

Ce livre défend une thèse simple : aujourd'hui, ceux qui participent aux débats sur la technologie soutiennent, souvent à leur insu, l'idéologie néolibérale dans ce qu'elle a de pire. La plupart des critiques de la Silicon Valley, de quelque bord qu'ils soient, sont alignés sur le néolibéralisme. Ce n'est pas parce qu'ils haïssent Google et Amazon qu'ils combattent la rapacité du capitalisme financiarisé.

Une critique technologique émancipatrice est-elle possible ? J'en suis convaincu. Mais il faut d'abord comprendre les insuffisances de la critique actuelle. Elle est inoffensive pour une raison précise, et n'a qu'un moyen de se rendre plus radicale et plus conséquente : elle doit étudier sérieusement l'économie politique de la Silicon Valley, mais aussi la place grandissante que celle-ci occupe au sein de l'architecture fluide, constamment en évolution, du capitalisme mondial.

La Silicon Valley nous fait souvent de fausses promesses, mais le problème n'est pas là. Le problème, c'est surtout que ces promesses ont pour toile de fond la disparition de l'État social, remplacé par des modèles plus légers, plus rapides, plus cybernétiques ; le problème a trait au rôle que le libre flux des données est appelé à jouer dans un commerce mondial totalement dérégulé. D'ordinaire, on ne s'intéresse pas à ce genre de questions lorsque l'on traite de Facebook, de Google ou de Twitter. Or il est impératif de le faire : la Silicon Valley n'a d'avenir que sous le régime du capitalisme contemporain, et le capitalisme contemporain n'a d'avenir que sous le régime de la Silicon Valley.

Histoire de deux bouleversements

Voici près de dix ans que nous sommes otages de deux bouleversements. Le premier est le fait de Wall Street ; le second, de la Silicon Valley. L'un et l'autre se complètent à merveille dans le numéro du

mauvais flic et du bon flic : autant Wall Street prône la pénurie et l'austérité, autant la Silicon Valley exalte l'abondance et l'innovation.

Premier bouleversement : la crise financière mondiale, qui s'est soldée par un sauvetage du système bancaire, a transformé l'État social en un champ de ruines. Le secteur public, ultime rempart contre les avancées de l'idéologie néolibérale, en est sorti mutilé, voire totalement anéanti. Les rares services publics ayant survécu aux coupes budgétaires sont devenus excessivement coûteux ou se sont vu contraints d'expérimenter de nouvelles tactiques de survie. Certaines institutions culturelles ont ainsi dû, faute de mieux, faire appel à la générosité des particuliers en recourant au financement participatif (*crowdfunding*) : les subventions publiques ayant disparu, elles n'avaient plus de choix qu'entre le populisme de marché et la mort.

Le second bouleversement, à l'inverse, est plutôt bien vu. Dans ce cas, où il s'agit de tout numériser et connecter à Internet – phénomène parfaitement normal, à en croire les investisseurs capitalistes –, les institutions doivent choisir l'innovation ou la mort. La Silicon Valley nous assure que la magie de la technologie va tout naturellement se glisser dans le moindre recoin de notre vie. À l'entendre, s'opposer à l'innovation technologique reviendrait à renoncer aux idéaux des Lumières : Larry Page et Mark Zuckerberg seraient les Diderot et les Voltaire de notre temps – réincarnés en entrepreneurs *nerds*.

Mais il s'est produit cette chose étrange : nous en sommes venus à croire que le second bouleversement n'avait rien à voir avec le premier. Ainsi a-t-on pu raconter l'essor des cours en ligne (les MOOC : Massive Open Online Courses) sans évoquer les réductions budgétaires qui, dans le même temps, frappaient les universités. Non, la fièvre des MOOC n'était que la conséquence naturelle de l'innovation promue par la Silicon Valley ! Les hackers, devenus entrepreneurs, se sont mis en tête de « bouleverser » l'uni-

versité comme ils avaient auparavant bouleversé les domaines de la musique et du journalisme. De la même façon, on fait comme s'il n'existait aucun lien entre, d'une part, la multiplication des applications conçues pour suivre notre état de santé et, d'autre part, les problèmes qu'une population vieillissante, souffrant déjà d'obésité et d'autres maladies pose à un système de santé fragilisé : non, ce dernier traverse seulement son « moment Napster ». Les exemples de ce type abondent, qui montrent que le récit exaltant du bouleversement technologique a éclipsé celui, bien plus déprimant, du bouleversement politique et économique.

Or il faut souligner que ces deux bouleversements sont entrelacés, et que la toile de fond de l'évangile de l'innovation n'est guère reluisante. On en a eu un exemple à Barcelone. Comme beaucoup d'institutions culturelles espagnoles, un club de *stand-up*, le Teatreneu, connaissait une baisse de fréquentation depuis que le gouvernement, cherchant désespérément à couvrir ses besoins de financement, avait décidé d'augmenter la taxe sur les ventes de billets de 8 % à 21 %. Les administrateurs du Teatreneu ont alors trouvé une solution ingénieuse : en passant un partenariat avec l'agence de publicité Cyranos McCann, ils ont équipé le dos de chaque fauteuil de tablettes dernier cri capables d'analyser les expressions faciales. Avec ce nouveau modèle, les spectateurs peuvent entrer gratuitement mais doivent payer 30 centimes à chaque rire reconnu par la tablette – le tarif maximum étant fixé à 24 euros (soit 80 rires) par spectacle. Du même coup, le prix moyen du billet aurait augmenté de 6 euros. Une application mobile facilite le paiement. En plus, vous pouvez partager avec vos amis des selfies de vous riant aux éclats. Le chemin de la rigolade au viral n'a jamais été aussi court.

Du point de vue de la Silicon Valley, on a là un parfait exemple de bon « bouleversement » : la prolifération des capteurs intelligents connectés à Internet crée de nouveaux *business models* et de nouvelles

sources de revenus. En outre, elle génère de nombreux emplois chez les intermédiaires, fabricants de matériel ou concepteurs de logiciels. Jamais il n'a été aussi simple d'acheter des services et des produits : nos smartphones s'en chargent à notre place. Bientôt, nos cartes d'identité pourront faire la même chose : MasterCard a déjà passé un accord avec le gouvernement nigérian pour lancer une carte d'identité faisant aussi office de carte de débit.

Pour la Silicon Valley, il n'y a là rien d'autre qu'un renouvellement technologique. Il s'agit de « bouleverser » l'argent liquide. Si cette explication peut satisfaire, voire attirer, entrepreneurs et capital-risqueurs, pourquoi tout le monde devrait-il l'accepter sans discussion ? Il faut être totalement aveuglé par l'amour de l'innovation – la vraie religion de notre temps – pour ne pas voir son véritable prix : le fait que, du moins à Barcelone, l'art est devenu plus coûteux. Ce cadre technocentrique, en dissimulant l'existence du bouleversement financier, occulte la nature et les raisons des transformations en cours. Réjouissons-nous de pouvoir acheter plus, plus facilement. Mais ne devons-nous pas nous inquiéter de ce que, grâce à cette même infrastructure, il est aussi infiniment plus facile de débiter notre compte en banque ?

Il y a sans doute pas mal d'argent à gagner en « bouleversant » l'argent liquide. Mais est-ce réellement souhaitable ? L'argent liquide, qui ne laisse pas de traces, représente une barrière significative entre le client et le marché. La plupart des transactions effectuées en cash sont singulières, au sens où elles ne sont pas rattachées les unes aux autres. Lorsque l'on paie avec son téléphone portable, ou que notre selfie est enregistré pour la postérité, voire partagé sur un réseau social, on produit une trace que les publicitaires et d'autres entreprises sont susceptibles d'exploiter.

Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si une compagnie publicitaire est à l'origine de l'expérience barcelonaise : l'enregistrement de chaque transaction est un bon moyen de récupérer des données

qui serviront à personnaliser les publicités. Ce qui signifie qu'aucune de nos transactions électroniques n'est jamais réellement terminée : les données qu'elles génèrent permettent non seulement de nous suivre à la trace, mais aussi d'établir un lien entre des activités dont on préférerait peut-être qu'elles restent séparées. Soudain, votre partie de rigolade dans un club de *stand-up* est rapprochée des livres que vous avez achetés, des sites que vous avez fréquentés, des voyages que vous avez effectués, des calories que vous avez brûlées. Bref, avec les nouvelles technologies, tous vos faits et gestes s'intègrent dans un profil unique monétisable et optimisable.

Si ce bouleversement passe par la technologie, ses origines sont ailleurs. Favorisé par les crises politiques et économiques, il aura une profonde incidence sur notre mode de vie et nos relations sociales. Il paraît difficile de préserver des valeurs comme la solidarité dans un environnement technologique fondé sur des expériences personnalisées, individuelles et uniques. La Silicon Valley ne ment pas : notre vie quotidienne se trouve bel et bien bouleversée ; mais elle l'est par des forces bien plus sournoises que la numérisation ou la connectivité. Le fétiche de l'innovation ne doit pas servir de prétexte à nous faire encaisser le coût des récentes turbulences économiques et politiques.

Le « socialisme » de la Silicon Valley

Le monde extérieur considère peut-être la Silicon Valley comme un bastion du capitalisme le plus féroce ; les entrepreneurs des nouvelles technologies, eux, s'imaginent être de grands promoteurs de la solidarité, de l'autonomie et de la coopération. Car contrairement aux politiciens roublards ou aux ONG inutiles, nos humanistes-risqueurs défendent les intérêts des faibles et des

pauvres. Grâce à eux, les marchés, que l'on a tant vilipendés, produisent des bienfaits tangibles aux laissés-pour-compte. En 2009, Kevin Kelly, intellectuel organique de la Silicon Valley saluait dans un article de *Wired* l'avènement du « socialisme numérique [...] troisième voie qui rend parfaitement vains les vieux débats ».

Ce discours satisfait à quelque chose de troublant. Dans son insigne magnanimité, la Silicon Valley entend réellement devenir l'antidote à la cupidité de Wall Street : autant Wall Street aggrave les inégalités de revenus, autant la Silicon Valley contribue à réduire les inégalités de consommation. Autrement dit, l'écart de revenu entre vous et votre riche voisin ne cessera de se creuser, mais vous comme lui paierez de moins en moins cher pour écouter de la musique sur Spotify, faire des recherches sur Google, regarder des vidéos amusantes sur YouTube. Bientôt, cette logique pourrait s'étendre à votre accès Internet : Internet.org, produit phare de Facebook dans les pays en développement, offre aux utilisateurs un accès gratuit à des sites comme Facebook et Wikipedia. Une fois que l'éducation, la santé et d'autres services seront passés dans le *cloud*, il est évident que la Silicon Valley y jouera un plus grand rôle. Lorsque vous partagerez quotidiennement des données relatives à votre santé, Google ne pourrait-il vous signaler l'apparition de symptômes préoccupants ? Cela ne revient-il pas à offrir une assurance santé élémentaire à des gens qui n'en auraient pas les moyens ? Et, en l'absence de toute autre possibilité, qui trouverait à redire au fait que Google sauve des vies ?

La Silicon Valley, qui raconte sans cesse qu'elle veut « donner le pouvoir aux utilisateurs », nous fait ce genre de promesse. Alors que l'État social s'effondre, alors qu'il se révèle incapable de tenir les promesses faites à sa population, la Silicon Valley, elle, nous apporte une nouvelle forme de protection : peut-être devrons-nous un jour vendre notre voiture et faire défaut sur notre crédit immobilier, mais jamais, au grand jamais nous ne perdrons notre accès

à Google et Spotify. Nous pourrions bien mourir de faim, mais nous ne manquerons jamais de « contenus ».

Avant que notre voiture et notre logement ne disparaissent, la Silicon Valley peut nous aider à les rendre productifs. JustPark, une appli tendance qui permet de louer sa place de parking, voudrait, à sa modeste mesure, contribuer à réduire les inégalités de revenus. Que les citoyens ordinaires se réjouissent : non seulement ils n'auront plus rien à déboursier pour les services de base, mais ils pourront aussi compenser la stagnation de leurs revenus en monétisant ce qu'ils possèdent. Nous y reviendrons.

Par sa prétention à devenir le principal facteur d'égalité, la Silicon Valley est une industrie imperméable à la critique sociale. Mais les fondements sur lesquels repose ce souci (intéressé) de l'humanité ne sont pas si rigoureux qu'il y paraît. On peut l'attaquer pour au moins trois raisons.

Tout d'abord, ceux qui peuvent payer pour obtenir des services que les autres obtiendront gratuitement jouiront d'une plus grande autonomie : ceux qui n'ont déjà aucune difficulté à obtenir un prêt n'auront absolument pas à s'inquiéter de leur note sur Uber ni à se demander s'ils auront des problèmes avec leur assureur en n'allant pas à la gym.

Ensuite, l'idée de « donner le pouvoir aux utilisateurs » n'est qu'un vulgaire conte de fées. Elle occulte le fait que l'information disponible gratuitement sur Google est également utile à un jeune chômeur et à un *hedge fund* très secret disposant d'une technologie sophistiquée qui lui permet de tirer un avantage commercial de ces données. De même, un service comme Twitter n'est pas également utile à une personne normale ayant une centaine d'abonnés et à un capital-risqueur suivi par un million de personnes.

Par conséquent, l'égalisation de l'accès aux services de communication n'élimine ni ne réduit d'autres formes d'inégalité. La Silicon Valley n'a pas fait grand-chose pour égaliser l'accès à la propriété, et l'on peut douter qu'elle « bouleverse » jamais le secteur de l'immo-

bilier. En d'autres termes, pour atténuer les autres inégalités, elle devrait aussi fournir gratuitement des logements et de la nourriture : ce n'est qu'à la condition qu'elle couvre l'ensemble de nos besoins de base que l'on pourrait dire que l'énorme salaire de notre voisin travaillant pour un fonds spéculatif n'a pas la moindre importance.

Mais cela soulève une troisième question, la plus troublante : si la magie de la Silicon Valley peut fournir tous ces services, ne pourrait-on se passer de l'État ? Pourquoi continuer à financer avec nos impôts des services publics inexistantes alors que les entreprises de technologies pourraient s'en charger ? Ni l'État, ni la Silicon Valley ne sont en mesure de répondre à cette question. Mais on a tout de même l'impression que celui-là ne serait pas fâché de voir ces entreprises jouer un plus grand rôle, car alors il pourrait se concentrer sur son occupation favorite : combattre le terrorisme.

Les citoyens n'ont pas encore pleinement conscience de ces dilemmes. Or désormais, nous n'avons plus à choisir entre l'État et le marché, mais entre la politique et la non-politique : entre un système privé d'imagination institutionnelle et politique – et dans lequel les hackers, entrepreneurs et capital-risqueurs sont la réponse par défaut à tout problème social – et un système où l'on recherche encore des solutions réellement politiques (par exemple, qui, des citoyens, des entreprises ou de l'État, doit posséder quoi ? et selon quelles conditions ?). Aussi semble-t-il légèrement inexact de qualifier de « socialisme numérique » le monde que la Silicon Valley aspire à bâtir.

La loi de Varian

Le luxe est déjà parmi nous ; seulement, il n'est pas également réparti. Telle est la thèse provocatrice avancée par l'économiste en chef de Google, Hal Varian. Selon cette thèse, récemment baptisée

« loi de Varian », les classes moyennes posséderont dans cinq ans, et les pauvres dans dix, ce que les riches possèdent aujourd'hui. Radios, téléviseurs, lave-vaisselle, téléphones portables, écrans plats : pour Varian, ce principe est confirmé par l'histoire de nombreuses technologies.

De quels objets s'agit-il aujourd'hui ? Varian parie sur les assistants personnels. À la place des bonnes et des chauffeurs, nous aurons des voitures qui se conduisent toutes seules, des robots qui font le ménage et des applis aussi intelligentes qu'omniscientes, qui nous examineront, nous informeront et nous diront quoi faire en temps réel. Comme l'explique Varian : « Ces assistants numériques deviendront si utiles que tout le monde en voudra un, et les histoires d'atteinte à la vie privée, avec lesquelles on cherche à nous faire peur aujourd'hui, nous paraîtront complètement dépassées. » Un assistant de ce type, Google Now, peut examiner notre messagerie, notre historique de recherche et les lieux où nous sommes allés pour nous rappeler un rendez-vous ou un déplacement, tout en s'informant de la météo et de la circulation.

Si raisonnable qu'il paraisse, le rapprochement entre les lave-vaisselle et les applications est complètement erroné. Quand on embauche quelqu'un comme assistant personnel, la transaction est assez simple : on paie la personne pour les services qu'elle prodigue – bien souvent, en liquide –, et cela s'arrête là. Il est tentant de dire que les assistants virtuels reposent sur la même logique : on cède ses données à Google – comme on donnerait de l'argent à un assistant de chair et d'os –, et l'on obtient en échange des services gratuits. Mais le raisonnement ne tient pas la route : notre assistant personnel n'est pas censé partir avec une copie de la totalité de nos lettres et dossiers pour en tirer un revenu. Or c'est la seule raison d'être des assistants virtuels. On se fait même avoir deux fois : la première, lorsque l'on cède nos données en échange de services relativement triviaux, et la seconde, lorsque

ces données sont utilisées pour personnaliser et organiser notre univers d'une façon qui n'est ni transparente ni souhaitable.

Cet aspect essentiel demeure mal compris. Les données sont un instrument de domination précisément parce qu'une fois que nous les avons cédées, elles deviennent capables de déterminer notre avenir. Nous avons vu que l'argent liquide, par définition anonyme, n'avait pas d'histoire et guère de lien avec la vie sociale ; les données, au contraire, ne sont rien d'autre qu'une représentation de la vie sociale, cristallisée sous forme de kilooctets. Le service Google Now ne peut fonctionner que si l'entreprise qui l'a créé administre des pans entiers de notre existence – nos communications, nos voyages, nos lectures. Ensuite, ces activités acquièrent une dimension économique : elles sont enfin monétisables.

Les riches qui s'offrent les services d'un assistant personnel ignorent cette situation. Ici, le rapport de pouvoir est clair : ce sont eux les maîtres, eux qui dominent leur serviteur. Entre Google Now et les pauvres, le rapport s'inverse : les seconds sont les « assistants virtuels » du premier, dans la mesure où ils l'aident à collecter des données que l'entreprise pourra ensuite monétiser.

Varian ne pose jamais la question la plus évidente : pourquoi les riches ont-ils besoin d'assistants ? Parce qu'ils aiment bénéficier d'une assistance personnalisée, ou, plus vraisemblablement sans doute, parce qu'ils aiment avoir du temps libre ? En posant les choses ainsi, on voit bien que, quand bien même Google leur offrirait tous ses derniers gadgets, jamais les pauvres ne pourront jouir d'autant de temps libre que les riches. La dialectique du pouvoir fonctionne ici de manière mystérieuse : les appareils intelligents nous font certes économiser du temps, mais ce temps, à quoi sert-il sinon à travailler pour payer une coûteuse assurance personnalisée, à envoyer des messages professionnels en dehors de nos heures de travail, ou à remplir les interminables formulaires requis par la bureaucratie ?

Le concurrent immédiat de Google, Facebook, poursuit les mêmes fins mais en s'appuyant sur la connectivité. Selon l'entreprise, le projet Internet.org, déjà lancé en Amérique latine, en Asie du Sud-Est et en Afrique, a pour but de réduire la fracture numérique en offrant un accès à Internet aux pauvres des pays en développement. Ces derniers ont effectivement accès à Internet, mais à un Internet bien particulier : l'accès à Facebook et à quelques autres sites ou applications est gratuit, mais ils doivent payer pour en consulter d'autres, souvent en fonction de la quantité de données consommées. Gageons que peu d'entre eux auront les moyens de sortir de l'empire des contenus Facebook.

On retrouve ici la loi de Varian : les pauvres obtiennent bien ce que les riches possèdent déjà – une connexion à Internet. Mais la différence essentielle saute aux yeux. Contrairement aux riches, qui ont un accès à Internet contre de l'argent, les pauvres doivent céder leurs données, ces données qu'un jour Facebook monétisera pour justifier l'opération que constitue Internet.org. Il ne s'agit certes pas d'une organisation de bienfaisance, et Facebook entend réduire la « fracture numérique » pour la même raison que les requins du prêt bancaire souhaitent réduire la « fracture financière » : pour gagner de l'argent.

Tout fournisseur de service, dans quelque secteur que ce soit (l'éducation, la santé, le journalisme), comprendra très vite que s'il veut toucher les millions d'utilisateurs d'Internet.org, il a tout intérêt à lancer ses applis au sein du système Facebook. Par conséquent, les pauvres finiront sans doute par bénéficier de tous les services dont les riches disposent déjà, à ceci près que ce seront leurs données – leur vie sociale figée – qui en couvriront les coûts.

Pour Facebook, ce projet est donc un gigantesque dérivé financier qui lui permet de développer son infrastructure : l'entreprise donne aux pays en développement un accès à Internet en échange

du droit de monétiser la vie de leurs habitants. Aussi faut-il apporter un correctif à la loi de Varian : pour prédire l'avenir, il suffit de regarder ce que les compagnies pétrolières et les banques ont fait au cours des deux derniers siècles et de l'extrapoler à la Silicon Valley, nouveau fournisseur de l'infrastructure soutenant tous les services de base. Hélas ! Dans cet avenir, les assistants virtuels ne nous suffiront pas ; nous aurons aussi le plus grand besoin de psychanalystes virtuels.

Esclaves des plateformes

Il ne s'écoule presque pas un jour sans qu'une entreprise de technologie n'annonce son désir de devenir une « plateforme ». Lorsque la Corée du Sud a interdit Uber en mars 2014, l'entreprise a promis de laisser les chauffeurs de taxi utiliser sa plateforme et ses services. Facebook l'a imitée quelques mois plus tard : après avoir essayé quelques déboires à cause d'Internet.org, elle a promis de devenir une plateforme et d'accueillir des applications qu'elle n'avait pas développées.

Certains commentateurs parlent déjà d'un « capitalisme des plateformes », marqué par une transformation de la manière dont biens et services sont produits, partagés et distribués. En lieu et place d'un vieux modèle à bout de souffle, dans lequel les firmes se faisaient concurrence pour obtenir des clients, on assisterait à la naissance d'un nouveau modèle, plus horizontal et participatif, dans lequel les clients sont en contact direct les uns avec les autres. Pour peu qu'ils aient un smartphone dans leur poche, les individus peuvent désormais accomplir des choses qui nécessitaient naguère une multitude d'institutions. Cette transformation est à l'œuvre dans de nombreux secteurs : finies les compagnies de taxis, Uber met les conducteurs directement en relation avec les