

Pour Christina,
qui me rappelle que l'amour reste le meilleur remède,
si ce n'est le seul, à la désintégration du monde.

LE NOUVEAU DÉSORDRE NUMÉRIQUE

OLIVIER BABEAU

LE NOUVEAU
DÉSORDRE NUMÉRIQUE

Comment le digital
fait exploser les inégalités ?

BUCHET • CHASTEL

© Buchet-Chastel/Libella, Paris, 2020.

ISBN : 978-2-283-03429-3

Introduction

Du « rien de trop » au « toujours plus »

Nutrisco et extinguo (« je nourris et j'éteins »).

Devise de François I^{er}

La pandémie du printemps 2020 qui a entraîné le confinement de la moitié de l'humanité n'a pas été une révolution. Elle n'a fait qu'accélérer et intensifier des bouleversements qui étaient déjà à l'œuvre. Des inégalités latentes sont soudain devenues plus visibles. On a vu clairement s'opposer les emplois exposés au risque de contamination et ceux qui pouvaient se protéger, les secteurs très affectés par l'arrêt de l'économie et ceux pour qui le télétravail était possible. Certains auront vécu la crise comme une opportunité pour un nouveau départ professionnel, d'autres comme l'annihilation d'une vie de travail. L'épidémie de coronavirus a aussi transformé en négatif, en l'espace de quelques semaines, le traditionnel contraste entre la ville et la campagne. Ce fut la revanche de la province certes, mais surtout la confirmation que jouir d'un jardin ou d'une terrasse était un privilège précieux. L'espace privé, qui se paie si cher en ville, a fait la différence entre le confort et l'épreuve.

Mais l'essentiel ne nous a peut-être pas encore sauté aux yeux : ce fut le triomphe des technologies numériques. Elles ne nous ont pas seulement aidés à passer plus agréablement les longues semaines de claustration en nous fournissant des divertissements. Elles se sont affirmées plus que jamais comme des structures essentielles de notre monde et des ressources indispensables de notre vie.

Voyons-nous assez que, du même coup, toutes les dérives qu'elles portaient se trouvent aussi portées à incandescence ?

Nous avons accueilli Internet comme les Troyens le cheval de bois laissé par les Grecs. En chantant et en dansant, nous lui avons ouvert nos portes. Il était la promesse d'une ère nouvelle où tout serait plus beau et plus facile. Nous savons à présent qu'il n'en est rien. Dans la nuit, les guerriers grecs sortirent des flancs de la statue pour massacrer les habitants de Troie. Internet est moins violent, mais il a presque le même effet : il consume, brise et disperse.

On pensait que le numérique allait stimuler la concurrence et permettre à toutes les entreprises de se développer. En réalité, il a assis la domination de quelques titans capables d'imposer leur loi au monde entier.

On pensait que le numérique allait mêler les classes sociales en donnant à chacun sa chance. Hélas, il sépare impitoyablement les nouvelles élites technophiles de la tourbe des populations déconnectées et sans avenir.

On pensait que le numérique allait renforcer la démocratie. Le débat allait s'épanouir grâce aux nouveaux outils dont il dispose. Chaque opinion aurait la possibilité de se

INTRODUCTION

faire entendre et d'entrer en résonance avec les autres. Le dialogue allait permettre d'éviter des erreurs et nos gouvernements seraient en mesure de mener les politiques les plus efficaces, guidés par des dirigeants élus parmi les meilleurs candidats. Que voyons-nous ? La démocratie n'a jamais été aussi faible, prise en étau entre les nouvelles dictatures et les revendications de minorités qui veulent l'asservir.

Internet et son cortège de technologies devaient mener à un monde unifié et égalisé. Il devait calmer les différends, aplanir les différences. En ouvrant les portes de l'innovation, de la mobilité sociale et de la compréhension, il devait donner à chaque entreprise, à chaque individu, à chaque pays les moyens de son émancipation et de son épanouissement.

Quelle désillusion ! Tout est à portée d'un clic de souris ou presque. Mais tout n'est pas facilement accessible pour autant. Le numérique a aboli beaucoup d'intermédiaires, mais il a aussi érigé d'immenses barrières qui coupent le monde en deux.

D'un côté, ceux qui sont tout. De l'autre, ceux qui ne sont rien.

Ce livre décrit les mécanismes à travers lesquels le monde se polarise.

Les lampions de la fête se sont éteints. Les danseurs ivres ont cessé de tourner. Le ventre de la bête s'est ouvert. L'effroi succède à la joie. Paradoxe modernité qui a résolu la plupart des problèmes qui obsédaient nos ancêtres mais qui, pour y parvenir, s'est lancé des défis plus périlleux encore.

L'angoisse dans l'abondance

Jean-Sébastien Bach a perdu ses deux parents à l'âge de neuf ans. Il a vu mourir sa première femme et dix de ses vingt enfants. Une existence tout à fait normale au début du XVIII^e siècle, où l'espérance de vie à la naissance ne dépassait pas 25 ans.

On peine à se figurer la précarité et la dureté de l'existence humaine autrefois. Jusqu'aux fantastiques progrès médicaux des deux cents dernières années, la sagesse populaire répétait avec résignation qu'« il faut deux enfants pour faire un homme ». Survivre à son enfance était un premier défi, mais de loin pas le dernier. L'histoire était marquée par des épidémies massives où une part significative de la population mourait dans d'atroces souffrances. Le virus de la peste, apparu il y a 20 000 ans, faisait des ravages réguliers. À Athènes, au V^e siècle avant notre ère, la moitié des Athéniens, dont Périclès lui-même, trouva la mort lors d'un de ces déchaînements consécutifs à la guerre. Durant le siège de Constantinople au VI^e siècle de notre ère, on enregistrait 10 000 morts par jour. L'empereur Justinien n'y survécut pas. La peste noire au XIV^e siècle tua 25 millions de personnes en Europe, soit un habitant sur trois. L'équivalent de deux milliards de morts dans notre monde actuel. En 1849, au cœur de la révolution industrielle, une épidémie de choléra tua 14 000 personnes à Londres.

L'incroyable fragilité de l'existence n'empêchait nullement la joie, la création, l'amour. Le confort matériel, la sécurité physique, et même la santé ont constitué de considérables progrès, mais ils n'ont pas apporté la sérénité. Pour

ne rien dire du bonheur. En 2016, 75 % des Français de 18 à 35 ans disaient ne pas avoir confiance en l'avenir de la France¹. L'Europe n'est pas la seule touchée : l'espérance de vie des Américains blancs de 45 à 54 ans diminue depuis 2017 après avoir augmenté pendant un demi-siècle². La population peu éduquée y semble saisie d'une sorte de syndrome de désespérance, faisant notamment bondir la consommation d'alcool et de drogue. Nous n'avons jamais été aussi riches, en sûreté et en bonne santé qu'aujourd'hui. Mais ce bien-être matériel objectif va curieusement de pair avec une sourde angoisse.

De l'espoir à la crainte

Au moment où nous faisons enfin la conquête du bonheur matériel, nous perdons l'attitude philosophique qui l'avait rendue possible. Au XVIII^e siècle, le mouvement intellectuel des Lumières avait deux piliers. D'abord, la croyance en la science, enfin distinguée de l'opinion et affranchie des dogmes. L'espoir du progrès ensuite, qui remplaçait la promesse traditionnelle d'une existence heureuse après la mort par une volonté de bonheur concret et accessible dans cette vie. C'était aussi la conviction que nos enfants vivraient mieux que nous. Deux piliers aujourd'hui ébranlés.

Les discours hostiles à la science foisonnent. Le discrédit de la parole des savants, soupçonnés d'être vendus aux groupes de pression, se conjugue avec l'idéologie égalitaire

1. Étude réalisée par le collectif Génération Cobayes.
2. National Center for Health Statistics.

qui voudrait imposer l'indifférenciation des locuteurs. Si les valeurs sont relatives, si personne n'a le monopole du vrai, il est logique que les savoirs scientifiques eux-mêmes soient mis sur un pied d'égalité avec les autres. C'est-à-dire les opinions, les rumeurs, les délires en tous genres. En abolissant la hiérarchie entre les hommes pour en finir avec l'ancienne société de classes, nous avons aussi aboli la hiérarchie des savoirs et des expertises. Internet a constitué un dramatique boutefeu pour cette bataille de la légitimité des idées.

Le progrès, ensuite, est devenu à la fois douteux et angoissant. On ne croit plus que nos enfants vivront mieux. On est même à peu près persuadés du contraire. Sept Français sur dix estiment que le risque est grand de voir leurs enfants bénéficier d'un statut social ou d'un confort de vie dégradé par rapport à eux¹. À la question « Pensez-vous que le monde devienne meilleur ? », seulement 3 % des Français et 6 % des Américains répondaient par l'affirmative, contre 41 % des Chinois². Pourtant, l'espérance de vie en Europe a augmenté de 41 ans en un siècle... La malnutrition et la mortalité infantile mondiales ont reculé respectivement de 40 et 50 % en 25 ans. Nous vivons au milieu d'un tourbillon de progrès technologiques qui nous faisait rêver hier, mais semble surtout nous angoisser aujourd'hui.

Notre époque est celle de tous les vertiges. On pensait le passé sacré et inviolable. Nous nous apercevons au contraire

1. OCDE « Under pressure : The squeezed middle class », 2019. Pour l'ensemble de l'OCDE, la moyenne de ceux qui estiment que ce risque est grand n'est que de 60 %.

2. Source : YouGov, 2015. Cité *in* ourworldindata.org.

qu'il change. Ou plus exactement que notre regard sur lui n'est plus le même. Des actions, des œuvres, des références, des comportements qui hier nous laissaient indifférents nous choquent désormais. Certains d'entre nous n'entretiennent avec cette histoire gênante qu'un rapport de haine et de culpabilité. Pour beaucoup, elle est tout simplement incompréhensible.

Le présent n'est pas plus rassurant. La peur semble y dominer. Tout est devenu motif de crainte : la nourriture que nous mangeons, l'air que nous respirons, les informations que nous entendons. Jusqu'aux personnes que nous croisons, désormais tous des terroristes en puissance. La sécurité objective dans laquelle nous vivons se traduit paradoxalement par une angoisse accrue, du fait du terrible effet de loupe des rares violences qui subsistent. Le présent fait l'objet d'une dépréciation systématique. En 1959, en Grande-Bretagne, un Premier ministre conservateur avait fait campagne et gagné avec le slogan « Ça n'est jamais allé aussi bien ». Un axe de communication que nos politiques ne seraient sûrement pas prêts à reprendre. Il est de bon ton de dramatiser les enjeux actuels et d'idéaliser le passé pour mieux faire croire que l'on vit aujourd'hui dans une sorte d'enfer, comme ce ministre de l'Agriculture français pour qui l'idéal, en 2019, était de revenir à « ce que faisaient nos grands-parents », feignant d'ignorer la sécurité alimentaire inouïe dont nous jouissons.

Quant au futur, il y a longtemps qu'il est moins pour nous l'attente excitée d'innovations attendues qu'un brouillard cotonneux où grouilleraient mille dangers. Il suffit pour s'en convaincre de constater que les partis politiques se rangent désormais en France en deux catégories : ceux qui insistent

sur la nécessité de réguler le progrès et ceux qui réclament carrément un moratoire sur les changements, quels qu'ils soient. Aucun ne fait de l'innovation, du progrès scientifique et technique, un horizon vraisemblable ou seulement enviable. Le futur n'est plus vendeur.

De l'union à la division

Quelque chose s'est cassé dans le monde au cours des dernières décennies. Le changement de millénaire n'aura pas été qu'un seuil symbolique. Il aura marqué une rupture civilisationnelle.

Voilà 12 000 ans que la sédentarisation a marqué un tournant radical dans l'histoire humaine. Mais en réalité, comme l'a rappelé Harari dans *Sapiens*¹, un événement plus important encore avait précédé l'agriculture et l'élevage et rendu possibles ces innovations. Il y a environ 45 000 ans, nous avons connu une révolution cognitive qui a fait accomplir un bond gigantesque à notre capacité de compréhension et de maîtrise du monde. Bien avant que nous n'ayons eu la possibilité de nous agréger en grand nombre dans des villes, nous avons développé un langage complexe qui a permis les échanges d'informations, le développement rapide de représentations et de pratiques partagées. Ce que nous appelons aujourd'hui des cultures. Les scientifiques s'interrogent pour comprendre par quels mécanismes nous avons tout à coup vu notre puissance cognitive exploser. J'aurai l'occasion de rapporter plus loin une des explications les plus

1. Harari, Yuval Noah, *Sapiens, Une brève histoire de l'humanité*, Albin Michel, 2015 (2011).

convaincantes. Ce qui est certain, c'est que l'effet de cette révolution a été une capacité inédite des groupes humains à collaborer pour développer des actions communes. Chasser, se déplacer sur terre ou sur les flots, faire la guerre, échanger des idées, des biens et même peut-être des services : tout cela est devenu possible et a permis l'unification progressive des groupes humains. Cette révolution cognitive a ouvert le premier grand chapitre de l'histoire humaine.

Seul survivant parmi une dizaine de races d'hominidés, parmi lesquels Néandertal mystérieusement disparu, *Homo sapiens* a subitement vu les conditions de son existence changer à vive allure. Alors que l'évolution s'était jusque-là déroulée au rythme relativement lent de la sélection darwinienne, l'irruption de la culture a permis le développement exponentiel de l'humanité. Soudain, les changements de notre vie n'étaient plus dépendants d'évolutions génétiques s'étirant sur des centaines de milliers d'années, mais pouvaient presque être constatés en quelques dizaines de générations. Si un *Homo sapiens* d'il y a 200 000 ans était subitement télétransporté à notre époque, il nous frapperait sans doute par ses manières mais pas par son apparence : notre corps et la structure de notre cerveau ne sont pas différents. En revanche, nous vivons dans des univers mentaux entièrement distincts. Ce qui nous sépare ? Ce que les spécialistes appellent le Grand Bond en Avant. Adam Rutherford écrit : « Il y a 40 000 ans, nous concevions des bijoux décoratifs et des instruments de musique. Notre art était riche de symboles, et nous inventions de nouvelles armes et techniques de chasse. En l'espace de quelques millénaires, nous avons introduit les chiens dans nos vies – des loups apprivoisés qui ont accompagné notre recherche de nourriture très longtemps avant de devenir de simples

animaux de compagnie¹. » La culture a été l'instrument prodigieux de la domination humaine sur la terre.

Une époque qui est peut-être en train de prendre fin. Le numérique réalise une seconde révolution cognitive qui, elle, n'est plus une force de réunion mais au contraire un puissant levier de division de l'humanité. Ce que la culture avait unifié et renforcé, Internet est en train de le séparer et de l'affaiblir.

De la modération à l'excès

Dans l'Antiquité, on venait de toute la Grèce à Delphes, sur le mont Parnasse où Apollon était censé, selon la mythologie, avoir gardé ses moutons. C'est là, dans ce temple dont il ne reste aujourd'hui que des ruines, que la Pythie rendait ses oracles, apportant la réponse du dieu Apollon aux questions des pèlerins. Pour leur édification, on avait écrit des phrases sur les frontons du temple.

La première est connue : Γνῶθι σεαυτόν, « Connais-toi toi-même ». Une formule qui résonne encore de façon formidablement moderne. L'invention de la psychanalyse semble avoir été une réponse à cette exigence de connaissance profonde de soi. Depuis deux siècles, l'introspection est à la mode. Elle est devenue un point de passage obligé d'un grand nombre de nos contemporains qui ne s'estiment satisfaits que s'ils ont consacré quelques centaines d'heures à soliloquer sur un divan. Payer (cher) pour ouvrir son

1. Rutherford, Adam, *The Book of Humans, The Story of How We Became Us*, Weidenfeld & Nicholson, 2018, p. 5. (Traduction de l'auteur.)

esprit à un inconnu afin, théoriquement, de mieux l'ouvrir à soi-même est devenu totalement banal.

L'autre phrase inscrite sur le fronton du temple n'a pas eu la chance d'une postérité identique¹. Μηδὲν ἄγαν, « Rien de trop ». Les Grecs, plus qu'aucun peuple, étaient persuadés de l'importance de la mesure. Rien n'était bon sans elle. Les excès de Dionysos étaient admis parce qu'ils étaient contrebalancés par l'harmonie d'Apollon. Ils haïssaient l'*hubris*, la démesure. C'est devenu pour nous un souci étranger, et même malsain. Car tout dans nos vies obéit désormais à l'exigence opposée : la culture du « toujours plus » a remplacé celle du « rien de trop ». En cela, nous sommes d'ailleurs bien loin de ce « connais-toi » qui n'était, comme le souligne Platon dans le *Charmide*, qu'une autre façon d'inviter à la tempérance.

Ce livre tente de montrer que, avec le numérique, nous rentrons plus profondément et rapidement dans l'ère de l'excès.

Si l'on y réfléchit bien, l'histoire de l'humanité peut être décrite comme celle de l'abolition progressive de toutes les barrières qui contraignaient nos actions.

Les animaux et les premiers hominidés dépendaient étroitement de la nature. Les humains ont supprimé une à une ces contraintes grâce à leurs découvertes et inventions. Les vêtements et habitats sont des formes de prothèses qui nous permettent de vivre dans des zones interdites à

1. Sans rien dire de la troisième et dernière, si l'on en croit Platon : « Cautionner, c'est se ruiner ».

notre seule constitution biologique. Les bateaux nous permettent de franchir les étendues d'eau. Le développement de l'agriculture et de l'élevage, il y a 10 000 à 13 000 ans, a procédé d'une volonté évidente de forcer la nature afin d'obtenir une alimentation plus riche et régulière. Nous avons sélectionné les meilleures céréales, les fruits les plus roboratifs, les plantes légumineuses les plus résistantes et riches en amidon et en glucides. Nous avons fait évoluer le bétail pour améliorer la production de lait et de viande. Les fruits et légumes que nous consommons aujourd'hui doivent leur forme actuelle à nos efforts. Les chiens sont des loups que nous avons soigneusement triés et modifiés au fil des générations. La civilisation, par définition, est un système de règles concurrent de celui de la seule nature. Des technologies ont été développées pour remédier aux problèmes nés de ce décalage : le régime alimentaire changeant, nous avons dû inventer les brosses à dents – probablement en Chine il y a un demi-millénaire – pour éviter l'apparition d'une plaque dentaire qui ne posait pas problème dans une existence de chasseur-cueilleur.

En dominant les contraintes originelles, nous avons aussi anéanti les garde-fous, les limites naturelles à nos excès.

Un exemple ? La lumière. Pendant des centaines de milliers d'années, nous avons été contraints de vivre au rythme du soleil. S'éclairer la nuit était coûteux. L'expression « le jeu n'en vaut pas la chandelle », qui a survécu jusqu'à nos jours, en témoigne. Elle voulait dire que, pour utiliser une chandelle qui coûtait cher, il fallait avoir quelque chose d'important à faire. Les chandelles les plus abordables, faites de suif et non de cire d'abeille, généraient une fumée âcre qui rendait pénible leur utilisation prolongée.

INTRODUCTION

Nous vivons dans des villes qui ne s'éteignent jamais. Si les premières rues ont été éclairées pour des raisons de sécurité, elles le sont désormais aussi pour des raisons esthétiques – nos monuments, que personne autrefois ne ressentait le besoin de contempler la nuit, sont illuminés – et publicitaires. Cette lumière continue, on le sait, dérègle le cycle des animaux et des plantes. Et le nôtre. En dépit de nos efforts pour indifférencier le jour et la nuit, on sait que le travail nocturne a d'importantes conséquences à long terme sur la santé.

Nous avons aussi vaincu les saisons. La climatisation a presque fait disparaître les spécificités relatives à chaque latitude du globe. On dort avec la même température et on vit presque de la même façon en Californie et à Oslo, à Sidney et à Turku. Nous ne connaissons plus la saisonnalité des fruits et légumes car ils sont disponibles en permanence.

Dans les pays développés, la nourriture est disponible en abondance et à bon marché si bien que la faim, souci quotidien pendant des millénaires, a quasiment disparu. Une disponibilité continue et infinie de calories que notre cerveau n'avait évidemment pas prévue. Dans le monde pour lequel il avait été calibré, la nourriture était rare et n'était obtenue qu'au prix d'une dépense considérable d'énergie. Il était logique alors de la rechercher sans limites. Et de la stocker dans l'organisme si l'aubaine se présentait. La logique du chasseur-cueilleur appliquée au sédentaire produit l'obésité, un fléau qui s'étend dans tous les pays développés : plus d'un tiers (35 %) des Américains adultes¹.

1. Source sur ce sujet : rapport 2016 de la société savante United European Gastroenterology.

En France, la proportion d'obésité chez l'adulte a presque doublé entre 1997 et 2018, passant de 8,5 % à 15,7 %. L'épidémie touche aussi les enfants : dans toute l'Europe, les études indiquent que près d'un tiers des enfants seraient en surpoids. Le nombre d'enfants en surpoids dans le monde pourrait presque doubler d'ici à 2025, passant de 41 à 70 millions.

On s'en rend compte, le désordre alimentaire n'était qu'une forme d'anticipation du désordre informationnel. Ce qui est arrivé à l'humanité avec la nourriture est en passe de se réaliser dans l'économie, la société et la politique.

Les trois piliers brisés

Pour comprendre le drame qui se noue avec le numérique, il faut d'abord se rappeler qu'une communauté humaine repose sur trois piliers : la transaction, la relation et l'information.

Par transaction, j'entends toutes les formes d'échanges de produits et services. L'échange est par définition, sauf exception, mutuellement profitable. Le boulanger qui vend son pain souhaite en obtenir un paiement, le client est prêt à donner autour d'un euro pour déguster sa baguette. Il résulte de cet échange un bien-être supérieur, et cela sans que personne soit lésé. Il existe bien entendu des formes non marchandes d'échanges, mais la transaction est aujourd'hui essentiellement le domaine de l'économie. La relation théoriquement libre entre offreurs et demandeurs est en pratique sujette à maintes dérives. Elles ont

toujours existé, mais prennent une dimension nouvelle à l'ère numérique.

Le deuxième pilier de tout groupe humain est la relation. C'est le domaine de la société. Notre existence se déroule et prend sens au milieu de nos semblables. Ce sont la famille et les amis bien sûr, mais aussi plus largement tous ceux que nous croisons chaque jour et avec qui nous entrons en interaction ou dont nous sommes simplement obligés de tolérer la proximité : relations de travail, commerçants, passants, passagers de notre train, etc. On n'existe que par les autres et dans le groupe. Mais ces groupes sont aussi le lieu d'inégalités et de conflits.

Le troisième pilier est l'information. *Homo sapiens* se distingue essentiellement des animaux par sa capacité d'abstraction. Son existence repose en fait tout entière sur elle. C'est en échangeant des informations grâce au système complexe du langage qu'il peut s'organiser, coopérer pour atteindre collectivement un but. Les informations, ce sont aussi les représentations partagées, les compréhensions communes du monde qui deviennent autant voire plus importantes que la réalité elle-même. Elles déterminent ce que les individus aiment ou craignent, ce qu'ils fuient ou ce qu'ils recherchent. Ce qu'ils pensent pouvoir faire ou non. Ces représentations structurent les relations de domination entre individus et groupes d'individus. Le savoir, nous en sommes bien conscients, c'est le pouvoir. Celui qui a l'information s'impose plus facilement face à ceux qui en sont dépourvus. Le pouvoir repose aussi par essence sur les représentations des acteurs. Si l'on excepte le cas de la pure domination physique, l'obéissance dans les groupes humains civilisés se base sur des idées. Un ordre hiérarchique, ou

une fonction officielle, ou un prestige particulier qui donnera l'ascendant : ce ne sont pas des faits matériels mais des concepts présents dans l'esprit de celui qui les accepte comme des réalités.

Transaction, relation et information sont les grands principes structurants de toute société. Chacun d'eux est un moyen de faire tenir les gens entre eux. Le premier concerne la façon dont se crée et s'accapare la valeur, le deuxième renvoie à la manière dont s'organise la coexistence, le troisième établit les hiérarchies.

Ces principes ont connu des moments de crise et de brutales remises en question. C'est l'histoire de l'humanité. Mais jamais ils n'ont été si gravement menacés. Leur capacité d'agrégation s'inverse en une force centrifuge.

Les façons de produire et échanger, d'entrer en relation avec les autres et de répartir le pouvoir sont en train de se transformer profondément. Proposons une analogie architecturale : à un système relativement intégré de pierres complémentaires et interdépendantes succède une juxtaposition d'éléments qui ont la caractéristique très problématique de ne pas pouvoir entrer en contact, comme deux aimants de même polarité placés face à face.

Avec le numérique, notre civilisation a franchi un pas décisif : elle a restreint tous les garde-fous, tous les contre-pouvoirs, tous les freins naturels ou intentionnellement construits qui devaient l'empêcher d'exploser.

On pensait que le monde allait vers l'unification et l'apaisement. Les cultures nationales, les régimes politiques, les

biens et services consommés : tout allait s'aplanir, s'uniformiser, à l'image des aéroports internationaux tellement semblables les uns aux autres. Le monde était appelé à devenir une démocratie planétaire et un grand marché unifié. La fin de l'histoire politique, avec la victoire des démocraties, devait aller de pair avec la fin de l'histoire économique. Le libre jeu de la concurrence allait pouvoir être garanti par de sévères lois antimonopoles, tout comme les institutions démocratiques avaient trouvé leur stabilité dans l'équilibre des pouvoirs et contre-pouvoirs.

Le début de la décennie 2020 voit au contraire les marchés se refermer, les échanges se ralentir et les démocraties régresser. Les institutions mises en place pour accompagner l'ancien monde se trouvent dépassées. Face à l'accélération des mutations, la capacité d'adaptation de la plupart de nos institutions se trouve prise de court. L'index 2018 de l'Institute for Economics and Peace alerte sur une détérioration de la paix globale au cours de la dernière décennie, « à rebours de la tendance de long terme ». Pour la première fois de l'histoire moderne, en 2017, près d'un être humain sur 100 était réfugié ou déplacé – l'équivalent de la population française.

L'historien marxiste Eric Hobsbawm a décrit dans un livre célèbre le xx^e siècle comme l'âge des extrêmes¹. Cette période a connu de tels déchaînements guerriers, provoqué tant de massacres, humilié si profondément la civilisation que rien ne pouvait, pensait-on, en égaler les violences. Le Prix Nobel de littérature William Golding, dont le livre

1. Hobsbawm, Eric J., *L'Âge des extrêmes, Histoire du court xx^e siècle, 1914-1991*, André Versaille éditeur, 2008.

*Lord of the Flies*¹ met précisément en scène une lutte mortelle entre enfants perdus sur une île, écrivait : « Je ne puis m'empêcher de penser que ce siècle a été le plus violent de toute l'histoire humaine². » Après l'ère des révolutions et celle des empires qui se sont succédé entre 1789 et 1914, la Première Guerre mondiale a inauguré une époque d'incroyables destructions. Incontestablement, des horreurs inédites par leur ampleur et leur caractère systématique ont eu lieu. Et l'escalade nucléaire de la Guerre froide n'a guère rendu la seconde moitié du siècle plus apaisée. Les pays n'ont cessé de « trébucher d'une calamité à l'autre³ », comme l'écrit Hobsbawm.

Après vingt ans de bouleversements provoqués par les nouvelles technologies de l'information et de la communication, force est de constater que le XXI^e siècle pourrait lui aussi prétendre, pour des raisons différentes, à la caractérisation de Hobsbawm : il se pourrait même qu'il soit plus extrême encore, mais d'une autre façon.

La vitesse des changements de l'environnement économique témoigne d'une exubérance inouïe. Pour gagner 50 millions d'utilisateurs, il a fallu 68 ans au transport aérien, 50 ans au téléphone, 22 ans à la télévision, 2 ans à Twitter et... 19 jours à Pokémon Go⁴. Les entreprises se développent à une vitesse foudroyante : pour atteindre une valeur de 1 milliard de dollars, il fallait 20 ans pour les entreprises d'hier célébrées par le classement du magazine *Fortune*. Il n'aura fallu que 8 ans à Google et 18 mois

1. Golding, William, *Lord of the Flies*, Faber & Faber, 1954.

2. Cité par Hobsbawm, Eric J., *op. cit.*, p. 20.

3. Hobsbawm, Eric J., *op. cit.*, p. 26.

4. Source : visualcapitalist.com.

à Snapchat. L'histoire a longtemps progressé au rythme des millénaires. Puis des siècles. À présent, ses enjambées peuvent changer le monde en quelques jours.

Les outils, les mécanismes, les technologies, les acteurs qui modèlent notre univers semblent en perpétuel changement. Ces derniers ne s'accomplissent plus sous la pression de violences physiques. On ne conquiert plus les territoires mais l'accès aux données. Les serveurs informatiques remplacent les canons. La séduction des applications a remplacé la brutalité de la propagande, mais leur emprise sur le cerveau n'en est que plus totale. Les données ne déferlent pas sur les campagnes comme la grande armée napoléonienne, mais passent par milliards à chaque seconde dans le silence des fibres tapies au fond des océans pour pénétrer jusqu'au cœur de chaque foyer. Leur réseau enserre le monde d'un filet invisible mais mille fois plus implacable que le joug des tyrans d'hier. On ne peut plus échapper à un pouvoir qui s'incarne dans la moindre activité quotidienne, filtre à tout moment ce que nous pouvons voir et savoir.

On se souvient de la description frappante de Michel Foucault à propos du contraste entre la discipline aux XVIII^e et XIX^e siècles¹. D'un côté, l'exécution en place publique de celui qui avait tenté de tuer le roi Louis XV ; de l'autre, le minutieux règlement intérieur d'une prison. Après la mise à mort théâtralisée faite pour manifester le rétablissement du pouvoir royal attaqué, après les tortures en place de Grève, la contrainte s'est intériorisée, diffusée dans le corps social à l'aide de nouveaux dispositifs de surveillance, devenant

1. Foucault, Michel, *Surveiller et punir*, Gallimard, 1975.

plus efficace que jamais. Le règlement a remplacé la hache du bourreau. La punition s'est faite moins visible et moins brutale. Le pouvoir est à la fois insaisissable et omniprésent.

C'est exactement le même passage de l'extériorité théâtrale de la domination à la diffusion invisible des contraintes qui a lieu aujourd'hui grâce au numérique. Les tranchées, les exécutions et les camps deviendront plus rares. Les citoyens seront stoppés avant même de manifester. Les velléités de révolte ou même de simple opposition seront brisées dans l'œuf. Identifiées peut-être dès leur apparition dans le cerveau. Toute déviance sera rendue impossible. La conformité ne sera plus un choix mais une nécessité. Les opérations militaires elles-mêmes seront plus rares, et feront moins de morts : la victoire sera acquise, comme le voulait Sun Tzu, « sans ensanglanter la lame¹ ». Des nuées de drones finiront d'éliminer en douceur ceux que les attaques informatiques n'auront pas déjà neutralisés.

Les antagonismes vont s'exprimer durant notre siècle d'une façon différente. Mais ils ne seront pas moins forts. Les polarisations d'hier ne seront que de pâles anticipations à côté de celles qui naissent. Le numérique brise le monde en deux. Dans tous les domaines, un monde dual est en train d'émerger, privé du juste milieu qui faisait le lien entre les positions extrêmes.

Notre époque s'annonce comme celle d'une polarisation de toutes les dimensions du monde. La différence avec

1. Sun Tzu et autres stratèges, *Les Sept Traités de la guerre*, traduit du chinois et commenté par Jean Lévi, coll. « Pluriel », Hachette Littératures, 2008, p. 97.

INTRODUCTION

le siècle précédent, c'est qu'il ne s'agira plus de poussées ponctuelles de violence, de crises temporaires, mais d'une structuration durable des choses. Des équilibres pervers se cristallisent sous l'effet de mécanismes inédits mis en place par les nouvelles technologies.

L'essayiste Viviane Forrester a publié en 1996 un livre au fort retentissement, *L'Horreur économique* – une expression empruntée à Arthur Rimbaud. Elle y dénonçait le décalage grandissant entre une société persistant à entretenir le mythe de l'emploi pour tous alors qu'en pratique « seul un très faible pourcentage de la population terrestre trouvera des fonctions¹ ». Voilà quarante ans que la promesse du plein emploi, qui avait été au cœur des Trente Glorieuses, est répétée en vain. Ce qui avait d'abord été présenté comme une difficulté passagère est en réalité une métamorphose. Ce livre montre comment les nouvelles technologies prolongent et accentuent le malaise évoqué par Forrester. Non seulement le numérique remet en jeu tout ce que l'on pensait savoir de la prospérité et de ses mécanismes, mais il fait plus encore. Ce n'est plus uniquement le chômage de masse qui est à craindre, mais une fragmentation durable du monde.

1. Forrester, Viviane, *L'Horreur économique*, Fayard, 1996.

PREMIÈRE PARTIE

SEIGNEURS ET VASSAUX : LA NOUVELLE ÉCONOMIE FÉODALE

« Être César ou rien »

César Borgia

L'économie est par essence un rapport de force. Certes, elle prend la forme de collaborations et d'échanges volontaires. Bien sûr, elle permet la paix. Mais elle reste au fond, pour paraphraser Michel Foucault à propos de la politique, « la continuation de la guerre par d'autres moyens ». L'histoire de la vie est celle d'une compétition pour la survie et la reproduction. Tel est, que nous le voulions ou non, l'inévitable agenda caché de nos actions¹. La civilisation a cela d'utile qu'elle médiatise les tensions, contourne la

1. Ce que démontrent avec brio Robin Hanson et Kevin Simler, dans *The Elephant in the Brain, Hidden Motives in Everyday Lives*, Oxford University Press, 2018, ou bien aussi Robin Baker, dans *Sperm Wars, Les secrets de nos comportements amoureux*, JC Lattès, 2005 (1996).

violence et crée des outils pacifiques de règlement des antagonismes. Nos motivations profondes sont badigeonnées d'histoires rassurantes autour du désintéressement, de la solidarité et de la sublimation de la quête esthétique. Des représentations qui posent le décor d'une mise en scène sociale où le jeu des convoitises pourra s'accomplir à fleuret moucheté. Car la rivalité est toujours là, derrière les sourires. Elle est l'inévitable conséquence de la rareté des biens nécessaires à l'atteinte de nos objectifs biologiques.

La rareté des biens et la compétition des convoitises aboutiraient à de la violence si le marché ne permettait pas d'établir un cadre de règlement des conflits. Le prix est la forme que prend cette sorte de trêve de l'affrontement physique. La fameuse « loi du plus fort » qui règne dans la jungle n'est pas supprimée par l'économie de marché. Elle est juste placée dans un carcan qui contraint un peu l'ampleur de la domination du plus fort. Autrefois, le chef de guerre le plus brutal, le plus habile, celui qui parvenait à rassembler autour de lui le plus d'alliés, pouvait confisquer à volonté le fruit du travail des autres. L'esclavage n'était que la forme la plus aboutie de ces spoliations. En respectant le droit de propriété de chacun sur son propre travail et en fixant un prix, on régule en douceur le partage des biens rares. Le marché est ainsi le plus violent des systèmes d'échange à l'exception de tous les autres.

Un marché idéal regroupe des acteurs de petite taille, ayant chacun la même information sur les événements, pouvant entrer ou sortir sans peine. Ce marché « pur et parfait » est l'exact pendant de l'*Homo œconomicus* rêvé par les économistes, parfaitement rationnel. Il va sans dire que ni l'un ni l'autre n'ont jamais existé. On pourrait même

dire qu'une des marques de notre époque est que, à bien des points de vue, nous nous éloignons de plus en plus de ces idéaux-types.

Internet avait été décrit comme un formidable outil pour diffuser l'information. Beaucoup de commentateurs avaient remarqué qu'il créait les conditions si longtemps souhaitées d'un jeu concurrentiel équitable et d'une rencontre sans friction entre offre et demande. Et, en effet, c'est ce qu'il a permis en banalisant les comparateurs de prix, par exemple. Mais cela n'a pas rendu les marchés moins imparfaits et les comportements plus rationnels.

Je parlerai plus loin des comportements. Commençons par remarquer que le développement de l'économie depuis deux siècles est allé de pair avec l'émergence d'acteurs de plus en plus grands. Ils bénéficient de ce que les économistes appellent des « pouvoirs de marché », c'est-à-dire d'une capacité à imposer leurs conditions à leurs parties prenantes. Ils peuvent en particulier édifier de redoutables barrières à l'entrée de leurs concurrents.

En une vingtaine d'années, ces mastodontes ont confisqué les rênes de l'économie. Ils ne facilitent les échanges que pour mieux s'interposer entre chacun d'eux.

CHAPITRE 1

Des entreprises géantes dans un monde rétréci

Des firmes géantes dévorent le monde. Il faut prendre la mesure de leur gigantisme inouï pour en saisir toutes les implications. Il faut aussi comprendre que leur domination ne repose pas sur une brève et fragile coïncidence, mais sur la conjonction de trois lois qui structurent notre économie : la globalisation, la scalabilité et l'effet de réseau.

Le retour des Titans

Fils de Gaïa et d'Ouranos – la Terre et le Ciel –, les Titans ont longtemps régné sur le monde. Cronos, quoique le plus jeune de la fratrie, était leur maître. Une prophétie lui avait annoncé que ses enfants prendraient sa place. Il les goba consciencieusement à leur naissance, mais ne put empêcher que l'un d'eux, Zeus, lui échappe. L'ingrat rejeton fit vomir son père pour récupérer ses frères et sœurs, avant de l'exiler. Du haut du mont Olympe, le règne de Zeus et de ses divins frères et sœurs ne devait pas avoir de fin.

Zeus et sa ribambelle de dieux symbolisent l'ordre de la loi contre le chaos des forces brutes du monde. Ils sont

aussi des dieux plus proches des hommes, semblables à eux en bien des points. Des dieux civilisés en somme. Ils parrainent le développement des villes et des lois humaines. Les archéologues nous apprennent que les premières agglomérations sont nées de centres religieux autour desquels se rassemblaient périodiquement des populations nomades. Ces dieux, autrement dit, s'opposent au pouvoir archaïque. Ce dernier est arbitraire, sans partage et violent. C'est celui des chefs de bande.

À de nombreuses reprises, dans l'histoire, ce pouvoir archaïque a refait surface. On peut même dire que c'est la tendance la plus naturelle des ensembles organisés, leur version à eux de l'entropie en physique : le pouvoir tend à se centraliser, les multiples principautés autonomes finissent par tomber sous le joug de leurs voisines plus puissantes, qui se font elles-mêmes conquérir par de plus grandes. Ils furent nombreux, ces empires immenses qui ont laissé sur la terre des empreintes formidables qui font encore rêver. Des Perses aux Incas, de Rome à Gengis Khan, de la Chine des Han à l'Europe de Charlemagne, le pouvoir s'est toujours périodiquement concentré entre les mains d'organisations géantes. L'État-nation, devenu évident pour nous, n'a que deux siècles. Une parenthèse dans l'histoire. Une anomalie, à l'instar des cités grecques autonomes qui n'avaient vaillamment résisté aux conquérants perses que pour tomber entre les mains du Macédonien Alexandre, puis entre celles de Rome.

Les États-nations ne sont pas seulement menacés par des États plus grands qui ont déjà accompli, certains il y a des milliers d'années, leur consolidation en empire. Les États-Unis d'Amérique et la Chine ne sont pas les seuls

maîtres potentiels d'un vieil Occident européen qui n'a pas réussi à créer l'union puissante qui aurait pu lui donner une voix qui compte. Nous étions d'ailleurs bien trop différents, trop lourds de nos longues histoires, pour nous entendre en un demi-siècle. Trop court.

Mais le danger essentiel n'est même pas la faiblesse de l'Europe. Il est plus insidieux.

Nous assistons peut-être aujourd'hui au retour des Titans.

Au XIX^e siècle est apparu un acteur inconnu dans le paysage économique : l'entreprise. Jusque-là, le tissu productif était fait d'échoppes artisanales autonomes travaillant en réseaux. Les métiers étaient organisés par corporations. Les capitaux ne pouvaient être que ceux qu'une famille parvenait à amasser. Hormis quelques grandes familles de banquiers qui réussirent à accumuler une fortune gigantesque et à accéder au pouvoir, comme les Médicis à Florence, la taille des entités productives était limitée. Les seules grandes organisations que l'on connaissait étaient l'armée, les administrations des cités-États, et les organisations religieuses telles que l'Église.

Les entreprises n'ont pas attendu Internet pour grandir. Il ne peut y avoir d'entreprise titanesque sans d'immenses ressources et d'immenses marchés. La première condition pour pouvoir grandir est d'accumuler les capitaux. Avec la création du statut juridique de la société anonyme, il a été possible pour l'entreprise de grossir. Beaucoup. Une société n'était plus limitée à une famille, mais pouvait associer des personnes à l'infini. Pour que les entreprises puissent grandir, il faut ensuite qu'elles aient accès à un marché plus

étendu. Historiquement, le déterminant des limites d'un marché était moins la frontière ou les territoires politiques que la distance. C'était le métier très particulier des marchands que de partir cinq, dix voire vingt ans au loin, de braver les innombrables dangers des océans et des contrées étrangères, pour rapporter à Venise, à Gênes ou dans un des ports du nord de l'Europe, les précieuses épices, les tissus, les métaux qui s'achetaient à prix d'or. Au XVIII^e siècle encore, un aller-retour depuis Saint-Malo pour le comptoir de Pondichéry en Inde prenait deux ans.

L'histoire des trois derniers siècles est celle d'une prodigieuse contraction de l'espace. Parmi les facteurs favorables : un état de paix relatif, les canaux de Suez et de Panama, la progression des techniques de navigation facilitant la création d'un marché de dimension mondiale. La taille des bateaux a permis de suivre la cadence : à la fin des années 1960, les plus grands porte-conteneurs transportaient jusqu'à 2 000 EVP – l'« équivalent vingt pieds » est une unité de mesure du conteneur, d'environ six mètres en longueur. Aujourd'hui naviguent de véritables monstres des mers pouvant charger près de 20 000 EVP. Ces porte-conteneurs mettent deux mois pour atteindre l'Europe depuis la Chine et coulent évidemment beaucoup plus rarement que les navires d'autrefois.

On peine à imaginer ce que représentaient des distances qui sont à présent devenues anecdotiques, voire inexistantes.

Fernand de Magellan et son officier Juan Sebastián Elcano mirent trois ans pour boucler le premier tour du monde. Magellan mourut d'ailleurs à mi-chemin sur l'île de Mactan, laissant Elcano finir la première circumnavigation

autour du globe. Sur les 237 membres d'équipage qui étaient partis le 20 septembre 1519, 18 seulement rejoignirent Séville. 1 080 jours auront été nécessaires pour parcourir les 86 000 kilomètres du premier tour du monde de l'histoire.

En 1872, Jules Verne obtient un grand succès littéraire avec *Le Tour du monde en 80 jours*. Mettre 80 jours pour parcourir la Terre paraissait un exploit inouï. Quand Bougainville part pour réaliser son tour du monde un siècle plus tôt, le roi Louis XV lui fixe un délai qui paraît court : deux ans.

La révolution des transports avait permis cette fantastique accélération. Elle avait commencé dès la fin du XVIII^e siècle. À partir de 1776, les voyages par diligence constituent une incroyable révolution : aller de Paris à Lyon ne prend plus que cinq jours, contre le double jusque-là. Quand, en 1660, le jeune Louis XIV descend à Hendaye pour rencontrer et épouser la jeune infante d'Espagne Marie-Thérèse d'Autriche, la caravane parcourt difficilement 35 kilomètres par jour, tant les routes manquent. Avec ses détours et temps d'attente, le périple aura finalement éloigné la cour de Paris durant treize mois ! Au siècle suivant, grâce à la diligence, Bordeaux devient gagnable en six journées seulement. Un progrès colossal. À la même époque, il en fallait encore trois pour Lille et onze pour Marseille.

En 1790, la taille des départements est spécialement calculée pour permettre à tout habitant de se rendre au chef-lieu en une journée de cheval au maximum. Une journée est aujourd'hui le temps qu'il faut pour se rendre sur n'importe quel point du globe, Australie et îles du Pacifique comprises.

La voie de la mer est d'ailleurs en passe d'être supplantée par une liaison terrestre inédite : les trains chinois mettent désormais quinze jours seulement pour venir jusqu'à Lyon. Ils seront ainsi 5 000 chaque année à venir jusqu'en Europe déverser leurs marchandises. Ne parlons même pas des projets tels que la fusée d'Elon Musk, qui annonce vouloir relier Paris à New York en trente minutes. Il ne faudra théoriquement que neuf minutes de plus aux avions-fusées dont le développement est envisagé pour transporter un voyageur de Paris à Shanghai.

Grâce à la croissance rapide des marchés, le xx^e siècle avait fait apparaître d'immenses multinationales. Devenu la source d'énergie essentielle d'un monde fondé sur l'automobile, le pétrole a logiquement enfanté les plus gigantesques d'entre elles, comme la Standard Oil Company de Rockefeller. Le plus grand marché fait les plus grandes sociétés.

La nouvelle énergie dont se repaît désormais en priorité le monde, ce sont les données. Des 0 et des 1 par milliards envoyés à la vitesse de la lumière autour du globe à travers câbles et satellites. Ceux qui en maîtrisent l'émission, l'acheminement et la réception dominent le monde.

Le numérique abolit les dernières barrières physiques à la création de firmes réellement mondiales : plus de frein géographique ou temporel. Les services numérisés peuvent se vendre simultanément dans le monde entier et en quelques secondes. Ni frontière ni délai. Rien qu'une quasi-immédiateté qui fait de chaque point du globe un unique lieu virtuel.

L'ère numérique est celle des « entreprises-titans ». En 2018, les cinq plus grosses capitalisations boursières étaient Apple, Alphabet, Microsoft, Amazon, Tencent. Les firmes de l'Internet tiennent le haut du pavé. Douze ans plus tôt, les plus grandes entreprises du monde étaient celles du secteur de l'énergie : Exxon Mobil, General Electric, Gazprom, BP, PetroChina... Les entreprises financières étaient aussi particulièrement présentes : Citigroup, Bank of America. Le monde a basculé, en une décennie, dans l'ère des géants du Web. Ils sont plus grands que les géants d'hier qui, pourtant, donnaient déjà le tournis. Alors qu'Exxon Mobil dépassait, en 2006, les 400 milliards de dollars de capitalisation, Apple approchait, en 2016, les 600 milliards¹. Les trois plus grandes entreprises de 2016 (Apple, Alphabet et Microsoft), pour le dire autrement, dépassaient très largement le groupe le plus monstrueusement grand de 2006.

La croissance de ces nouveaux géants semble n'avoir aucune limite. La concentration de l'activité économique, et plus encore de la valeur créée, entre les mains de quelques-uns semble absolument inédite. 10 % des plus grandes entreprises réalisent 80 % des profits².

Quand Apple dévise en Bourse à l'automne 2018, la valeur perd 350 milliards de dollars de capitalisation boursière en trois mois, soit plus que tout LVMH et Total réunis !

1. En décembre 2019, la capitalisation boursière d'Apple a même dépassé celle de toutes les firmes du secteur de l'énergie réunies.

2. <https://www.weforum.org/agenda/2017/01/worlds-biggest-corporate-giants/>

La première raison de cette gigantesque taille est la scalabilité de leur activité. Vivre dans un monde où les services sont convertis sous la forme de 0 et de 1 diffusables simultanément, sans aucune rivalité, en tous les points du globe, signifie deux choses. D'abord, que le marché devient véritablement sans limites. Ensuite, que le coût marginal pour servir un client de plus est nul. Une offre peut être déclinée à l'ensemble du marché sans autre dépense que les coûts initiaux de développement. Le mécanisme idéal pour une entreprise, la scalabilité de l'offre, rencontre par une incroyable coïncidence la globalisation du marché. Bingo !

Si ces entreprises sont devenues si grandes, ce n'est pas seulement grâce à la globalisation du marché permise par la numérisation de l'économie. Elles bénéficient en réalité d'une formidable opportunité : être les gagnantes de la grande loterie économique qui désigne les vainqueurs de la compétition. Le troisième facteur décisif qui a réveillé les Titans est l'effet de réseau.

L'économie Highlander

« Être César ou rien ». Le jeune César Borgia, qui avait délaissé la pourpre de cardinal pour le casque militaire, aurait prononcé cette phrase d'une ambition démesurée. Il lui fallait vaincre tous ses adversaires, à l'égal de Jules César, ou disparaître. Dominer ou mourir.

Le jeune Victor Hugo déployait une ambition équivalente dans le domaine des lettres : « être Chateaubriand ou rien », écrit-il sur son cahier d'écolier.

Des devises qui, appliquées à l'économie, pourraient aussi bien être celles des titans du numérique.

On retrouve dans le monde de l'entreprise cette ambition d'être le premier ou de ne pas être du tout. Elle est même une caractéristique de certains marchés très particuliers où ne peut réellement survivre que celui qui domine. Les autres n'ont alors qu'à accepter ses conditions ou mourir.

L'explication de cet effet tient en un nom : Metcalfe.

Robert Metcalfe fait partie de ces inventeurs et pionniers mythiques qui ont déjà rejoint le nouveau panthéon du Web. Avec Gordon Earle Moore, prophète de la puissance exponentielle des ordinateurs, il a énoncé l'une des lois les plus fondamentales de l'économie numérique. On ne comprend pas le monde actuel sans elle.

Metcalfe est à l'origine du protocole Ethernet, une technologie de transmission de données informatiques utilisée par Internet. Il a ensuite fondé 3Com, une société spécialisée dans les équipements réseau. En 1993, l'économiste et investisseur américain George Gilder a attribué à Metcalfe une idée qu'il aurait formulée dans les années 1980. Sa loi est, comme le sont souvent les grandes lois de l'univers, d'une simplicité biblique : l'utilité d'un réseau est proportionnelle au carré du nombre de ses utilisateurs.

L'exemple le plus connu et le plus historiquement frappant est celui du téléphone. Deux téléphones ne permettent qu'une connexion : chacun peut appeler l'autre. Si le nombre d'abonnés au téléphone passe à 5, ce sont 10 connexions différentes qui peuvent être établies. Douze téléphones font

66 connexions. La formule du nombre de connexions permis par n nœuds est $N(N-1)/2$. Une fonction qui s'assimile à la fonction carré pour les nombres élevés.

En clair ? Un réseau social, une plateforme, un portail de recherche auront d'autant plus de valeur qu'ils auront plus d'utilisateurs. Le caractère exponentiel de la fonction signifie qu'un tout petit peu plus d'utilisateurs confère une valeur très fortement supérieure.

La conséquence d'un tel modèle ? Le premier prend tout. Les autres se partagent des miettes.

Celui qui a les plus grosses parts remporte la quasi-totalité du marché et de la rentabilité. Les clients amènent les clients. Le succès d'hier appelle le succès de demain. Symétriquement, perdre une fois, c'est perdre pour toujours. Comme dans le film *Highlander* de Russell Mulcahy sorti en 1986, « il ne peut en rester qu'un ».

Ce n'est pas un hasard, le modèle économique de sept des dix entreprises les plus rentables au monde repose désormais sur un modèle de plateforme numérique. La plateforme, c'est le modèle gagnant de ce début de siècle.

CHAPITRE 2

Les nouveaux maîtres de l'accès

Depuis toujours, le pouvoir est lié à l'accès. Contrôler les routes, les ports et les ponts, c'est contrôler le pays. Décider de qui passe et des informations qui pénètrent. C'est aussi percevoir en échange de son accord un droit de passage, sous forme pécuniaire, symbolique ou politique.

Au VIII^e siècle, Charles Martel assumait la fonction de « maire du palais ». C'est-à-dire d'intendant du roi. Il n'était qu'un serviteur parmi d'autres, chargé des affaires domestiques du palais. C'est grâce à cette position essentielle que les Carolingiens raviront le trône à des rois mérovingiens fatigués qui ne comprirent pas qu'ils avaient peu à peu laissé les rênes du pouvoir à d'autres. Le fils de Charles Martel, Pépin dit « le Bref » – c'est-à-dire le petit –, prend le pouvoir et va jusqu'à tondre le roi Childéric III qu'il vient de déposer. Charlemagne, fils de Pépin, saura faire entrer par la grande porte la nouvelle dynastie dans l'histoire du monde.

Le gardien des clés, celui qui garde le palais, contrôle tout. Celui qui maîtrise l'accès et les approvisionnements, la logistique, l'information, détient de fait le pouvoir.

C'est aussi, en un sens, l'histoire de la famille Médicis. Fort de la richesse de sa famille acquise dans le commerce et la banque, Cosme l'Ancien réussit à ravir le pouvoir aux vieilles familles de l'aristocratie florentine en 1434. Il en advient toujours ainsi des naïfs qui ne détiennent plus le pouvoir que par habitude et tradition, alors que les leviers réels de développement économique, d'approvisionnement et d'influence sont possédés par d'autres.

Nous sommes dans une configuration assez similaire. Le pouvoir, une fois de plus, ira aux maîtres de l'accès. Les économistes parlent d'économie biface pour désigner cette situation particulière où des acteurs ont deux types de clients complémentaires. Les annonceurs veulent pouvoir toucher les consommateurs. Une plateforme s'introduit entre les deux, en fournissant à chacun ce qu'il recherche : accès aux consommateurs d'un côté, services gratuits et contenus de l'autre. C'est, de façon toute simple, la recette miracle de l'hyperpuissance économique. Elle permet une double domination : celle des individus comme des entreprises. Les entreprises normales ont des clients et des concurrents. Les grandes firmes numériques n'ont que des serfs et des vassaux.

Serfs et vassaux

On a souvent parlé de l'ère numérique comme celle de la désintermédiation. En réalité c'est l'intermédiation ultime. La plus radicale.

Une plateforme, ce n'est pas une place de marché neutre. Le mot est en fait mal choisi car il suggère un

espace libre où n'auraient qu'à s'ébattre l'offre et la demande. C'est très loin de la réalité. La plateforme, en pratique, c'est un redoutable gardien de l'entrée et de la sortie, un intermédiaire impitoyable qui décide de qui a accès et à quoi. Un espace où se cultive avec attention la dépendance des clients, et où la place centrale des acteurs dominants leur permet de fixer les prix et conditions qu'ils souhaitent.

Toutes les grandes firmes du Web sont lancées dans une course frénétique pour devenir autant que possible à la fois un monopole et un monopsonne. Autrement dit, pour rester à la fois l'unique fournisseur de biens et services aux consommateurs et un acheteur incontournable des biens et services des entreprises. La firme qui s'imposera comme le prestataire unique aura une double maîtrise : celle de l'accès du monde au consommateur et celle de l'accès du consommateur au monde. Une position d'intermédiaire exclusif qui a une valeur immense. Mais il n'y aura qu'une toute petite poignée de firmes qui parviendront à ce Graal.

Celui qui réussira sera le plus gros : gavé de plus de données que les autres, il aura accumulé plus de cette précieuse audience captive rendue absolument dépendante à ses services.

Les géants du Web offrant des services gratuits vivent à 90 % de la publicité. Or la valeur d'une publicité dépend de deux paramètres : le nombre de personnes touchées et la précision du ciblage. Attirer une audience massive n'est que la première partie du modèle économique : la

seconde, plus fondamentale, est d'atteindre le plus haut degré possible de connaissance des consommateurs ciblés. C'est la raison pour laquelle Facebook a annoncé pour 2020 la fusion de sa messagerie Messenger avec celles d'Instagram et de WhatsApp : la convergence des plateformes facilite le recoupement des données. On sait aussi que la firme a déposé un brevet permettant d'afficher des publicités dans Messenger au sein de vos conversations privées, ce qui repose nécessairement sur une analyse des contenus échangés. Activité physique, déplacements spatiaux, achats, requêtes sur Internet, contenus postés en ligne : plus Facebook pourra engranger de données sur vous, plus il pourra comprendre précisément, à l'aide d'intelligence artificielle, le sens de vos comportements. Pour les manipuler dans le sens voulu, bien entendu. Les conversations sont des pépites de plus dans l'extraordinaire butin informationnel récolté par ces plateformes.

Facebook a fait scandale lorsqu'on a découvert que des conversations sur Messenger avaient été retranscrites. Mais cela n'a au fond rien d'étonnant. Google, Amazon, Microsoft et Apple ont fait exactement la même chose. Il s'agit de la traduction logique d'un impératif pour ces entreprises : mieux vous connaître, c'est mieux pénétrer vos moindres désirs et y répondre.

En réalité, nous ne sommes pas les clients de ces firmes. Nous en sommes juste la matière première. Pire : nous en sommes les esclaves consentants, les serfs obéissants courbés sur notre glèbe numérique, travaillant sans relâche par notre irrépressible activité en ligne pour satisfaire l'insatiable appétit de données de ces nouveaux Molochs.

L'autre visage de la nouvelle économie est la vassalisation des fournisseurs. Les géants du Net qui ne parviendront pas à tenir la distance dans la course à la taille périront. Mais toutes les autres entreprises ont d'ores et déjà perdu.

En 2007, Chris Anderson¹ avait théorisé l'idée de la « longue traîne », qui allait enfin en finir avec la malédiction de la loi des 20/80. Selon cette règle économique d'airain, une minorité de produits concentre une grande majorité des ventes, laissant d'insignifiantes miettes aux autres produits. Appliquée à la concurrence en entreprise, c'est l'idée que quelques firmes dominent pendant que les autres végètent. La thèse d'Anderson avait à l'époque fait lever un immense espoir : le numérique allait enfin mettre un terme à cette fatalité. Les ventes n'allaient plus se concentrer, mais, l'information aidant, chaque produit allait pouvoir trouver sa niche de marché. Finie, la domination des best-sellers dans l'édition par exemple, chaque écrivain ou presque allait pouvoir trouver son public. Les plus petites entreprises allaient attirer des clients, et on ne verrait plus 20 % d'entre elles capter 80 % des ventes.

C'est exactement le contraire qui est arrivé. La concentration n'a jamais été aussi forte. L'écrasement des faibles plus décisif. L'hyper-visibilité des produits-vedettes plus implacable.

Le marché publicitaire reflète cette concentration. En 2010, Google et Facebook représentaient à eux deux 47 % du marché publicitaire en ligne. En 2020, c'est

1. Anderson, Chris, *La Longue Traîne*, Pearson, 2007.

désormais 70 % du marché que les deux premiers se partagent. Selon les prévisions, ce chiffre devrait atteindre 78 % en 2024, soit un gain d'environ 80 milliards de dollars de chiffre d'affaires supplémentaire sur la période pour chacun.

Avec sa livraison en 24 heures, Amazon a gagné, en un an, 50 % de clients. Début 2020, la plateforme annonçait 150 millions d'abonnés à son programme Prime. Cette même année, l'épidémie de coronavirus a été pour les grandes plateformes un tremplin supplémentaire. En provoquant la fermeture des commerces et la limitation des déplacements de la moitié de l'humanité pendant de nombreuses semaines, elle a engendré un basculement massif vers les livraisons et les divertissements en ligne. Amazon et Netflix auront été les grands gagnants de la crise.

La longue traîne a fait long feu. C'est un grand pic qui se dresse à sa place. L'Himalaya des nouveaux Titans, empires nés presque en une nuit, dressant l'in vraisemblable muraille de leur puissance devant la foule médusée des autres entreprises.

Les moteurs de recherche ont semblé apporter de la transparence, une certaine égalité des chances et une possibilité d'accès de toutes les entreprises aux consommateurs. En réalité, c'est une machine radicale à barrer la route aux petits. « Quel est le meilleur endroit pour faire disparaître un corps ? » demande la blague qui circule dans la Silicon Valley. La réponse est : « Sur la deuxième page des résultats de Google. » Dans le monde numérique, les gros se taillent la part du lion. Les autres n'ont que les miettes.

Le numérique a certes abaissé le coût d'accès théorique au marché, mais comme dans le supplice du pauvre Tantale voyant s'éloigner de lui l'eau dès qu'il veut étancher sa soif, cet accès a été immédiatement neutralisé par le jeu des moteurs de recherche. Il faut, aujourd'hui comme hier, et sans doute plus encore qu'hier, payer pour être visible. Un simple changement d'algorithme, décidé unilatéralement, peut d'un seul coup faire disparaître une entreprise des écrans. Tel est l'impitoyable impôt prélevé sur les entreprises pour obtenir un droit de passage vers les clients.

Comme les vassaux du Moyen Âge qui devaient faire allégeance à leur seigneur, sous peine de perdre la vie, tous les partenaires commerciaux des nouveaux Titans doivent accepter d'en être les vassaux. C'est-à-dire accepter leurs conditions et en payer le prix.

Pour les entreprises qui deviennent gênantes parce qu'elles risqueraient de faire de la concurrence aux firmes géantes, le choix est plus brutal : il faut se laisser absorber ou être broyées. Dans les deux cas, il faut disparaître sous sa forme actuelle.

La bourse ou la vie

Les bandits de grand chemin exigeaient la bourse des voyageurs qu'ils rançonnaient, sous peine de perdre la vie. C'est presque la même injonction qui est désormais faite aux concurrents des géants du numérique. À un détail près : ce qui vous coûterait la vie n'est pas de refuser de donner votre bourse, mais de ne pas accepter celle que l'on vous offre.

« Se vendre ou mourir » : voici une autre façon de décrire l'alternative devant laquelle les nouveaux Titans placent les entreprises qui peuvent leur faire de l'ombre.

L'extraordinaire domination des géants du numérique rend leur position stratégique si forte qu'on peut désormais douter de la capacité de la concurrence d'y mettre un terme.

Les puissances sont si extrêmes que les lois habituelles de l'économie concurrentielle semblent ne plus pouvoir s'appliquer.

Selon les libéraux les plus radicaux, un monopole n'est pas anormal. Il n'est que l'aboutissement de l'ambition logique de toute entreprise : être la meilleure. Capter l'intégralité d'un marché. Imposer sa loi. Le risque n'est-il pas alors que se déchaînent toutes les conséquences néfastes trop connues du monopole : absence d'innovation, hausse des prix injustifiée, gaspillage en tous genres ? Une situation de monopole peut être saine si le marché reste « contestable » : dans ce cas, l'acteur en place aura suffisamment peur des nouveaux venus pour continuer à innover et ne pas augmenter ses prix pour se créer une rente. Même en dehors de ces cas particuliers, beaucoup de théoriciens considèrent qu'un monopole n'est jamais nuisible car aucune domination n'est éternelle : elles sont toutes en réalité fragiles. Il est vrai que dans le monde que l'on connaissait jusqu'à présent, les dominations ne pouvaient pas durer. Elles sont liées à la capacité toujours vacillante des entreprises de répondre aux besoins des clients. L'innovatrice d'hier, qui a conquis les parts de marché à la barbe des autres, finit à son tour par devenir moins brillante, se trompe, s'alourdit. Elle est alors remplacée par une nouvelle venue.

On peut penser aujourd’hui que la situation a changé : le monopole est si puissant qu’il peut briser toutes les tentatives de résistance et continuer sa marche vers une prise de pouvoir qui pourrait bien aller jusqu’au pouvoir politique.

L’économie conduite par les algorithmes est pleine de promesses, soulignent les universitaires Ariel Ezrachi et Maurice Stucke dans leur livre¹, mais aussi pleine de périls. Les promesses sont connues, et pour beaucoup déjà tenues : l’incroyable disponibilité de l’information mondiale, la mise en relation instantanée et facile avec le reste du monde, la baisse drastique des coûts, voire la gratuité totale, d’une foule de services hier très chers ou même complètement inaccessibles. Les investissements en recherche de ces entreprises sont immenses. Ils ont permis des progrès majeurs en matière médicale. Le projet Aquila de Facebook cherche à donner accès à Internet à des millions de gens qui en sont aujourd’hui dépourvus. La liste des avancées objectives permises par ces entreprises est longue.

Mais Ezrachi et Stucke identifient malgré tout trois périls. L’économiste Erwan Le Noan² synthétise ainsi leur thèse : « Les algorithmes et le “big data” ouvrent [...] aux grands acteurs du numérique la possibilité d’acquérir un pouvoir de marché exorbitant, menaçant les consommateurs, le bien-être économique et même la démocratie. »

Le premier risque est bien connu du droit de la concurrence : moins les acteurs sont nombreux, plus une collusion

1. Ezrachi, Ariel, et Stucke, Maurice, *Virtual Competition : The Promise and Perils of the Algorithm-driven Economy*, Harvard University Press, 2016.

2. Le Noan, Erwan, « Quand Internet sape la concurrence », *Phébé, la veille d’idées internationale du Point*, 08/10/2018.

entre eux est probable. La transparence mutuelle des prix et l'automatisation de leur fixation pourraient rendre très facile une entente sur les prix.

Deuxième risque : mettre à profit la connaissance intime que les entreprises ont des clients pour leur faire payer le prix le plus élevé possible. C'est en économie ce que l'on appelle « la propension à payer » : le prix maximum que l'on est prêt à déboursier pour un achat. Jusqu'à présent le commerçant devait essayer de s'approcher de ce prix, sans toujours pouvoir personnaliser parfaitement son offre. À présent, il est possible non seulement de faire un prix par personne, mais encore de savoir exactement ce que la personne est prête à mettre.

Dernier risque : les grandes plateformes du Web sont interdépendantes, et peuvent avoir intérêt à s'allier pour mieux profiter de nous, notamment en exploitant nos données.

Les assistants vocaux, ces bornes placées dans les habitations et qui écoutent tout ce que vous faites, vont accroître de façon incroyable notre dépendance à ces plateformes. « À mesure que nous passerons d'un monde dominé par le mobile à une plateforme dominée par l'intelligence artificielle, nous converserons en priorité avec notre majordome en chef [c'est-à-dire l'assistant personnel], qui prédira de plus en plus nos attentes, y répondra, et nous fréquenterons de moins en moins les sites de comparaison de prix, chercherons moins sur Internet, téléchargerons moins d'applications¹. »

1. Ezrachi, Ariel, et Stucke, Maurice, *op. cit.* Cité par Le Noan, Erwan, « Quand Internet sape la concurrence », art. cit.

Les technologies numériques favorisent la concentration car elles présentent, plus qu'aucune industrie avant elles, des effets de synergies liés à la taille.

Quand vous êtes un producteur de barres d'acier, la taille vous permet de réduire vos coûts par produit vendu : vous gagnez non seulement en expérience, en poids de négociation vis-à-vis des fournisseurs, mais vous amortissez aussi vos importants coûts fixes sur plus de produits. Résultat : le plus gros est aussi le moins cher, c'est-à-dire le meilleur puisque le prix est le seul déterminant du choix parmi des aciers tous identiques en qualité. La règle stratégique est claire : celui qui produit les volumes les plus importants est aussi celui qui domine le marché.

Le business du numérique présente cet effet lié à la taille, mais de façon encore plus marquée. Développer les technologies d'intelligence artificielle les plus en pointe demande des capacités informatiques de plus en plus importantes. La grande course pour développer la voiture autonome ne peut réellement être courue que par une poignée d'acteurs. Comme le remarque Steve Lohr dans le *New York Times*¹, les premiers progrès de l'informatique, du gros ordinateur au PC, puis de l'Internet au smartphone, avaient ouvert des possibilités de création à un nombre sans cesse plus grand de gens. Désormais, le mouvement est inverse.

La puissance technologique n'est plus seulement une affaire d'intelligence. Il ne suffit plus d'attirer les meilleurs

1. Lohr, Steve, « At tech's leading edge, Worry about a concentration of power », *The New York Times*, 26/09/2019.

cerveaux. Il faut faire partie du petit groupe des géants qui comptent leur budget en milliards. Sinon vous n'êtes rien.

L'Institut Allen pour l'intelligence artificielle, créé par le cofondateur de Microsoft Paul Allen, estime que le volume de calcul nécessaire pour être un leader en IA a été multiplié par 300 000 au cours des six dernières années. La compréhension du langage, la capacité à jouer à des jeux et à effectuer des raisonnements communs sont autant de nouvelles compétences des machines extraordinairement gourmandes en capacités computationnelles. Il n'y a pas d'IA pour les pauvres ; c'est un business de riches.

Forts de cette maîtrise exclusive des leviers indispensables à la domination, les GAFAs tissent le réseau serré de leur toile autour du globe.

L'écosystème verrouillé

Les voix qui s'élèvent pour s'inquiéter de l'hyperpuissance des géants du Web se multiplient.

En mai 2019, c'est l'un des fondateurs de Facebook lui-même qui s'inquiète de la puissance de ce réseau social dans une tribune publiée dans le *New York Times*¹. Chris Hughes avait été recruté à Harvard dès 2002 par Mark Zuckerberg, un an et demi avant que ne soit lancé ce qui n'était alors qu'un simple annuaire d'étudiants sur Internet. Hughes s'alarme des chiffres vertigineux qui font la puissance du

1. Hughes, Chris, « It's time to break up Facebook », *The New York Times*, 09/05/2019.

groupe alors qu'il a lui-même contribué à la créer : Facebook aurait la « maîtrise de plus de 80 % des revenus mondiaux des réseaux sociaux ». Avec ses 2,3 milliards d'utilisateurs, il obtient des informations très précieuses et l'accès à trois humains sur dix dans le monde ! Les autres activités du groupe s'ajoutent à cette puissance : la messagerie instantanée WhatsApp pèse 1,3 milliard de comptes, l'application de partage d'images Instagram, un milliard.

Une telle puissance n'est utilisée que dans un but : en acquérir toujours plus. Ce qui signifie écraser ou absorber tous les acteurs qui pourraient constituer des menaces. Ça n'a rien d'extraordinaire en soi : c'est la règle de base du jeu concurrentiel depuis toujours. Ce qui est nouveau, en revanche, ce sont les immenses moyens dont disposent ces entreprises pour parvenir à leurs fins. Et le succès qu'elles rencontrent dans leur tentative d'élimination de toutes les menaces.

Hughes dénonce le pouvoir colossal de Mark Zuckerberg, le créateur de Facebook, qui, avec ses 60 % des droits de vote au conseil d'administration, en est encore le maître absolu. « Il établit les règles pour distinguer le discours violent et incendiaire du discours simplement offensant, et il peut choisir d'arrêter un concurrent en l'acquérant, en le bloquant ou en le copiant¹. » Un constat partagé par Roger McNamee², qui signe un livre à charge contre le fondateur de Facebook, dont il avait pourtant été l'un des principaux conseillers.

1. *Ibid.* (Traduction de l'auteur.)

2. McNamee, Roger, *Zucked : Waking Up to the Facebook Catastrophe*, HarperCollins, 2019.

En juillet 2019, Jean-Baptiste Rudelle publie dans le journal *Le Monde*¹ une tribune mettant en garde contre la fin de l'Internet ouvert. Fondateur de l'entreprise française de ciblage publicitaire Criteo, il estime qu'en 2019 la réussite de son entreprise ne pourrait avoir lieu : « Aujourd'hui, le marché permet de moins en moins à de nouveaux acteurs indépendants d'émerger. Si je voulais lancer dans l'écosystème numérique actuel l'entreprise que j'ai créée il y a près de quinze ans, je ne le pourrais plus. Le problème n'est pas l'accès aux financements. Nous avons au contraire beaucoup progressé dans ce domaine au cours des dix dernières années, et nous devons nous en féliciter. Non, le problème fondamental est qu'une très grande partie de l'écosystème numérique est devenue impénétrable. » Les géants du numérique sont en train de verrouiller Internet. Comme ils sont omniprésents, la panoplie de leurs services leur permet d'être sur le chemin de tous les internautes : « Aujourd'hui, les GAFAs contrôlent des secteurs entiers de notre économie : la recherche sur Internet, le contenu mobile, les réseaux sociaux et une grande partie du commerce de détail. » Alors que les GAFAs comptent pour moins de la moitié du temps passé sur le Net, ils captent plus des trois quarts de la valeur ajoutée du secteur. Une concentration qui ne fait que s'accélérer.

Les cent plus grandes entreprises du monde pèsent plus de 20 000 milliards de dollars. Même s'il s'agit de capitalisation boursière, c'est-à-dire de valeurs de marché à un

1. Rudelle, Jean-Baptiste, « Aujourd'hui, le marché permet de moins en moins à de nouveaux acteurs indépendants d'émerger », tribune publiée dans *Le Monde*, 17/07/2019.

moment donné qui peuvent fluctuer, on peut se dire, pour avoir une idée de la grandeur, que cela correspond à un quart du PIB mondial annuel (autrement dit de la richesse produite chaque année).

Durant la pandémie du printemps 2020, le contraste est saisissant entre le plongeon de la plupart des valeurs et la bonne tenue des grandes sociétés de la tech : avec 1 420 milliards de dollars, Microsoft atteint à elle seule une valorisation égale à la somme de celles de toutes les sociétés du CAC 40 ; Tesla valait, en mai 2020, 144 milliards de dollars, soit 25 fois Renault... La mise à l'arrêt de l'économie mondiale a fait chuter les entreprises traditionnelles mais a consacré le triomphe des géants de la nouvelle économie : entre le 2 janvier et le 1^{er} mai 2020, Ford a perdu 47 % de sa valeur en Bourse, le croisiériste Carnival 72,6 %, mais Amazon, Netflix et Tesla ont, eux, progressé respectivement de 23,7 %, 28,3 % et 67 % !

Thomas Philippon¹, professeur à la Stern School of Business de New York, dénonce dans un livre implacable la façon dont les États-Unis ont abandonné le libre-marché, pour laisser les situations de domination se multiplier, au détriment des consommateurs. Il analyse en particulier avec précision l'évolution des entreprises vedettes qui dominent l'économie américaine. Le numérique a marqué pour toute l'économie une entrée dans un monde nouveau : les marges avant taxe des grandes entreprises ont fait un bond à partir des années 2000, passant de 10 % environ dans les années 1980, à 20 %, voire à plus de 30 % dans certains

1. Philippon, Thomas, *The Great Reversal : How America Gave Up on Free Markets*, Harvard University Press, 2019.

cas. Si c'est le cas de toutes les plus grandes capitalisations, les GAFAM tiennent le haut du pavé. En 2017, le taux de marge d'Apple était de 25 %.

Des profits qui sont d'autant plus élevés qu'une autre caractéristique frappante des vingt dernières années est l'effondrement des taxes et impôts supportés par ces entreprises. En 1950, remarque encore Philippon, les taxes représentaient en moyenne plus de 50 % du résultat d'exploitation des grandes firmes de l'époque, contre 23 % dans les années 2010. Une baisse de l'imposition à mettre en regard de l'explosion des dépenses en lobbying : pour Google, elles bondissent de 5 millions de dollars en 2010 à 17 millions de dollars en 2012 ! C'est un mouvement général qui a saisi les GAFA depuis 2010, qui ont toutes au moins multiplié leurs dépenses de lobbying par deux en dix ans, à l'exception de Microsoft, firme plus ancienne qui dépense régulièrement depuis 2000 entre 5 et 10 millions de dollars par an en influence.

L'économiste Philippe Aghion a montré avec d'autres collègues¹ que la concentration et les profits croissants observés sur le marché américain pouvaient s'expliquer par la baisse des coûts associés à l'entrée sur de nouveaux marchés. Les firmes les plus innovantes se développent plus facilement et rapidement que les autres.

Quand on est si puissant, les moyens de favoriser ses propres affaires au détriment des concurrents sont légion.

1. Aghion, Philippe, Bergeaud, Antonin, Boppart, Timo, Klenow, Peter J., et Li, Huiyu, « A Theory of falling growth and rising rents », Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper, novembre 2019.

Fin 2018, Amazon a modifié l'algorithme secret qui classe les produits afin de favoriser les siens. Il faut savoir que, du propre aveu de la plateforme, 30 % des produits achetés le sont grâce à l'algorithme de recommandations. Être sur la première page des produits recommandés est un privilège immense. La situation est exactement la même que dans la grande distribution : les distributeurs ont aussi leurs propres produits à écouler. Et ils utilisent tous les moyens pour les mettre en avant. Plutôt que les produits les plus adaptés aux besoins du client, ce sont souvent les produits les plus rentables qui sont mis en avant. Google avait fait exactement la même chose sur son moteur de recherche.

Les géants du Web sont des trous noirs. Ils ont atteint une taille critique qui leur permet d'absorber tout ce qui les menace. Rudelle écrit : « [...] ils savent utiliser de manière redoutablement efficace la rente qu'ils extraient des secteurs qu'ils dominent, pour brider l'innovation et l'émergence d'autres acteurs sur des secteurs adjacents¹. » Une crainte qui n'a rien d'un fantasme.

Toute entreprise intéressante est rachetée au prix fort. Les cinq plus grandes entreprises américaines du numérique ont réalisé en dix ans plus de 400 acquisitions d'envergure mondiale. Google a absorbé 214 entreprises depuis sa création en 1998 pour un budget total de 30,7 milliards de dollars. Parmi ces achats, on se rappelle des thermostats connectés Nest pour 3,2 milliards de dollars en 2014, DoubleClick en 2008 pour 3,24 milliards de dollars, et la marque de

1. Rudelle, Jean-Baptiste, « Aujourd'hui, le marché permet de moins en moins à de nouveaux acteurs indépendants d'émerger », art. cit.

téléphones Motorola en 2012 pour 12,5 milliards de dollars. Facebook a racheté Instagram pour 300 millions de dollars en 2012, WhatsApp pour 19 milliards de dollars en 2014. En mai 2011, Microsoft avait racheté Skype pour 8,5 milliards de dollars.

Le rachat de WhatsApp par Facebook en 2014 est le deuxième plus important de l'histoire du secteur des technologies, derrière le rachat de Compaq par Hewlett-Packard pour 25 milliards de dollars en 2001. Dans le cas de WhatsApp, on ne peut qu'être abasourdi par le montant payé rapporté au nombre d'abonnés : 42 dollars. Alors même que le service était et reste entièrement gratuit, et sans publicités...

Les exemples pourraient être multipliés. En janvier 2020, Apple rachète Xnor.ai pour 200 millions de dollars. C'est l'une des start-up les plus prometteuses en matière d'intelligence artificielle, car elle permet une reconnaissance d'image miniature consommant très peu d'énergie. Toute innovation susceptible d'être intéressante est immédiatement confisquée par l'un de ces géants qui n'hésitent pas à y mettre le prix fort. Au cœur de la crise du coronavirus, durant le printemps 2020, Apple a continué à mettre à profit sa trésorerie de 200 milliards de dollars pour acheter à bon prix plusieurs start-up, dont NextVR, une entreprise spécialisée dans la réalité virtuelle.

Quand une entreprise ne peut être rachetée, elle est durement combattue. Facebook aurait ainsi bloqué Vine, un service de partage de courtes vidéos disparaissant au bout de six secondes intégré à Twitter. Une politique de défense qui

aurait permis que, depuis 2011 et le lancement de Snapchat, aucun nouveau réseau social majeur ne puisse émerger.

L'inquiétude monte dans les institutions nationales et internationales. La situation est inédite. Jamais l'économie mondiale n'a été dans une telle configuration de concentration des pouvoirs de marché. En septembre 2019, le National Bureau of Economic Research (NBER)¹ organisait un colloque sur le thème de « L'économie des méga-firmes et les changements de pouvoir de marché ». Ne gagnent-elles pas un pouvoir de marché ? Cela ne risque-t-il pas d'avoir des conséquences importantes sur les prix, l'évolution des salaires, mais aussi l'innovation ? Autant d'interrogations soulevées lors de ce colloque, et auxquelles la réponse est clairement : oui.

Le Fonds monétaire international a aussi exprimé son inquiétude dans son rapport de 2018 sur l'économie américaine². Il n'a pas la réputation d'être une organisation punk opposée à la libre entreprise. Et pourtant la question qu'il pose dans son rapport a de quoi étonner : certaines entreprises sont-elles tout simplement si dominantes, si grandes, qu'elles en viennent à nuire à l'économie ? Le FMI note que les marges entre les prix et les coûts variables ont augmenté depuis les années 1980 et que ce rythme s'est accentué depuis 2010. Un indice du pouvoir de marché que les firmes dominantes posséderaient : « Les données des entreprises suggèrent que ces tendances ont été conduites par une augmentation des rentes profitant à un nombre relativement faible mais croissant de firmes vedettes³. » En clair, souligne

1. Colloque organisé par Chad Syverson (Université de Chicago et NBER) et John Van Reenen (MIT et NBER).

2. Cité *in* <https://www.bbc.com/news/business-44483305>.

3. Traduction de l'auteur.

le FMI, ces grandes firmes ont un pouvoir si considérable qu'elles peuvent imposer leurs produits, leurs services et leurs prix. Certes, ces entreprises investissent lourdement pour améliorer leurs offres, et profitent largement à leurs actionnaires et employés. Mais guident-elles pour autant l'économie sur un sentier positif ? Il y a tout lieu de penser, poursuit le FMI, que leurs actions peuvent avoir des effets importants, notamment en « réduisant les futures dépenses d'investissements et la recherche et développement, ainsi qu'en pesant sur la répartition de la valeur ajoutée au détriment des salariés ». Chad Syverson, un professeur d'économie à l'Université de Chicago, publie à l'été 2019 un article de recherche¹ confirmant les craintes selon lesquelles le pouvoir de marché de certaines firmes a un effet macroéconomique négatif sur le bien-être économique global. Philippon souligne que les recherches empiriques ont montré une croissance importante des taux de profit, des taux de marge et de la concentration du marché depuis au moins l'an 2000, accompagnée d'une chute des investissements et du nombre de nouveaux entrants sur les marchés concernés².

Thomas Philippon fait le tableau frappant d'une économie américaine qui a laissé la concurrence être étouffée par les concentrations. Dans la santé, les télécoms, les transports et tant d'autres secteurs, un tout petit nombre d'acteurs se partagent le marché. Une situation qui a les conséquences habituelles : des prix élevés pour une qualité médiocre. Le numérique ne serait donc pas une exception,

1. Syverson, Chad, « Macroeconomics and market power : Context, implications, and open questions », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 33, n° 3, 2019, pp. 23-43.

2. Philippon, Thomas, *The Great Reversal : How America Gave Up on Free Markets*, *op. cit.*

mais ne ferait que rejoindre un mouvement causé par le relâchement des contrôles sur les concentrations, la multiplication des barrières à l'entrée – comme la complexité réglementaire – et la montée en puissance du lobbying. Un cocktail redoutable pour l'économie.

L'avènement des « corpo-nations », ces entreprises si grandes qu'elles en viennent à concurrencer les États eux-mêmes, est le phénomène économique le plus frappant de ce début de siècle. Rien dans l'histoire n'égale la puissance de ces géants. Le monde entier résonne de leurs combats menés à coups de milliards. Mais l'écrasement économique n'est pas le seul effet de leur puissance. Ni le plus important. À travers elle s'opère la deuxième grande polarisation du monde : celle de la société.