Jeremy (1995) *The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era*, New York, Putnam Publishing Group.

DÉBAT

Remarque : *Finalement, le travail ne disparaît pas, il se cache derrière l'automate. Mais c'est presque aussi désespérant que la disparition vraie du travail…*

Question : *Quelle qualification du travail évoque-t-on ici ? Quel est le lien entre les micro-travailleurs et le travail de ceux qui conçoivent les algorithmes ?*

Réponse : Il y a un Lumpenproletariat du clic, c'est évident. Là, on a des formes déqualifiées du travail. Cela rééquilibre la figure très professionnelle du numérique qui était très fortement mise en avant. Les super-professionnels qui choisissent leur travail et leur rémunération. Or, ce type de travail est en train de disparaître sous l'effet du micro-travail. Le graphisme sur Internet est très impacté par ce phénomène. On n'a plus de grands créatifs, très professionnels et très bien payés du graphisme, on a des micro-travailleurs qui oeuvrent sur le changement d'une couleur. Par contre, des solidarités sont en train d'apparaître entre micro-travailleurs.

Question : *Mais du coup, on a l'impression que l'on en est revenu aux problématiques du taylorisme à son début, avec les mêmes frictions. Est-on dans l'éternel retour du taylorisme ?*

Réponse : Je questionne la notion de taylorisme. Certaines plates-formes elles-mêmes parlent de taylorisme digital. Or, on est dans l'après-fordisme. Les structures ne ressemblent absolument plus à l'usine. On est face à des entreprises qui externalisent profondément.

> ***Question :*** *Mais alors il faut peut-être introduire l'idée de financiarisation. L'entreprise est devenue nœud de contrats. Il faut alors combiner financiarisation et taylorisme.*

Réponse : Oui, et en plus le rapport au risque est fondamentalement changé. L'entreprise doit courir des risques incroyables pour produire des taux de retour élevés, et elle transfère ce risque sur les travailleurs. C'est la troisième dimension essentielle. On est au-delà du compromis fordien.

> ***Question :*** *On est là face à des chaînes de valeur globalisées.*

> ***Question :*** *On en revient en plus au système précapitaliste dans lequel le travailleur travaillait chez lui le soir avec ses outils.*

Réponse : Et il faut également poser la question de la subordination. Certains pensent que Facebook ne propose pas de subordination. Je n'en suis pas sûr. Le plus fascinant est que les clics sont maintenant de plus en plus impératifs : clique ici, fais ceci.

> ***Question :*** *Quel est le lien entre la chaîne d'ordre et la chaîne de valeur ? Il se dit que Facebook génère 12 dollars par utilisateur.*

Réponse : Facebook entretient l'ambiguïté. Tout le monde se demande ce que génère Facebook par clic. Des milliers de pages ont été consacrées à des essais de réponse à cette question. À chaque fois que nous cliquons sur Facebook, Facebook vend l'information. En réalité, il est impossible d'évaluer un clic. Quand Facebook divise son CA par le nombre d'utilisateurs et aboutit à 12 dollars, il s'agit d'une rhétorique visant à montrer que vous ne faites pas grand chose, et que ce que vous produisez est négligeable (argumentation essentielle pour se défendre). En effet, des utilisateurs ont fait une *class action* devant les autorités européennes pour demander à Facebook une compensation financière.

> ***Question :*** *Comment s'opère la coordination du micro-travail ? Vous avez mentionné le graphisme. À un moment, il faut coordonner tous les actes de micro-travail.*

Réponse : La question se pose différemment selon les tâches. Certaines sont très simples. Le graphisme est une tâche plus spécialisée. C'est le cas aussi du contenu non autorisé. Il y a des gens qui regardent du porno et de la violence toute la journée. Dans certains cas, la coordination est faite par la structure même de la base de données.

Château de Méridon, Chevreuse (17 octobre 2016)

Le Libellio d' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
Dossier Évolutions du travail, plates-formes et digital – pp. 109-116

Table ronde

LE 2 FÉVRIER 2017, S'EST TENU À L'UNIVERSITÉ PARIS DAUPHINE, LE SÉMINAIRE D'HIVER DE LA SOCIÉTÉ FRANÇAISE DE MANAGEMENT CONSACRÉ CETTE ANNÉE À L'AVENIR DU TRAVAIL ET DE L'EMPLOI. MARIE-RACHEL JACOB ET HERVÉ DUMEZ ONT CO-ORGANISÉ UNE TABLE-RONDE INTITULÉE « CROISONS LES REGARDS » AVEC UN ÉCONOMISTE, UNE JURISTE, UN SYNDICALISTE ET UN GESTIONNAIRE.

L'idée de cette table ronde consistait à croiser les regards sur l'organisation productive, et plus particulièrement le lien entre l'organisation et ses membres.

La relation d'emploi dans les organisations complexes

Elsa Peskine
Maître de Conférences à l'Université Paris Nanterre

Il serait faux de dire que le droit du travail ne pense pas l'organisation. Mais il la pense à travers deux figures, celle de l'employeur et celle de l'entreprise, cette dernière conçue comme une organisation hiérarchique, articulée autour de la relation de travail qui se tisse entre un pôle unique de direction et une collectivité de salariés. L'organisation constitue une référence, voire un modèle, un paradigme d'organisation, de sorte qu'il apparaît difficile de penser d'autres formes d'organisation. Les relations qui se nouent entre une société-mère ou une société donneuse d'ordre et la société employeur sont donc conçues comme étrangères au rapport d'emploi. Cette vision compartimentée est d'autant plus forte que l'entreprise est multinationale et que l'entreprise parvient ainsi à se jouer des réglementations nationales.

Deux conséquences en découlent. La première est la difficulté à imputer la responsabilité. La seconde est l'éclatement des collectivités de travail.

S'agissant de la première, le droit du travail est construit autour de la figure de l'employeur, et du lien contractuel entre ce dernier et le salarié. Les autres sociétés ne sont pas parties de ce contrat et, par conséquent, se trouvent étrangères à la relation d'emploi. Pourtant, le droit du travail parvient à penser des espaces d'exercice de droits des salariés qui vont au-delà de l'entreprise. Tel est le cas de l'espace de reclassement dans le groupe. Mais ce qui est plus difficile, c'est de penser l'imputation de responsabilité à un autre sujet que l'employeur. On bute ici sur le principe de l'autonomie de la personne morale.

Quelles sont alors les voies possibles ? On parle de l'employeur conjoint ou co-employeur. La société-mère peut être considérée comme un second employeur. Mais cette porte s'est quasiment fermée depuis une jurisprudence très restrictive de la Cour de cassation. Ensuite, la proposition de loi sur l'obligation de vigilance constitue un bon exemple de construction de responsabilités articulées. La société-mère n'est pas responsable de toutes les obligations en droit du travail, mais débitrice d'une obligation de vigilance. Il s'agit d'une vision plus réductrice,

mais elle constitue une manière d'intégrer la société-mère dans la relation d'emploi.

Quant à la seconde conséquence, l'éclatement des collectivités de travail, elle peut être illustrée de différentes manières. Des employés d'une entreprise sont mis à disposition d'une autre, ce qui veut dire que la firme qui organise leur activité n'est pas celle qui les emploie. Dans les années 2000, un contentieux s'est développé autour des salariés mis à disposition d'une autre. Sont-ils électeurs et éligibles dans l'entreprise où ils travaillent concrètement ou dans celle qui les emploie ? À partir de 2008, sous certaines conditions, ils peuvent exercer une option. Parfois, c'est le périmètre de représentation qui est redéfini. Ainsi en est-il avec l'instance de dialogue social mise en place dans les réseaux de franchise par la loi El Komrhi ■

Références

Peskine Elsa et Stéphane Vernac (2015) "Pouvoirs et responsabilités dans les organisations multi-sociétaires", *in* Borenfreund Georges & Peskine Elsa [eds] *Licenciements économiques et restructurations, vers une redistribution des responsabilités*, Paris, Dalloz.

Peskine Elsa (2013) "La responsabilisation des sociétés mères", *Droit ouvrier*, n° 776 (mars), pp. 157-163.

Peskine Elsa (2008) "Réseaux d'entreprises et construction des espaces de l'action collective", *in* Borenfreund Georges & Souriac Marie-Armelle [eds] *Syndicats et droit du travail*, Paris, Dalloz, p. 57-60.

Peskine Elsa (2007) "Contractualisation et droit du travail : de l'entreprise au réseau", *in* Chassagnard-Pinet Sandrine & Hiez David [eds] *Approche renouvelée de la contractualisation*, Aix-en-Provence, Presses Universitaires d'Aix-Marseille, pp. 47-52.

Des politiques actives de l'emploi et une protection sociale pour consolider la relation employeur-salarié en agissant de manière innovante pour mieux protéger les travailleurs indépendants

John Evans

Secrétaire Général de la Commission Syndicale consultative auprès de l'OCDE (TUAC)

Le TUAC regroupe les confédérations syndicales (55) dans l'OCDE.

La discussion de cette table ronde est au cœur de celles sur lesquelles travaille le TUAC.

Du point de vue du contexte, le taux de chômage est élevé depuis la crise de 2008. Lehman Brothers en est plus directement responsable que les robots. Les inégalités dans les pays industrialisés se creusent depuis quelques dizaines d'années. On enregistre une montée du populisme dans les territoires en crise, là où, auparavant, on avait un taux de syndicalisme élevé.

Il est réellement très difficile de se prononcer sur la destruction de l'emploi dans les futures années. Les points de vue sont très contrastés. Pour l'instant, on ne voit pas le lien entre technologie et productivité. La vérité est qu'on ne sait pas si quelque chose de nouveau est aujourd'hui en train de se produire. On soupçonne que la meilleure des politiques est d'investir dans la formation pour

permettre aux travailleurs de développer des capacités générales. Aux USA, les travailleurs dans les plates-formes représentent environ 2,5 %. Les contrats précaires représentent 20%. Donc les plates-formes ne sont qu'un des éléments qui jouent sur la précarité. Mais les plates-formes sont peut-être, en dynamique, en train de changer profondément la donne. Les tribunaux britanniques ont décidé que les travailleurs pour Uber étaient des salariés de Uber et devaient être traités en tant que tels. Il est possible qu'Uber soit en train d'entrer dans une nouvelle période. La question est : quel est le rôle des syndicats au milieu de ces évolutions ? Quand on les étudie, on s'aperçoit qu'il y a de bonnes et de mauvaises plates-formes. Les syndicats essaient eux-mêmes de se transformer en plates-formes au service des travailleurs.

L'utilisation des données est un facteur très important. Les possibilités existent, elles jouent déjà fortement dans la gestion des relations humaines, notamment le recrutement : vous êtes femme, musulman, etc. – l'entreprise le sait au moment du processus du recrutement. Comment gère-t-on, comment contrôle-t-on cela ?

En conclusion, il faut sans doute relativiser l'idée que le travail se marginalise sous l'effet du développement des plates-formes. Encore une fois, pour l'instant, les plates-formes ne représentent pas grand chose dans le monde du travail. Mais, encore une fois également, on a du mal à évaluer l'ampleur des changements en cours ■

Productivité contre logique financière au détriment de l'emploi

Philippe Askenazy
Directeur de recherche CNRS au Centre Maurice Halbwachs et professeur à l'ENS

Parmi les économistes, l'un des importants sujets de discussion porte sur ce qui se passe aujourd'hui, avant même de disserter vers le futur. Dans nombre de pays depuis une décennie, aux États-Unis plus récemment, la productivité apparente du travail est plate, voire déclinante, du moins depuis 2008. Comment expliquer ce phénomène dans un contexte de concentration du capital et du travail ? Si l'entreprise est appréhendée à travers la fonction de contrôle, environ 40 % de l'emploi privé en France est concentré dans 250 entreprises. Si on ajoute la sous-traitance exclusive ou la franchise, l'immense majorité des emplois dépend de structures de très grande taille même aux États-Unis. Or, ce type de structure doit *booster* la productivité.

Plusieurs hypothèses ont été proposées. Trois éléments sont pertinents pour cette table ronde.

Le premier point touche les plus diplômés. La part des diplômés dans la main-d'œuvre s'accroît de manière linéaire, indépendamment des fluctuations économiques. Donc, les entreprises ont des besoins croissants de main-d'œuvre diplômée mais celle-ci semble représenter des coûts fixes. Les entreprises créent des services qui réfléchissent. Or, la réflexion n'est pas comptée dans la valeur ajoutée. Soit on se dit qu'on sous-estime la réflexion, soit on se dit qu'on ne sait pas si celle-ci est productive ou non.

Deuxième élément de réflexion : une grande masse du travail est concernée par un basculement intervenu dans les années 2000. Dans les années 1990, on recherchait la productivité *via* des incitations et des réformes organisationnelles. Or, on aurait basculé d'une logique produit à une logique de réduction des coûts avec un *easy game*. On pourrait faire des profits sans véritablement se fatiguer. La phase antérieure est toujours présente, une productivité a été obtenue dans les années 1990, et on peut continuer sans augmentations salariales. Cela vient de l'affaiblissement du droit du travail, de la syndicalisation, du développement de marges de l'emploi (indépendants, CDD). La moitié des contrats signés en France chaque jour, portent sur des CDD pour une durée inférieure à une semaine. Les entreprises peuvent faire des profits solides sans chercher nécessairement à faire progresser leur productivité. L'*easy game* est double. Même si la plupart des emploi sont localisés dans des territoires, les profits s'en vont ailleurs. En 2015, l'Irlande a eu une croissance de 25 %. Cela ne se voit pas physiquement en Irlande : c'est simplement que les bénéfices sont enregistrés dans ce pays. Comment redistribuer quand l'argent est parti ailleurs ?

Troisième point. Aujourd'hui, nous aurions une mauvaise mesure de la productivité, ou au moins biaisée. Dans le cas des services aux personnes, on mesure la productivité par le salaire aux personnes. La rémunération stagne, or c'est elle qui sert de base à la mesure de la productivité. L'irruption des technologies de l'information qui facilitent la vente couplée, par exemple d'une voiture et d'un crédit par un concessionnaire, accentue la péremption des mesures de productivité (nombre de voitures).

Les obstacles deviennent macro-économiques. Il y a à la fois un problème de croissance et un problème au niveau des travailleurs. Les travailleurs s'usent, en termes de santé mais aussi parce que nombre d'entre eux sortent du marché du travail, hommes comme femmes, de qualification intermédiaire. Ce sont les *missing workers* qui considèrent que le travail ne vaut pas le coup. On perd donc une logique de productivité, en dehors du monde de l'entreprise.

Peut-on avoir quelque espoir ? En Allemagne, la mise en place du salaire minimum n'a pas entraîné la perte du million d'emplois annoncée. Les emplois précaires ont diminué, les emplois traditionnels ont augmenté. Pourquoi ? Parce que les entreprises, pour s'en sortir, ont relancé des politiques de productivité. C'est une preuve parmi d'autres qu'une revalorisation du travail peut permettre de s'extraire de l'*easy game* ■

Références

Askenazy Philippe (2016) *Tous rentiers ! Pour une autre répartition des richesses*, Paris, Odile Jacob.

Askenazy Philippe, Bellmann Lutz, Bryson Alex & Moreno Galbis Eva (2017) *Productivity puzzles across Europe*, Oxford, Oxford University Press.

L'économie collaborative comme réponse des salariés à la stagnation des salaires

Christophe Benavent
Professeur des Universités, Université Paris Nanterre

Dans *Plateformes* (Benavent, 2016), il manque un chapitre sur le travail. Merci donc de me permettre de compléter. Les plates-formes sont des modes d'organisation originales. Ce ne sont pas des bureaucraties, au sens de l'organisation rationnelle, ni des marchés (Uber simule le marché, ce qui est très extraordinaire), ni des clans – rien de culturel : elles sont immenses, c'est impossible – au sens de Ouchi (1979). J'inclus dans la notion de plates-formes les market places comme Alibaba, les e-commerçants comme Amazon, les réseaux sociaux, des formes récentes d'économie collaborative, les *market places* de travail qui offrent des millions de petits boulots.

Ces plates-formes ont deux traits caractéristiques. Tout d'abord, elles ne se substituent pas à quelque chose. Elles sont au-dessus des marchés, répondant à leurs défaillances, et proposent une architecture qui favorise des interactions positives entre les versants de marché. Elles permettent de mettre en relation des offres et des demandes totalement hétérogènes par des mécanismes d'appariement. Le second élément est qu'elles ne sont pas inertes, elles agissent, elles exercent une gouvernementalité qui est propagée par le calcul des algorithmes. Elles influencent la demande comme l'offre orientant les conduites individuelles pour un produit collectif. Nos catégories usuelles fonctionnent de manière moins fluide. Qui est le client ? Pour Uber, ce ne sont pas les passagers, mais en fait les VTC. Il pourrait s'agir d'une forme de métayage électronique. Le foncier pour Uber ce sont dizaines de millions d'applis sur les *smartphones*. Pour accéder à et exploiter le flux des données que nous générons, les VTC reversent une part de la production : 25 % aujourd'hui. Le champ, c'est nous, Uber est le propriétaire, les métayers ce sont les VTC. On est en fait dans une logique de circulation, et les différents algos comme le *surge pricing* ou *uber pool*, sont destinés à gouverner notre travail : produire encore plus de commandes potentielles. Le phénomène est encore plus flagrant dans le domaine des réseaux sociaux : la production des consommateurs – le sont-ils encore ? – est la matière première pour générer de l'attention, et mieux encore de l'engagement, qui se convertit en prix de vente de la publicité aux annonceurs.

Il faut donc s'intéresser au consommateur comme un travailleur comme les autres, pas comme un destructeur de biens. Il prend dans le monde des plates-formes trois figures.

La première est celle du *digital labor,* ou travailleur non rémunéré. Dès que l'on peut installer un instrument de mesure, on transforme le travail sur Internet, on crée de la valeur, on transforme celui qui navigue en travailleur. Dès que nous cherchons quelque chose sur

Parc Monceau, Paris (13 mai 2014)

Google, nous travaillons pour Google en nourrissant les capacités de recherche de ce dernier. En retour, on bénéficie évidemment de l'usage libre de nombreux services.

Le JP Morgan Chase Institute (Farrell & Greig, 2016a ; 2016b) distingue deux types de plates-formes collaboratives : celles de capital qui exploitent un actif sous-utilisé (Airbnb) et les plates-formes de travail. Ces dernières concernent plutôt des gens qui ont perdu des revenus et compensent cette perte par des petits boulots (*gigs*). Les premières procurent un revenu additionnel. Dans tous les cas, il est manifeste que l'économie des plates-formes est une économie des revenus complémentaires, au point que l'on doive s'interroger : l'explosion des plates-formes n'est-elle pas le fruit de la modération salariale et de la croissance faible du pouvoir d'achat. Les consommateurs-travailleurs iraient y chercher des compléments pour consommer plus, dynamisant le versant de l'offre et par conséquent stimulant la demande... Dans cette hypothèse, la question n'est pas tant du côté du droit du travail qui devrait être transformé que dans le statut de ces revenus complémentaires. Au-delà, la véritable question est celle du droit des utilisateurs à jouer un rôle dans la définition de ce qui les gouverne. L'ensemble des algorithmes qui stimulent leur motivation, définit ce qu'ils ont le droit de faire ou non, et qui contrôle leur comportement ■

Références

Benavent Christophe (2016) *Plateformes*, Paris, FYP Éditions.

Farrell Diana & Greig Fiona (2016a) *Paychecks, Paydays, and the Online Platform Economy*, New York, JP Morgan Chase & Co Institute.

https://www.jpmorganchase.com/corporate/institute/document/jpmc-institute-volatility-2-report.pdf

Farrell Diana & Greig Fiona (2016b) *The Online Platform Economy. Has Growth Peaked ?*, New York, JP Morgan Chase & Co Institute.

https://www.jpmorganchase.com/corporate/institute/document/jpmc-institute-online-platform-econ-brief.pdf

Ouchi William G. (1979) "A Conceptual Framework for the Design of Organizational Control Mechanisms", *Management Science*, vol. 25, n° 9, pp. 833-848.

DÉBAT

***Jean Pasquero :** Peut-on voir émerger des formes de protection privées, liées au marché, une forme de mutualisation ?*

Corinne Vercher : Le droit du travail semble ne pas réussir à saisir le capital ? Le droit de cla concurrence, la fiscalité, oui, mais pas le droit du travail. C'est peut-être la raison du développement de la *soft law*. Quels sont les outils juridiques qui permettraient de redonner de la solidarité ? Concernant les plates-formes, j'ai l'impression que ce n'est pas seulement de l'architecture mais une forme d'appropriation de la valeur.

Julienne Brabet : on parlait à une certaine époque de la flexisécurité. Mais la question me paraît plutôt celle du collectif. Les protections données par le droit ont été obtenues, non pas données, et obtenues par la pression d'acteurs collectifs.

Thomas Durand : *Comment le syndicalisme peut-il se régénérer et comment gérer le syndicalisme salarié et le syndicalisme des indépendants ?*

Hervé Dumez : *Faut-il créer de nouveaux concepts, abandonner ceux de salariés, de travailleur, de consommateur, etc. ? Ou faut-il jouer différemment de nos concepts qui continuent à nous aider à penser ?*

Elsa Peskine : S'agissant des modes de régulation, on voit bien en effet, avec la proposition de loi sur l'obligation de vigilance, que se mêlent des mécanismes relevant à la fois de l'autorégulation, et de l'hétéronomie.

S'agissant des nouveaux modes de mise au travail, plusieurs voies permettent de les prendre en considération. Première voie : étendre la subordination. Seconde voie : la diffusion des mécanismes de droit du travail. Une loi espagnole a ainsi consacré une catégorie de dépendance économique. En France, on a procédé autrement. Certains travailleurs, par exemple les travailleurs sur plates-formes, se sont vus reconnaître des droits par la loi dite travail. Droits en quelque sorte transposés du droit du travail, mais reformulés, voire totalement évaporés. Exemple : la loi leur reconnaît le droit à un mouvement concerté. Sorte de droit de grève *light*, sans aucune protection. Troisième voie, préconisée par un auteur comme Alain Supiot : les droits de tirage sociaux, prenant en compte l'alternance, dans une vie, de périodes travaillées, non travaillées, de formation, etc. Ex : la portabilité des droits.

Des historiens, aujourd'hui, rappellent qu'une forme de droit du travail s'est appliquée, à l'origine, à des travailleurs indépendants, comme les Canuts.

John Evans *: Concernant la question de l'avenir du syndicalisme, il me semble qu'elle est finalement plus simple que du temps de Madame Thatcher et Ronald Reagan parce que la question des inégalités est devenue réellement centrale aujourd'hui. Peut-on vraiment continuer dans la voie de la décentralisation accrue ?*

Christophe Benavent : Sur la productivité, moi qui suis tourné vers le consommateur, je me demande si la productivité ne se trouve pas du côté du consommateur ce qui expliquerait qu'on ne la voie pas dans les chiffres. Sur les concepts, il me paraît difficile de casser les concepts, de type producteur et consommateur. Il me semble que tout se joue autour des frontières. Les plates-formes, c'est le monde de la circulation. Le droit définit le co-voiturage. Le problème, c'est la rémunération. On a distillé l'idée que se faire plaisir au travail était une forme de plaisir en soi et on a ouvert la boîte de Pandore. Tout se joue, encore une fois au niveau du mode de rémunération. Quand on mélange plaisir et argent, c'est la catastrophe.

Philippe Askenazy : Ce que décrit Christophe Benavent me paraît d'un poids marginal : le complément de salaire. Le chiffre d'affaires des plates-formes semble de plus en plus assumé par des travailleurs recherchant un revenu principal. De même sur le capital : les appartements de Airbnb sont de plus en plus souvent des logements spécialisés, ce n'est pas du complément. La question est alors : pourquoi va-t-on vers cela ? Parce que beaucoup ont cru qu'en allant vers ce type de travail, ils allaient échapper à la subordination. Or, ils découvrent qu'ils sont incroyablement subordonnés. D'où les mouvements de protestation. Que peut-on faire ? On laisse l'ordre social comme il est et on développe une offre privée type mutuelles de protection sociale, potentiellement accouplée avec un

revenu de base. Si on repart vers le passé, regardons les midinettes du XIXe siècle alors travailleuses indépendantes louant leurs services. Les maisons de couture étaient des plates-formes qui les notaient à partir des avis des consommatrices (la robe était adaptée à la consommatrice, co-productrice du *design* de la robe). C'est exactement ce qu'offrent les plates-formes les plus connues. Les midinettes sont passées d'un statut d'indépendantes à un statut de salariées, après plusieurs décennies de mobilisation ; les maisons de couture ont eu alors à améliorer leur mode de gestion pour répondre à cette donne. Qu'en déduire ? Que le monde du travail est face au monde du capital, qu'il n'y a pas de fatalité, que la technologie donne une illusion de nouveauté, mais que tout se réglera selon les rapports de force.

Le Libellio ∂' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
Dossier Évolutions du travail, plates-formes et digital – pp. 117-119

Karl, reviens, le management a besoin de toi !

Hervé Dumez
i3-CRG École polytechnique CNRS Paris-Saclay

CE TEXTE A CONSTITUÉ LA CONCLUSION DU SÉMINAIRE D'HIVER DE LA SOCIÉTÉ FRANÇAISE DE MANAGEMENT QUI S'EST TENU LE 2 FÉVRIER 2017 À DAUPHINE, SUR LE THÈME DU TRAVAIL.

Une ombre a plané sur ce séminaire, dans cette salle Raymond Aron[1], l'ombre d'un penseur allemand qui a marqué l'histoire par ses analyses sur le capital et sur le travail.

Faut-il sortir Karl Marx de son séjour matérialiste ? Plusieurs des thèmes qui ont été évoqués lors de cette journée font en effet fortement écho à des questions qu'il a lui-même posées.

Peut-on penser le travail sans penser le capitalisme, et la dynamique du travail sans penser la dynamique du capitalisme ? Le capitalisme a été d'abord marchand et financier. La phase industrielle n'a duré que deux siècles, les XIXe et XXe : les évolutions du travail ne reflètent-elles pas simplement la fin du capitalisme industriel et le retour à un capitalisme marchand (les plates-formes) ?

Marx s'interrogeait sur la reconstitution de la force de travail. On voit aujourd'hui des travailleurs épuisés qui travaillent dans la journée au bureau, et chez eux le soir et le week-end. Est-ce que la reconstitution de la force de travail ne se pose pas aujourd'hui ? Jean-François Chanlat a rappelé que l'épuisement des travailleurs, la santé au travail, sont des sujets de réflexion et d'action très anciens. Il faut se demander pourquoi ils resurgissent aujourd'hui.

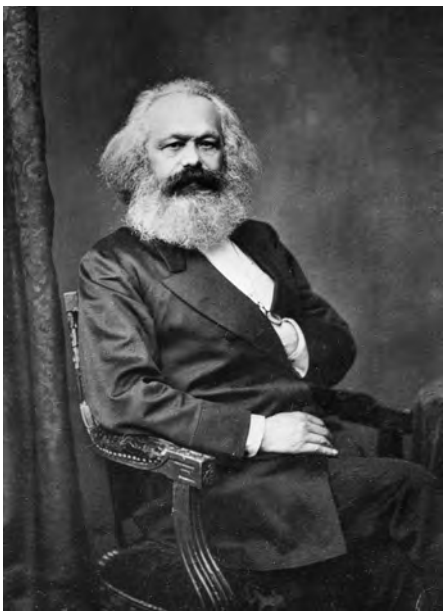
Marx s'interrogeait également sur la paupérisation et la prolétarisation (Bernard Stiegler a été cité). Ne sommes-nous pas face à un phénomène massif de paupérisation, poussant les travailleurs à compléter leur revenu (Christophe Benavent ; Philippe Askenazy) ?

Bien évidemment, la question de la valeur, où et comment elle se crée, et comment elle est récupérée, redevient centrale. Pour Marx, la valeur est créée par le travail ; et elle est ensuite extorquée, la fameuse extorsion de plus-value. Aujourd'hui, est-ce encore le travail qui crée la valeur, si ce n'est pas le cas, d'où vient-elle, et ne voit-on pas de nouvelles formes d'extorsion de plus-value se reconstituer ? Avec même des formes d'auto-exploitation (Anne-Dominique Michel).

Le rapport au travail, s'il n'est plus plaisir mais souffrance, s'il épuise le travailleur, peut-il être autre chose qu'aliénation ? Les réponses à cette question sont aujourd'hui contrastées (Sébastien Crosier, Mathieu Detchessahar, Maurice Thévenet).

Marx analysait la lutte des classes. Peut-être n'y a-t-il plus de classes (nous allons revenir à la question du collectif), mais les inégalités se creusent et deviennent un problème social et politique (comme l'a noté Stefano Scarpetta). On l'a évoqué : la

1. La Société Française de Management a été accueillie, pour son séminaire annuel, comme c'est le cas depuis plusieurs années par l'Université Paris-Dauphine, dans la magnifique salle Raymond Aron. Elle adresse tous ses remerciements à cette Université et à sa présidente, Isabelle Huault.



Karl Marx (1875)

dynamique actuelle peut-elle se poursuivre sans des conflits, des luttes, portant sur la répartition de la valeur ? (Julienne Brabet, Thomas Durand, sur ce point).

Pour le penseur allemand, la dynamique historique était dialectique : elle reposait sur des contradictions qui engendrent ces luttes et conflits. Toute cette journée a mis en évidence les contradictions qui structurent la période actuelle. Pierre-Yves Gomez a insisté sur une des ces contradictions : un mouvement de diffusion, de partage, anime la société, les échanges, la communication ; il se combine à un extraordinaire mouvement de concentration. Diffusion et concentration forment une des contradictions fondamentales actuelles : se résoudra-t-elle de manière dialectique ? À partir de quelles formes de conflits ? Il faut en tout cas réapprendre à penser les contradictions.

Marx, on le lui a suffisamment reproché, développe une pensée systémique (avec peut-être des excès dans le systématique…). Pierre-Yves Gomez a insisté sur cet aspect systémique des changements que nous sommes en train de vivre et d'observer. Nous voyons un système se défaire, nous percevons et identifions des éléments de changements en cours, nous avons la tâche de comprendre le système que vont composer ces éléments.

Je voudrais aussi revenir sur le lien entre concepts et évolutions du monde économique réel. Je ne suis pas un grand lecteur du *Capital*, mais je suis un lecteur toujours émerveillé d'un texte qui n'est pas considéré comme très marxiste par les puristes, texte inachevé, l'*Introduction à la critique de l'économie politique* de 1859. Dans ce texte, Marx analyse d'une manière lumineuse et remarquable l'apparition du concept de travail en mettant en lien cette apparition avec les changements réels de l'économie. Je ne résiste pas à la tentation de citer un passage :

> Cet exemple du travail montre d'une façon frappante que même les catégories les plus abstraites, bien que valables – précisément à cause de leur nature abstraite – pour toutes les époques, n'en sont pas moins sous la forme déterminée de cette abstraction même le produit de conditions historiques et ne restent pleinement valables que pour ces conditions et dans le cadre de celles-ci.

Maurice Thévenet s'est d'ailleurs interrogé sur l'utilisation du mot « travail » au singulier, de même qu'Anne-Dominique Michel.

La table ronde sur l'entreprise libérée[2] (Anne-Dominique Michel, Thibaud Brière, Jean Pralong) a reposé le problème, central chez Marx de l'idéologie, mot auquel Marx a donné une définition originale de masque de la réalité, destiné à légitimer (Jean Pralong) certaines pratiques de pouvoir. Beaucoup de modes en gestion – la libération de l'entreprise en est-elle une ? – posent cette question du statut des idées gestionnaires. Décrivent-elles le réel ou ont-elles pour fonction de le masquer ? Thibaud Brière a par ailleurs – mais les trois, critique, idéologie, concepts, sont liés – interrogé la place de la critique dans le management.

2. Un très beau poème de Byron est intitulé d'après son premier vers, qui pourrait être un slogan pour l'entreprise « libérée » : *One struggle more, and I am free*. Quel que soit le nombre de combats menés, il en reste toujours un, le dernier, entre nous et la liberté.

J'ajoute que le texte de 1859 s'interrompt (il ne se termine pas, étant inachevé) par une très belle et très étrange réflexion sur l'art. Or, Olivier Landau, a noté que Marx, dans les *Grundrisse*, reprenant d'ailleurs une idée de Ricardo, explique que les catégories de l'économie politique s'appliquent aux travailleurs, mais pas aux artistes alors qu'aujourd'hui beaucoup avancent au contraire l'idée que les évolutions actuelles du monde du travail devraient être pensées à partir de dispositifs – comme

le statut des intermittents du spectacle – mis en place dans le secteur créatif. Rémi Jardat a rappelé l'attention portée à cet étrange retour de l'art dans les problèmes de management.

Par contre, certains thèmes marxistes sont aujourd'hui en déshérence, de pensée et d'action, et demandent à être remis sur le devant de la scène. Il s'agit me semble-t-il surtout du collectif. « *Nouveaux prolétaires de tous les pays, unissez-vous !* » apparaît comme une injonction à renouveler et repenser. John Evans a ouvert des voies en ce sens. L'internationalisation est un thème qui semble avoir disparu. Quand on lit l'*Humanité* de Jaurès, on est frappé par la tentative de synthèse, difficile, entre la défense des travailleurs français touchés par les importations venant de pays à bas prix et, en même temps, la reconnaissance du fait positif que des travailleurs dans des pays moins développés puissent participer au développement mondial et en profiter. La globalisation est aujourd'hui vécue comme négative, le populisme se répand avec son corollaire, le protectionnisme, et la pensée internationaliste semble avoir totalement disparu. Nul ne semble se réjouir que des travailleurs indiens, chinois, demain il faut l'espérer africains, accèdent à un niveau de vie décent.

Marx a mal pensé le droit. Le droit n'est évidemment pas extérieur et étranger aux rapports de force, Julienne Brabet et d'autres parmi nous, l'ont souligné lors de cette journée. Mais penser et développer le droit est central dans la question du travail aujourd'hui, comme l'a montré Elsa Peskine.

Dernier point. Marx n'a pas pensé le management. Il a pensé un monde industriel sans management. Paradoxalement, la question a été posée lors de nos échanges (Mathieu Detchessahar) : le management a-t-il en partie disparu ? Les entreprises sont-elles gérées selon de mauvais principes, ce que laisse entendre Philippe Askenazy ?

Nous sommes là au cœur des sciences de gestion. Et je voudrais conclure cette journée par une invitation – pas si humoristique qu'on ne pourrait le penser – adressée à la Société Française de Management : jusqu'ici les sciences de gestion ont interprété le monde, il s'agit maintenant de le transformer ■

Château de Méridon, Chevreuse (17 octobre 2016)

Le Libellio ∂' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
pp. 121-125

Une vue nouvelle sur cinquante ans de sociologie des organisations

Gwenaële Rot
Sciences Po Paris

Denis Segrestin
Centre de Sociologie des Organisations

La revue trimestrielle Entreprises et Histoire a consacré son n° 84, paru en 2016, aux cinquante ans de la sociologie des organisations en France (sommaire sur http://entrepriseshistoire.ehess.fr/). Il s'agit là d'un domaine de recherche et de formation fort avec lequel les sciences de gestion ont nourri et nourrissent de nombreux rapports. Il suffit, par exemple, de penser, pour les années 1990, aux réunions et aux actes du séminaire Condor (accessibles en ligne grâce au site du CRG). Fondés sur des archives, des sources imprimées et des entretiens, ces articles, le débat, le document et la rubrique Archives offrent de nombreux éléments nouveaux. Ils permettent d'avoir une meilleure vue sur les cheminements de la sociologie des organisations et sur la place présente de ce domaine dans la recherche, dans la formation et, plus largement encore, dans la société. Nous reproduisons ici, en ayant supprimé les notes, de larges extraits de l'éditorial des deux responsables du numéro.

Patrick Fridenson

Il est malaisé de définir le champ exact de la sociologie des organisations ; de même quant au point d'origine des travaux de recherche sur le sujet. La théorie des organisations est multiple, partagée depuis un siècle entre les psychologues, les sociologues, les économistes et les sciences de gestion. La place qu'y occupe exactement la sociologie ferait l'objet d'un débat académique sur lequel on ne s'attardera pas ici. Quelle que soit la définition exacte qu'on en retienne, il est en tout cas difficile d'affirmer que les racines de la sociologie des organisations seraient essentiellement françaises : elles furent plutôt américaines.

Ici cependant, il sera bien question de l'histoire de la sociologie des organisations en France, sous un angle restrictif. De surcroît, le propos se centrera en grande part sur une branche particulière de cette histoire : celle qui s'est incarnée dans le parcours d'un homme, Michel Crozier, et dans le développement d'un laboratoire, le Centre de Sociologie des Organisations (CSO), qu'il a créé.

Le point de vue de l'histoire étant mis en avant, il s'agira d'abord de raconter une aventure intellectuelle et d'examiner les voies par lesquelles la proposition scientifique un tant soit peu nouvelle qu'elle véhiculait a pris corps et a diffusé autour d'elle, dans le contexte particulier des Trente Glorieuses. Ainsi le projecteur sera-t-il tour à tour braqué sur les débuts de la *startup* initiale, sur les « bonnes pratiques » auxquelles elle s'est identifiée, sur les canaux de publication et de diffusion de la production scientifique dans lesquels le fondateur a investi, sur les dispositifs de formation auxquels les chercheurs se sont peu à peu adossés.

Du fait même du caractère extrêmement générique du concept d'organisation, les recherches menées au CSO tout au long de ces cinquante ans se sont distribuées sur une palette très large d'objets concrets. Cette diversité fut de plus un enjeu théorique pour les chercheurs du Centre, les textes de référence identifiant les organisations à « tout système humain complexe », public ou privé[1].

1. Un numéro spécial de la *Revue Française de Science Politique* à paraître sera consacré aux relations entre sociologie des organisations et secteur public.

Quelques pistes de réflexion peuvent être tirées d'une telle histoire, sans viser quelque exhaustivité que ce soit.

La mise en rapport de l'action publique et de l'activité économique. L'une des grandes vertus des paradigmes proposés par les tenants de la sociologie des organisations fut de superposer l'analyse des affaires publiques et celle des institutions économiques. Cependant une telle perspective n'a jamais garanti le caractère réaliste de l'assimilation des administrations aux entreprises. Au contraire, le détour de l'histoire contribue plutôt à révéler l'ampleur du fossé qui peut exister en la matière entre le registre de l'analyse et celui de l'action. La haute fonction publique de l'après-guerre a été rétive à la diffusion dans l'administration de la culture managériale, tandis que celle-ci se répandait dans la grande entreprise et alors que les promoteurs du nouveau management public (*New Public Management*) préconisaient son extension aux structures étatiques.

La place des acteurs dans la sociologie des organisations. La capacité d'une équipe telle que celle du CSO à aborder selon les mêmes paradigmes des organisations aussi différentes que les bureaucraties publiques et les entreprises privées a tenu notamment au fait que la théorie formalisée dans des ouvrages tels que *Le phénomène bureaucratique* (Crozier, 1963) ou *L'acteur et le système* (Crozier & Friedberg, 1977) rechignait à réifier les organisations, *a fortiori* à les observer comme des institutions placées en surplomb de la société elle-même. En effet, le point de vue « stratégique » qu'on y trouvait en faisait plutôt des espaces contingents offerts à l'action individuelle ou collective et aux « systèmes d'action concrets ». De ce fait, l'histoire de « l'école française de la sociologie des organisations » fut aussi celle d'un grand paradoxe, puisque ceux qui s'en sont réclamé n'ont pas cessé d'affirmer que la puissance heuristique de l'analyse organisationnelle tenait au fait qu'elle était d'abord une sociologie de l'action. Le choix de cette posture paradoxale a été cent fois discuté. Rétrospectivement, on peut néanmoins s'interroger sur l'originalité de la rupture qu'elle aurait introduite dans la réflexion sociologique. À l'époque où *L'acteur et le système* fut publié (1977), d'autres éminentes personnalités de la sociologie française étaient d'ardents défenseurs de la sociologie de l'action. Parmi ceux dont les travaux portaient sur des champs connexes viennent immédiatement à l'esprit les noms d'Alain Touraine et de Jean-Daniel Reynaud, compagnons de la première heure et avec qui Michel Crozier s'était retrouvé pour fonder la revue *Sociologie du travail* en 1959. À ce titre, les thèses du Centre de Sociologie des Organisations participaient d'un processus de création scientifique de portée bien plus générale. Cette réflexion

ne remet nullement en cause leur portée, mais contribue du moins à les remettre en perspective.

Travail collectif et travail individuel. Entre initiative individuelle et travail collectif, le travail scientifique connaît d'intenses oscillations. Au CSO, cette oscillation fut peut-être poussée à l'extrême, du fait de la personnalité du fondateur. Celui-ci était en effet une personnalité partagée entre deux identités : d'un côté, le chercheur et le directeur scientifique ; de l'autre, l'entrepreneur et « l'homme public » intervenant dans les débats de société, publiant des livres sortant du champ académique. Encore faut-il ne pas se bercer d'illusions sur cette dualité : même lorsque Michel Crozier signait des livres à titre personnel – ce qu'il fit abondamment –, il en allait de l'engagement de plusieurs de ceux et celles qui l'entouraient de façon temporaire ou pérenne et qu'il enrôlait à ses côtés, de l'activité du centre de recherche, cet « acteur collectif » que Michel Crozier avait suscité et sur lequel il n'a, en fait, pas cessé de s'appuyer. D'ailleurs, cet acteur collectif ne se limitait pas à la force de travail des chercheurs attitrés : intervenaient aussi des collaborateurs sous contrat. Surtout, à partir des années 1970, le Centre a bénéficié de son rattachement à l'Institut d'études politiques de Paris et de l'énorme potentiel d'enquête fourni par les étudiants du « Cycle supérieur de sociologie » et par les doctorants hébergés au Centre. Or, du moins jusqu'à la fin des années 1980, cette ressource considérable fut presque indistinctement mise au service des travaux du laboratoire et de ceux de son fondateur.

Recherche fondamentale et recherche appliquée. Bien entendu, l'activité personnelle de Michel Crozier et sa notoriété étaient aussi un atout puissant pour le CSO, comme l'attestent d'ailleurs les conditions du rapprochement entre le CSO et l'IEP. La force d'entraînement du fondateur a eu pour effet que le CSO s'est retrouvé au cœur d'une « chaîne de coopération » élargie. Ainsi l'individu et le collectif ont-ils fait système, contribuant à façonner l'identité particulière du laboratoire. À partir des années 1980, l'élément décisif fut à cet égard la proximité de Michel Crozier avec les acteurs dirigeants de grandes entreprises et de cabinets de conseil – source de contrats de recherche et d'offres de formation continue. Les effets de ces échanges ont été profonds : les liens tissés avec les entreprises demeurent aujourd'hui encore ; les métiers du conseil restent un débouché potentiel pour certains docteurs issus du CSO. Il resterait à s'interroger sur la compatibilité de ces registres d'action, tout particulièrement à propos de l'ambition personnelle que caressait Michel Crozier de faire tenir ensemble la qualité de la recherche académique et les pratiques d'intervention. À certains égards, la suite de l'histoire a montré que c'était là un exercice périlleux : dans les années 1990, Michel Crozier s'est peu ou prou éloigné de la recherche. Le CSO est rentré dans le rang, devenant plus ou moins un laboratoire « comme les autres ».

Organisation et travail. Dans le contexte d'après-guerre, la sociologie française a connu une « refondation » qui a donné lieu à son tour à de multiples transmissions, inflexions, prises de distance et recompositions institutionnelles. Ces mouvements se sont néanmoins organisés autour de quelques axes forts, à commencer par la question du travail, que des personnalités telles que Georges Friedmann ont contribués à mettre en avant. Un espace scientifique fut ainsi défini, particulièrement structurant et dont Michel Crozier était lui-même familier : dans les années 1940, sa première expérience de recherche avait été consacrée au mouvement ouvrier américain, observé au plus près des lieux de travail. De ce fait, il est intéressant de vérifier dans quelle mesure les organisations sont ensuite véritablement devenues un objet

spécifique de la sociologie. En l'occurrence, le retour à l'histoire invite au moins à réinterroger l'idée de l'autonomie du domaine, trop facilement présentée comme une évidence. L'une des premières enquêtes effectuées en France par Michel Crozier, l'enquête sur les Chèques postaux, montre à quel point celui-ci se coulait alors dans le moule des autres enquêtes de l'époque, jusqu'à mettre la thématique des attitudes au travail au cœur de ses analyses. De même, les circonstances de la création de la revue *Sociologie du travail* suggèrent que la proximité intellectuelle de Michel Crozier avec les sociologues du travail était alors très forte ; plus forte, semble-t-il, que ce qu'il a bien voulu en dire lui-même dans ses témoignages autobiographiques. On fera l'hypothèse que par la suite, les destins de la sociologie du travail et de la sociologie des organisations sont tout au moins restés des destins intimement croisés.

L'avenir de la sociologie des organisations. En 1968, Michel Crozier enseignait la sociologie des organisations à la Faculté des Lettres et Sciences Humaines de Nanterre. Les étudiants qui suivaient son enseignement ne devaient plus rien ignorer des dessous de la « bureaucratie à la française ». En 2016, à l'Université Paris Ouest Nanterre, les programmes du département de sociologie ne mentionnaient même plus la question des organisations. Il semble que dans les écoles de gestion et les écoles d'ingénieurs sa place dans l'enseignement ait reculé, alors qu'elle reste significative dans la recherche. Depuis une vingtaine d'années, la sociologie économique semble avoir pris le dessus : elle permet d'articuler toutes sortes de travaux, portant aussi bien sur les marchés que sur le travail, les entreprises et l'État.

Quelle place reste-t-il donc à la sociologie des organisations telle que le CSO l'a pratiquée dans le passé ? Il serait assurément présomptueux de considérer que celle-ci puisse être encore le socle d'une école de pensée, à l'égal de ce qu'elle fut naguère. Une hypothèse serait qu'elle s'est diluée, victime de son succès ou de la simplicité de ses paradigmes : raisonner en termes de système, d'action, d'intérêt stratégique, de jeux de pouvoir, prendre au sérieux les contingences organisationnelles, la labilité des arrangements sociaux irait désormais « de soi ». L'hypothèse est-elle avérée ? Dans le débat figurant dans ce numéro, Erhard Friedberg en doute.

On ne tranchera pas ici, sauf à dire que ce numéro d'*Entreprises et Histoire* aura bel et bien démontré que cette sociologie, comme toute autre, est une sociologie historiquement située. Entre autres, il faut tenir compte du fait que « la » sociologie des organisations à laquelle Michel Crozier et son équipe se sont identifiés dans le passé s'était constituée à un moment où les sciences de gestion n'avaient pas la place qu'elles occupent maintenant dans le paysage académique. Le champ demeure en revanche, plus ouvert que jamais, pour l'étude sociologique des organisations, que ces organisations prennent la forme d'entreprises, d'associations, de collectifs fortement ou faiblement structurés et au sein desquels agissent des travailleurs, des citoyens, des militants. Ces organisations, prises dans leur variété, leur singularité mais aussi leur historicité, sont plus que jamais des mondes sociaux complexes, toujours justiciables d'un regard sociologique éclairé.

Les permanences. A contrario de ce qui précède et pour finir, une étonnante stabilité semble prévaloir dans la vie des institutions scientifiques et en ce qui concerne les règles du jeu à l'œuvre entre les chercheurs et dans les rapports des chercheurs à leur environnement. En témoignent par exemple les conditions dans lesquelles Michel Crozier s'est prêté (en compagnie de Jean-Daniel Reynaud, Alain Touraine et Jean-René Tréanton) à la mise en orbite de la revue *Sociologie du travail* au début des années 1960. La ressemblance avec des épisodes plus récents, intervenus par la suite

et vécus par les successeurs de ces pionniers, est frappante. Cette remarque vaut, croyons-nous, comme un appel à ne pas exagérément surestimer l'originalité foncière de ce que ce retour à l'histoire de la sociologie des organisations en France nous permet d'appréhender ■

Références

Crozier Michel (1963) *Le phénomène bureaucratique, essai sur les tendances bureaucratiques des systèmes d'organisation modernes et sur leurs relations en France avec le système social et culturel*, Paris, Le Seuil.

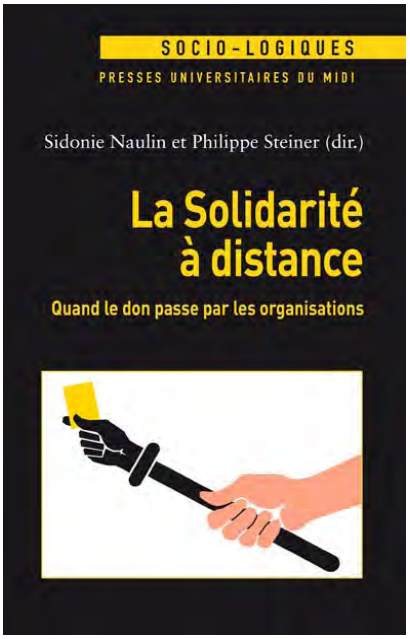
Crozier Michel & Friedberg Erhard (1977) *L'acteur et le système*, Paris, Le Seuil.

Parc Monceau, Paris (13 mai 2014)

Le Libellio d' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
pp. 127-130

La dimension organisationnelle du don
À propos de *La solidarité à distance* de Sidonie Naulin et Philippe Steiner

Sylvain Bureau
ESCP Europe



Voilà un ouvrage qui comble un vide immense (Naulin & Steiner, 2016). Alors que le don est une activité essentielle de nos sociétés capitalistes, l'idée qu'une organisation puisse être médiateur de don restait un impensé. Sidonie Naulin et Philippe Steiner ouvrent cette boîte noire des mécanismes organisationnels et analysent comment un travail d'organisation produit, entretient et développe des relations de don. Jusqu'alors, cet intermédiaire organisationnel restait comme prisonnier de la conception maussienne selon laquelle le don est pensé comme une relation interpersonnelle directe. Avec le don organisationnel, il est enfin possible d'introduire la « *division du travail dans la solidarité* » (p. 194). Les auteurs mettent alors en évidence la composante organique du don et non plus seulement son volet mécanique (p. 14). Ils permettent aussi et surtout d'appréhender les enjeux gestionnaires et les circuits de commerce qui soutiennent ces pratiques de don.

Dépasser la notion de don maussien en utilisant Mauss comme référence principale

L'ouvrage s'appuie et se structure essentiellement autour du paradigme du don de Marcel Mauss (1923) en vue de l'amender pour aborder un phénomène peu pris en compte dans *L'essai sur le don* : le don organisationnel. Ce concept proposé par Philippe Steiner ne renvoie pas aux dons qui se jouent dans les organisations mais bien à « *un don par l'organisation* » (p. 12). Les auteurs démontrent que certaines pratiques de don construisent des solidarités sans l'existence de relation interpersonnelle et donc sans la série de trois obligations fondamentales de la théorie de Mauss : obligation de donner, obligation de recevoir et obligation de rendre à nouveau.

Pour construire leur argumentation, les éditeurs de cet ouvrage ont regroupé une équipe multidisciplinaire composée de sociologues, gestionnaires, économistes, historiens. Comme Mauss, ils partagent l'idée selon laquelle le don est un phénomène holistique qu'une lecture purement sociologique ne saurait comprendre dans sa totalité. Comme dans le livre de Mauss, les chapitres permettent d'étudier des pratiques issues de contextes empiriques hétérogènes avec une seule et même grille

de lecture (ici le don organisationnel). Deux grands types de terrains sont présentés : ceux qui renvoient à des pratiques anciennes de don qui ont évolué en raison de nouvelles dynamiques sociotechniques (dons aux Restos du cœur, dons de sang, dons d'organes, dons de déchets…) ; et ceux qui portent sur des dons qui émergent du fait de la diffusion d'Internet (dons *via* des moteurs de recherche solidaires, dons sur de nouvelles plates-formes…). Dans les deux cas, les onze auteurs réunis pour l'occasion nous donnent à voir : les descriptions sont fournies, précises, fort utiles pour mieux évaluer les spécificités et l'actualité du don organisationnel.

Chaque chapitre schématise comment le travail d'organisation permet le don et donc la construction de la solidarité. Ce travail d'organisation prend trois formes principales : le premier consiste à produire des donateurs et des donataires (*cf.* les actions pour convaincre les gens de devenir donateur d'une ONG ou l'organisation d'un processus pour pouvoir recevoir un don d'organe) ; le deuxième transforme l'objet même du don (*cf.* le sang brut qui devient un médicament complexe) ; le troisième gère quant à lui la mise à distance entre le donneur et le donataire (*cf.* le cas du don du sang). Ce dernier enjeu occupe une place centrale dans l'ouvrage. Dans la conception de Mauss, la solidarité était fondée sur des relations interpersonnelles, des formes de réciprocité, la possibilité de rendre. Dans certains cas, les auteurs montrent que la modernité remet au goût du jour ces relations interpersonnelles. Yuna Chiffoleau et Dominique Paturel soulignent comment les Restos du cœur redonnent toute leur place aux relations directes grâce à la présence grandissante de fournisseurs locaux se substituant à des fournisseurs industriels souvent déconnectés. Ils décrivent en particulier la création de nouveaux liens entre ces producteurs locaux et les bénévoles qui comprennent mieux l'enjeu de leur travail : ils sont « *fiers de donner des produits plus frais et soutenant l'agriculture locale, ils en expliquent les enjeux aux bénéficiaires, qui ainsi réalisent que les producteurs agricoles proches de chez eux vivent aussi parfois des situations difficiles* » (p. 40).

Cet exemple reste cependant isolé dans l'ouvrage car l'enjeu est au contraire de montrer que les pratiques du don organisationnel ont lieu sans nécessiter de liens sociaux directs sur lesquels repose le don conceptualisé par Marcel Mauss. Dans le cas du don organisationnel, bien souvent « *aucun lien ne peut se créer entre le donneur et le receveur à travers l'acte du don* » (p. 204). C'est ainsi que Samuel Picaud montre que l'aide alimentaire internationale empêche la possibilité de rendre : « *l'obligation maussienne de rendre se trouve directement modifiée par cet effacement de la figure du donateur* » (p. 81). C'est aussi le cas pour le don d'organe et le don de sang qui restent totalement anonymes en France. Philippe Steiner décrit quant à lui comment « *la relation avec le donneur est minimisée par l'organisation médicale qui agit de manière à dépersonnaliser l'organe* » (p. 184). De la même façon, Sophie Chaveau souligne qu'« *il n'y a pas de place pour le contre-don au sens où il est défini par Mauss, celui-ci n'est pas rendu possible* » (p. 138).

Cette nouvelle forme de don permet de faire vivre la solidarité tout en évitant que le don « *n'"écrase" les donneurs potentiels d'une charge morale et émotionnelle trop lourde* » (p. 196). Toutes ces formes de don ne font cependant pas disparaître totalement la notion de réciprocité. Celle-ci prend plutôt des formes plus complexes et diverses. Elle se traduit parfois par des relations enrichies avec les bénévoles (comme dans le cas des Restos du cœur) ou par une générosité reportée (les personnes transfusées donnent ensuite plus de leur sang que la moyenne).

Le don organisationnel et son imbrication avec les dynamiques marchandes

L'autre apport essentiel de l'ouvrage consiste à redonner toute sa place aux imbrications du don avec d'autres logiques, notamment marchandes. Mauss mettait aussi en avant, en utilisant les travaux de Malinowski, les interdépendances entre pratiques de don (cf. la Kula) et de troc marchand (cf. le Gimwali). Dans cet ouvrage, les auteurs vont plus loin et montrent que ces pratiques ne sont pas seulement complémentaires et séparées mais de plus en plus imbriquées, interconnectées. Comme le décrivent très bien Julie Bastianutti et Cécile Chamaret dans le cas des moteurs de recherche solidaire, ces organisations sont de « *nature hybride […] tournées à la fois vers la soutenabilité économique et des actions à visée sociale* » (p. 93). Autre exemple contemporain d'hybridité, les dynamiques de partage en ligne : le cas du projet Tor introduit par Nicolas Auray et Emmanuel Kessous. Tor permet de faire circuler de l'information anonyme sur Internet. Les sujets sont multiples et vont de la protection des femmes battues à des activités illicites en tout genre. Particularité du projet Tor, il organise le don *via* un « *interfaçage avec les logiques de marché et de l'État* » (p. 120). Ce projet est en effet rendu possible par l'action d'entreprises privées (comme RSA Security principal concepteur de l'algorithme utilisé sur Tor) et le soutien du gouvernement américain qui apporte des ressources financières pour le développement et le paiement des nombreux serveurs nécessaires au bon fonctionnement du service (p. 122 et p. 123). On retrouve, pour d'autres raisons, cette même complexité et multiplicité des pratiques dans le cas des nouvelles ressourceries. Maëlle Cappello montre qu'au sein de ces structures des « *objets destinés au rebut faute de débouchés peuvent devenir des marchandises lorsqu'un demandeur se présente ; un bien destiné à la vente peut finalement être donné selon le profil de l'acquéreur* » (p. 225). Autre exemple particulièrement éclairant, l'univers médical. Qu'il s'agisse du don de sang ou du don d'organe, les « *pratiques scientifiques, techniques, industrielles et commerciales transforment la ressource sanguine en un autre objet, qui contribue à la valorisation du don tout en ayant parfois acquis un prix marchand* » (p.164).

Finalement, « *le don organisationnel peut se concevoir comme un dispositif dans lequel l'action des membres est encastrée à la fois dans des relations non marchandes, incluant des dons, et des relations marchandes* » (p. 29). Il n'est pas possible de « *séparer strictement les dons et les échanges marchands* » (p. 266). Cette dualité reste cependant source de difficultés et de tensions car il est parfois délicat de faire coexister ces logiques multiples.

Les oubliés de l'ouvrage

Cet ouvrage est indispensable pour comprendre non seulement l'évolution de dons organisationnels anciens mais aussi pour appréhender tout un pan d'une économie en plein développement sur Internet (économie du partage, développement de biens communs, rôle joué par les réseaux sociaux, etc.). Pour cette raison, nous regrettons deux éléments qui auraient permis d'enrichir encore un peu plus la portée du concept de don organisationnel : d'une part l'absence de phénomènes empiriques majeurs et, d'autre part, le manque d'une théorie générale.

Il est évidemment impossible de couvrir tous les phénomènes empiriques associés au concept de don organisationnel. La structure du livre en chapitres, chacun étant consacré à un contexte spécifique, offre un panel empirique déjà très étendu. Pourtant, il aurait été utile d'évoquer tous ces univers où le don organisationnel

occupe une place déterminante. On pourra notamment citer les plates-formes de finances participatives, les nouveaux espaces de travail comme les fablabs ou les incubateurs. Tous ces cas contribuent au développement du don organisationnel et illustrent parfaitement les dynamiques d'hybridation entre don maussien, don organisationnel, dynamiques marchandes et bureaucratiques. De nombreuses recherches scientifiques étudient ces transformations et il aurait été enrichissants de les intégrer à la discussion pour souligner encore un peu plus l'actualité du sujet et sa portée universelle.

Par ailleurs, le lecteur peut se sentir un peu démuni pour construire un cadre d'analyse complet et structuré sur le don organisationnel. Les auteurs – c'est en particulier le cas de Philippe Steiner dans son chapitre – permettent de bien saisir la différence entre le don organisationnel et les autres formes d'échanges. Le tableau de la page 168, qui décrit les types d'échange selon l'existence d'une obligation morale ou juridique et la présence de liens personnels ou organisationnels, est très utile pour comprendre la nature du don organisationnel relativement aux échanges marchands, non marchands et au don traditionnel. Ceci étant, la multiplication des auteurs et des terrains produit une richesse empirique et conceptuelle qui nuit parfois à la compréhension du concept de don organisationnel. Nous regrettons que ces travaux n'aient pas encore permis de proposer un cadre intégrateur qui détaille un ensemble de principes et de mécanismes structurants, indispensables pour former une théorie générale du don organisationnel équivalente à celle proposée par Marcel Mauss dans son *Essai* il y a un près d'un siècle ■

Références

Mauss Marcel (2007/1923) *Essai sur le don*, Paris, Presses Universitaires de France.

Naulin Sidonie & Steiner Philippe [eds] (2016) *La Solidarité à distance. Quand le don passe par les organisations*, Paris, Presses Universitaires du Midi.

Château de Méridon, Chevreuse (17 octobre 2016)

Le Libellio ∂' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
pp. 131-139

Petit précis sur l'« innovation prédatrice » à l'usage des dirigeants d'entreprises

Thibault Schrepel
Docteur en droit

On estime généralement que la concurrence est bonne en ce qu'elle pousse les entreprises à baisser leurs prix, ce qui profite au consommateur. Pourtant, le droit de la concurrence condamne dans certains cas précis la baisse des prix qu'elle considère comme prédatrice, c'est-à-dire visant à éliminer le processus concurrentiel lui-même. Une situation analogue concerne le processus d'innovation. C'est par l'innovation que s'opèrent la concurrence et le bénéfice que les consommateurs en tirent, pourtant, certains comportements d'innovation peuvent être considérés comme prédateurs et être sanctionnés. L'innovation étant de plus en plus centrale dans la dynamique économique contemporaine, le sujet mérite qu'on s'y arrête. Outre son intérêt sur le plan théorique, il a en effet des conséquences managériales importantes.

Les dirigeants et chefs d'entreprises doivent en effet être particulièrement vigilants quant à la problématique de l'innovation prédatrice, et ce, pour trois raisons principales :

- Il n'est pas exclu qu'ils mettent en œuvre des stratégies qui relèvent de l'innovation prédatrice sans avoir toujours conscience du risque juridique encouru.
- Il n'est pas rare que de telles stratégies soient mises en œuvre sur les marchés des nouvelles technologies. Pour le dire autrement, il serait dommage qu'une entreprise subisse de telles pratiques de la part de ses concurrents sans demander à ce que celles-ci soient soumises à un contrôle au titre du droit de la concurrence.
- La troisième raison réside dans le flou juridique qui entoure les pratiques d'innovation prédatrice. Ces dernières ne sont pas reconnues comme telles par le droit qui les sanctionne sous diverses étiquettes – souvent mal adaptées et qui s'inscrivent dans l'article 102 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne qui punit les abus de position dominante. Les entreprises doivent être d'autant plus vigilantes que le cadre juridique de ces pratiques est encore mal défini, mais qu'elles n'en demeurent pas moins lourdement sanctionnées.

Dans un premier temps, cet article propose ainsi de présenter cette notion trop peu connue qui fait pourtant référence à des pratiques courantes et souligne pourquoi il est important que les dirigeants d'entreprise sachent identifier les pratiques qui en relèvent, que ce soit pour s'en défendre ou pour ne pas les subir. Dans la pratique, le fait de proposer une nouvelle version d'un produit au consommateur semble être toujours exempt d'une sanction au titre du droit de concurrence, mais il n'en est rien. L'innovation peut en effet être jugée comme étant prédatrice par le juge dans

certaines conditions et une entreprise doit ainsi savoir identifier précisément quels types « d'innovation »[1] peuvent en relever et/ou savoir comment se défendre devant le juge.

1. Nous mettons ici ce terme entre guillemets dans la mesure où, en réalité, la modification d'un produit qui constitue une pratique d'innovation prédatrice n'est pas une innovation au sens généralement admis qui implique l'augmentation de l'utilité du produit.

Les pratiques d'innovation prédatrice sont en effet plus complexes à identifier que ne le sont les prix prédateurs qui sont sanctionnés par le droit de la concurrence. Ces derniers impliquent traditionnellement que l'entreprise en position dominante supporte des pertes dans un premier temps dans l'espoir de les recouvrer dans un second temps. S'il est possible que les pratiques d'innovation prédatrice impliquent de telles pertes, le caractère systématique de ces dernières est loin d'être généralisé. Au contraire, les pratiques d'innovation prédatrice n'impliquent généralement pas de perte à court terme, il est donc essentiel que le chef d'entreprise ne focalise pas son attention sur ce seul point afin de juger de la légalité des pratiques de son entreprise.

Il s'agit, dans un second temps, d'évoquer la fréquence d'apparition de ces pratiques dont il est nécessaire de réaliser l'importance en termes économiques. Diverses affaires – qui concernent des entreprises aussi importantes que Microsoft, Intel, Apple et IBM – illustrent par ailleurs le risque juridique qu'encourent les entreprises qui opèrent sur les marchés technologiques – sur lesquels nous concentrons la majorité de nos analyses. Ainsi, outre la fréquence d'apparition de ces pratiques, il convient d'attirer l'attention des dirigeants d'entreprises qui peuvent être lourdement sanctionnées. Il ressort de ces différentes affaires que le régime juridique aujourd'hui applicable à ces pratiques est trop mal défini, ce qui constitue un double défi qu'il convient de relever rapidement. Nous en tirons également des enseignements pour les dirigeants d'entreprises qui peuvent et doivent se prémunir de leur mise en œuvre.

Définition de l'innovation prédatrice sous ses deux formes possibles

Il convient tout d'abord de définir l'innovation prédatrice et de mettre en évidence les deux formes qu'elle est susceptible de prendre.

2. Précisons que cette définition est propre à l'auteur de cet article qui, après avoir analysé un ensemble d'affaires concernant essentiellement le secteur des nouvelles technologies, a rassemblé ces dernières sous le vocable d'innovation prédatrice.

L'innovation prédatrice peut être définie comme étant « l'altération d'un ou plusieurs éléments techniques d'un produit afin de restreindre ou éliminer la concurrence »[2]. En d'autres termes, il s'agit de toutes les modifications d'un produit qui visent à supprimer la compatibilité des technologies d'un concurrent avec celles d'une entreprise dominante, ou à altérer le fonctionnement de technologies concurrentes. Notons que l'introduction d'un produit nouveau est volontairement exclue de la définition dans la mesure où celle-ci, quand bien même elle causerait une réduction des ventes d'un produit concurrent, nous semble être nécessairement légale dans la mesure où elle augmente l'offre sur le marché et bénéficie ainsi aux consommateurs.

La notion d'innovation prédatrice est ainsi appréhendée comme une infraction au droit de la concurrence. Elle se distingue en ce sens de la notion – à la mode – d'innovation de rupture (Christensen, 1997) qui est une simple forme d'innovation. Les innovations de rupture transforment en effet « *des produits compliqués en des produits simples d'utilisation* » (Christensen, 1997) et engendrent le remplacement d'un produit, d'une société, ou même d'une industrie tout entière. Elles font en cela référence à la notion schumpetérienne de « destruction créatrice » et elles s'opposent aux innovations d'amélioration qui augmentent l'utilité d'un produit déjà existant. Ces deux types d'innovation – de rupture et d'amélioration – sont nécessaires à l'écosystème économique et ils ont tous deux des implications juridiques – notamment en matière d'évaluation de la position dominante d'une entreprise – à ne pas confondre

avec celles de l'innovation prédatrice qui, encore une fois, est une infraction au droit de la concurrence plutôt qu'une forme d'innovation. Ainsi, l'innovation prédatrice sert à dénoncer des pratiques qui, ayant l'apparence de réelles innovations, sont en réalité des stratégies anti-concurrentielles qui ont pour objectif d'éliminer la concurrence sans pour autant être bénéfiques aux consommateurs.

L'innovation prédatrice peut prendre deux formes : la modification du type d'une plates-forme technologique et/ou la conception technique d'un produit.

Les plates-formes technologiques peuvent être, à différents degrés, de type fermées (c'est l'iOS d'Apple) ou de type ouvertes (c'est l'Android Market). Le choix initial du type de plate-forme n'est pas mis en cause par le droit de la concurrence. À l'inverse, lorsqu'une entreprise décide de fermer sa plate-forme et qu'elle le fait dans le cadre d'une stratégie prédatrice, une condamnation peut être prononcée.

Ainsi, une entreprise qui décide d'interdire arbitrairement à l'un de ses concurrents d'accéder à sa plate-forme technologique peut se rendre coupable d'une pratique d'innovation prédatrice. C'est le cas, par exemple, d'une entreprise qui s'assure du fait que l'un de ses concurrents sur le marché de la construction de téléphones mobiles ne puisse pas vendre par ailleurs d'applications mobiles sur sa boutique en ligne.

La modification de la conception technique d'un produit, seconde forme d'innovation prédatrice, consiste pour une entreprise à supprimer la fonctionnalité de l'un de ses produits de manière à éliminer la concurrence, à modifier une fonctionnalité dans le but de rendre son produit incompatible avec celui d'un concurrent, ou à ajouter une fonctionnalité factice dans le but de contraindre ses concurrents à respecter des normes obsolètes.

Ainsi, une entreprise qui décide de changer le mode de communication de ses appareils – qui se connectaient auparavant à d'autres appareils par WiFi ou par Bluetooth et qui se connectent désormais par une nouvelle méthode moins efficace – risque une condamnation au titre de l'innovation prédatrice. De la même manière, une entreprise qui change la connectique de ses ordinateurs – notamment celle permettant la recharge – afin d'en proposer une autre plus volumineuse et qui fonctionne moins bien, mais qui supprime la compatibilité des chargeurs proposés par des tiers, se rend coupable d'une pratique d'innovation prédatrice.

La fréquence d'apparition des pratiques d'innovation prédatrice

Les pratiques d'innovation prédatrice sont mises en œuvre quotidiennement, causant ainsi un dommage aux entreprises présentes sur les marchés concernés, et, indirectement, aux consommateurs.

Ainsi note-t-on par exemple que le site Internet TechCrunch – référence en matière d'actualité des nouvelles technologies – liste plus de 550 articles dans lesquels la compatibilité entre produits est évoquée. Notons, de plus, que certaines pratiques d'innovation prédatrice ont d'autres finalités que la suppression de la compatibilité entre technologies. Ces dernières ne sont donc pas incluses dans cette liste d'articles qui n'est jamais que celle d'un seul site Internet.

De plus, l'une des spécificités des marchés technologiques est la possibilité pour les entreprises d'améliorer constamment des produits qui sont d'ores et déjà sur le marché, créant de fait de

Washington FTC (26 Octobre 2010)

multiples opportunités de réduire la concurrence. Les systèmes des mises à jour – parfois automatiques – des produits en circulation peuvent en effet permettre à une entreprise dominante d'imposer des mises à jour qui réduisent la compatibilité avec les produits des concurrents. Une entreprise peut ainsi créer autant de stratégies prédatrices qu'elle met à jour l'un de ses produits. Il s'agit, en d'autres termes, de « pratiques post-innovation » qui interviennent une fois le produit mis sur le marché.

Il ne fait donc aucun doute que l'innovation prédatrice fasse partie du quotidien des entreprises qui sont présentes sur les marchés liés aux nouvelles technologies. En réalité, un suivi plus détaillé de l'actualité permet de déceler de nombreuses pratiques qui pourraient faire l'objet d'un contrôle au titre de l'innovation prédatrice. Certains auteurs notent ainsi que de telles pratiques tendent à se développer de façon exponentielle (Fatur, 2009). Ils insistent par ailleurs sur leur diversité, ce qui ne fait que renforcer la nécessité d'y porter une attention particulière.

La réalité du risque juridique pour les entreprises

Diverses pratiques d'innovation prédatrice surviennent régulièrement sur les marchés technologiques et plusieurs affaires célèbres permettent d'en appréhender l'amplitude. Il convient ici de noter que les juges et autorités de concurrence n'utilisent presque jamais le vocable d'innovation prédatrice, préférant parler de « ventes liées technologiques » ou de « stratégie prédatrice non tarifaire ». Quelques affaires emblématiques peuvent être évoquées.

Affaire IBM

La première de ces affaires concernait la société IBM. En 1964, la société IBM avait décidé de l'introduction de sa troisième génération d'ordinateurs. Face au succès rencontré, plusieurs sociétés avaient décidé de proposer des disquettes, imprimantes et autres produits compatibles avec ceux d'IBM. En réponse, IBM avait introduit son « 370 », un nouveau modèle d'ordinateur sur lequel les périphériques de connexion avaient été changés afin qu'ils soient rendus incompatibles avec les produits des concurrents. L'objectif de la société IBM était en substance d'éliminer la concurrence sur le marché des compatibles dans le but que ses produits – plutôt que ceux de ses concurrents – soient achetés par les consommateurs. Plusieurs entreprises avaient alors introduit une action en justice en relevant – notamment – que la société IBM, sous couvert d'innovation, avait en réalité simplement cherché à éliminer la concurrence.

Dans leur décision, les juges nord-américains de la Cour de district du Northern District of California avaient introduit leur analyse en relevant que la nouvelle conception d'un produit pouvait être pro ou anti-concurrentielle. Ils avaient alors fait le choix d'appliquer un « test de proportionnalité », visant à voir si l'amélioration du produit était de nature à justifier la suppression de la compatibilité. Ils disaient prendre en considération l'effet de la pratique sur les concurrents et sur les consommateurs, le degré de créativité engagé dans le processus d'innovation ainsi que l'intention de l'entreprise en position dominante, autant d'éléments qui servaient à évaluer la proportionnalité des effets pro et anti-concurrentiels de la pratique.

La Cour a *in fine* retenu que l'introduction du nouveau produit n'était pas « déraisonnablement anti-concurrentielle ». Elle n'a toutefois pas pris la peine de définir ce que recouvrait la notion de « raison », se contentant ainsi de noter que la société IBM avait simplement réagi à une situation de concurrence donnée. Cet

arrêt n'éclaire pas les dirigeants d'entreprise sur la notion qui est ici au centre de nos développements.

Affaire Microsoft (volet nord-américain)

Cette affaire, datée de 2001, illustre un autre type d'innovation prédatrice. Il était en effet reproché – entre autres – à la société Microsoft d'avoir intégré son navigateur Internet Explorer dans son système d'exploitation tout en s'assurant :

1. de supprimer la fonction permettant de retirer des logiciels du système d'exploitation ;
2. de programmer le système d'exploitation de manière à ce que, lorsqu'un autre logiciel qu'Internet Explorer était installé, ce dernier puisse outrepasser le choix d'utiliser un navigateur Internet concurrent ;
3. de programmer le système d'exploitation de telle sorte que, lorsque certains fichiers relatifs à Internet Explorer étaient supprimés, des bogues apparaissent dans le système d'exploitation.

Plusieurs plaignants soulignaient que Microsoft avait ainsi mis en place des pratiques anti-concurrentielles visant à éliminer le navigateur Internet de la société Netscape qui était capable d'opérer certaines fonctions de base similaires à celle d'un système d'exploitation. D'autres plaignants dénonçaient par ailleurs les pratiques de Microsoft qui avait développé un Java incompatible avec celui de Sun.

La Cour a finalement conclu au caractère illégal des pratiques n° 1 et n° 3. Elle a reconnu, à l'inverse, le caractère pro-concurrentiel de la pratique n° 2. Il est particulièrement intéressant de noter que les juges ont retenu qu'il incombait au plaignant non pas de démontrer que la justification technique apportée par Microsoft était erronée, mais que cette dernière ne suffisait pas à justifier certains effets anti-concurrentiels.

Cette affaire consacre donc la possibilité pour les juges de condamner une entreprise qui a opéré des changements utiles à l'un de ses produits mais qui conduisent dans le même temps à éliminer la concurrence par le biais d'une stratégie prédatrice. Elle est, pour cette raison, particulièrement peu claire et semble réduire la sécurité juridique – entendue comme le fait pour les entreprises de pouvoir anticiper les décisions rendues par les juges en fonction des faits qui leur sont soumis – dans la mesure où il est difficile d'évaluer dans quelles situations précises les pratiques seront ou non reconnues comme étant légales.

Affaire Microsoft (volet européen)

La société Microsoft avait fait l'objet d'une autre condamnation, en 2004, cette fois de la part de la Commission européenne. Relevons ici que les pratiques mises en cause étaient différentes de celles retenues dans l'affaire nord-américaine.

Le 10 décembre 1998, la société Sun avait introduit une plainte à l'encontre de Microsoft au motif que cette dernière avait refusé de communiquer des informations nécessaires à l'interopérabilité des produits Sun avec le PC de Microsoft. En février 2000, la Commission européenne a lancé une enquête à l'encontre de Microsoft. Elle a ensuite fait part de ses inquiétudes à la société concernant le fonctionnement ainsi que l'intégration de Windows Media Player à son système d'exploitation.

Au terme d'une comparaison des effets de la pratique mise en cause, la Commission européenne a finalement condamné la société Microsoft à hauteur de 497 millions d'euros dans la mesure où il n'existait pas « *d'impossibilité technique à ce que le système d'exploitation Windows puisse fonctionner en l'absence de capacités multimédias* ».

Elle a également imposé que la société Microsoft propose à la vente une version de son système d'exploitation qui n'inclut pas son lecteur multimédia, et l'a obligée à divulguer les informations qu'elle refusait de fournir aux fins du développement de produits compatibles.

Cette décision, en faisant application d'une comparaison des effets produits par l'introduction de la nouvelle version d'un logiciel sur le marché, souffre ainsi du même défaut que celle rendue dans le volet nord-américain de l'affaire. Elle est en effet trop peu explicative quant au raisonnement tenu par les juges en matière d'innovation prédatrice qui semble pouvoir pencher d'un côté ou de l'autre de la balance – du côté pro ou anti-concurrentiel – selon les critères d'appréciation qui sont pris en compte et selon l'importance donnée plus ou moins aléatoirement à chacun d'entre eux.

Affaire HDC Medical

Cette affaire illustre une pratique d'innovation prédatrice intervenue sur un autre marché que ceux liés aux nouvelles technologies – sur lesquels nous concentrons la grande partie de nos analyses tout en faisant quelques exceptions de circonstance par souci d'exposer l'intérêt de la notion d'innovation prédatrice pour l'ensemble de l'économie.

À l'époque des faits, Minntech était en position dominante sur le marché des dialyseurs de retraitement. HDC, l'un de ses concurrents, relevait que Minntech avait opéré un changement du mécanisme d'absorption au seul motif qu'il empêchait l'utilisation des produits concurrents. HDC soulignait également que Minntech avait modifié le système de code-barres dans le seul but d'éliminer la concurrence. Minntech soutenait pour sa part que les changements de la conception de ses machines avaient été opérés dans le but de faciliter l'utilisation de ces dernières ainsi que d'augmenter sa sécurité.

Les juges ont cherché à savoir si Minntech avait apporté une justification économique à ses pratiques, notant que le caractère illégal n'était établi que lorsque la pratique ne pouvait être justifiée par des motifs autres que sa capacité à éliminer la concurrence.

La société Minntech avait en l'espèce apporté deux justifications techniques aux changements de la conception de son produit. Concernant le mécanisme d'absorption, Minntech avait soulevé qu'il permettait une meilleure dilution du produit. Concernant le code-barres, Minntech avait souligné le fait que le nouveau système permettait aux utilisateurs d'opérer un meilleur suivi des utilisations ainsi que de se conformer aux obligations légales en la matière. La société HDC, pour sa part, n'était pas parvenue pas à démontrer que les justifications apportées par la société Minntech étaient infondées. Les pratiques avaient ainsi été jugées comme étant pro-concurrentielles – et donc légales.

En recherchant la justification économique, les juges ont ainsi affirmé que la nouvelle version d'un produit est uniquement condamnable lorsque son seul objectif est d'éliminer la concurrence. À l'inverse, dès lors que l'entreprise apporte une justification économique, aussi infime soit-elle, celle-ci suffit à justifier la légalité de la nouvelle version du produit. Cet arrêt est donc le premier à donner un cadre juridique – bien qu'imparfait – qui permette aux dirigeants d'entreprise d'analyser en amont si les pratiques qu'ils souhaitent mettre en œuvre sont légales ou non.

Affaire Intel

En 1999, la société Intel était leader sur le marché des processeurs et microprocesseurs avec une part de marché estimée entre 75 et 80 %. L'un de ses concurrents, AMD, avait

décidé d'introduire deux produits concurrents, en 1999 et 2003, et Intel avait ainsi, si l'on en croit l'accusation, mis en place plusieurs stratégies anti-concurrentielles visant à éliminer ces produits.

La Federal Trade Commission (FTC) reprochait à la société Intel d'avoir conclu plusieurs accords anti-concurrentiels avec divers fabricants d'ordinateurs dans le but de maintenir sa situation de monopole sur le marché des processeurs. La FTC visait également les réductions accordées par Intel à ces fabricants ainsi que les pressions exercées par la société afin que les fournisseurs de logiciel n'opèrent plus aucune maintenance sur les produits qui n'utilisaient pas l'unité centrale de traitement d'Intel. Elle soulevait enfin le fait qu'Intel avait remodelé son compilateur et sa bibliothèque de logiciels afin de réduire les performances de ses concurrents. De plus, Intel n'avait pas communiqué sur ces changements.

La plainte relevait par ailleurs que la société Intel avait initialement encouragé les fabricants de processeurs graphiques à innover sur la base des CPU (Central Processing Units) d'Intel, avant que la société ne choisisse finalement de supprimer toute interopérabilité entre ces processeurs et ses CPU. Notons que la FTC n'avait pas manqué de relever qu'il s'agissait potentiellement de pratiques d' « innovation prédatrice », l'une des rares fois où une autorité de concurrence a fait usage de ce vocable précis.

L'affaire Intel s'est finalement soldée par un accord amiable entre la firme et la Federal Trade Commission. Dans le but de répondre à la problématique liée à la programmation du compilateur et de la bibliothèque de logiciels, Intel s'est engagée à ne plus programmer ses produits de sorte que, d'une part, les performances des produits concurrents soient dégradées et que, d'autre part et dans le même temps, le produit d'Intel ne s'en trouve pas lui-même amélioré, qu'il s'agisse – non limitativement – des performances, de l'exploitation, des coûts, de l'industrialisation, de la fiabilité, de la compatibilité et de la capacité à exploiter ou améliorer le fonctionnement d'un autre produit. La FTC a précisé que la dégradation d'un produit concurrent ne pouvait être retenue comme un bénéfice économique valable.

Intel s'est par ailleurs engagée à ne programmer aucune interface ayant pour objectif de limiter intentionnellement les performances des processeurs graphiques (« GPU ») concurrents. En l'absence même d'une condamnation, ainsi la société Intel a-t-elle été contrainte de changer substantiellement sa stratégie légale et commerciale, d'où l'intérêt pour les dirigeants d'entreprise de prendre en considération l'existence de l'innovation prédatrice.

Cette affaire, bien que récente, n'est pas particulièrement éclairante sur la façon dont la Federal Trade Commission a choisi d'appréhender les pratiques d'innovation prédatrice. Dans sa note explicative accompagnant la proposition d'accord, la FTC relève en effet que comparer les effets pro et anti-concurrentiels n'est pas souhaitable, et qu'ainsi, le seul fait qu'Intel puisse prouver des « bénéfices réels » liés à la nouvelle conception technique de son produit suffit à en justifier l'existence. Seulement, la Federal Trade Commission a finalement proposé l'application d'un test de « mise en balance », ce qui rend cette décision peu utile pour les dirigeants d'entreprise désireux d'éviter une condamnation.

Affaire iPod iTunes

Cette affaire est l'une des plus récentes à faire l'évaluation d'une pratique d'innovation prédatrice. Elle relève également d'une importance particulière tant elle met en cause

Apple qui a été expressément – et exclusivement – accusée d'avoir mis en œuvre de telles pratiques.

Parc du château de Méridon, Chevreuse (17 octobre 2016)

En 2001, Apple a introduit iTunes, un logiciel téléchargeable gratuitement sur son site Internet qui permet de gérer les fichiers audio de l'iPod, suivi deux ans plus tard de l'iTunes Music Store (ITM), une boutique en ligne qui permet l'achat direct de musique. Les fichiers audio achetés sur ITM étaient au format AAC qu'Apple avait modifié afin d'y introduire un système de gestion des droits numériques (DRM) permettant de restreindre l'utilisation des fichiers. Ce format était désigné sous le nom de « AAC Protected » et iTunes faisait alors appel à une fonctionnalité dénommée FairPlay qui permettait la gestion du système des droits numériques.

En juillet 2004, la société RealNetworks avait introduit la nouvelle version de son RealPlayer. Elle avait alors inclus une fonctionnalité dénommée Harmony qui visait à imiter FairPlay et à permettre ainsi la compatibilité des fichiers audio achetés sur la boutique en ligne de RealNetworks avec l'iPod. À l'occasion des mises à jour 4.7 et 7.0 de son logiciel iTunes, la société Apple avait supprimé la compatibilité entre Harmony et iTunes, ce qui avait conduit la société RealNetworks à introduire une action en justice.

Au terme d'une longue procédure qui a nécessité l'appel à un jury populaire, la Cour a finalement soumis à ce jury la question suivante : le logiciel interne des iPods ainsi que les mises à jour d'iTunes 7.0 constituent-ils une amélioration réelle de ces derniers ? Il faut ici comprendre que l'amélioration d'un produit, aussi infime soit-elle, suffisait dans l'esprit des juges à justifier toutes les stratégies anti-concurrentielles éventuelles qui l'accompagnaient. Ce test, bien que trop manichéen, a le mérite de sa clarté et sert les dirigeants d'entreprises qui souhaitent minimiser le risque juridique en la matière.

Le jury a répondu positivement, estimant que la mise à jour d'iTunes 7.0 était une réelle amélioration, et, de ce fait, pro-concurrentielle. On regrettera qu'en raison de la formulation de la question, la Cour n'ait pas pu développer un argumentaire sur la question de la justification de chacune des modifications du produit. Toujours est-il que cette affaire illustre une possible pratique d'innovation prédatrice qui, bien qu'elle n'ait pas été jugée comme telle, aura quand même nécessité le soutien de nombreux conseils juridiques pendant plusieurs années.

Innovation prédatrice et insécurité juridique

Ces différentes affaires font ressortir la diversité du raisonnement des juges et, de fait, l'insécurité juridique en la matière. Les pratiques d'innovation prédatrice sont parfois exemptées de condamnation s'il est démontré que l'entreprise a opéré une modification de ses produits pour une raison économique réelle. D'autres fois, l'existence d'une telle raison ne saurait suffire à exempter l'entreprise qui peut être condamnée s'il est démontré que la modification du produit a également été faite dans le but d'éliminer la concurrence. Certaines décisions de justice se réfèrent à la seule intention de l'entreprise accusée d'innovation prédatrice tandis que d'autres s'immiscent dans la stratégie de l'entreprise et jugent qu'une autre modification du

produit aurait conduit à une même efficience tout en ayant un effet moins néfaste sur la concurrence.

Le tout est difficilement lisible – et il n'est pas dit que les juges ne décident pas d'appliquer un autre test dans les années à venir – ce qui intéresse les dirigeants d'entreprises qui doivent être conscients du flou qui entoure ces pratiques dont il ne fait par ailleurs aucun doute qu'elles soient punissables – et punies. La nécessité pour les décideurs de connaître les mécanismes de l'innovation prédatrice s'en trouve renforcée afin qu'ils ne soient pas accusés de telles pratiques dont l'issue du procès est pour le moins incertaine.

Dès lors, un premier conseil peut être adressé aux dirigeants d'entreprises : sensibiliser leurs équipes à la question de l'innovation prédatrice et s'entourer de juristes spécialistes de ces questions et capables de les conseiller.

Mais, par-delà ce conseil, l'innovation prédatrice pose deux défis. Le premier consiste, pour les entreprises, à ne pas mettre en œuvre de pratiques pouvant conduire à de lourdes condamnations. Le second concerne le législateur et les autorités de la concurrence. L'innovation dans les nouvelles technologies est un des moteurs de l'économie contemporaine. Il convient de définir rapidement un régime juridique permettant aux acteurs de cette innovation de savoir ce qu'il leur est permis, et ce qu'il leur est interdit de faire (Schrepel, 2017) ■

Références

Christensen Clayton M. (1997) *The Innovator's Dilemma*, Cambridge (MA), Harvard Business School Press.

Fatur Andrej (2009) *Information And Communication Technology Network Industries And EU Competition Policy*, London, King's College.

Schrepel Thibault (2017) *L'innovation prédatrice sur les marchés des nouvelles technologies : analyses croisées en droit européen et nord-américain de la concurrence*, Guyancourt, Université Versailles/Saint Quentin en Yvelines, Université Paris-Saclay.

Arrêts concernant les affaires citées dans le texte

- Affaire IBM : Transamerica Computer Co. v. International Bus. Machs. Corp., 481 F. Supp. 965 (N.D. Cal. 1979)
- Affaire Microsoft (volet américain) : United States v. Microsoft Corp., 253 F.3d 34 (D.C. Cir. 2001)
- Affaire Microsoft (volet européen) : Commission européenne, 24 mars 2004, COMP/C-3/37.792, Microsoft
- Affaire HDC Medical : HDC Medical, Inc. v. Minntech Corp., 474 F.3d 543 (8th Cir. 2007)
- Affaire Intel : Federal Trade Commission, In the Matter of Intel Corporation (2010)
- Affaire iPod/Itunes : In re Apple iPod iTunes Antitrust Litigation, 796 F.Supp.2d 1137 (N.D. Cal. 2011)

Textes de loi

- Article 102 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne
- Orientations sur les priorités retenues par la Commission pour l'application de l'article 82 du traité CE aux pratiques d'éviction abusives des entreprises dominantes

Parc Monceau, Paris (13 mai 2014)

Le Libellio ∂' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
pp. 141-143

A.L.

Hervé Dumez

One last long sigh to love and thee,
Then back to busy life again.
(One struggle more and I am free)

Orpheline, Hortense a hérité d'une fortune, et de sa mère une agrafe de corsage faite d'une cornaline sertie dans une monture de filigrane. Un bijou léger, qui n'avait pour valeur surtout que d'être un porte-bonheur. Il a disparu quand elle a eu dix-sept ou dix-huit ans, et avec lui le bonheur avant même de s'être présenté. Hortense a fait bien des rêves, mais a finalement cédé à un jeune homme noble qu'elle a accepté d'épouser alors qu'elle savait au fond d'elle-même ne pas l'aimer vraiment. Jamais il ne lui a apporté ce qu'elle espérait. Montrant des signes de plus en plus évidents de déséquilibre, il est interné et elle ne peut divorcer. Sa fortune est alors mise sous la tutelle de l'oncle de son mari, le comte d'Aigleroche, et elle doit s'enterrer dans la Sarthe, à la Marèze, château qu'il y possède. Elle n'y a d'autre activité que de longues courses dans la campagne et les bois sur son cheval préféré.

Comme chaque année à la même époque, une grande chasse est organisée sur le domaine. Un des invités en est Serge Rénine, qui paraît prendre plaisir à marcher en forêt avec elle mais qu'elle trouve imbu de lui-même. Dans le plus grand secret, elle s'apprête en fait à se faire enlever par un soupirant épais dont elle se moque mais qui est le seul moyen qu'elle ait trouvé pour s'évader enfin.

À l'aube, alors que la voiture s'engage dans la forêt bruissant des abois de la meute, deux coups de feu retentissent qui percent les pneus arrière. Hortense plante là son soupirant – quand on enlève une femme, on ne crève pas, mon cher – et rentre au château, furieuse et soupçonnant Rénine. Celui-ci l'attend sur le perron du château et ne fait aucune difficulté à avouer son forfait, qu'il revendique même : votre vie manquait d'imprévu, lui dit-t-il, et vous alliez commettre une bêtise avec un insignifiant. Il l'avait invité ce jour-là à visiter un manoir abandonné, aucune raison d'y manquer et il l'y emmène donc, pas tout à fait malgré elle. Sur place, tout est resté figé depuis des dizaines d'années, mais forçant la porte d'un salon, ils ont la surprise d'entendre une horloge se mettre à sonner huit coups. C'est le début d'une enquête

qui va conduire Rénine, par un ensemble de déductions brillantes, à accuser l'oncle Aigleroche d'un vieux crime sordide et du même coup affranchir Hortense de la tutelle que le barbon faisait peser sur elle. La voilà libre de se fixer où elle veut, et ce sera Paris, pour y vivre comme elle l'entend. Va-t-elle pour autant se débarrasser de son ennui ?

Rénine lui propose un contrat. En trois mois, il l'entraînera encore dans sept aventures. À la dernière, lorsque l'horloge du vieux manoir sonnera ses huit coups, Hortense lui accordera…

Quoi ? demande-t-elle avec un tremblement dans la voix.

Pas de réponse, bien sûr. Il a l'élégance de lui offrir le choix d'une condition.

– Je puis exiger n'importe quoi de difficile ?
– Tout est facile à qui veut vous conquérir.
– Et si ma demande est impossible ?
– Il n'y a que l'impossible qui m'intéresse.

Rénine devra donc retrouver l'agrafe porte-bonheur disparue dans des circonstances inconnues d'elle près de dix ans auparavant. Rendez-la moi, monsieur le bon génie.

En conséquence, sept aventures vont les réunir, les unes tragiques, d'autres pleines de drôlerie comme celle du jeune homme aux deux mères. Chacune surgit inattendue, qu'il faut saisir au moment même où elle se présente sans manifester une pointe d'hésitation.

Un jour d'automne doré et encore clément, les vagues agitent doucement les galets de la plage. Tout près l'aiguille se dresse, dont on se demande si elle est bien creuse, ayant abrité les trésors des Romains, des ducs de Normandie et des rois de France, avant ceux d'un célèbre cambrioleur. Étretat resplendit de beauté et de calme. Les couples se promènent sur la digue. Mais ce 2 octobre, un crime doit être commis sur la falaise d'après quelques mots saisis au téléphone. Ce n'est finalement pas sur la falaise mais sur la plage, sous leurs yeux même sans qu'ils en aient conscience, qu'il sera perpétré. Le mystère réside en ceci, que l'on ne comprendra que plus tard, que la victime a voulu protéger son meurtrier. Rénine débrouille l'affaire et s'arrange avec habileté pour que le coupable échappe à la punition, afin que deux enfants avec lesquels il a joué au bord des flots demeurent protégés. Au soir, le bleu du ciel se fait plus profond, la mer encore plus tranquille. Il n'y a pas de limite à mon désir de vous plaire, murmure juste Rénine avant de la quitter.

Bouquet de violettes, Édouard Manet (1872)

À la fin d'une des enquêtes, alors qu'émue elle ne parvient pas à parler, il s'incline et la laisse encore sur ces mots : je vous remercie, j'ai ma récompense. Et quand il lui fait la remarque qu'il existe une raison pour laquelle elle se doit de rire, et qu'elle lui demande laquelle : vous avez de si jolies petites dents, souffle-t-il.

Puis vient la dernière. Une lettre détaille ce qu'elle doit faire, et comment s'habiller surtout : une robe de laine bleue sous son manteau, un petit chapeau orné de feuillage, un boa de plumes, pas de bagues, pas de gants. Se rendre à l'Église Saint-Étienne du Mont nichée derrière le Panthéon, y rencontrer près du bénitier de l'entrée une vieille qui la conduira jusque dans l'île Saint-Louis. Entrer dans une échoppe délabrée, ôter son manteau pour laisser voir sa robe, et là déclarer : je viens chercher mon agrafe.

Mais, c'est le désastre. On n'achète pas un porte-bonheur à un couple superstitieux et Rénine a tristement échoué. Le soir tombe, et ne reste qu'un tête-à-tête au champagne. Avec le soulagement d'avoir échappé à l'emprise qu'il commençait à avoir sur elle, à cette fascination à laquelle elle s'efforçait de résister, la satisfaction un peu triste de n'avoir pas cédé. Dans tout ce qu'il fait et ce qu'il est, il y avait quelque chose de trop qui l'effrayait en l'étourdissant et la retenait de pouvoir s'abandonner. Mais, en même temps, elle ressent de cet échec comme une déception intime. Voilà pourtant qu'il ne faut que quelques mots à Rénine pour lui faire deviner à elle aussi où est caché le bijou, qu'il n'a pas même besoin de lui montrer et lui offrir. N'aurait-elle donc alors d'autre choix que céder ?

L'horloge, heureusement… Le pacte stipulait qu'il ne serait exécutoire qu'à la condition que l'horloge du vieux manoir sonnât les huit coups. Et comme l'instrument est resté dans la Sarthe, au fond du manoir abandonné, elle se sent soudain sauvegardée. C'est alors que dans cet appartement de l'île Saint-Louis, elle ayant les yeux perdus dans la coupe blonde et doucement pétillante que tiennent ses doigts fins, tout à coup résonne un tintement qu'elle reconnaît.

Et au huitième coup, elle s'abandonne dans ses bras, tendant ses lèvres vers les siennes.

⁂

De toutes les aventures d'Arsène Lupin, il s'agit sans doute de la plus belle, en tout cas de la plus subtile dans sa délicatesse[1]. Sur le plan littéraire, la solution est élégante qui imagine une intrigue commune pour lier des nouvelles policières sans rapport entre elles, à partir de la première. Une femme ressent sans se l'avouer un manque que ceux qui l'entourent ne comblent pas. Quelque chose lui fait défaut, qu'elle éprouve sans le pouvoir saisir. Sans doute n'aspirait-t-elle qu'à partager une quête, ressentir à deux ce frisson que procure la recherche et l'enivrant plaisir de la découverte, renouvelé d'aventure en aventure. Mais quand elle rencontre celui qui enfin l'entraîne à sa suite, elle s'angoisse et lutte contre ce pouvoir sur son être qu'elle ressent comme oppressant. Longtemps elle le fuit, comme un ennemi dont elle devrait se défendre et qui pourtant l'attire. Hésitant à renoncer à une vie sans grande saveur mais d'une tranquillité rassurante, elle se donne finalement, courant sa chance et son risque.

De l'amarinement de leur amour, comme c'est souvent le cas, nous ne saurons rien ■

1. *Les huit coups de l'horloge.* Alors que Paul Sernine est l'anagramme d'Arsène Lupin, Serge Rénine n'est qu'une anagramme partielle. Elle n'est utilisée par Lupin que dans cette série d'aventures, comme s'il n'y était pas tout à fait lui-même. Il est vrai qu'il n'est pas toujours aussi délicat.

Château de Méridon, Chevreuse (17 octobre 2016)

Le Libellio d' AEGIS
Vol. 13, n° 1 – Printemps 2017
pp. 145-147

Henri B.

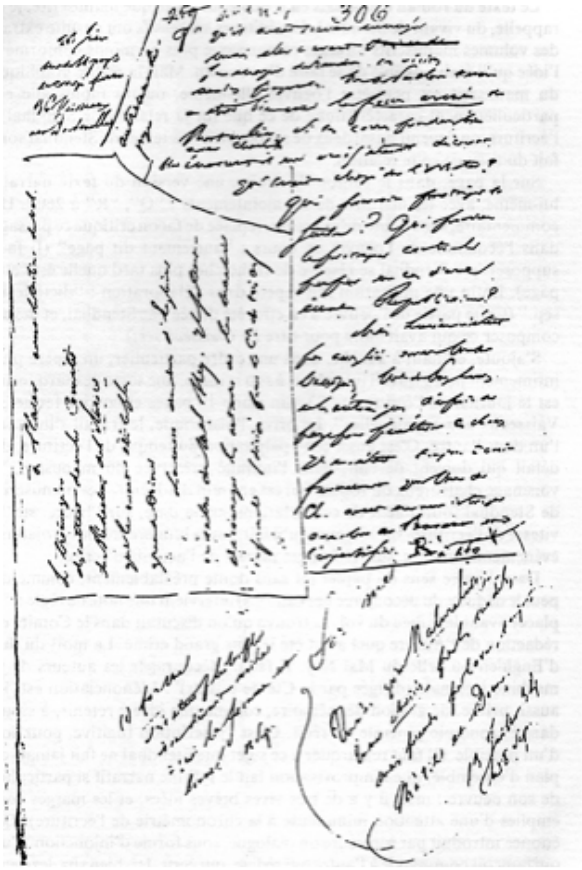
Hervé Dumez

Tout n'est, que j'écris, qu'une lettre, une lettre sans fin vers toi.
(La mise à mort)

Depuis quelques jours, sans qu'on leur ait expliqué pourquoi, les trois petits ne dorment plus à la maison mais chez leur grand-père. Cette nuit-là vers deux heures, ils sont réveillés par des sanglots, et on annonce à l'aîné, garçonnet de six ans, que sa mère est morte. Il l'aimait à la folie, passait son temps à l'embrasser au point qu'elle était parfois obligée de s'enfuir, jalousait son père. Il ne pleure pourtant pas et sa tante Séraphie l'accuse d'être un monstre indifférent. Simplement, il ne comprend pas, son petit cerveau ne parvient pas à réaliser. Marion, la servante, lui explique qu'il ne verra plus jamais sa mère, ce qui ne lui paraît pas possible. Comment est-ce que je ne la verrais plus ? demande-t-il étonné. Un prêtre sombre a l'imbécillité de dire à son père devant lui qu'il faut prendre la chose comme envoyée par Dieu.

Au cimetière, voyant défiler la famille, chacun jetant tour à tour une poignée de terre sur le cercueil enfoui, il se met à hurler qu'on va faire mal à sa maman, se roule par terre et, impossible à calmer, doit être éloigné.

Son enfance sera sinistre. Séraphie, bigote, le poursuit de sa haine. Était-elle éprise de son père ? Les enfants contrariaient-ils cet amour ? Il n'a pas d'affection pour ce père, muré pourtant dans son chagrin, qui ne reçoit plus et se coupe de la société, se passionnant pour la terre. On l'empêche de se mêler aux autres enfants qu'il voit nager dans l'Isère sur les rives de l'île où, cruellement, on l'emmène se promener en le maintenant à l'écart. Seul son grand-père l'enchante. Mais, soucieux de son repos, un peu faible, le vieil homme n'ose s'opposer à sa fille acariâtre ou à son gendre. Toute la famille s'effondre à l'annonce de la décapitation de Louis XVI quand lui s'en félicite sans pouvoir l'exprimer et ne rêve que de s'engager dans l'armée révolutionnaire. Un éclair de joie le traverse lorsque sa tante laisse échapper un jour que sa mère n'aimait pas vraiment son père, qu'elle traitait de vilain laid. Il obtient d'avoir seul la clef de la chambre de la défunte, restée en l'état même où sa mort l'avait laissée, et découvre émerveillé qu'elle lisait Dante dans le texte.



Manuscrit de Lucien Leuwen (Bibliothèque municipale de Grenoble)

De toute sa vie, il haïra les prêtres et les royalistes ultras, bigots, que représente son père, l'hypocrisie et le vague, ses deux bêtes noires.

De toute sa vie toujours, il détestera Grenoble où il aura étouffé, comme la médiocrité bourgeoise. La libération, le bonheur, ne se trouveront qu'avec les mathématiques dont il a compris adolescent qu'elles étaient la clef de son départ possible vers Paris, même s'il n'intégra jamais Polytechnique, et surtout l'Italie qu'il découvrira plus tard.

Pétillant d'esprit dans un corps trop gros dont on lui a fait honte dès l'enfance, le renvoyant à sa laideur, il lui sera difficile de s'aimer. Et il sera toujours paralysé devant la femme qu'il aime.

Pourtant le pouvoir et le plaisir de rire lui furent rendus. C'était à Claix, non loin de Grenoble où son père avait acheté une grande bâtisse et où ils allaient à pied. Devant la maison s'étendait un parterre, longé sur le côté par une allée. Sous le deuxième tilleul, l'enfant solitaire s'assit un jour avec un vieux livre orné d'estampes qu'il avait trouvé dans la bibliothèque. Ce n'est qu'avec réticence, parce qu'il s'ennuyait, qu'il l'avait pris, car l'*in-folio* sentait le vieux, et le vieux et son odeur étaient associés pour lui à sa famille, tout ce qu'il haïssait. À sa surprise, les aventures de Don Quichotte et Sancho Panza le firent pouffer de rire et lui procurèrent une joie qui l'avait quitté depuis la mort de sa mère. Cervantès le ramena à la vie et ses joies. Son père qui le surprit à lire et à rire s'en indigna et le força à le suivre dans les coteaux empierrés pour l'assommer des terrains qu'il ambitionnait encore d'acquérir et de considérations pédologiques. Son grand-père seul fut charmé de son enthousiasme pour le vieil ouvrage.

Tous ses livres ne parlent que de la séparation qui nous lie à une femme merveilleusement aimée et du bonheur qu'il y aurait à la tenir dans ses bras.

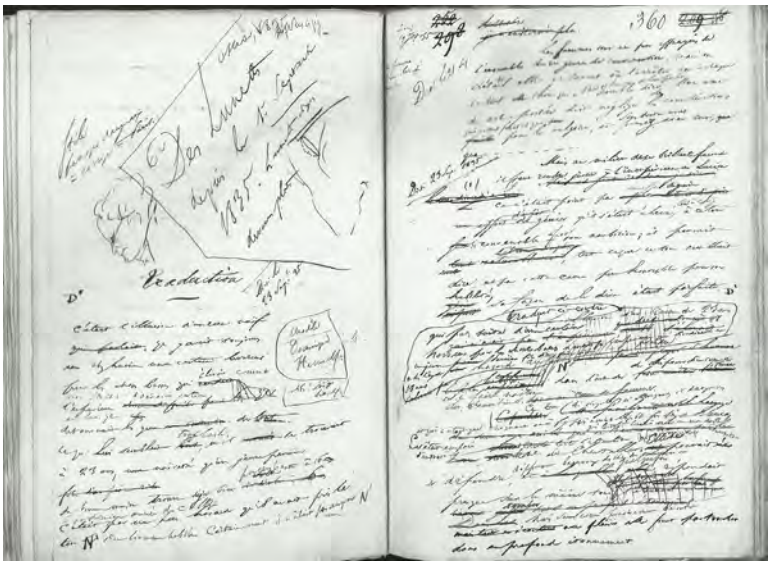
L'âge et l'argent font obstacle entre Julien et Madame de Rénal. Le statut social oppose Mathilde et Julien. Leuwen a été mis à la porte de l'École polytechnique pour avoir participé à une insurrection républicaine alors que Madame de Chasteller appartient au parti ultra. Une rencontre improbable est organisée par Lucien à force de patience mais comment pourraient-ils vivre leur bonheur dans une petite ville de province dominée par les mesquineries politiques, à l'exception d'une promenade dans les bois où un Café Haus leur offrira l'asile d'une table de bois ombragée pour se sourire l'un à l'autre ? Madame de Chasteller a l'idée atroce de ne recevoir Lucien qu'en présence d'une dame de

compagnie repoussante de laideur pour empêcher tout mot d'amour, et fait fuir Lucien. Mais si un rêve d'elle le visite au creux d'une nuit, la journée qui s'ensuit est tout entière empreinte de bonheur. Clélia est une femme enfant délicieuse qui a fait le vœu absurde, mais irrévocable pour elle, de ne plus adresser la parole à celui qu'elle aime. Il faudra que Fabrice soit enfermé au secret dans la plus haute tour de la forteresse que commande son père, qu'elle sache sa vie menacée, pour qu'elle accepte de lui adresser des messages et en recevoir en retour. Leur existence tout entière ne se tiendra plus alors que dans le délice de ces quelques échanges à distance, dans l'espoir fiévreux de voir l'autre apparaître, de pouvoir ou non établir la relation, puis du bonheur de mots qui traversent les airs d'elle vers lui et de lui vers elle, avec enfin la souffrance de l'interruption. Parfois, quand s'y manifeste un peu trop l'amour de Fabrice, Clélia les fait cesser, provoquant alors chez lui le désespoir, comme aussi chez elle.

Un hidalgo perdu dans sa folie touchante qui le fait vivre au temps des chevaliers et soutenu par la compagnie d'un balourd placide aux traits de finesse subtile parfois, sauva de sa douleur intime et de tous ses fiascos Henri Beyle par le rire. Puis la musique, l'Italie et ses montagnes rappelant le Dauphiné, lui qui haïssait le plat. Napoléon l'entraîna en Allemagne d'où il revint Stendhal, ayant voulu abandonner derrière lui le nom de son père, à Vienne qu'il aima pour Mozart et où il assista au service funèbre de Haydn dans l'église des Écossais. En Russie, d'où il survécut à la froidure de la retraite dans l'hiver infini et aux bandes de cosaques.

Errico Beyle, milanais, a vécu, écrit, aimé. Cette âme adorait Cimarosa, Mozart, Shakespeare[1] ¢

1. Épitaphe qu'il composa pour lui-même



Manuscrit de Lucien Leuwen

Château de Méridon, Chevreuse (17 octobre 2016)