

ABDELOUAHAB BOUFEDJI [1]

L'économie du savoir, la globalisation et le travail

«Il n'est de richesse que d'hommes» est une expression du philosophe français Jean Bodin qui date du XVI^e siècle. Cette expression est surprenante à double titre. D'abord parce qu'elle remonte à une période où la confiance en l'intelligence de l'homme et sa capacité d'être source de progrès ne constituait pas un trait important de la pensée humaine. Ensuite parce qu'elle intervient à une époque marquée par la conquête du nouveau monde et la découverte d'importants gisements de métaux précieux. On sait ce que l'importation de ces métaux en Europe avait eu comme répercussion sur l'idée de richesse matérielle dans la pensée économique de l'époque. En fait, l'optimisme des théories économiques par rapport à la capacité de l'homme d'engendrer la richesse et le progrès ne s'est révélé que récemment. On se souvient, en effet, que les analyses pessimistes et tourmentées de Ricardo et de Malthus ont longtemps marqué de leur empreinte l'analyse économique et lui ont valu l'appellation de triste science. Cette inquiétude peut s'expliquer par le fait que les théories sur la croissance économique ne prenaient en considération que les facteurs de capital et de travail. Le premier étant difficilement accumulable alors que l'accroissement du second n'avait qu'un impact marginal sur la croissance globale.

Durant la seconde moitié du XX^e siècle, on a assisté à un développement considérable des modèles de croissance économique. Ces modèles se basaient sur une fonction de production englobant, essentiellement, le travail et le capital. D'après cette conception traditionnelle, la technologie et le savoir étaient considérés comme des éléments externes et non comme partie intégrante de la fonction de production. Aujourd'hui, on essaye de remédier à ces lacunes en élaborant des approches analytiques qui tentent de mieux endogénéiser le savoir dans les fonctions de production [1]. Les investissements dans le savoir peuvent accroître la capacité productive des autres facteurs de production. Et comme ces investissements se caractérisent par des rendements croissants, ils sont la clef de la croissance économique à long terme.

Le terme «économie du savoir» est né de la prise en compte du rôle déterminant du savoir et de la technologie dans la croissance économique. Cet article se veut être un témoignage de cette prise de conscience. C'est une contribution dans le sens d'une meilleure compréhension de ce qui fait la force et l'originalité de ce phénomène nouveau et des mutations, dans différents domaines, qu'il ne manquera

pas d'engendrer. Pour atteindre cet objectif, nous avons divisé cet article en trois parties.

La première rappelle les conditions historiques qui ont vu l'avènement d'une économie fondée sur le savoir ou l'ont favorisé. Elle analyse, ensuite, l'enjeu et la portée de cette évolution historique. La seconde partie est consacrée à l'examen du processus de globalisation économique afin de préciser la nature de la relation qui unit ce processus à l'économie du savoir. Ce travail d'éclaircissement est important dans la mesure où la relation entre économie du savoir et globalisation de l'économie est souvent présentée de manière équivoque. Les transformations qui ne manqueront pas de survenir lorsque les principes de l'économie de savoir auront pénétré l'ensemble des structures de l'économie sont profondes et diverses. Le travail des hommes est l'un des domaines qui auront à connaître certaines des transformations les plus importantes.

Une illustration de ces transformations est faite dans la dernière partie à travers l'examen de trois aspects des nouvelles caractéristiques du travail. Il s'agit de savoir si, dans une économie de plus en plus tributaire du savoir des hommes et de leurs compétences, la distinction entre secteurs primaire, secondaire et tertiaire a encore un sens. Il s'agit de savoir aussi s'il n'est pas plus juste de parler d'exil du travail ouvrier dans les pays à faible coût de main-d'oeuvre au lieu de parler de délocalisation de la production dans ces régions. Il s'agit, enfin, de s'interroger si, dans ces conditions, le chômage n'est pas en passe de devenir plus volontaire qu'il n'est involontaire.

I – L'avènement de l'économie du savoir

L'émergence du mouvement de globalisation a coïncidé avec le développement et la diffusion de la notion d'économie du savoir qui, aujourd'hui, est passée dans la terminologie économique. D'aucuns pensent que ces deux notions évoquent deux réalités très éloignées l'une de l'autre, mais, en fait, les liens qui unissent ces deux notions sont très étroits. Cette évolution ne doit étonner personne car le capitalisme a son destin étroitement uni à celui de la science. Sans le développement proliférant de la science à partir du XVII^e siècle, du moins dans sa forme la plus proche de celle que nous connaissons actuellement, jamais le capitalisme explosif que nous connaissons depuis le XIX^e siècle n'aurait été possible. Pour mieux cerner les rapports du capitalisme au connaître, il faut les particulariser et montrer que le capitalisme est lié à cette forme particulière du connaître qu'est la science. Cette liaison pose trois problèmes distincts mais qui s'enchaînent :

- le capitalisme, de par sa nature même, impose le renouvellement perpétuel des produits et des techniques de production;
- ce renouvellement perpétuel exige des informations toujours nouvelles dont la source ultime est la recherche fondamentale et le progrès scientifique;
- la science elle-même, n'étant ni un élément constitutif du capitalisme

ni une de ses conséquences, a du être inventée ailleurs; de fait, la science a été développée indépendamment en Europe et a procuré au capitalisme les assises cognitives qu'il exige.

Sur le problème de la science comme source de renouvellement du capitalisme, on peut développer une argumentation selon les lignes suivantes. Toutes les expériences antérieures au capitalisme moderne et les premières phases de celui-ci ont reposé sur des connaissances empiriques, soit déjà acquises, soit mises au point par des «bricoleurs» de talent ou de génie, pour résoudre des problèmes techniques posés par le développement économique lui-même. Les historiens européens admettent dans leur grande majorité que l'ingéniosité des techniciens et des ingénieurs chinois ne le cède en rien, bien au contraire, à celle de leurs collègues européens[2]. La supériorité de l'Europe émerge très exactement dans le premier tiers du XVII^e siècle, avec la naissance du mécanisme et de la science. Cette percée n'est pas de degré mais de nature parce qu'elle débouche sur un nouveau mode de la connaissance rationnelle, qui, d'empirique devient scientifique et d'inductive devient déductive. Là où la connaissance empirique est enfermée dans un champ clos d'exploration, défini par l'expérience et par des perceptions informées par une tradition culturelle déterminée, la connaissance scientifique, en perçant les secrets de la réalité, s'avance sur des champs inédits et toujours nouveaux. L'infinitude de l'exploration scientifique du réel peut rejoindre l'infinitude de l'exploration scientifique capitaliste des produits et des techniques de production nouveaux. Cette jonction s'est faite très tard, pas avant le XIX^e siècle et son deuxième quart et encore de manière chaotique et tâtonnante.

Bien sûr, la science comprise comme savoir-faire que donnent les connaissances expérimentales ou livresques a été une composante de toutes les civilisations humaines. Cependant, ce n'est qu'avec la civilisation occidentale que la science se libéra de la domination des croyances religieuses et de la philosophie scolastique du moyen âge. La science devint un ensemble de connaissances, d'études d'une valeur universelle caractérisées par un objet et une méthode déterminés, et fondées sur des relations objectives vérifiables. Descartes a été un des premiers savants, durant la première moitié du XVII^e siècle à rompre avec la scolastique et n'admettre en science que la raison. Selon lui, le développement des sciences exigeait une philosophie nouvelle qui leur servit de fondement. Le «doute méthodique» (mise en question des «préjugés des sens et de l'enfance», l'amena à affirmer le «je pense donc je suis», première vérité de son système dont découle toutes les autres).

La liaison entre science et capitalisme n'est devenue étroite que depuis 1945. Mais elle est devenue si étroite que l'on court le risque de perdre de vue qu'ils ne se confondent pas et que leur relation est foncièrement dissymétrique. Le mariage de la science et de l'économie n'a pas cinquante ans. Il a été très vivement encouragé par la course aux armements déclenchée par l'instabilité du système bipolaire qui a agité la planète entre 1945 et 1991. Ce mariage que l'on peut considérer

comme durable, maintenant qu'il a été consommé, est aussi asymétrique. Il est durable parce que la science a besoin de l'économie, qui a besoin d'elle. Il est asymétrique parce que les besoins sont de nature différente de part et d'autre.

Il est tout à fait vrai d'affirmer que le rôle central et croissant des connaissances scientifiques et des savoirs technologiques permet aux firmes, qui mettent en œuvre des politiques concurrentielles conformes à cette évolution stratégique, de neutraliser les facteurs quantitatifs de compétitivité des firmes concurrentes des autres pays tout en évitant de subir les facteurs de vulnérabilité liés au cadre institutionnel domestique. La concurrence devient donc une affaire d'entreprises, et au sein de celles-ci, entre les individus les plus talentueux et les plus compétents. La concurrence devient la capacité à transformer vite et bien l'information en savoir-faire et le savoir-faire en action, c'est-à-dire en produits et services performants. En d'autres termes, il s'agit pour les firmes occidentales d'exploiter leur avance spécifique dans ce domaine et de profiter des faiblesses des firmes issues de pays en développement à collecter l'information (au sens large de ce terme) et à l'utiliser selon la séquence information – savoir-faire – action, pour préserver leurs avantages compétitifs sur les concurrents.

Les paragraphes précédents témoignent clairement de l'émergence d'une économie fondée sur le savoir. Les économies avancées, celles de l'OCDE, s'appuient de plus en plus sur le savoir et l'information scientifique. Le savoir est désormais reconnu comme moteur de la productivité et de la croissance économique, ce qui éclaire sous un jour nouveau le rôle que jouent l'information, les technologies et l'apprentissage dans les performances économiques. Cependant, on ne comprend pas encore très bien comment le savoir remplit son rôle de ressource économique. L'expérience manque pour formuler une théorie que l'on puisse tester. Tout ce que l'on peut dire pour le moment, c'est que cette théorie nous fait défaut. Nous avons d'une théorie qui place le savoir au centre du processus de création de richesse. Elle seule peut expliquer l'état présent de l'économie. Elle seule peut expliquer la croissance contemporaine. Parmi les théories qui mettent en avant de manière explicite le rôle du savoir dans la croissance économique, on peut citer les travaux de Robert Lucas et sa théorie du capital humain[3]. Le capital humain est défini comme la somme des capacités incorporées aux individus et qui ont une efficacité productive. Sargent distingue entre l'accumulation volontaire des connaissances (*schooling*) et l'accumulation involontaire (*doing by learning*). Dans le modèle de Sargent, le niveau moyen de capital par tête agit comme une externalité positive : une compétence collective se dégage. Ainsi, un individu qualifié aura d'autant plus de chance d'être efficace qu'il appartient à une collectivité où la moyenne de la qualification est élevée. Robert Barro, quant à lui, développe l'idée de capital public[4]. Ce dernier correspond aux investissements réalisés par les pouvoirs publics. Il comprend des investissements en capital physique (infrastructures de communication et de transport), en capital humain (éducation, formation) en technologie (recherche). Ces investissements publics ont un effet de capacité (accélérateur), un effet de revenu

(multiplicateur) et un effet de productivité sur le secteur privé (externalité positive). Ainsi, en investissant dans des biens collectifs, les pouvoirs publics contribuent de façon positive à la croissance économique. Les impôts destinés à financer ces investissements n'ont pas seulement un effet de désincitation sur le secteur privé, ils permettent aux pouvoirs publics, par le biais du capital public, de développer des effets d'externalité positive dans le secteur privé. Cette approche réhabilite le rôle des dépenses publiques qui n'agissent pas seulement dans le cadre d'une régulation conjoncturelle, mais ont un rôle essentiel dans une perspective structurelle de croissance à long terme.

Ces travaux nous rappellent que le savoir n'est pas donné. D'après Peter Drucker, les pays développés consacrent quelque chose comme le cinquième de leur PNB à sa production et à sa diffusion. Très peu de pays développés consacrent autant de leur PNB à la formation traditionnelle de capital (en argent). Aussi, la création du savoir est déjà l'investissement le plus important dans tous les pays développés. Or, à coup sur, le rendement qu'un pays ou une entreprise obtiendra du savoir sera un facteur de plus en plus déterminant de sa compétitivité. De plus en plus, c'est la productivité qui décidera du progrès économique et social, et de la performance économique en général. Et nous savons que la productivité du savoir peut connaître d'énormes écarts entre les pays, entre les industries, entre les entreprises prises une à une.

A – Théorie économique et savoir

Le signe le plus visible de l'économie du savoir est l'émergence de ce qui est convenu d'appeler «la société de l'information». Les technologies de l'information ont facilité et accéléré la codification du savoir, le transformant en produit marchand. De vastes pans de connaissances peuvent être codifiés et transmis par ordinateur sur les réseaux de communication. Toutes les connaissances de nature à être codifiées et réduites à des informations peuvent désormais être transmises sur de longues distances à un coût très abordable. C'est la codification croissante de certains éléments de la connaissance qui a amené à qualifier l'environnement dans lequel nous vivons de société de l'information, une société où, bientôt, la majorité des travailleurs produira, manipulera et transmettra de l'information ou du savoir codifié.

Tout porte à croire que l'émergence et la diffusion de l'économie du savoir constitue aujourd'hui un développement définitif et irréversible. Cette évolution marque une certaine convergence entre les sciences économiques et les sciences de la vie. Ne peut-on pas, en effet, faire le parallèle entre l'émergence d'une économie fondée sur le savoir et la mutation au cours de l'évolution de l'être humain qui, au final, a fait du cerveau humain le centre névralgique d'organisation et de contrôle de toutes les activités physiques et intellectuelles de l'homme ? Si l'on accepte cette comparaison, l'échec en économie serait de plus en plus identifié à la disparition des espèces biologiques qui se montrent incapables d'évoluer vers des formes de vie plus adaptées aux

changements survenus dans leurs environnements. La théorie économique saura-t-elle trouver les principes et les règles éthiques qui lui permettraient d'explorer cette voie inédite, mais très controversée?

Le passage à une économie fondée sur le savoir et la constitution d'une société de l'information ont eu des conséquences véritablement extraordinaires qui n'ont épargné aucun domaine[5]. Le travail de l'homme, dans sa globalité comme dans ses spécificités, a été incontestablement celui qui a subi les transformations les plus radicales. Et l'on peut dire à ce sujet que, jusqu'à la fin des années 1970, l'appellation de pays industrialisés qu'on attribuait aux économies capitalistes développées était tout à fait justifiée. Dans ces économies, une partie importante des travailleurs était employée à exécuter des tâches manuelles. Les ouvriers de la production courante représentaient 40% de l'ensemble de la main-d'œuvre totale[6]. A l'époque, il s'agissait d'une production dite de masse standardisée issue de l'achèvement des principes d'organisation fordistes. Dans ce genre de système de production, les ouvriers de la production courante sont postés à des endroits fixes et exécutent machinalement des gestes répétitifs et routiniers qui ne nécessitent pas de formation approfondie. Pour la technocratie, c'est-à-dire les personnels qui occupent des fonctions supérieures dans la structure hiérarchique de l'entreprise, l'essentiel de leur travail consiste à régler les problèmes concernant l'agencement, l'organisation et la synchronisation des flux de matières premières et de produits intermédiaires entrant dans la production du produit final.

Cette situation a commencé à se faire jour dès la fin des années 1960; Jean Fourastié notait à l'époque : «il n'en demeure pas moins certain que, dans l'ensemble, cette modification (tertiarisation de l'économie) est capitale, affecte la quasi-totalité des Français, et ouvre des modalités de travail moins dures musculairement, plus «confortables», mais exigeant attention, lectures de signaux, émission et réception de symboles abstraits. Le mouvement qui se fait jour sous nos yeux semble avoir pour point limite le maniement de l'information. Tout se passe comme si le travail humain était en transition de l'effort physique vers l'effort cérébral, d'une situation où l'homme fournissait son énergie corporelle, où il se heurtait directement aux forces de la nature, à une situation où il les utilise à travers des arrangements complexes, techniques ou sociales. Hier, le contact de la main avec la matière naturelle était primordial ; aujourd'hui, c'est le contact du cerveau avec l'information»[7]. En citant cette longue phrase de Fourastié, ce n'est pas seulement pour attirer l'attention du lecteur sur la capacité de cet auteur à comprendre très tôt l'ampleur et la portée des changements qui allaient bouleverser le monde, mais aussi et surtout pour indiquer que de telles mutations ne pouvaient survenir dans l'économie capitaliste sans que celle-ci ait en parallèle modifié ses structures afin de les faire adapter à la nouvelle donne.

B – Les acteurs de l'économie du savoir

Avec l'avènement de l'économie fondée sur le savoir, le centre de gravité de l'économie dans son ensemble se déplace en permanence de la production et du transport des produits vers celle de leur conception et leur développement. Cette métamorphose requiert à la fois d'accroître le nombre de ceux qui utilisent leurs compétences et leurs savoirs pour apporter des solutions inédites aux problèmes de type nouveau qui se posent désormais aux entreprises et de favoriser le genre de savoirs et de connaissances qui soit en adéquation avec la mutation décrite ci-dessus. Il faut savoir en effet que le plus important pour les entreprises n'est pas tant de produire toujours plus et à moindre coût comme ce fut le cas lors de l'économie de production de masse standardisée, mais de proposer des produits et des services originaux, performants et personnalisés. La production de ce genre de produits et services nécessite la réunion de trois sortes de compétences: les services de résolution de problèmes, les services d'identification de problèmes et les services de management du savoir[8].

1 – Les services de résolution de problèmes

Les premiers doivent parfaitement connaître ce que les éléments à leur disposition peuvent donner lorsqu'ils sont rassemblés; ils doivent ensuite transformer cette connaissance en modèles et en instructions pour passer au stade de la fabrication. A l'inverse des chercheurs et des dessinateurs dont les prototypes sortaient du laboratoire ou de la table de dessin entièrement prêts pour la production de masse, les prestataires des services de résolution de problèmes sont impliqués dans une recherche continue en vue de nouvelles applications, de nouvelles combinaisons, de nouveaux raffinements propres à résoudre les problèmes de toutes sortes susceptibles de surgir.

2 – Les services d'identification de problèmes

Les seconds utilisent leurs compétences pour aider les clients à comprendre quels sont leurs besoins, et comment ces besoins peuvent être satisfaits par des produits personnalisés. Pour lancer et vendre des produits standardisés, il faut que de nombreux consommateurs soient persuadés des vertus d'un produit particulier, et qu'une masse de commandes soit prise pour ce produit, et qu'ensuite ces commandes soient satisfaites. A l'inverse, la commercialisation des produits personnalisés requiert une connaissance intime du métier du client, de l'endroit où se situe l'avantage compétitif et de la manière de le concrétiser. Le point-clé est l'identification de nouveaux problèmes et des possibilités d'application du nouveau produit personnalisé. L'art de persuasion est remplacé par l'identification des opportunités.

3 – Les services des managers de savoir

Les troisièmes, enfin, utilisent leurs capacités pour faire se joindre les deux premiers groupes de travailleurs. Ceux qui tiennent ce rôle doivent avoir une compréhension des technologies et des marchés spécifiques suffisante pour discerner le potentiel des nouveaux produits ; ils doivent aussi trouver l'argent nécessaire pour lancer le produit et rassembler

les bons «résolveurs» et identificateurs de problèmes qui le mèneront à son terme. Ceux qui occupent cette place dans la nouvelle économie étaient typiquement appelés «dirigeants» ou «entrepreneurs» dans l'ancienne. Aucun de ces termes ne décrit complètement leur rôle dans l'entreprise caractéristique de l'économie du savoir. Plutôt que de contrôler des organisations, de fonder des entreprises ou d'inventer, ils passent leur temps à marier des idées. Ils jouent le rôle de managers du savoir.

Ainsi, une des tâches des managers du savoir est de créer des lieux où ceux qui se chargent de l'identification de problèmes et ceux qui les résolvent pourront travailler ensemble sans interférence indue. Le manager du savoir se charge de faciliter les choses. Il a un rôle d'entraîneur. Il trouve les membres des deux groupes qui peuvent apprendre le plus les uns des autres. Il leur procure toutes les ressources dont ils ont besoin. Il leur donne le temps de découvrir de nouvelles complémentarités entre les technologies et les besoins des clients.

Les identificateurs de problèmes, les résolveurs de problèmes et les managers du savoir forment ce qu'on peut appeler les travailleurs du savoir. Ce n'est pas une surprise si, dans toutes les économies avancées, ce sont ces travailleurs qui ont tiré avantage de l'avènement de l'économie du savoir. A l'inverse, les autres catégories de travailleurs, notamment les ouvriers de la production courante et les aides personnels, ont vu leurs positions dans la nouvelle économie se dégrader tant du point de vue de l'emploi que de celui des rémunérations^[9].

II – L'économie globale

Il est possible, maintenant, d'introduire la problématique de la globalisation afin d'examiner le rapport qui lie ce mouvement à celui de l'avènement de l'économie de l'information et du savoir. Nous tenons, d'abord, à marquer notre désaccord par rapport à un certain nombre de thèses, qui ont été développées concernant le mouvement de globalisation, dont le point commun est de soutenir que ce mouvement peut être ramené à une libéralisation accrue des échanges commerciaux internationaux^[10]. Une telle position est difficilement défendable car la libéralisation commerciale relève des relations entre Etats et l'enjeu de ces relations est celui de la souveraineté commerciale. Il faut savoir, en effet, qu'il est possible d'aborder les problèmes de globalisation en distinguant les rapports de rivalité – coopération entre firmes, entre firmes et Etats et entre Etats dans l'ordre commercial international. La notion de globalisation est alors déconstruite, dépliée en relation firmes -firmes sur le marché international, en relations firmes- Etats sur le marché domestique et en relations économiques Etats- Etats dans le système international.

L'enjeu de la relation firme-firme est celui de la globalisation proprement dite; c'est dans ce contexte qu'il faut penser le développement du commerce intrafirmes, les stratégies de localisation

et le processus d'intégration – désintégration de la chaîne de production de la valeur; et qu'il faut analyser les grands mouvements de fusion – acquisition, les alliances et les accords de toutes sortes qui lient des firmes implantées sur les grands marchés de la triade. L'enjeu de la relation firme-Etat est celui de la compétitivité : c'est dans ce cadre qu'on peut vérifier la réalité de la concurrence pour la production de richesse, éclairer le rapport entre productivité et compétitivité, mesurer l'efficacité relative des politiques de spécialisation et de promotion de l'attractivité du territoire. Ce sont les relations firmes-firmes qui se trouvent au cœur du processus de globalisation et déterminent, dans une large mesure, les deux autres catégories de relations. Cette affirmation est tout à fait logique si l'on considère que ce sont les multinationales qui ont émergé comme le principal, sinon l'unique acteur global; et cela pour plusieurs raisons. D'abord, la firme est la seule organisation qui a transformé ses structures pour devenir un acteur «global». Elle opère véritablement au niveau de prise de décision. Ensuite, la société moderne a donné une priorité absolue à la technologie et au développement des moyens de production. Les firmes sont les productrices de ces deux éléments. Enfin, les firmes sont considérées comme le principal producteur de richesse et créateur d'emplois, et à ce titre, assurent le bien-être individuel et collectif.

La nouvelle entreprise qui symbolise cette évolution ne planifie et ne réalise plus la production de grandes quantités de biens et services; elle ne possède ni n'investit plus dans de vastes actifs matériels comme les grandes usines, les machines, les entrepôts; elle n'emploie plus une armée d'ouvriers et de cadres moyens. Aussi n'a-t-elle plus besoin d'être organisée comme les vieilles pyramides: des cadres supérieurs puissants ayant autorité sur des couches toujours plus larges de cadres moyens situés eux-mêmes au-dessus d'un groupe encore plus nombreux d'ouvriers payés à l'heure, tous suivant des procédures d'opérations standard.

En fait, l'entreprise qui tire l'essentiel de sa valeur ajoutée de l'exploitation du savoir de ses employés, ne peut pas être organisée de la sorte. Les trois groupes -identificateurs de problèmes, solveurs de problèmes et managers du savoir- qui donnent à la nouvelle entreprise la plus grande partie de sa valeur doivent être en contact direct les uns avec les autres pour découvrir constamment de nouvelles opportunités. Pour que cela se réalise dans de meilleures conditions, l'entreprise de l'économie du savoir ne doit pas être organisée comme une pyramide mais comme un réseau[11]. La structure en réseau favorise la circulation de l'information entre les membres du réseau, ce qui est primordial pour ce genre d'entreprises. La structure réticulaire permet aussi que les compétences individuelles de ses membres soient combinées de telle sorte à obtenir la plus grande synergie possible entre les participants. Il faut que l'aptitude du groupe à innover dépasse celle de la simple somme de ses membres.

Chaque nœud du réseau comprend un nombre relativement réduit de membres; si le groupe est plus important, sa capacité à identifier et à

résoudre les problèmes s'en trouve amoindrie. Cette caractéristique facilite l'extension du réseau à l'échelle nationale puis internationale. La firme-réseau devient le réseau mondial. Dans ce cas, la puissance et la richesse vont aux groupes qui ont accumulé les compétences les plus fortes en matière de résolution de problèmes, d'identification de problèmes et de management du savoir. Ces groupes se multiplient partout sur la planète. L'efficacité accrue des télécommunications et des moyens de transport réduit la taille du monde et permet à un groupe, localisé dans un pays, de combiner ses compétences avec celles d'autres groupes, localisés dans d'autres pays, pour créer la plus grande valeur possible. Dans ces réseaux mondiaux, les produits sont des assemblages internationaux. Ce qui est échangé entre les nations, c'est moins souvent des produits finis que des services de résolution de problèmes, d'identification de problèmes et de management du savoir.

Le mouvement qui va de la création de la firme-réseau à la constitution du réseau mondial est d'une importance capitale. Il aboutit, en fait, à l'émergence du processus de globalisation qui peut être défini comme étant une tendance à l'unification du marché du travail à l'échelle mondiale. En effet, lorsque des personnes situées aux quatre coins de la planète combinent leurs compétences et leurs talents pour participer à l'identification et à la résolution des mêmes problèmes, cela signifie que les barrières, de toutes sortes, qui isolaient les marchés nationaux de travail les uns des autres deviennent de moins en moins étanches ou disparaissent carrément. Les entreprises domestiques et les entités nationales ne constituent plus l'intermédiaire unique d'autrefois entre les citoyens d'un pays et l'économie mondiale. Chaque pays devient une région de l'économie mondiale et sa population la main-d'œuvre de celle-ci. Ainsi le principe de globalisation met les travailleurs d'un pays, à l'exception des prestataires de services aux personnes, en concurrence directe avec les travailleurs des autres pays. Cette concurrence tournera à l'avantage des travailleurs du savoir les plus talentueux et les plus expérimentés^[12].

De manière croissante, la capacité de chacun de disposer d'une richesse à la fois matérielle et immatérielle sera déterminée par la valeur que l'économie mondiale accorde à ses compétences et à sa perspicacité. Les revenus des travailleurs du savoir ne sont plus limités ni par la taille du marché national, ni par le volume de la production des firmes auxquelles ils sont liés. L'économie mondiale est en effet pleine de problèmes non résolus, d'énigmes non élucidées, de solutions à découvrir et de moyens à utiliser pour régler les premiers à l'aide des seconds.

Maintenant que les principales caractéristiques de l'économie du savoir et du processus de globalisation ont été identifiées, il est possible de préciser le lien qui unit ces deux phénomènes.

Rappelons seulement que l'économie du savoir consiste fondamentalement à proposer des biens et des services – le plus souvent nouveaux ou produits de manière nouvelle et plus performante – dont l'élément essentiel de leur développement et de leur production

est le savoir. Une telle économie ne peut pas être organisée comme l'économie de production de masse standardisée qui l'a précédée. La structure pyramidale et fortement hiérarchisée, caractéristique de cette économie, ne pouvait que désavantager les firmes dont l'actif principal est le savoir et les compétences de leurs membres les plus talentueux. C'est donc le mouvement de globalisation avec ses firmes-réseaux et ses réseaux mondiaux qui permet aux firmes qui ont adopté cette forme structurelle de se mettre en concordance avec la nouvelle réalité que constitue l'avènement de l'économie de savoir. Celle-ci ne peut être organisée que sur une échelle géographique la plus étendue possible - à priori mondiale- car ses éléments fondamentaux, le savoir et le connaître, sont universels -mais inégalement répartis- en tant que sources et en tant qu'applications.

La globalisation constitue tout simplement l'organisation structurelle générale qui a permis à l'ensemble des firmes qui ont fait l'économie du savoir, de consacrer cette dernière comme système alternatif dominant au sein de toutes les économies avancées. On peut à cet égard faire remarquer que ceux qui s'en prennent au mouvement de globalisation en le rendant responsable de l'accroissement du nombre de chômeurs et de la dégradation des conditions économiques de larges couches de la population dans tous les pays du monde, se trompent de cible. En s'attaquant au processus de globalisation, ils s'en prennent, en fait, à un leurre car derrière ce phénomène se trouve l'économie du savoir en tant que véritable moteur de transformation économique. C'est l'économie du savoir qui, en dernier ressort, est à l'origine de toutes les mutations et leurs conséquences auxquelles nous assistons ces 30 dernières années; c'est donc à elle qu'il faut s'attaquer si l'on veut réparer les déséquilibres économiques et sociaux qui ont touché tous ceux qui ont été pris au dépourvu par les nouvelles règles de cette économie. Certains auteurs ont appelé à ce que l'Etat prenne la responsabilité de ralentir le rythme d'innovation technique afin de protéger les travailleurs les plus vulnérables des effets les plus destructeurs des nouvelles applications du savoir[13]. Si cette position a pour elle de comprendre la logique fondamentale de la nouvelle situation économique, le remède qu'elle prône risque cependant d'être pire que le mal.

Le binôme économie du savoir/globalisation économique, en modifiant de manière fondamentale aussi bien les objectifs de l'activité économique que la façon d'organiser celle-ci, a déjà eu des répercussions très sensibles sur tous les domaines qui sont liés de près ou de loin à l'activité économique. Et ce n'est qu'un début; nul doute que les années et les décennies à venir connaîtront des transformations et des changements encore plus importants et plus impressionnants que ceux auxquels nous assistons depuis près d'un quart de siècle maintenant.

III – L'économie du savoir, la globalisation et les changements dans le travail

Le travail des hommes est l'un des domaines qui ont été les plus touchés par les manifestations de l'économie du savoir et la globalisation économique. Dans cet article, nous examinons trois grandes conséquences de ces deux phénomènes sur l'activité productive. La première concerne la pertinence et l'utilité des statistiques concernant la répartition sectorielle de la force de travail. La seconde est une remise en question de la notion de délocalisation de la production dans les pays à faible coût de main-d'œuvre. La troisième constitue un réexamen du caractère volontaire du chômage.

1 – La répartition sectorielle de la force de travail

La première transformation est plutôt d'ordre statistique et concerne la répartition traditionnelle de l'ensemble des travailleurs entre les secteurs de l'agriculture, de l'industrie et des services. La question qui nous préoccupe ici est de savoir si dans l'économie fondée sur le savoir et le connaître, il est encore pertinent de raisonner en termes de secteur primaire, secondaire et tertiaire.

Aujourd'hui, dans les économies avancées d'Europe, d'Amérique et du Japon, les chiffres officiels indiquent que près de 5 % de la population active sont occupés dans des activités agricoles. Les chiffres concernant l'industrie diffèrent d'un pays à l'autre mais se situent généralement entre 20 et 30 %, le reste étant classé dans des emplois de services.

Ces chiffres ont beaucoup évolué depuis le tout début de la seconde moitié du XX^e siècle où les agriculteurs représentaient près d'un quart de la population active, alors, qu'à la même époque, l'industrie employait près de 50 % de cette même population. La mécanisation, l'automatisation et toutes les innovations qui ont donné les gains de productivité que l'on connaît, ont été à l'origine d'un transfert massif de main-d'œuvre du secteur primaire au secteur secondaire puis de celui-ci au secteur tertiaire. Aujourd'hui, les projections à long terme attribuent à l'agriculture 1 % et à l'industrie 2 % de la population active [14]. Si les chiffres se rapportant aux changements qui se sont produits au niveau de la répartition de la population active entre les trois secteurs avant l'avènement de l'économie du savoir ont une signification importante, il n'en est pas de même des données relatives aux transformations qui ont eu lieu ultérieurement. En effet, dans une économie désormais fortement tributaire du savoir et du connaître, la création de richesse et l'accroissement des revenus ne résultent que très marginalement de l'augmentation du volume de production -en maintenant les coûts à un niveau constant ou en les faisant baisser grâce à la réalisation d'économies d'échelle plus importantes- comme ce fut le cas du temps de l'économie de production de masse standardisée. Dans la nouvelle économie, c'est la capacité à résoudre des problèmes (au sens large du terme) complexes en utilisant des outils conceptuels et analytiques très élaborés, qui procure à chaque travailleur le confort moral et matériel. Or, l'application du savoir pour la résolution des problèmes économiques ne peut être délimitée par aucune barrière conventionnelle comme celle qui sépare une industrie

d'une autre, un secteur économique d'un autre ou même une économie nationale d'une autre. Le travailleur typique de l'économie du savoir ne travaille pas pour un secteur en particulier comme l'agriculture, l'industrie ou les services, mais pour tous ces secteurs confondus.

Les exemples qui illustrent cette affirmation sont innombrables, ce qui dénote du caractère généralisé et structurel du phénomène en question. Parmi ces exemples, celui qui a retenu notre attention nous est donné par le constructeur aéronautique européen AIRBUS. Des biologistes marins ont aidé les ingénieurs de cette firme à développer une membrane qui sert à couvrir le fuselage des avions. Cette matière nouvelle a la particularité d'avoir la même structure que la peau des requins, ce qui facilite la pénétration des appareils dans l'air. Cette innovation inédite permet une économie appréciable de carburant[15].

Ainsi, la recherche de données statistiques concernant la répartition sectorielle de la main-d'œuvre d'un pays ou d'une région s'avère non seulement inutile et dénuée de sens, mais peut également donner lieu à des interprétations erronées. On peut à cet égard citer le cas d'hommes politiques, de syndicalistes et d'économistes occidentaux qui, depuis la crise des années 1970, n'ont pas cessé de souligner le danger de "désindustrialisation" qui guettait leurs pays au motif que le pourcentage de main-d'œuvre travaillant dans le secteur industriel était en constante régression. Le passage suivant tiré du rapport du Massachusetts Institute of Technology sur la productivité de l'économie américaine est très illustratif à ce sujet. On peut y lire : «Mais qu'elle est l'importance de l'industrie manufacturière ? Sa part dans l'emploi total n'a cessé de diminuer[...] Certains voient d'ailleurs dans le passage de l'industrie aux services une étape aussi inévitable que souhaitable dans notre développement économique : les Etats-Unis devraient abandonner de plus en plus l'industrie aux autres pays. Nous pensons qu'ils se trompent»[16]. S'il est vrai que l'emploi dans les activités de production manufacturière américaine a diminué de 25 % de la population active en 1960 à 14 % en 2002, il n'en demeure pas moins vrai que durant la même période, la production de produits manufacturés n'a jamais atteint des niveaux aussi élevés[17]. Autrement dit, on produit plus avec moins de bras. Cette évolution confirme que la question de la productivité globale d'une économie reste le facteur qui détermine tous les autres problèmes économiques auxquels sera confronté un pays.

Aux yeux de certains auteurs, cette mutation fondamentale est un des principaux traits de la nouvelle révolution industrielle. Toute révolution industrielle a pour but d'accélérer le processus technologique de mise en forme de la matière par l'emploi d'une force extrahumaine de plus en plus puissante et performante pour créer objets et biens reproduits en quantités de plus en plus importantes à une vitesse sans cesse accrue. Avec la troisième révolution industrielle, c'est une nouvelle ère qui s'ouvre où informations, codes, signaux, mémoires et langages deviennent les éléments essentiels des systèmes de production et des modes de consommation[18]. Ce qui distingue la nouvelle révolution industrielle des précédentes, c'est que l'emploi concerne de moins en

moins la production et le transport des marchandises. Dans les économies et les firmes les plus performantes, les emplois industriels ne sont plus considérés comme un actif sans prix, mais plutôt comme un passif. Ce point sera au cœur de la seconde conséquence de l'économie du savoir et du mouvement de globalisation sur le travail que nous examinerons dans les prochains paragraphes.

En résumé, l'économie du savoir et la globalisation sont en passe d'effacer toute distinction entre les trois secteurs traditionnels de l'économie. Dans ces conditions, parler de désindustrialisation est un mythe, prôner la réindustrialisation est contre-productif voire dangereux car cela revient à apporter des réponses erronées à des questions qui ne sont pas forcément justes. En effet, les analyses qui appellent à un effort national de réindustrialisation s'appuient sur ce que Paul Krugman appelle l'idéologie ou l'obsession de la compétitivité internationale[19]. D'après cet économiste, les auteurs qui sont derrière la rhétorique sur la compétitivité croient que les grands pays se trouvent engagés les uns contre les autres dans une vaste compétition à l'échelle mondiale et que leurs vrais problèmes découlent de leur incapacité à bien se placer sur les marchés mondiaux. Selon cette analyse, nous vivons dans un monde à somme nulle, un monde où ce qui est gagné par l'un est nécessairement perdu par l'autre. L'économie nationale est ainsi assimilée à une entreprise mais en grand. Cette façon de voir les choses est doublement trompeuse. D'abord, parce qu'elle occulte les facteurs internes qui expliquent véritablement les mauvaises performances de certains secteurs économiques dans les pays avancés. Ensuite, parce qu'elle fait croire qu'il suffit de damer le pion aux puissances économiques étrangères pour que l'économie domestique retrouve sa prospérité d'antan[20].

Plus fondamentalement encore, parler de réindustrialisation, c'est ignorer que l'économie capitaliste est, par nature, une économie en perpétuelle évolution structurelle. C'est cette caractéristique fondamentale, plus familièrement connue sous le terme de destruction créatrice, chère à Joseph Schumpeter, qui fait la force de l'économie capitaliste. L'industrialisation de l'économie occidentale n'est, finalement, qu'une étape intermédiaire dans l'évolution interminable de celle-ci. Si tel n'était pas le cas, les économies avancées ne seraient pas, aujourd'hui, très différentes de ce qu'elles étaient il y a deux ou trois siècles. Les "politiques" de réindustrialisation constituent donc une stratégie qui va à l'encontre de cette loi. Non seulement elles sont vouées à un échec certain; elles seront aussi source d'autres problèmes et déséquilibres.

2 – L'exil du travail ouvrier dans les pays en développement

La seconde retombée de l'économie du savoir et de la globalisation sur le travail, concerne la véritable signification de la délocalisation de la production industrielle de sites situés dans des économies avancées vers des sites situés dans des pays en voie de développement (PED). Le transfert de production a toujours été expliqué par le différentiel dans la rémunération de la main-d'œuvre entre les pays riches et les PED. Le rapport du salaire horaire d'un travailleur occidental à celui de son

homologue chinois, philippin ou thaïlandais peut atteindre l'ordre de 1 à 20. L'existence de législations plus permissives concernant le droit du travail et la protection de l'environnement, ainsi que la baisse des coûts de transport ont également favorisé la délocalisation d'unités de production dans ces pays.

Cependant, les facteurs énumérés ci-dessus ne constituent pas la quintessence du phénomène de délocalisation de la production dans les pays moins développés; ils n'en constituent qu'un épiphénomène. En fait, si des usines sont transférées vers des régions à bas coûts de main-d'œuvre comme en Asie et ailleurs, ce n'est pas tant la conséquence de la concurrence que subissent les travailleurs dans les pays développés de la part de leurs collègues dans les PED, mais plutôt à cause de considérations économiques propres aux structures domestiques des pays avancés. S'il est vrai que le mouvement de globalisation accroît considérablement l'exposition du travail dans les pays avancés à la concurrence en provenance des pays moins développés, il n'en demeure pas moins vrai que la concurrence la plus active et la plus décisive à laquelle fait face le travail provient du savoir dont la source se trouve dans les pays développés eux-mêmes.

Le savoir n'est pas donné. Les pays développés consacrent une part importante de leur PNB à sa production et sa diffusion. Ainsi, la formation est déjà l'investissement le plus important dans tous les pays développés. De plus en plus, c'est la productivité du savoir qui décidera du progrès économique et social, et de la performance économique en général. C'est désormais la productivité des travailleurs du savoir, et non celle des hommes qui fabriquent et transportent des objets, qui définit la productivité d'une société développée. Un pays possédant les travailleurs du savoir compétents pour concevoir les produits et pour les mettre sur le marché n'aura aucune difficulté à les faire produire à bas prix et dans de bonnes conditions de qualité.

Certains auteurs qui ne craignent pas la polémique affirment, qu'en encourageant l'emploi ouvrier, cela affaiblit l'économie développée [21]. Ils soutiennent qu'il serait beaucoup plus productif, économiquement et socialement, pour les pays développés, d'affecter les dépenses correspondantes à l'éducation et à la formation de façon à former les jeunes aux emplois du savoir au lieu de créer des emplois ouvriers.

Un débat agite depuis plusieurs années les milieux universitaires et politiques occidentaux. Suffit-il, dans un pays développé, que des entreprises assument sur place la technologie, la conception et le marketing des produits pour que cela constitue une véritable «base industrielle», ou doivent-elles réaliser aussi la fabrication [22]? On peut en discuter. Un pays possédant le savoir nécessaire voudra aussi produire. Mais cette production ne sera pas compétitive si elle est assurée par les cols bleus traditionnels, serviteurs de la machine. La production compétitive, désormais, est assurée par des travailleurs du savoir dont la machine est le serviteur. Ce qui compte, en définitive, c'est moins la quantité du travail que sa qualité.

On peut déduire beaucoup de choses de ces développements. Nous pouvons dire déjà que, en ce qui concerne le travail ouvrier, ce dernier ne se délocalise pas dans les PED mais s'y réfugie. Ces deux termes ne désignent pas la même réalité. Vue de deux angles différents, la différence entre eux va plus loin qu'un souci de précision sémantique.

Les deux termes renvoient à deux significations différentes. La délocalisation du travail dans les PED est une décision individuelle (ou micro-économique). Elle traduit simplement un arbitrage par rapport à l'implantation dans le site de production qui présente le meilleur rapport en termes de coûts de production. A l'inverse, le travail qui se réfugie dans les PED traduit un processus beaucoup plus global et abstrait. Le travail qui quitte ainsi ses bases d'origine en Occident se met à l'abri du savoir parce qu'il n'a aucune chance de l'emporter sur ce dernier en termes de compétitivité. S'il se risque à une confrontation concurrentielle directe avec le savoir en Occident, le travail ouvrier risquerait à terme de disparaître en tant que facteur de production principal dans cette région du monde car il ne peut à l'évidence soutenir le rythme d'innovation du savoir[23]. Pour éviter ce sort et continuer à exister, le travail ouvrier se réfugie donc dans les PED.

Cependant, cette solution est strictement défensive et, à long terme, il y a fort à parier qu'elle s'avérera insuffisante. Le savoir continuera à progresser et à se développer ; il continuera toujours à proposer des solutions inédites à des problèmes de plus en plus complexes. L'étendue des innovations générées par le savoir va alors s'élargir progressivement et venir menacer le travail dans ses derniers retranchements dans les PED à commencer par les pays émergents. Nous serons alors en présence d'un mouvement du travail en double sens. Des pays développés vers les PED, du travail ouvrier continuera toujours à s'expatrier du fait de sa vulnérabilité croissante face au savoir et ses applications; en sens inverse, nous assisterons de plus en plus à un rapatriement de certaines industries précédemment délocalisée dans les PED que les dernières découvertes et innovations auront rendues plus compétitives dans les pays développés qu'ailleurs. L'exemple le plus illustratif, à ce sujet, est peut-être celui de l'industrie textile. Du fait qu'elle soit une industrie fortement utilisatrice de main-d'œuvre peu qualifiée, elle a connu le processus de «délocalisation» le plus précoce et le plus systématique. Aujourd'hui, les segments de cette activité qui se prêtent le mieux aux applications et aux innovations les plus récentes en matière de conception et de fabrication assistée par ordinateur connaissent des progrès si importants qu'il devient plus avantageux de rapatrier la production dans ses fiefs originels en Europe et aux Etats-Unis, plutôt que de la maintenir dans les PED.

3 – Le caractère volontaire ou involontaire du chômage

La troisième conséquence de l'économie du savoir et de la globalisation sur le travail est d'ordre théorique. Elle concerne en particulier l'analyse keynésienne du travail et de l'emploi. Dans ce qui suit, nous allons essayer de montrer que l'avènement de l'économie du savoir et son organisation globale remettent fortement en question l'approche keynésienne par rapport au travail.

L'analyse keynésienne est souvent présentée par opposition à l'analyse classique. Ainsi, dans son ouvrage, *la théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, paru en 1936, John Maynard Keynes introduit une triple rupture par rapport à l'analyse classique [24]. Il utilise une nouvelle approche méthodologique avec la généralisation de la macroanalyse. Il inscrit sa réflexion dans une logique de la demande et non de l'offre. Il décrit l'activité économique avec un instrument d'analyse qu'il réhabilite : le circuit.

Dans le domaine particulier du travail, l'analyse keynésienne du marché du travail rompt avec celle proposée par les classiques. Dans le schéma classique, le marché du travail est un marché comme un autre. Le travail est une marchandise et le salaire est un prix. L'offre et la demande de travail dépendent toutes deux du salaire réel. La flexibilité de ce salaire permet d'assurer l'équilibre dans le marché du travail. Le chômage involontaire est impossible dès lors que cette condition de flexibilité est respectée. Dans le schéma keynésien, il n'existe pas à proprement parler de «marché du travail». En effet, l'offre de travail (de la part des travailleurs) et la demande de travail (de la part des entrepreneurs) ne dépendent pas des mêmes variables. L'offre de travail dépend du salaire nominal. La demande de travail est une fonction du salaire réel. L'examen de l'équilibre sur le «pseudo» marché du travail montre que le niveau d'emploi est fixé par les entrepreneurs. Ils déterminent leur demande de travail en fonction de la demande effective, c'est-à-dire la demande globale qu'ils anticipent. Chez Keynes, le chômage est involontaire par nature [25].

Si Keynes s'oppose aux classiques concernant l'étude de l'offre de travail, il admet, en revanche, l'analyse classique selon laquelle la demande de travail dépend du salaire réel. Dans le prolongement de cette analyse, mais en tenant compte du principe de la demande effective, Keynes fait jouer aux entrepreneurs un rôle prépondérant dans la détermination du niveau de l'emploi. Pour Keynes, la demande de travail est une fonction décroissante du salaire réel. La condition de maximisation des profits conduit les chefs d'entreprises à verser un salaire réel égal à la productivité marginale du travail. Dans l'analyse keynésienne, les entrepreneurs ont une position stratégique sur le marché du travail car ils :

- évaluent la demande effective, c'est-à-dire la demande globale anticipée;
- fixent le volume de production à mettre en œuvre pour satisfaire la demande anticipée. Ce volume de production, ou encore l'offre globale, tient compte du comportement de maximisation du profit des entrepreneurs;
- qui déterminent le volume d'emploi exigé pour obtenir le volume de production désiré.

Ce volume d'emploi requis détermine leur demande de travail. Le niveau d'emploi ainsi obtenu n'a aucune raison de s'identifier au niveau de plein emploi. Un équilibre de sous emploi crée alors un chômage involontaire. Ce chômage ne résulte pas du comportement de

travailleurs qui exigent pour travailler un salaire supérieur au salaire d'équilibre proposé pour les entrepreneurs. C'est un chômage involontaire qui tient à l'insuffisance de la demande effective, ou aux erreurs de prévision et d'anticipation des entrepreneurs sur l'évolution de la demande à venir. L'équilibre apparaît alors comme équilibre de sous emploi et de chômage involontaire.

Il a déjà été précisé que l'émergence de l'économie du savoir et son élargissement à travers le phénomène de globalisation représentaient une mutation économique fondamentale. Les conséquences de cette mutation sont d'une importance telle qu'elles remettent en cause certains aspects des théories économiques les mieux établies. Il semble que l'idée de Keynes d'affirmer le caractère involontaire du chômage sera, dans les prochaines décennies, de plus en plus difficile à défendre à la faveur de l'accentuation du rôle du savoir dans toutes les activités économiques.

Le chômage ne sera peut être pas tout à fait volontaire comme le clament les classiques mais il ne sera sûrement pas uniquement involontaire comme le soutient Keynes. Cette problématique ne se pose pas de la même façon selon qu'il s'agit de travailleurs de la production courante ou de travailleurs du savoir. Concernant la première catégorie de travailleurs, il ne fait guère de doute aujourd'hui que l'économie du savoir ne présage rien de bon pour eux. Leur nombre ne cessera pas de décroître et cela indépendamment de la nature du cycle économique en cours.

Les entreprises dans les économies développées n'ont plus besoin du travail manuel qu'elles identifient à un passif dont elles veulent se séparer plutôt qu'à un actif. En revanche, elles feront de plus en plus appel aux services des techniciens. Pour être un technicien, il ne faut pas seulement une compétence élevée. Il faut aussi un haut niveau de connaissances formelles et surtout la capacité d'apprendre et d'acquérir des savoirs supplémentaires. Il appartient donc à tous ceux auxquels incombe la responsabilité de former un homme instruit – l'homme instruit sera l'emblème de la société du savoir – d'entreprendre tous les efforts nécessaires afin de doter leurs concitoyens des savoirs nécessaires qui leur permettent de gagner leur place sur un marché du travail très sélectif. Si la collectivité nationale dans son ensemble ne prend pas en charge de former une main-d'œuvre compétente et apte à s'adapter aux techniques et méthodes de production modernes, il serait difficile d'admettre la théorie keynésienne concernant le chômage telle qu'elle a été énoncée il y a près de soixante-dix ans.

En effet, le chômage ne découlerait pas seulement de l'insuffisance de la demande effective, ou des erreurs de précision et d'anticipation des entrepreneurs sur l'évolution future de la demande, mais également (sinon plus) des insuffisances au niveau de la qualité de la main-d'œuvre qui se présente sur le marché de l'emploi. L'analyse keynésienne ne prenait en compte que l'aspect quantitatif de la main-d'œuvre et, tout comme les classiques, considérait celle-ci comme une masse homogène. Depuis près de trois décennies, et ce sera de plus

en plus le cas dans les prochaines, c'est la dimension qualitative plutôt que la dimension quantitative qui déterminera le niveau d'emploi et de chômage. Autrement, comment expliquer alors que dans un pays comme la France où le chômage atteint un taux à deux chiffres, les suppléments économiques de journaux comme Le Monde ou le Figaro regorgent d'offres d'emploi pour des postes requérant de la part des candidats un niveau de compétence élevé ? C'est une situation inédite et sans précédent dans l'histoire de l'économie capitaliste qui n'est pas sans remettre en cause certaines idées les mieux établies concernant le chômage de masse et la précarité sociale. Nous devons nous demander, en effet, si, conformément au postulat de la théorie classique, les rigidités qui altèrent les mécanismes d'ajustement de l'offre et de la demande sur le marché du travail sont levés, assistera-t-on alors à un retour à une situation de plein emploi comme le stipule cette théorie ? Les mêmes questions peuvent être posées concernant les conditions de réalisation de l'équilibre de plein emploi keynésien.

Une réponse par l'affirmative semble fortement improbable. Une économie fondée sur le savoir est, par nature, fortement tributaire de la disponibilité de travail hautement qualifié qui, on l'a vu est difficile à produire. Le savoir tend ainsi à s'ériger en tant que facteur de production en lui-même et à s'émanciper, lentement mais sûrement, des autres facteurs de production, notamment le travail non qualifié. Dans ces conditions, il ne suffit pas que les gouvernements prennent conscience de cette nouvelle situation et réaffectent les ressources financières du pays de façon à offrir au plus grand nombre de leurs citoyens la possibilité de devenir d'authentiques travailleurs du savoir qui ne risqueraient pas de retomber dans une situation de chômage. L'exclusion sociale, en tant que conséquence du chômage, ne sera plus une responsabilité individuelle et familiale que collective dans la mesure où les pères de familles n'auront pas entrepris les efforts nécessaires afin de donner à leurs enfants les moyens de réussir dans la nouvelle économie.

Pour ce qui est des travailleurs du savoir, notamment les plus talentueux d'entre eux, il sera de plus en plus difficile à l'analyse keynésienne de rendre compte de l'évolution de leur situation professionnelle. A notre avis, cette divergence tient à deux facteurs principaux.

Premièrement, les travailleurs du savoir sont majoritairement des prestataires de services dits de matière grise. Ce sont des services de conception dont l'objet et le produit principal est l'information qui sert à identifier et à résoudre des problèmes complexes. Notre champ de référence est essentiellement celui des services aux entreprises qui intègrent des activités telles que l'ingénierie, la recherche, le développement, la conception de logiciels, de systèmes d'information, etc.

Ces activités sont particulièrement éloignées d'une logique d'homogénéisation des processus de production et à fortiori des produits. Les problèmes qui se posent à ces activités de conseil ou de création sont typiquement de l'ordre des décisions non programmées. Ces contraintes de production et de produit font de ces activités de

conception des activités classiquement très personnalisées. Le processus de production est généralement maîtrisé dans sa globalité par un petit groupe d'intervenants, "cellule" ou "groupe de projet", assurant de bout en bout l'ensemble du projet. En terme de structure d'entreprise, ces activités favorisent une structure du type qualifié d'"adhocratie". La structure du capital et des instances de direction est cohérente avec ces modes d'organisation: le capital est généralement fermé aux membres extérieurs à l'entreprise. L'expérience professionnelle comme accumulation personnalisée de connaissances est un critère déterminant dans l'accès au capital et aux décisions engageant la stratégie de l'entreprise. Les travailleurs du savoir détiennent donc, en général, la majeure partie des actions des entreprises pour lesquelles ils travaillent.

Deuxièmement, et en accord avec ce qui vient d'être dit, une analyse historique de la propriété du capital des entreprises révèle qu'à chaque grande période économique correspondait un facteur de production dominant. Jusqu'au XIX^e siècle, la terre était de loin le facteur de production le plus important. A l'époque, dans toutes les régions du monde, l'agriculture employait toujours plus de 80 % de la population totale et les grands propriétaires terriens jouissaient d'une richesse et d'un pouvoir politique considérables. Avec l'avènement de la révolution industrielle et ses innombrables applications, ce sont les secteurs industriels qui ont repris le rôle de leadership économique en tant que premier employeur et premier pourvoyeur de revenus dans les pays d'Europe Occidentale et d'Amérique du Nord. Cette situation a débuté à la fin du XVIII^e siècle.

Dans ces mêmes régions, et à partir des années 1970, c'est le savoir qui prend la relève de l'industrie. Mais l'ascension du savoir et de la science, rapide et sensible, n'est qu'à ses débuts. Les détenteurs de savoir qui utilisent leurs compétences avec le plus de talent jouissent aujourd'hui de beaucoup de prestige et des niveaux de revenus très élevés. Jamais dans l'histoire de l'humanité, le travail, seul, n'avait rapporté autant d'argent. Cependant, leur nombre est, à ce jour, relativement limité. Il n'empêche que tout indique que le nombre de travailleurs du savoir sera appelé à croître considérablement à moyen et à long terme.

Le savoir, en tant que facteur de production décisif, confère à ses détenteurs le privilège de ne pas avoir à connaître une situation de chômage. Les services des travailleurs du savoir sont de plus en plus demandés, de même qu'il leur est très facile de créer leur propres entreprises. Avec le renforcement prévisible du rôle économique du savoir, une situation de chômage pour un travailleur du savoir sera aussi invraisemblable que d'admettre qu'un grand propriétaire terrien du XVIII^e siècle ou un capitaine d'industrie du XIX^e siècle puissent avoir connu un sort semblable.

Dans l'avenir, pour un travailleur du savoir patenté, une situation de chômage sera vécue comme une situation provisoire et anormale car c'est à lui que reviendra le rôle de créer son propre travail. Cette idée

est plus facile à admettre lorsque l'on se place dans une perspective historique. En effet, le développement économique dans les pays avancés n'a pas seulement amélioré les conditions de vie matérielles de leurs populations, mais il a aussi contribué à transformer le genre de vie de ces mêmes populations. Dans les premières phases de développement de ces pays, l'effort avait porté essentiellement sur l'amélioration des conditions de vie les plus élémentaires comme la nourriture et l'habitat, c'est-à-dire celles qui ont pour finalité ultime le rallongement de l'espérance de vie des citoyens. La seconde étape a été celle d'une amélioration plutôt qualitative des conditions de vie à travers le renforcement de secteurs comme l'éducation et la santé. Dans la troisième étape, celle à laquelle nous assistons actuellement, les couches les plus favorisées de la population ne visent pas moins à donner à leur vie le sens qu'ils estiment le plus en concordance avec leur bonheur personnel. Ils veulent tout simplement vivre la vie qu'ils désirent. Or, l'activité professionnelle constitue un élément fondamental de cette quête. Il faut donc s'attendre à ce que de plus en plus d'individus créent leur propre travail plutôt qu'ils ne s'en remettent pour cela aux décisions et aux prévisions des entrepreneurs.

Le but de cet article est d'expliquer les phénomènes que recouvre la notion d'économie du savoir et de témoigner de l'importance des changements et des mutations qu'elle est en train d'engendrer. L'article donne aussi une brève définition du mouvement de globalisation afin de préciser la relation qui unit ce processus à l'émergence d'une économie fondée sur le connaître et l'information au sens large de ce terme. L'article met en évidence certaines transformations qui découlent de l'avènement d'une telle économie. Il s'intéresse en particulier aux changements qui sont en train de se produire dans le monde du travail et de l'emploi. Avec le savoir comme facteur de production plus décisif que jamais, les biens et services que produiront les hommes et la façon de le faire seront de plus en plus différents de ce qu'ils étaient par le passé. C'est au tour des économistes de réexaminer et de réviser leurs théories afin de rendre intelligible le nouveau monde qui se présente à nous.

Références bibliographiques

ADDA J., *La mondialisation de l'économie. 1. Genèse. 2. Problèmes*, La découverte, 1997.

ALLAIS, M., *La mondialisation; la destruction des emplois et de la croissance; vingt-cinq ans de politiques erronées*, Edition Clément Juglar, 1999.

AMABLE, B., BARRÉ, R., BOYER, R., *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Economica, Paris, 1997.

ANDREFF, W., *Les multinationales globales*, la découverte, Paris, 1996.

ANTONELLI, C., *Les nouvelles technologies de l'information et l'économie industrielle*, in Technologies de l'information et nouveaux domaines de la croissance, Paris, OCDE, 1989.

ARCHIER, G., SERIEYX, H., *L'entreprise du troisième type*, Le Seuil, Paris, 1988

ATLAN, H., *Entre le cristal et la fumée- Essai sur l'organisation du vivant*, Paris, Seuil.

BAECHLER, J., *Le capitalisme; 1. Les origines; 2. L'économie capitaliste*, Gallimard, Paris, 1995.

BARRE, R., *Nouveaux aspects des échanges internationaux: globalisation et régionalisation*, Paris, 2003.

BARRO, R., *Les facteurs de la croissance économique*, Economica, Paris, 2000.

BECKER, I.G., *Human Capital*, Columbia University Press, 1964 .

BELL, D., *The Coming of Post Industrial Society, a Venture in Social Forecasting*, Basics Books Inc. Publishers, New York, 1976.

BHAGWATI, J. *In Defense of Globalization*, Oxford Press, Cambridge, 2004.

BOLTANSKY, L., Chiappello, E., *Le nouvel esprit du capitalisme*. Gallimard, Paris, 1999.

CANTWELL, J., *Technological Innovation and Multinational corporations*, London, Blackwell, 1989.

CHESNAIS, F., *La mondialisation du capital*, Syros, Paris, 1994.

COHEN, D., *La mondialisation et ses ennemis*, Grasset, Paris, 2004.

DASGUPTA, P., DAVID, P., *Toward a New Economics of Science*, Stanford University, 1992.

DOSI, G., FREEMAN, C., et al, *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter Publishers, 1988.

DRUCKER, P., *Au-delà du capitalisme ; la métamorphose de cette fin de siècle*, Dunod, 1993.

FUKUYAMA, F., *La fin de l'histoire et le dernier homme*, Flammarion, Paris, 1992.

GAFFARD, J.L., *Economie industrielle et de l'innovation*, Dalloz, Paris, 1990.

GELLNER, E., *Thought and Change*, London, Weidenfeld & Nicholson, 1964.

GOLDSMITH, E., (sous la dir), *Le procès de la mondialisation*, Fayard, Paris, 2001.

GUELLEC, D ET RALLE, P., *Les nouvelles théories de la croissance*, La Découverte, collection Repères, Paris. 1997.

HARVARD BUSINESS REVIEW ON KNOWLEDGE MANAGEMENT, BY P. DRUCKER, HBR Series, Harvard Business School Press, Boston, MA, 1998.

KEYNES, J.M., *Théorie générale de l'emploi et de l'intérêt*, Payot, Paris, 1983.

KRUGMAN, P., *Pop Internationalism*, M.I.T, Boston, MA, 1996. *La mondialisation n'est pas coupable*, Casbah Edition, Alger, 1999.

KUZNETS, S., *Modern Economic Growth*, Yale University Press, New Haven, Connecticut, 1966.

LUCAS, R.E., *Lectures on Economic Growth*, Harvard University Press, 2002.

MARTIN, H-S., Shumann, H., *Le piège de la mondialisation*, Solin Actes Sud, Paris, 1997.

MAYER, M., *Pour une économie de l'information*, CNRS, Paris, 1990.

MCGREW, A.G., LEWIS, P., et al. *Globalization and the Nation States*, Polity Press, Cambridge, 1992.

MOUHOUD, E.M., *Changement technique et division internationale du travail*, Economica, Paris, 1992.

MORIN, P., *La grande mutation du travail et de l'emploi*, Les Editions d'organisation, Paris, 1994.

NELSON, R., WINTER, S., *An Evolutionary Theory of Economic change*, Cambridge, Harvard University Press, 1990.

OCDE., *Les technologies dans un monde en évolution*, Paris, 1990.

OHMAE, K., *La Triade*, Flammarion, Paris, 1985. *The Borderless World : Power and Strategy in the Interlinked Economy*, New York : Harper Perennial, 1991.

PASSET, R., *Production, emploi, revenu : le divorce*. *Futuribles*, n°131, Avril 1989.

REICH, R., *L'économie mondialisée*, Dunod, Paris, 1990.

RESNICK, L., *Education and Learning to Think*, National Academy Press, Washington, D.C, 1987.

RIFKIN, J., *La fin du travail*, la découverte, Paris, 1996.

SCHUMPETER, J., *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot, 1951, (ed 1984).

SCHULTZ, T.W., *The Economic value of Education*, Columbia University Press, 1964.

SOROS, G, WOLF, M., *La mondialisation libérale*, Grasset, Paris, 2002.

STIGLITZ, J., *Globalization and Its Discontents*, Pinguin Books, NY, 2003.

THOMPSON, G., Hirst, P., *The Globalization in Question*, Polity Press, London, 1996.

THUROW, L.C. *Head to Head : The coming Economic battle among Japan, Europe and America*, Morrow, New York, 1992.

TYSON, L.D. *Who's Bashing Whom : Trade Conflict in High Technology Industries*, Institute for International Economics Washington, 1992.

VEINER, N., *Cybernétique et société*, Ed. des Deux rives, Paris, 1952.

VIRILIO, P., *La vitesse de libération*, Galilée, Paris, 1996.

VOGE, J., "Information, structure et complexité dans l'économie des services" dans *l'Europe face à la nouvelle économie de services*, (sous la dir.) O.Giarini et J.R. Roulet, P.U.F, 1988.

Notes

[*] Chercheur Associé

[1] D. Guellec et P. Ralle, *Les nouvelles théories de la croissance*, La Découverte, collection Repères, Paris, 1997.

[2] P. Bairoch, *Le tiers-monde dans l'impasse*, Seuil, Folio, Paris, 1992. Voir aussi *l'Histoire de l'humanité*, Encyclopédie de l'UNESCO.

[3] R. E. Lucas, *Lectures on Economic Growth*, Harvard University Press, 2002.

[4] R. Barro, *Les facteurs de la croissance économique*, Economica, Paris, 2000.

[5] R. Passet, *Production, emploi, revenu : le divorce*. *Futuribles*, n° 131, Avril 1989.

[6] Information recueillie sur le site Internet de l'OCDE.

[7] J. Fourastié, *les trente glorieuses*, pluriel, Paris, 1979.

[8] R. Reich, *L'économie mondialisée*, Dunod, Paris, 1990.

[9] R. Reich, op. cit. p. 167.

[10] Parmi les économistes qui soutiennent cette thèse, on peut citer les auteurs suivants : M.Allais, *La mondialisation; la destruction des emplois et de la*

croissance, édition Clément Juglar, Paris, 1999. S. George, M. Wolf, *La mondialisation libérale*, Grasset, Paris, 2002. R. Barre, *Nouveaux aspects des échanges internationaux : globalisation et régionalisation*, Paris, 2003. D. Cohen, *La mondialisation et ses ennemis*, Grasset, Paris, 2004. J. Stiglitz, *Globalization and Its Discontents*, Pinguin Books, NY, 2003. J Bhagwati, *In Defense of Globalization*, Oxford Press, Cambridge, 2004. R.W. Jones. *Globalization and the Theory of Input Trade*, M.I.T Press, 2000.

[11] G. Archier et H.Seryex. *L'entreprise du troisième type*, Le Seuil, Paris, 1998

[12] En l'occurrence, le succès économique d'une nation ne doit pas être jugé en fonction de la capacité de ses firmes à faire des profits et à accroître leurs parts de marché ; il doit être apprécié en dernier ressort par le niveau de vie que ses citoyens peuvent atteindre et la possibilité de le conserver et de l'améliorer dans le futur.

[13] Claude Gruson, *Mondialisation et gouvernabilité*, Mondes en développement, tome 22, n° 88, 1994.

[14] J. Baechler, *le capitalisme*, Tome 2. L'économie capitaliste, Gallimard, Paris, 1990, p. 164.

[15] Harvard Business Review on Knowledge Managment, by P. Drucker, HBR Series, Harvard Business School Presss, Boston, MA, 1998.

[16] M. Dertouzos, R. Lester, R. Solow, *Made in America, pour une reprise de l'initiative industrielle*, Inter Editions, 1990, Paris, 380 pages.

[17] Information recueillie sur le site Internet du Bureau of Labor Statistics. U. S. Department of Labor.

[18] J. Rivière, *les Etats-Unis à l'horizon de la 3^{ème} révolution industrielle*, Presse Universelle de Nancy, 1986.

[19] P.Krugman, *Pop Internationalism*, M.I.T, Boston, MA, 1996.

[20] Voir par exemple L. D.Tyson, *Who's Bashing Whom : Trade Conflict in High Technology Industries*, Institute for International Economics Washington, 1992; L.C.Thurow, *Head to Head : The coming Economic battle among Japan, Europe and America*, Morrow, New York, 1992; I.C. Magaziner et M. Patinkin, *The Silent War : Inside The Global Business Battles Shapping America's Future*, Vintage Books, New York, 1990; Edward N. Luttwak, *The Endangered American Dream : How to Stop the United States from Becoming a Third World Country*

and How to Win The Geo-economic Struggle for Industrial Supremacy, Simon & Shuster, New York, 1993.

[21] P. Drucker, *Au-delà du capitalisme* ; La métamorphose de cette fin de siècle, Dunod, 1993.
K.Ohmae, *the Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy*, Harper Perennial, New York. 1991.

[22] Voir à ce sujet H. Bourguinat, *La tyrannie des marchés* ; essai sur l'économie virtuelle, Economica, Paris, 1995.

[23] J. Rifkin, *La fin du travail*. La Découverte, Paris, 1996.

[24] D. Labaronne, *Macroéconomie*, Tome 2, Equilibres macroéconomiques, Seuil, Paris, 1999.

[25] J. M. Keynes, *La théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Bibliothèque Historique Payot, Paris, 1988.