



NOUVELLE ÉCONOMIE ET NOUVELLES INÉGALITÉS

BRUNO AMABLE*

La nouvelle économie est tout sauf une idée simple. Se rassemblent sous un même vocable un large ensemble de changements structurels affectant les économies capitalistes contemporaines, concernant le changement technique, la structure des emplois et le chômage, les politiques structurelles et les politiques de la concurrence, la conduite de la politique macroéconomique et en particulier la politique monétaire, le contrôle des dirigeants d'entreprise par les actionnaires, les nouvelles possibilités d'épargne des agents privés... Abordée du point de vue des inégalités, la nouvelle économie peut en première approximation se ramener aux effets des changements techniques liés à la diffusion des nouvelles technologies de l'information et de la communication sur la progression du revenu, qu'il s'agisse du revenu national ou des revenus individuels. Concernant les inégalités rencontrées dans les revenus des différents pays, il est utile d'aborder la nouvelle économie comme la manifestation d'une possible nouvelle révolution industrielle. Ses effets se font sentir le plus puissamment aux Etats-Unis, pays en pointe pour ce qui est de la création et de la diffusion des nouvelles techniques. Concernant les revenus individuels, il est

intéressant là aussi de se tourner vers les Etats-Unis, qui explorent les nombreux sentiers de la nouvelle économie, pour voir en quoi les changements actuels se traduisent par un accroissement des inégalités.

LES INÉGALITÉS DE REVENUS À L'ECHELLE INTERNATIONALE

Un des faits établis de l'histoire économique est que l'accroissement des inégalités internationales de revenus trouve son origine dans les révolutions industrielles. De fait, avant la première révolution industrielle, il n'existait pas de différence significative dans les niveaux de vie entre l'Europe et l'Asie. Jusqu'au milieu du XVIII^{ème} siècle, les similitudes entre la Chine et l'Angleterre l'emportaient sensiblement sur les différences. On peut dire que les inégalités de niveau de vie, que nous connaissons aujourd'hui sur l'ensemble de la planète, trouvent leurs origines dans l'inégale diffusion des techniques liées aux différentes révolutions industrielles.

La nouvelle économie, elle-même, est souvent assimilée à une nouvelle révolution industrielle. Elle s'appuie sur un en-

* Professeur, Université de Lille II et CEPREMAP.

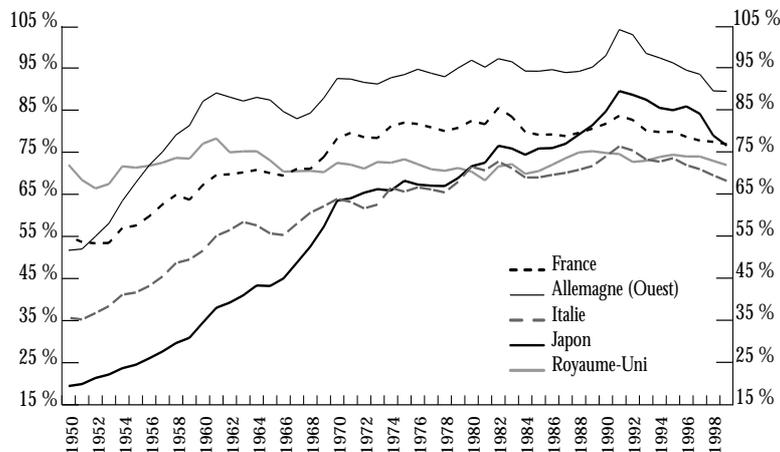
semble de nouvelles techniques liées aux technologies de l'information et de la communication, qui possèdent un grand potentiel de diffusion dans l'ensemble de l'économie, que ce soit du côté de la production, en particulier dans les activités de service, ou de celui de la consommation. Ces nouvelles techniques semblent donc bien posséder les caractéristiques propres des innovations qui sont à l'origine des révolutions industrielles, d'autant plus qu'elles semblent aussi susceptibles de donner naissance à d'autres innovations qui accroîtront encore les effets de la diffusion des premières techniques, propageant ainsi l'impact de la grappe d'innovation initiale.

Si l'histoire se répète, on devrait s'attendre à ce que la nouvelle économie ait accru et accroisse encore à l'avenir les inégalités internationales de revenu, en particulier l'écart entre le pays phare de la nouvelle économie, les Etats-Unis, et les autres nations. La comparaison internationale est d'autant plus significative que l'on compare des pays avancés entre eux, tant il est vrai que la convergence internationale des revenus à l'échelle de la planète n'avait pas eu tendance à se réaliser de façon nette sur la période précédant l'avènement de la nouvelle économie.

Le graphique ci-dessous permet d'illustrer le phénomène de creusement des écarts de revenus auquel la nouvelle économie semble avoir donné naissance. Les séries statistiques proviennent de la base de données internationale de l'université de Groningen, qui propose des statistiques de PIB réel en parité de pouvoir d'achat et de population, qui permettent de comparer les niveaux de vie à l'échelle internationale. Les séries représentées sur le graphique sont celles du PIB par habitant relativement à la valeur de cette série pour les Etats-Unis.

L'observation des séries laisse entrevoir que le mouvement de convergence du PIB par habitant des grands pays développés vers le niveau américain initié dans l'Après guerre a connu son apogée au début des années 1990. Il semble encore que ce mouvement de rattrapage se soit sensiblement inversé après cette date. Les données disponibles sur les niveaux de productivité reproduisent le même schéma d'ensemble d'inversion de la tendance. La coïncidence de cette rupture apparente avec l'arrivée supposée de la nouvelle économie n'est toutefois pas une preuve suffisante que l'on assiste à l'une de ces phases de divergence caractéristique des changements de

Graphique n°1
PIB / habitant (relativement aux Etats-Unis)





paradigmes technologiques mentionnée plus haut.

En effet, d'autres éléments sont à prendre en compte, qui n'ont que peu à voir avec la nouvelle économie. La décennie 1990 a été celle de l'éclatement de la bulle immobilière et financière au Japon, et les désordres qui ont suivi sont au moins autant d'ordre macroéconomique que technologiques.

En ce qui concerne l'Europe, la décennie a été celle des politiques macroéconomiques restrictives précédant l'instauration de l'euro, politiques qui contrastaient avec la politique monétaire favorable à la croissance menée de l'autre côté de l'atlantique. Une véritable comparaison supposerait donc de distinguer nettement ce qui est la conséquence des politiques de court terme de ce qui appartient aux effets de long terme.

Toutefois, certains éléments semblent indiquer que les écarts de croissance entre les Etats-Unis et les autres pays développés ne trouvent peut-être pas leur origine uniquement dans la conduite des politiques macroéconomiques. Différents indicateurs de diffusion des technologies de l'information, de dépenses de recherche et développement, de dépôts de brevets et de parts de marché des grandes firmes d'origine américaine dans les technologies clés de la nouvelle économie laissent penser que les Etats-Unis disposent probablement d'un avantage significatif d'ordre technologique.¹

Il serait exagéré de faire découler mécaniquement de cet avantage technologique un avantage en termes de croissance de long terme tant il est vrai que les progrès récents de l'économie du changement technique et de la croissance nous ont appris à être plus subtils, mais une partie de la réponse à une interrogation d'il y a quelques années, « l'Europe perd-elle la course à la technologie »², est peut-être en train de nous parvenir, et elle n'est pas encourageante.

LES INÉGALITÉS DES REVENUS INDIVIDUELS

L'explication de la montée des inégalités interindividuelles de revenus en liaison avec la nouvelle économie fait appel à plusieurs éléments. Le premier tient à la « fracture numérique ». Les changements apportés par les nouvelles technologies ne peuvent être exploités que par certains et n'apportent donc de gains de richesse ou d'utilité qu'à ceux-là. Les premiers utilisateurs de ces techniques sont, du côté de la production, les firmes les plus dynamiques du point de vue technologique ou les plus grandes et, du côté de la consommation, les ménages les plus aisés et/ou les plus éduqués. On voit donc que la dynamique, qui semble se mettre en place, tend à accroître les écarts plutôt qu'à les réduire. Plus généralement, au-delà de la technique, la nouvelle économie s'accompagne de changements dans la distribution des revenus et l'orientation de l'épargne qui sont susceptibles, eux aussi, d'accroître les inégalités.

Un examen des statistiques³ révèle l'augmentation des inégalités de revenus aux Etats-Unis, cette augmentation étant moins présente voire inexistante dans les autres pays développés à l'exception du Royaume-Uni. On serait tenté de rapprocher cette augmentation de l'inégalité de la nouvelle économie. En effet, cette dernière, en diffusant dans l'économie des techniques nouvelles, fait plus appel à du personnel qualifié, ce qui accroît les tensions sur le marché du travail des personnes le mieux rémunéré, en défaveur des moins qualifiés et des faibles salaires. De fait, on observe empiriquement des rémunérations plus élevées dans les secteurs où l'investissement en nouvelles technologies est plus élevé ; il y a donc une corrélation entre l'investissement dans les nouvelles techniques et le recours accru à une main d'œuvre plus qualifiée. On peut donc s'attendre à

une hausse des inégalités salariales. On constate bien aussi un accroissement de la prime à la qualification aux Etats-Unis, mais ce phénomène, tout comme la hausse des inégalités, n'est pas récent puisqu'il remonte au moins au début des années 1990.⁴ Il est difficile dans ces conditions de l'imputer à la nouvelle économie, d'autant que les évolutions les plus récentes montrent au contraire un affaiblissement de la tendance. Sur la période caractéristique de la nouvelle économie (après 1995), les inégalités de revenus entre niveaux de formation n'ont pas augmenté.

Un autre phénomène mérite l'attention, celui des inégalités à l'intérieur même de chaque groupe de main d'œuvre, en particulier au sein des travailleurs qualifiés. Ce phénomène a été considéré par de nombreux commentateurs comme caractéristique d'une nouvelle époque, et donc de la nouvelle économie. C'est l'aspect de « *winner takes all* » qui veut que l'intensification de la concurrence entre individus dans un contexte de changement rapide réoriente la distribution des gains vers le vainqueur, au détriment des suiveurs. On peut rattacher à cette histoire héroïque quelques tendances de la réorganisation du travail au sein des firmes à la suite de l'introduction des techniques de l'information et de la communication. Ces dernières impliquent une organisation du travail qui laisse plus d'autonomie et diminue le nombre de niveaux hiérarchiques.⁵ Selon une vision héroïque là encore, cette nouvelle organisation permettrait, plus que l'ancienne, de révéler les talents individuels (degré d'autonomie, pouvoir de décision, etc.) parmi des employés de même niveau de formation, ce qui se traduirait par un accroissement de la dispersion des rémunérations et une augmentation des inégalités. On peut alternativement considérer que des formations en apparence identiques en niveau peuvent en fait recouvrir des aptitudes très différentes à satisfaire les exigences des firmes dans un

contexte de changements technique et organisationnel rapides ; l'accroissement des inégalités reflèterait alors une plus ou moins grande capacité des formations à s'adapter aux nouvelles conditions du travail. On peut dans ce cas espérer qu'il ne s'agit que d'une phase transitoire, appelée à disparaître dès que les changements consécutifs à la diffusion de la nouvelle économie se seront banalisés. On peut aussi signaler au passage qu'une partie de l'évolution des inégalités interindividuelles reflète des évolutions sectorielles⁶. Les secteurs qui font le plus appel aux nouvelles technologies de l'information connaissent une croissance plus forte de la productivité et peuvent donc augmenter les rémunérations plus fortement que les autres secteurs.

Une autre source d'accroissement des inégalités ne concerne pas tant les revenus du travail que les revenus du patrimoine et nécessite un rôle plus grand accordé à ces derniers du fait de la nouvelle économie. L'histoire est schématiquement la suivante. La nouvelle économie repose dans une certaine mesure sur le dynamisme de petites firmes à forte intensité en technologie. Les mécanismes incitatifs à l'effort dans ce type d'entreprise nécessitent de rendre les rémunérations des dirigeants, comme celles des salariés possédant d'importantes responsabilités, très sensibles aux résultats. Ceci a donc pour conséquence que ces rémunérations peuvent être très élevées lorsque la performance des firmes concernées est excellente. Du fait des transformations qui ont affecté le secteur financier dans l'ensemble des pays développés et des changements progressifs dans le mode de contrôle des dirigeants par les actionnaires, c'est l'ensemble des firmes dans la plupart des secteurs qui est progressivement soumis à cet accroissement de la part des revenus variables pour les dirigeants et les cadres supérieurs. C'est un aspect non strictement technologique de la nouvelle économie. Par extension, c'est potentiellement un grand nombre de ménages qui



sont potentiellement concernés par un accroissement du rôle des revenus du patrimoine, avec d'une part les innovations qui permettent une diversification de l'épargne individuelle vers les marchés financiers, et d'autre part une réorientation possible des systèmes de retraite par répartition vers un système par capitalisation.

Là encore, les Etats-Unis possèdent une avance dans chacune de ces directions. Il est significatif de constater que les inégalités se retrouvent plus accentuées dans les revenus du patrimoine que dans les revenus du travail. La première constatation à faire est qu'un nombre relativement restreint des ménages américains possèdent un patrimoine mobilier suffisamment significatif du point de vue des revenus : 8 % des ménages (aux revenus les plus élevés) possèdent 88 % des actions. La détention d'action n'est significative que pour un tiers des familles américaines. Comme la Bourse a fortement augmenté ces dernières années, les gains en patrimoine (effectifs ou virtuels) ne sont importants que pour les familles les plus aisées. La nouvelle économie contribue à ce creusement des inégalités de patrimoine dans

la mesure où elle favorise les détenteurs d'action les plus aisés. Cependant, l'accroissement de la part des actions dans le patrimoine des agents privés reste modéré, même aux Etats-Unis, et l'augmentation de l'importance de la Bourse dans les choix d'épargne n'est pas exclusivement liée à la nouvelle économie.

En conclusion, on peut avancer que ce qu'il est convenu d'appeler la nouvelle économie est porteuse de certains éléments qui tendent à aggraver les inégalités, à la fois sur le plan international et sur le plan interindividuel. Mais la composante strictement technologique de la nouvelle économie, qui concerne les technologies de l'information et de la communication, ne sont que partiellement en cause dans les augmentations des inégalités observées. C'est bien plus la diffusion de certaines formes institutionnelles caractéristiques du « capitalisme à l'anglo-saxonne » qui semblent être derrière la montée des inégalités interindividuelles que les technologies de l'information et de la communication.

NOTES

1. Voir OECD, 2000.
2. Amable et Boyer, 1995.
3. Voir notamment les données présentées dans Artus et Lefeuve, 2000.
4. Le phénomène d'accroissement des inégalités de revenus aux Etats-Unis est observé depuis le début des années 1980. Voir Wolff, 1995.
5. Pour une vue plus complète des liens entre nouvelle économie et organisation du travail, voir Askenazy, 2000.
6. Voir Lahidji, 2000.

BIBLIOGRAPHIE

- AMABLE B. ET BOYER R., *Is Europe losing the technology race ?* Structural Change and Economic Dynamics n°3, 1995.
- ARTUS P. ET LEFEUVRE E., *Nouvelle économie; répartition des revenus et inégalités*, Note Conseil d'analyse économique, 2000.
- ASKENAZY P., *Le développement des pratiques « flexibles » de travail*, Note CEPREMAP, 2000.
- LAHIDI R., *Le dualisme de la nouvelle économie*, Note CGP, 2000.
- OECD, *A New Economy ? The changing role of innovation and information technology in growth*, OECD, Paris, 2000.
- OLINER S.D. ET SICHEL D.E., *The Resurgence of Growth in the Late 1990s : Is Information Technology the Story ?* Document de Travail, Federal Reserve Board, Washington, 2000.
- WOLFF E., *How the pie is sliced*, The American Prospect Issue n°22, 1995.