

Demain l'argent sera virtuel

par Jean Marc Levy Dreyfus



La mondialisation véhicule un grand nombre d'idées reçues. La plus répandue est d'y voir la source des malheurs qui frappent les populations des pays en développement.

Selon ses détracteurs, la mondialisation imposerait un modèle dont les peuples ne veulent pas.

Dans un récent ouvrage¹, Daniel Cohen, propose, au travers d'une analyse décapante et sans a priori une lecture inverse. Loin d'être rejetée, la mondialisation est espérée en ce qu'elle fait voir aux peuples un monde nouveau qui bouleverse leurs attentes ; le drame c'est qu'elle se révèle totalement incapable de les réaliser.

C'est justement parce qu'elle n'advient pas, et non parce qu'elle est déjà advenue, que la mondialisation aiguise les frustrations.

Se méprendre sur ce point revient à construire la critique du monde contemporain sur un malentendu qui aboutit inéluctablement à de mauvaises réponses. Comme celles qu'apportent ceux dont le fond de commerce est de combattre la mondialisation : des fondamentalistes qui résistent contre tous progrès venant de l'Occident et des alter mondialistes qui transposent la défunte « lutte des classes » Est-Ouest sur l'axe Nord-Sud.

La Consommation comme moteur du développement

Dans la société de consomma-

tion, l'offre mise en avant par les vendeurs, s'est bâtie sur la technologie multimédia du XXe siècle. Dans ce modèle, chaque média s'exécute dans son environnement propre qui impose à chaque usager (à chaque client) la nécessité d'acquérir sans cesse de nouvelles machines spécialisées pour bénéficier de plus de débit et de contenus. Il faut un récepteur pour voir la télé, un appareil photo et des pellicules photo pour saisir une image et un lecteur vidéo pour voir un film à la demande.

Ce modèle ne peut fonctionner que dans une économie où le consommateur dispose facilement des outils fiduciaires (un compte et donc une identité bancaire certifiée, un chéquier, une carte de crédit, des offres de prêts, des recours en cas de litige) pour acheter les produits et des services permettant d'exploiter ses achats (électricité, offreurs de contenus, SAV maintenance...).

Et encore, force est de constater que le consommateur ne se sert que très peu et très mal des produits qu'il possède ; tant il lui est difficile d'apprendre à s'en servir et à organiser les contenus dont il dispose.

Comme l'explique Dominique Wolton²: « On peut passer des heures avec des machines, sans être capable d'entretenir des relations humaines et sociales satisfaisantes. Le progrès technique ne suffit pas pour créer un progrès de la communication humaine et sociale. Opposer les anciens et les nouveaux médias est une problématique dépassée ; il faut les penser ensemble. L'essentiel

de la communication n'est pas du côté des techniques mais du côté des hommes et des sociétés. »

Le développement sans la consommation

Dans les pays en développement, les outils fiduciaires et les services nécessaires à la consommation ne sont pas disponibles facilement. De ce fait, il n'y a pas assez de consommateurs pour constituer un marché intéressant pour les vendeurs qui sont tout simplement absents. Contrairement aux idées reçues, la mondialisation ne frustre pas les pays en développement, en surexploitant ou en sous payant les peuples. Non, elle les ignore. Et c'est encore pire...

La numérisation généralisée de tous les contenus (photo, radio, vidéo, texte tendent à devenir numérique au point que l'on parle désormais d'un monde Uni Média) et la globalisation foudroyante des moyens de communication ont généré à l'échelle de la planète une conscience, une audience, des attentes et des besoins nouveaux que les mécanismes économiques en place, restés eux très en retard, ne permettent pas d'assouvir.

Paradoxalement pour accélérer le développement, il est vain de tenter de répliquer les vieilles infrastructures et l'organisation de consommation pour créer un marché où chacun pourrait acquérir ses machines, disposer des services et se former pour les utiliser.



Il s'agit au contraire de créer les mécanismes économiques adaptés à la nouvelle donne numérique permettant de fournir à chaque individu, dans un environnement d'usage à moindre coût, c'est à dire sans qu'il soit propriétaire de machines, la possibilité d'assouvir les attentes et les besoins suscitées chez lui par la mondialisation.

Sauter du Troc aux échanges numériques

En quelque sorte, il faut à l'instar de ce que l'on constate avec l'explosion planétaire des téléphones mobiles (1,3 milliards en service, 2 milliards prévus en 2007 !) qui a complètement rendu obsolète l'idée même de déployer des réseaux filaires, faire sauter directement les utilisateurs de l'économie traditionnelle du Troc à celle des échanges numérisés. Pour cela il n'est pas nécessaire de passer les différentes étapes qui ont abouti à la société de consommation.

La clé de ce développement passe par l'exploitation de la seule valeur qui ne résidera jamais dans aucune machine et qui est le patrimoine commun des humains : La Confiance.

Il n'est de richesses que d'hommes

À peine 300 ans en arrière, dans l'Europe du XVIIe siècle, la société était figée et les échanges économiques ne se réalisaient que par des :

Des transactions simples : pour

aboutir à un échange, il fallait que les 2 acteurs soient présents face à face et au bon moment et que le vendeur dispose bien de la marchandise à vendre et l'acheteur de la monnaie sonnante et trébuchante pour payer son achat. – Rappelez-vous les malheurs de Perrette qui en reversant son pot au lait a perdu son potentiel d'échange et donc ses veaux, vaches, cochons, couvées.

Des transactions en Confiance : parce que la négociation du prix impliquait les deux partenaires dans

L'ancien schéma socio-économique traditionnel basé sur la famille, la corporation et les droits acquis, dans lequel le destin de l'individu est figé, tracé par sa naissance a été remplacé par un nouvel ordre socio-économique évolutif dynamique où chaque individu se voit offrir le droit de propriété et la liberté d'en user librement.

Dans cette évolution, chaque individu a vu son potentiel d'échanges grandir, permettant des transactions de plus en plus riches, complexes,



une relation directe « entre quatre yeux » et se concluait d'une poignée de main.

Le Réseau étend la valeur de manière exponentielle³

Ce n'est qu'à partir du XVIIIe siècle que les mécanismes économiques permettant de développer les échanges en masse vont progressivement se mettre en place, avec les progrès techniques mais surtout grâce à la valeur apportée par l'évolution de la société féodale vers une société en réseaux.

nombreuses et à distance. Plus besoin d'être face à face au bon moment pour échanger !

On peut se poser la question de savoir si les progrès techniques auraient existé sans la mise en réseau des savoirs et si les infrastructures de réseaux (chemin de fer, électricité, téléphone, assainissement, postes,...) auraient pu émerger sans les réseaux bancaires et le crédit.

Les réseaux bancaires, les chèques puis les cartes de paiement, les virements et les mécanismes de compensation, la généralisation du crédit et la multiplication des places

de bourses de valeurs ont démultiplié le nombre d'usagers donc leurs échanges et leurs investissements.

C'est ce qui a fait exploser la croissance dans la vieille Europe puis en Amérique du Nord.

Un cercle vertueux alimenté par la Confiance

Mais cette croissance dépend toujours de la même valeur essentielle, totalement immatérielle qui est la clé de voûte de tout le système : la Confiance.

Cette valeur, 100% humaine, est aussi irremplaçable pour les millions de transactions boursières qui se déroulent à chaque instant 24 heures sur 24 qu'elle l'était pour acheter une miche de pain.

Pour établir cette confiance, il a fallu que chaque boursicoteur dispose de son identité certifiée par un opérateur assermenté lequel lui délivre des services pour l'exploiter facilement et en toute sécurité.

Aujourd'hui, l'Internet rend possible d'offrir cette valeur à chaque individu de la planète, en lui fournissant une identité numérique certifiée et les services virtuels lui permettant de l'exploiter partout, facilement et en toute sécurité.

Mieux, cette gageure est somme toute assez facile à réaliser dans un système virtuel car elle ne nécessite ni déploiement matériel spécifique (n'importe quel appareil relié à l'Internet permet d'opérer ses transactions), ni la formation d'aucun agent pour effectuer physiquement l'enregistrement et piloter la suite d'opérations permettant la bonne réalisation des transactions.

D'ailleurs dans l'économie du Nord, la plus grande part des échanges économiques fonctionne déjà sur ce mode virtuel, sans échanges en numéraires, souvent sans signature, ni présence physique face à face à l'aide des cartes, chèques, vire-

ments, prélèvements automatiques et transferts interbancaires.

Malgré un très faible niveau de sécurité (une chance sur 3 333 de trouver un code PIN) le système des cartes bancaires fonctionne dans le monde entier avec des niveaux de fraude marginaux.

Ceci est le bénéfice du cercle vertueux découlant de la Confiance.

Parce qu'il est beaucoup plus intéressant pour chaque acteur de ce cercle vertueux (le client, la banque du client, l'organisme qui gère le distributeur de billet, le groupement de cartes bancaires) de jouer le jeu honnêtement que de risquer d'être expulsé du cercle de Confiance en trichant.

Chacun bénéficiera de son compte en banque virtuel

Dans les pays en développement, les réseaux bancaires ne sont pas structurés, il n'est donc pas possible de délivrer des comptes à tous les acteurs économiques, ce qui est pourtant indispensable pour étendre les échanges et accélérer la croissance.

Il est impensable pour des raisons de coûts et de délais d'ouvrir un nombre suffisant d'agences bancaires, de les sécuriser, d'y installer les matériels et les logiciels et d'en former les personnels pour couvrir les besoins.

Par contre, il est tout à fait simple de mettre en place ce type d'agence sous forme virtuelle.

Une telle agence est ouverte à n'importe quelle heure, sur n'importe quel micro-ordinateur raccordé au réseau Internet.

Chaque client peut s'y abonner en ligne, en répondant à des questions présentées à l'écran. Il va ainsi décrire son avatar numérique sécurisé par son ou ses mots de passe et pourrait se mettre en contact avec son compte à tout moment depuis n'importe quel endroit.

Dans un premier temps, il s'agit de proposer au client de bénéficier d'un compte sur lequel il pourra :

Déposer ses économies soit en les remettant entre les mains d'un acteur assermenté - à l'instar des agents de Western Union - qui créditera le compte soit en achetant des cartes prépayées émises par la banque virtuelle à l'instar des cartes permettant de créditer les comptes de téléphone mobile.

Payer des services virtuels - jeux interactifs, loisirs numériques etc. directement depuis le compte, donner des instructions de transférer des fonds et de délivrer des mandats, retirer des fonds les agences bancaires existantes.

Une plate-forme de services exploitant ce concept, basée sur l'architecture Web Transactionnelle TAPP, fonctionnera début 2005 au Cambodge. Partenaire d'un groupe de média local et présenté par la station de radio FM la plus populaire écoutée par 3 millions de personnes chaque jour, elle vise à offrir rapidement à plusieurs centaines de milliers d'abonnés, des micros services financiers et de nombreux autres services liés à l'identité numérique certifiée de chacun. ●

¹ La mondialisation et ses ennemis - Editions Grasset 2004 - Daniel Cohen est professeur de sciences économiques à l'École Normale Supérieure et à l'Université Paris I Panthéon Sorbonne.

² Dominique Wolton est Directeur de Recherche au C.N.R.S. dont il assume la direction du laboratoire «Information, Communication et Enjeux scientifiques» www.wolton.cnrs.fr

³ Principe énoncé par Metcalfe : La valeur d'un réseau est égale au carré du nombre de ses nœuds. En clair, quand le nombre de personnes, d'utilisateurs, d'un réseau augmente, ce réseau acquiert de la valeur deux fois plus vite. Lorsqu'une masse critique d'utilisateurs est atteinte, la valeur du réseau, croît de manière exponentielle.