

NAISSANCE D'UNE NOUVELLE ÉCONOMIE ? :

SEPT THÈSES SUR L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ, À L'ÂGE DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE

PHILIPPE LEMOINE*

Aux Etats-Unis, malgré l'accumulation des menaces, le thème de la nouvelle économie continue d'être débattu dans plusieurs cercles : le cercle du *lobby* de la *high tech*, le cercle des boursiers optimistes, le cercle des politiques modernistes. L'idée générale est que l'économie n'obéirait plus aux mêmes lois depuis que les technologies d'information sont devenues les principaux leviers de croissance et d'investissement. Il s'en déduit qu'il n'y aurait pas de raisons de s'attendre à une fin rapide du cycle long de développement sans inflation où sont les Etats-Unis depuis plus de sept ans. Loin de baisser les voiles ou de réduire la toile, il faudrait aller plus loin dans la lutte contre toutes les entraves de la nouvelle économie. L'armée et les services secrets ne devraient plus s'opposer à une large utilisation de la cryptologie par les entreprises. Les Etats de l'Union ne devraient plus chercher à protéger leurs taxes locales car le commerce électronique doit devenir sur tout le territoire des Etats-Unis et même dans son extension au reste du monde, une vaste zone de libre-échange, un espace de circulation sans obstacles et même sans coutures ni juridiques, ni fiscales, ni douanières. « Un capitalisme sans frottement », comme le dit Bill Gates.

Que faut-il penser de ce thème ? A vrai dire, en France, on n'en pense rien. On découvre déjà le *New Labour* anglais, alors s'initier en même temps au thème de la *New Economy* américaine ! Quelques milieux restreints ont une opinion et elle est généralement négative. Les intellectuels flairent sans mal l'odeur de l'idéologie et il faut bien avouer qu'il y en a des traces tenaces ! Les responsables pensants et les penseurs responsables ne sont pas prêts à miser un cent sur un discours qui ne résistera pas à la spirale inévitable des corrections boursières. Comment éviter le ridicule, ce terrible mal français, si l'on a parlé de « nouvelle économie » quelques semaines avant un krach ? Mieux vaut s'abstenir !

185

* Co-Président du Directoire du Groupe Galeries Lafayette, Président Directeur Général de LaSer

Et pourtant, cette question de la nouvelle économie ne doit pas être traitée à la légère. D'abord parce que même si le diagnostic ne peut pas être accepté globalement et sans réserves, il a le mérite d'insister sur l'ampleur des changements en cours et de montrer que cette fois-ci, la classe dirigeante, économique et politique, ne va plus pouvoir regarder de loin les questions de technologie et que celles-ci sont désormais au centre du paysage. Ensuite, dans le cas de la France, un débat sur ces thèmes aurait le mérite d'éclairer autrement notre cheminement collectif depuis 20 ans, de mieux comprendre là où nous avons progressé et là où nous nous sommes collectivement trompés. Enfin, en faisant l'effort de penser cette question de la nouvelle économie, il peut se dessiner une nouvelle approche des priorités politiques.

A titre personnel, il s'agit de questions sur lesquelles je travaille depuis longtemps. Dans mon travail, comme dirigeant du Groupe Galeries Lafayette en charge de LaSer, notre branche services et technologie, je suis confronté à la progression du commerce électronique. J'ai œuvré dès la fin de 1996 pour lancer un débat sur la manière de poser aujourd'hui les liens entre technologie, emploi, services et commerce.

D'autres travaux se sont inscrits dans ce filon et on commence à entrevoir une façon positive de penser l'emploi en liaison avec la réorganisation des entreprises autour d'une logique clients. Mais il m'a semblé qu'il fallait aller plus loin et je vous propose aujourd'hui sept thèses sur l'économie de marché -car c'est bien d'elle qu'il s'agit-, à l'âge du commerce électronique.

Thèse 1. Après avoir transformé les usines, après avoir pénétré les bureaux, les technologies d'information bouleversent aujourd'hui l'univers de l'échange.

Thèse 2. L'économie sort du *Solow Paradox* et du piétinement de la productivité, dès lors que les entreprises constatent l'ouverture des marchés et l'élargissement des débouchés.

Thèse 3. Le paradoxe et les blocages resurgissent à un autre niveau, si les institutions financières et monétaires voient la technologie comme un moyen de contrôle sur l'économie réelle.

Thèse 4. La persistance d'un niveau élevé des stocks montre que l'accélération de la rotation des actifs bute sur le ralentissement de la vitesse de circulation de la monnaie.

Thèse 5. La valorisation de l'immatériel ne peut pas être une réponse à la circulation trop lente du capital, dans un contexte où la technologie fait baisser non seulement le prix des biens mais aussi celui des services.

Thèse 6. Le plein emploi est un objectif atteignable dans le cadre de stratégies focalisées sur le service et sur le client, en appui d'un accroissement de la productivité du capital circulant.

Thèse 7. L'Europe doit tourner la page de la « société d'information »

au profit d'une vision plus économique, tout en concentrant son message moral sur l'enjeu de la liberté des personnes.

Je vous propose de reprendre rapidement ces sept points. Il ne s'agit pas de les développer car nous en aurions pour plusieurs heures mais d'éclairer l'architecture de raisonnement qui est derrière chacune de ces thèses et qui sous-tend une approche qu'il faut rendre cohérente et globale des enjeux actuels.

PREMIÈRE THÈSE

LES TECHNOLOGIES D'INFORMATION TRANSFORMENT L'UNIVERS DE L'ÉCHANGE

Cela, c'est un constat. Tout le monde le sait : Internet symbolise une nouvelle étape de l'informatisation. La baisse du prix des composants diffuse l'informatique dans le grand public et près d'un foyer sur deux dispose d'un micro-ordinateur aux Etats-Unis. La numérisation assure la convergence entre informatique, télécommunications et audiovisuel. Les réseaux se connectent les uns aux autres à l'échelle du globe.

La conséquence, c'est que le centre de gravité de la tornade des technologies d'information se déplace. Il n'est plus dans les usines et les ateliers. Il n'est plus seulement dans les bureaux. Il est dans l'univers de l'échange, au sens le plus large du terme. On insiste parfois sur les enjeux pour la communication qu'il s'agisse de la communication avec les médias ou de la communication entre les personnes. Mais tout montre que l'enjeu va bien au-delà du relationnel et que l'impact sera encore plus fort sur le transactionnel et les rapports marchands.

Derrière *l'e-commerce*, *l'e-business*, les entreprises inventent d'autres manières de commercer entre elles ou de vendre aux particuliers.

187

DEUXIÈME THÈSE

L'ÉCONOMIE SORT DU « SOLOW PARADOX »

Je vous rappelle de quoi il s'agit. Dans les années 70, au moment où nous avions en France le rapport Nora-Minc sur l'informatisation de la société, les premières inquiétudes apparaissaient aux Etats-Unis sur l'impact de la technologie sur l'emploi et le chômage. Une commission avait été mise en place par le gouvernement américain pour éclairer cette question. Présidée par Robert Solow, professeur au MIT et prix Nobel d'économie, cette commission était parvenue au constat suivant : «oui l'économie utilise de plus en plus l'informatique, oui les ordinateurs vont vite mais on ne constate aucune accélération des gains de productivité. C'est ce que l'on appelle le « Solow Paradox » ».

Au-delà du constat, le paradoxe soulignait l'existence de nombreux obstacles à l'extériorisation des gains de productivité dans l'économie américaine. Au niveau des marchés, au niveau des professions, au niveau des entreprises, tout un ensemble de règles et de rapports sociaux servaient de contrepoids à l'impact de l'informatisation. Je me souviens d'une étude menée en France sur les grandes entreprises et qui montrait qu'à cette époque, plus une entreprise investissait pour informatiser sa comptabilité, plus elle avait de comptables.

Sociologiquement, ce corps professionnel avait le pouvoir de transformer la performance des ordinateurs en une occasion d'accroître le nombre et la sophistication des états comptables et de soutenir ainsi son propre emploi.

Le paysage a complètement changé depuis lors. Si l'on compare la révolution en cours à la révolution industrielle, la métaphore de la technologie ce n'est plus seulement la machine à vapeur, l'outil de production, avec toutes les craintes et les blocages qui ont trait à l'avenir de l'emploi. Il faut comparer la technologie aux chemins de fer, aux autoroutes (les fameuses autoroutes de l'information), aux pénétrantes qui contribuent à décloisonner les marchés et à élargir les débouchés.

Tout change dès lors que l'on ne raisonne plus autour du seul modèle d'une substitution du capital au travail. Le formidable dynamisme dont fait preuve l'économie américaine traduit le fait qu'elle est sortie du *Solow Paradox*. Elle extériorise sans complexe les gains de productivité, car les débouchés s'accroissent tandis que les règles de la compétition sur les marchés se déplacent, favorisant des notions de réactivité, de juste-à-temps et d'innovation-service qui supposent que la technologie devienne un instrument en appui des stratégies commerciales.

La manière dont les entreprises américaines se sont emparées du commerce électronique est impressionnante. Les premières expériences significatives de vente sur Internet datent de 1995. Aujourd'hui on compte plusieurs entreprises qui font déjà plus d'un milliard de dollars de CA par Internet. On ne bricole plus. Je ne parle pas seulement d'entreprises comme General Electric, Intel ou Cisco qui font du commerce électronique 13-to-13, Business-to-Business, avec leurs entreprises clientes ou fournisseurs. Je pense à des entreprises comme Charles Schwab qui a inventé le *discount brokerage*, en donnant aux particuliers la possibilité d'acquérir des actions avec des prix d'intermédiation très bas. Comme Dell qui vend pour plus de 5 millions de dollars par jour sur Internet, avec un modèle sans stock où le client conçoit lui-même son micro-ordinateur personnalisé, avant qu'il soit mis en fabrication et livré en moins de huit jours. Comme Comp-U-Card qui a inventé le marché du *membership* en ayant désormais dans le monde 67 millions de clients abonnés à ses services

d'information et de shopping. Comme Auto-By-Tel qui fait moins un métier de commerçant que de courtier au bénéfice des personnes en permettant à des particuliers de lancer des appels d'offre personnalisés sur le Net lorsqu'ils veulent changer de voiture. Auto-By-Tel ne se rémunère pas par des commissions sur les ventes mais par un abonnement souscrit par les garagistes qui veulent recevoir des appels d'offre. J'ajoute qu'avec ce système, Auto-By-Tel suscite 40 000 ventes de voiture par mois ! Si la voiture américaine moyenne vaut 15.000 \$, cela représente 600 millions de dollars de chiffre d'affaires par mois pour cette seule entreprise !

TROISIEME THÈSE

LA TENTATION DU CONTRÔLE

Dans ce contexte de bouleversement de l'univers de l'échange, un enjeu majeur est celui de la monnaie et des systèmes de paiement. En disant cela, je n'entends pas partager l'idée selon laquelle le commerce électronique serait menacé par des risques monumentaux de fraude. Les risques existent de même qu'existe le risque d'une utilisation d'Internet pour le recyclage de l'argent sale. Mais ces risques sont d'ampleur limitée, probablement comparables à ce qui existe dans le commerce traditionnel. Si l'on parle tellement des moyens de paiement, c'est qu'on assiste au choc des métiers qui gèrent les flux d'information et des métiers qui gèrent la circulation des signes monétaires. C'est là qu'est le véritable enjeu. Il ne s'agit pas seulement d'une situation de rivalité entre deux professions mais, compte tenu de la nature particulière de cet équivalent général qu'est la monnaie, de compétition entre stratégies qui peuvent avoir une incidence importante sur l'organisation des marchés et le dynamisme d'ensemble de l'économie.

Il y a trois ans, les banques américaines avaient été traumatisées de se faire traiter de dinosaures. Elles ont fait capoter la tentative menée par Microsoft pour s'installer au cœur des systèmes de paiement en rachetant Quicken, le produit leader utilisé par les Américains pour gérer leur trésorerie domestique. Depuis elles ont repris l'offensive, en écartant tout schéma de généralisation d'une monnaie électronique, c'est-à-dire d'un instrument monétaire anonyme qui circulerait librement sur les réseaux, entre les particuliers et les commerçants puis entre ceux-ci et les autres acteurs économiques.

Au nom de la prévention des risques de fraude, les banques favorisent des schémas à boucle beaucoup plus étroite, où l'ensemble des transactions de paiement seraient traçables et contrôlables par leur profession. Dans des schémas triangulaires de ce type, les commerçants sont garantis des paiements qu'ils encaissent, mais à la condition que les particu-

liers se soient connectés à leur banque pour chaque paiement. Des standards et des techniques ont été définis pour jouer de manière fluide ces rôles de « tiers de confiance » et de « certificateurs ». Les bénéfices directs et indirects que les banques peuvent en tirer sont considérables, tant en termes de commissions perçues que d'enrichissement des bases de données marketing. Ni les banques centrales, ni le fisc ne voient d'obstacles, bien au contraire, à de tels schémas.

Cette tentation de contrôle un peu corporatiste risque pourtant de peser sur le dynamisme économique car elle vient parachever l'évolution systématique des deux décennies, utilisant la technologie pour limiter la circulation de la monnaie. Je ne pense pas seulement à la baisse de la part relative des billets et espèces qui sont pourtant la forme de monnaie ayant la rotation la plus forte. Je pense à toutes les évolutions qui ont limité la possibilité d'endosser les chèques ou qui ont substitué des effets de commerce valables une fois comme les LCR aux traites qui pouvaient circuler et être réescomptées.

Sur un plan théorique, ces évolutions se sont accompagnées de la disparition de toute référence à un concept pourtant essentiel : celui de vitesse de circulation de la monnaie. Les autorités monétaires ne connaissent plus que différentes strates de masse monétaire et, en matière de vitesse, ne suivent que le rythme du gonflement ou du dégonflement de ces masses, ce qui est tout à fait différent d'une notion de vitesse de rotation d'un encours donné.

On peut faire l'hypothèse que la décélération de l'inflation dans l'ensemble du monde développé s'est accompagné d'un fort ralentissement -malgré l'électronique ! malgré les réseaux !- de la vitesse de circulation de la monnaie. Il est sûr en tous cas que dans la fameuse équation selon laquelle le niveau général des prix est fonction du produit de la masse de monnaie par sa vitesse de circulation, ce dernier paramètre est tombé dans un trou noir théorique et statistique.

QUATRIÈME THÈSE

LA FAIBLE ROTATION DES ACTIFS

Le ralentissement de la circulation de la monnaie a eu comme contrepartie, dans l'économie réelle, un ralentissement de la rotation des actifs. Cela peut sembler paradoxal de dire cela alors que les manuels d'économie et de management ne parlent que de réactivité, de juste-à-temps et de flux tendus, mais c'est ainsi.

En 1992, j'avais fait réaliser un travail sur les stocks par Rexecode à l'occasion d'un livre que j'avais écrit sur « Le commerce dans la société informatisée » (Economica, 1993). Alors qu'il n'existe pas un outil statistique de qualité sur le niveau des stocks en valeur absolue, l'idée

était de voir comment le poids des stocks dans l'économie avait évolué sur une longue période et comment cela s'était passé dans les principaux pays développés. Rexecode vient de réactualiser ce travail.

Je passe sur les considérations de méthode pour commenter les résultats. Ce graphique fait l'hypothèse que les stocks représentaient 25 % du PIB au lendemain de la guerre, qu'ils tournaient quatre fois dans l'année. On voit apparaître trois groupes de pays :

- le Japon et le Canada qui sont à 14-16 % après avoir mis sur les réseaux et le juste-à-temps,
- la France dont on reparlera qui est dans une situation hors norme à 27 % environ aujourd'hui,
- le groupe central (Etats-Unis, Grande-Bretagne, Allemagne) qui est à 18-22 %.

A ce stade, j'insiste sur la contre-performance de ces 18-22 %. Après une vague de désinflation, faire 18-22 % au lieu de 25 % d'un PIB qui a profondément changé dans sa composition, avec une part bien plus importante des productions de biens immatériels et de services sans stocks, c'est tout à fait insuffisant. Cela reflète en fait, avant le développement du commerce électronique, une situation de ralentissement marqué de la rotation des actifs avec des paliers de stagnation venant contrecarrer le mouvement de baisse.

CINQUIÈME THÈSE

L'IMPASSE DE L'ÉCONOMIE DE L'IMMATÉRIEL

Au XVIII^{ème} siècle, à l'aube de la révolution industrielle, un débat a agité le monde des économistes mercantilistes : « faut-il vendre cher pour être riche ? Peut-on être riche et bon marché ? ». Ce débat s'est retrouvé, ces dernières années, dans une interrogation sur l'économie de l'immatériel. D'un seul coup, tout le monde voulait valoriser l'immatériel. Les comptables voulaient inscrire des actifs immatériels importants dans les bilans. Les financiers voulaient valoriser les *goodwills*. Les commerciaux voulaient vendre chers les services tandis que les stratèges ne juraient que par la valeur ajoutée.

Cet orgueil de l'immatériel est à mettre en relation directe avec le ralentissement de la rotation des actifs et de la circulation de la monnaie : le cas de la France illustre bien cela. A la fin des années 80, nous nous sommes en effet orientés vers une politique de désinflation compétitive qui se voulait l'équivalent, à l'échelle d'une nation, de ce qu'est le « discount » à l'échelle d'un commerce. On ne dévalue pas la monnaie, mais on baisse les prix par rapport à ce que pratique la concurrence. A gains de productivité identiques, cela signifie que l'on ristourne plus de marge à nos clients extérieurs, que l'on en garde moins pour l'économie nationale.

Sur le long terme, une telle politique n'est viable que si elle s'accompagne d'une rotation des actifs plus rapide que celle des concurrents. Malgré l'accroissement du volume des exportations, on a vu que tel n'avait pas été le cas globalement. Aussi la question se pose-t-elle de savoir comment le PIB français a continué de croître en exportant à prix « discount » et sans compensation par des effets volume. La réponse est à rechercher, me semble-t-il, dans le partage « prix/volume » de ce qui s'exportait moins avec la recherche systématique d'une valorisation excessive de l'immatériel et des services. Tout s'est passé comme pour un commerçant qui aurait à la fois des prix d'appel et des rayons mieux margés.

Une bulle s'est formée reposant sur une survalorisation du temps social. En France, à la fin des années 80, les services aux particuliers se sont mis à fonctionner à 2 F la minute. Le modèle se retrouve par exemple dans la restauration. Dans un fast-food, on reste 15 minutes, cela coûte 30 F. Une brasserie où l'on reste 1 heure, coûte 120 F. Un repas dans un restaurant plus chic où l'on reste deux heures : 240 F. Il y a bien sûr des exceptions, mais la plupart des points s'ajustent selon une droite où le talent du cuisinier ne se rémunère qu'en fonction de l'incitation qu'il procure à consommer plus de temps.

Le risque, en facturant ainsi chèrement le temps, est celui d'une contagion de l'économie de la lenteur. La monnaie est lente, les stocks stagnent, les services sont chers. La norme était installée en France au début des années 1990 : le minitel était à 2 F la minute, les taxis à 2 F la minute, le téléphone inter-urbain à 2 F la minute. Le GSM introduit à 2 F la minute. Tout à 2 F la minute ! Le virage que symbolise Internet, c'est celui de l'abandon de ces facturations à la durée, de la chute réelle du coût des communications, de la réconciliation des démarches « prix » et des démarches « services ».

192

SIXIÈME THÈSE

LE PLEIN EMPLOI GRÂCE AUX DÉMARCHES CLIENTS

La France est une économie à fort niveau de stock et à faible niveau d'emplois. L'un est la contrepartie de l'autre, dans un contexte d'opposition dépassée entre le prix et le service. Nous pouvons inverser le processus et viser le plein emploi. Encore faut-il être précis sur le diagnostic et sur l'action à mener.

Les travaux que j'ai eu à piloter sur le commerce du détail, font apparaître qu'à lui seul, ce secteur pourrait créer un million et demi d'emplois. Pour répondre aux besoins de 100 habitants, la France compte en effet 3 actifs contre 5,5 aux États-Unis (cf. *cahier LaSer n°1* : « Self-service mondial ou nouvelle économie de services ? » avec des

contributions de Rexecode et de J. Kaspar). La question que creuse cette étude, c'est de savoir pourquoi. D'où vient cette différence et que faut-il faire pour la combler ?

On met généralement en avant le coût du travail et il est exact que le prix de revient, toutes charges comprises, d'une heure de travail aux Etats-Unis est sensiblement plus faible qu'en France. Mais on doit à nouveau se poser la question du pourquoi. Le problème n'est pas en effet celui d'une différence portant sur le seul marché du travail. C'est celui d'une différence qui porte sur la dynamique générale des marchés, sur les règles actuelles de la compétition. Aux Etats-Unis, la clé de la compétition c'est aujourd'hui le service. Partant de là, il s'en déduit des *business models* différents, un recours plus important au temps partiel, un recrutement de salariés qui ressemblent aux clients, donc une pyramide des âges plus équilibrée qu'en France, donc des jeunes et des personnes assez âgées n'ayant pas besoin de couverture sociale supplémentaire spécifique, donc *in fine* un coût du travail plus bas.

L'exemple de Wal-Mart, du leader américain (et mondial) du commerce illustre cette thèse. Depuis des années, cette entreprise utilise en effet la technologie au service d'une stratégie d'entreprise précise : optimiser ses stocks et son capital circulant pour créer un avantage compétitif ; réinvestir les gains de productivité obtenus sur l'amont, dans le service « aval » afin de mieux fidéliser les clients. Les moyens mis en œuvre sont impressionnants : saisie unitaire systématique des ventes, centralisation de l'information grâce à un réseau privé de satellites V-SAT, accès des fournisseurs à une base permettant de connaître chaque jour les ventes de chaque référence dans chacun des 2 500 magasins, échange d'information, partage de responsabilités, *datamining*, Intranet, web mondial, etc. L'impact de tout ceci, on le voit bien dans un graphique comparant un hypermarché français moyen et un Supercenter Wal-Mart moyen, c'est-à-dire une formule de Wal-Mart commercialisant des produits alimentaires et non alimentaires, comme un hypermarché.

Le hasard fait qu'avec un dollar à 6 F, un Wal-Mart de 1996 faisait exactement le même chiffre d'affaires qu'un hyper français : 420 MF. Mais on voit qu'aucun paramètre n'est comparable. L'hypermarché n'optimise pas le flux de marchandise et trouve un équilibre économique par une forte rentabilité du capital investi (CA/ml) et par une forte productivité du personnel. L'axe de rationalisation de Wal-Mart est au contraire la rotation du capital circulant : les stocks tournent vingt-cinq fois dans l'année contre dix en France. Et il y a deux fois plus de personnel pour faire le même chiffre d'affaires !

SEPTIÈME THÈSE
L'EUROPE DOIT TOURNER LA PAGE
DE LA « SOCIÉTÉ D'INFORMATION »

Le commerce électronique et l'informatisation des échanges sont une étape essentielle pour l'Europe. L'enjeu est d'accélérer la rotation des stocks, d'accélérer la circulation de la monnaie, d'accélérer la circulation du capital. Une dynamique forte, tendant au plein-emploi, est à attendre de cette politique.

L'essentiel est une affaire de comportement d'entreprises, mais les pouvoirs publics ont un rôle important à jouer. Au niveau de l'Europe, deux priorités semblent s'imposer à nous. La première est de tourner la page du thème que l'on appelle à Bruxelles « société d'information » et qui ordonne les moyens importants que l'Europe consacre aujourd'hui à ces sujets. Ce thème a trois inconvénients. Il suggère qu'il faudrait anticiper un futur, alors que personne n'est légitime pour faire l'ingénierie d'une société nouvelle et qu'il s'agit plus modestement d'accompagner un présent. Il débouche, comme le font souvent les anticipations technocratiques, sur une focalisation des énergies vers des enjeux non-marchands : éducation, santé, environnement, transports urbains. Ces sujets sont fondamentaux mais ce n'est pas une bonne méthode de vouloir les faire progresser indépendamment de la dynamique qui se met en place dans les entreprises pour faire face aux nouveaux rapports marchands. Le thème « société de l'information » a enfin l'inconvénient d'être imbriqué dans toute une approche orgueilleuse de l'immatériel dont il est vital aujourd'hui de percer la baudruche ! C'est un risque pour l'économie de se satisfaire de la valorisation de l'immatériel et du cycle lent des actifs. C'est un risque pour l'emploi de confondre l'avenir avec le seul tertiaire supérieur de la Connaissance, du Savoir et de la Communication, en négligeant le potentiel des métiers du commerce et de l'échange ou en ne le traitant que dans le cadre de réflexions sur les basses qualifications.

Mieux vaudrait aujourd'hui parler d'économie que de société de l'information. Est-ce que cela veut dire que l'Europe doit laisser de côté le message moral et solidariste qu'elle considère inhérent à sa mission, qui consiste à « rebster » face à ce qui se passe aux Etats-Unis ? Nullement. Mais la priorité ici serait d'identifier intelligemment les sujets sur lesquels nous pouvons réellement affirmer notre conception du monde. Même en étant favorables à l'économie de marché, il n'est ainsi pas évident de laisser les Etats en dehors d'un grand débat sur les fraudes et sur la sécurité des paiements. Le débat ne serait-il pas assaini si les pouvoirs publics passaient à la vitesse supérieure en matière de lutte contre la mafia et l'argent sale ?

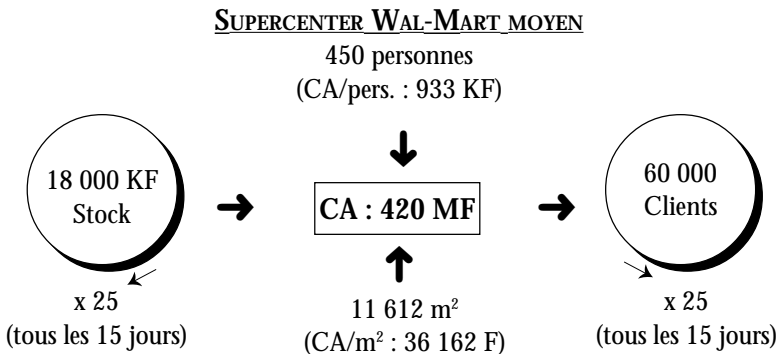
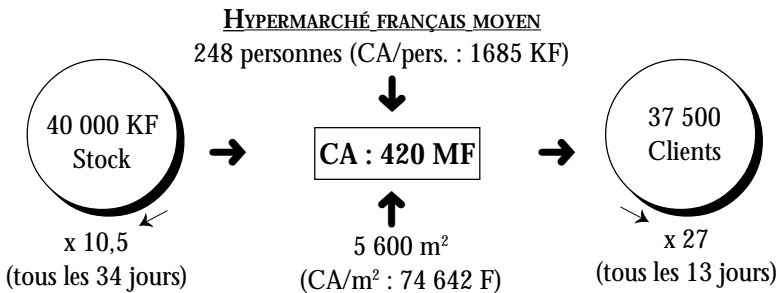
Mais c'est sur le terrain des libertés privées et publiques que l'Europe peut le mieux s'affirmer. Nombre de pays d'Europe ont une législation « informatique et libertés » et l'Union européenne a adopté une directive en ce sens. Ce n'est pas le cas des Etats-Unis. Pourtant, les sondages montrent que la crainte d'une traçabilité trop grande est devenue l'obstacle numéro un à une extension du commerce électronique et qu'une majorité des internautes américains est désormais favorable à une loi comparable à ce qui existe en Europe. Sur le fond, l'existence de telles législations n'est pas contradictoire -bien au contraire- avec les tendances les plus innovantes du marketing personnalisé et «one-to-one» que permet la technologie. Au-delà de la consommation de masse, la question est en effet de savoir si nous allons vers l'individualisation (c'est-à-dire le ciblage des comportements par des technologies centrales) ou vers la personnalisation (c'est à dire la liberté de choix, de simulation et de reconfiguration des offres, par une technologie aux mains des personnes).

Les lois « Informatique et Libertés » favorisent la seconde tendance au détriment de la première. Mais c'est la voie la plus novatrice dans les évolutions en cours et l'Europe a la possibilité, sur ce sujet, d'affirmer sa vision et de la placer au centre de l'évolution des marchés et de l'économie.

ANNEXE

Graphique N°1

Structure d'un hypermarché français et d'un supercenter Wal-Mart moyen



Graphique N°2
Ratio Stocks/PIB

