

FRANÇOIS L'ITALIEN

BÉHÉMOTH CAPITAL.
**Contribution à une théorie dialectique de la financiarisation de
la grande corporation.**

Thèse présentée
à la Faculté des études supérieures et postdoctorales de l'Université Laval
dans le cadre du programme de doctorat en sociologie
pour l'obtention du grade de Philosophiae Doctor (Ph.D.)

DÉPARTEMENT DE SOCIOLOGIE
FACULTÉ DES SCIENCES SOCIALES
UNIVERSITÉ LAVAL
QUÉBEC

2012

© François L'Italien, 2012

RÉSUMÉ

L'objet de cette thèse est l'analyse de la genèse, du développement et des transformations contemporaines de la grande corporation américaine de droit privé, comprise à la fois comme matérialisation d'un mode de régulation spécifique de la pratique et comme sujet de l'économie. En effet, la corporation sera envisagée comme cette forme sociale ayant permis la reproduction élargie de l'organisation capitaliste, telle qu'elle a d'abord été théorisée par Marx. Ayant pris naissance dans les pores de la société moderne sous le couvert de la propriété privée, l'organisation capitaliste s'est développée sur la base d'une subordination réelle des pratiques économiques au capital, générant une contradiction structurelle au cœur de cette société. Mue par une logique d'expansion continue mais confrontée aux limites de son encastrement politique, l'organisation capitaliste a fait l'objet, aux États-Unis, d'un processus d'incorporation lui permettant de se reproduire de manière élargie. Par cette incorporation, c'est la capacité à organiser proprement dite qui était séparée de l'entrepreneur pour être reconnue comme « personne morale » autonome. Bénéficiant à ce titre d'une immunité politique garantie par la Constitution, la corporation a constitué le navire amiral du développement de la régulation organisationnelle au 20^e siècle, et a permis son extension à l'ensemble des sociétés du monde. Cependant qu'à la faveur des déréglementations économiques et financières ayant eu cours durant les années 1980, un nouveau chapitre s'est ouvert dans l'histoire de l'organisation capitaliste, puisque la constitution d'un système financier globalisé a coïncidé avec la formation d'un nouvel espace de contrainte pour les corporations. C'est précisément cet espace de contrainte financière qui est devenue l'instance supérieure de régulation des organisations corporatives et des institutions politiques. Ayant fait main basse sur les processus décisionnels des corporations, les organisations financières formant ensemble ce système financier ont dès lors procédé à une subordination réelle des corporations, en impulsant une financiarisation de leurs structures et de leurs stratégies. L'analyse de ce processus, toujours en cours, permet d'en apprendre davantage sur la nature du capitalisme financiarisé, ainsi que sur les dispositifs centraux menant à sa reproduction. La caractérisation des logiques de restructuration propres à ce vecteur de financiarisation à laquelle nous procéderons pourra ainsi être comprise comme la contribution de la présente thèse à l'intelligence des rapports entre les fonctionnements spéculatifs du système financier, les nouvelles stratégies de capitalisation des corporations, et les origines de la neutralisation des institutions politiques actuelles.

REMERCIEMENTS

La poursuite ininterrompue de l'idéal d'une compréhension synthétique et critique du monde, *in rerum natura*, est certainement l'une des choses les plus précieuses de notre civilisation, et nous avons eu le privilège, au cours de l'élaboration de notre thèse, d'avoir pu séjourner auprès de personnes qui ont repris le collier de cette ambition pour la porter au-delà d'eux-mêmes.

Nous souhaitons ainsi remercier d'abord le professeur Gilles Gagné, directeur de cette thèse, qui doit être associé à ce qu'elle offre de meilleur. Nous n'aurions pu trouver ailleurs qu'à proximité de ses enseignements l'inspiration première permettant de déployer le sens de notre recherche. Sa manière de concilier dialectiquement passion du réel, esprit critique et engagement normatif a de quoi redonner à la sociologie sa position faîtière dans les sciences humaines du 21^e siècle, en plus de lui permettre de renouer avec la nature et les vertus du *polemos*, véritable objet de cette discipline. Que soit remercié ensuite le professeur Éric Pineault, co-directeur de la thèse, qui nous a guidé et accompagné avec générosité dans nos recherches depuis les tout débuts. En fréquentant les sentiers qu'il a ouverts ces dernières années, nous avons pu bénéficier des raccourcis vers les clairières sur lesquelles ils ont débouché, en même temps que nous avons pu librement dialoguer avec d'augustes compagnons de route, soit ceux qui ont marqué l'histoire de la critique du capitalisme.

Nous devons en outre remercier le professeur François Morin, de l'Université de Toulouse-I, qui nous a accueilli lors d'un stage d'études doctorales, ainsi que les professeurs Frédéric Hanin et Olivier Clain, de l'Université Laval, qui nous ont soutenu de plusieurs manières au cours de notre recherche. Les échanges entretenus avec chacun d'eux nous ont permis d'enrichir et d'approfondir substantiellement le contenu de cette thèse.

Enfin, nous devons souligner l'importance décisive des discussions mais aussi du soutien moral et matériel de plusieurs personnes sans qui ce travail n'aurait été possible : Johanne Gagnon, Gérald L'Italien, Jean-Michel Marcoux, Amélie Descheneau, Édith Boutin et sa famille, David Dupont, Jean-François Spain, Samuel Beaudoin, Mark Fortier, Benoit Coutu, Madeleine Huberdeau et Michel Ratté constituent, à quelque degré ou à quelque titre, la communauté des créanciers symboliques de cette thèse. Qu'ils soient tous ici vivement remerciés.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	iii
REMERCIEMENTS	iii
TABLE DES MATIÈRES	iv
INTRODUCTION	1
CHAPITRE 1. GENÈSE ET DÉVELOPPEMENT DE L'ORGANISATION CAPITALISTE INITIALE. SUR LA THÉORIE DU MODE DE PRODUCTION CAPITALISTE CHEZ MARX.	18
1. La signification anthropologique de la forme A-M-A'. Sur la distinction entre <i>oikonomia</i> et <i>chrématistique</i>	20
2. Subordination du travail au capital, genèse et développement de l'organisation capitaliste.	24
2.1 La préhistoire de l'organisation capitaliste. Sur la subordination formelle du travail au capital.	25
2.2 La mise en mouvement du procès de travail et la dialectique de la décision et de l'opération dans l'organisation capitaliste « initiale ».	28
2.3 Phénoménologie de l'esprit pétrifié : de la coopération simple à la machifactory.	32
CHAPITRE 2. COORDINATION DISTRIBUÉE DE L'ACTION ET NEUTRALISATION FONCTIONNELLE DES INSTITUTIONS. ÉLÉMENTS POUR UNE ÉPISTÉMOLOGIE POLITIQUE DE L'ORGANISATION.....	46
1. La contradiction sociale générée par le capitalisme et les limites de la régulation institutionnelle de la société.....	48
2. La sociologie d'inspiration biologique comme « science de l'organisation sociale ». Herbert Spencer et la théorie de l'évolution sociale.	55
2.1 Présupposés épistémologiques de la sociologie spencerienne.....	55
2.2 Coordination fonctionnelle et théorie de l'évolution chez Spencer	60
2.3 La société civile contre l'État : sur la supériorité de l'organisation industrielle.....	64
3. L'organisation comme « esprit pétrifié ». Les fondements de la théorie de la neutralisation fonctionnelle des institutions chez Max Weber.	71
3.1 L'odyssée du « rationnel » en Occident	71

3.2 Une analytique des dispositifs de la domination. L'État comme « organisation rationnelle ».....	75
CHAPITRE 3. L'INSTITUTIONNALISATION DE LA CAPACITÉ À ORGANISER. LA SIGNIFICATION DE L'OBJECTIVATION SOCIO-JURIDIQUE DE LA PROPRIÉTÉ DANS LA CORPORATION.	89
1. Remarques sociologiques générales sur la signification de la voie organisationnelle américaine. Les rapports entre <i>imperium</i> et <i>dominium</i> aux États-Unis.	91
2. L'autonomisation socio-juridique de l'organisation dans la forme corporative. L'institutionnalisation d'un nouveau sujet capitaliste aux États-Unis.....	100
2.1 La corporation américaine comme <i>imperium in imperio</i> : la signification de la reconnaissance juridique de l'autonomie de l'organisation corporative.....	106
CHAPITRE 4. CONTRÔLE, ORGANISATION ET SOCIÉTÉ. LA CORPORATION COMME SYSTÈME DE CAPITALISATION DE PUISSANCE ORGANISATIONNELLE.	125
1. Nature et signification de la « révolution corporative ». Contribution à une théorisation sociologique du contrôle.	129
1.1 Pouvoir, contrôle et société.....	133
2. <i>Béhémoth Inc.</i> Sur les théories du contrôle de la corporation.	139
2.1 Coopération, communication et management. La théorie de l'organisation de Chester Barnard.....	142
2.2 Contrôle, organisation et liaisons financières. Autour des travaux de François Morin.....	152
3. La corporation comme système de capitalisation de puissance organisationnelle. Sur les rapports entre contrôle managérial et financier.....	161
CHAPITRE 5. FONDEMENTS D'UNE ÉCONOMIE POLITIQUE DE L'ORGANISATION CAPITALISTE DÉVELOPPÉE. SUR LA TRADITION INSTITUTIONNALISTE D'ANALYSE DE LA CORPORATION.	169
1. L'organisation corporative comme sujet économique. Éléments d'économie politique marshallienne du capitalisme avancé.....	172
1.1 L'organisation capitaliste, entre processus et entité objective.....	173
1.2 Esquisse d'une théorie de la valeur de la puissance organisationnelle. Sur la quasi-rente marshallienne.	181
2. Corporation, crédit et capital. La théorie de l'organisation corporative de Thorstein Veblen.....	183
2.1 Division du travail, coordination financière et flux de revenus futurs capitalisés. Sur le mode spéculatif d'opération de la grande corporation.....	184
2.2 Le crédit comme dispositif d'extension de la puissance organisationnelle de la corporation	193

CHAPITRE 6. L'ORGANISATION DE LA CAPACITÉ À ORGANISER. GÉNÉALOGIE DES FORMES HISTORIQUES DE CONTRÔLE DE LA GRANDE CORPORATION AU 20^E SIÈCLE.....	200
1. Remarques préliminaires sur la sociologie institutionnaliste de la corporation.	202
2. Une généalogie des formes de contrôle au 20 ^e siècle	207
2.1 Les vertus de l'intégration verticale. Genèse et développement de la conception manufacturière de contrôle.	207
2.2 La croissance par la différentiation. Sur le contrôle par les ventes et le marketing.	214
2.3 L'essor du conglomérat et de la forme financière de coordination.....	219
CHAPITRE 7. ORGANISATIONS FINANCIÈRES ET FINANCIARISATION DES ORGANISATIONS. LES LOGIQUES DE RESTRUCTURATION ET DE VALORISATION DE LA CORPORATION DANS LE CAPITALISME FINANCIARISÉ.	231
1. Genèse et développement de la forme financiarisée de contrôle des organisations	233
1.1 Logique systémique et incorporation de l'organisation financière. Deux considérations sociologiques générales sur la financiarisation du capitalisme.	234
1.2 <i>Béhémoth Capital</i> . Sur les logiques de restructuration financière de la grande corporation.	241
2. Corporation, quasi-rent et liquidité. Esquisse d'une théorie de la valeur dans le capitalisme financiarisé.....	269
CHAPITRE 8. FINANCIARISATION DES STRATÉGIES ET RESTRUCTURATIONS DE L'INDUSTRIE. ÉTUDE DES CAS TEMBEC ET PRODUITS FORESTIERS RÉSOLU	280
1. Discours de la méthode.....	283
2. La financiarisation d'un modèle partenarial : le cas Tembec	286
2.1 « Des gens qui construisent eux-mêmes leur avenir »	286
2.2 La financiarisation des stratégies et des structures	293
2.3 La « nouvelle Tembec »	300
3. Logiques financières et intégration continentale de l'industrie forestière : le cas des Produits forestiers Résolu.	303
3.1 La financiarisation d'un modèle d'affaires continentalisé	305
3.2 Logiques financières et financiarisation de Produits forestiers Résolu	309
CONCLUSION	315
BIBLIOGRAPHIE	324

INTRODUCTION

Présentation

On ne peut théoriser la dynamique d'ensemble de la société occidentale actuelle – ainsi que du capitalisme contemporain - sans faire minimalement référence aux développements de la grande corporation de droit privé. La puissance de ses mécanismes d'accumulation et de mobilisation sociale, la robustesse de ses dispositifs d'adaptation et de reproduction, mais surtout la nature inédite de la logique d'intégration et de régulation de la pratique dont elle est porteuse, ont fait de la corporation l'une des structures sociales fondamentales de la vie des sociétés. Que ce sujet économique ait acquis cette position centrale est un fait relativement récent et s'explique largement par l'alignement d'une série de contingences historiques déterminantes, qui ont prêté au capital une forme nouvelle lui permettant de dépasser les limites et contradictions antérieures qui grevaient son développement. Plongeant ses racines autant dans des institutions traditionnelles vouées au commerce que dans l'histoire moderne de l'exercice du droit de propriété, le processus d'incorporation des structures économiques a plus particulièrement trouvé dans les conditions socio-historiques spécifiques des États-Unis un terreau parfait pour réaliser l'une de ses virtualités décisives. Laquelle ? Constituer, envers et contre les institutions politiques, l'instance effective de coordination et de régulation de la société en général et de l'économie capitaliste en particulier. C'est en effet dans la société états-unienne, dans ce pays du « nouveau monde » caractérisé par un moment fondateur valorisant l'(auto-) organisation d'un ordre social par les puissances privées de la société civile, que la corporation que nous connaissons aujourd'hui est née, et c'est depuis cette société qu'elle s'est lancée à la conquête des structures économiques de la Terre. Son expansion fulgurante, à la fois favorisée par le dynamisme cumulatif et définitisé du capital et par le soutien actif des organisations gouvernementales américaines au 20^e siècle, a non seulement accru l'intensité des

bouleversements sociaux déjà occasionnés par le développement du capitalisme industriel, mais a surtout mené à l'implantation d'une *logique de régulation de la régulation politique*. Cette logique, que l'on peut sociologiquement qualifier d'organisationnelle en ce qu'elle transfère aux organisations les capacités effectives des institutions politiques à donner des formes aux pratiques sociales, a peu à peu colonisé les instances décisionnelles supérieures des sociétés pour les rendre conformes à sa nature fonctionnelle, pragmatique et définalisée¹. En fait, l'essor mondialisé de la grande corporation après la Seconde guerre mondiale a correspondu à la mise en place d'une nouvelle « superstructure » se superposant – voire se substituant – aux États nationaux afin d'assurer les conditions de reproduction des capacités de contrôle direct de ce sujet capitaliste sur la vie matérielle des sociétés.

Il se trouve que ce sujet, ainsi que le champ d'opération qui est le sien, a connu au cours des dernières décennies des transformations majeures, qui ont profondément altéré sa dynamique interne, mais aussi sa capacité à régir effectivement le cours de la réalité historique selon ses stratégies propres. Depuis le début des années 1980, en effet, un puissant vecteur de financiarisation a reconfiguré de fond en comble les structures et pratiques économiques, entraînant dans sa déferlante la grande corporation elle-même. D'une manière générale, cette financiarisation du capitalisme s'est manifestée par la subordination des mécanismes de production et de valorisation à de nouveaux dispositifs d'accumulation à dominante financière, dispositifs mis en place par des organisations financières ayant pris appui sur le décloisonnement des marchés pour prendre leur essor². Cette déréglementation a eu notamment pour effet de concentrer d'énormes bassins d'épargne capitalisée et de centraliser, dans le processus décisionnel des organisations financières, la capacité de canaliser ces liquidités pour opérer des restructurations financières au sein des grandes corporations. C'est en fait un tout nouveau cadre opératoire pour la corporation qui a été implanté par le biais de cette régulation financiarisée, cadre dont les caractéristiques tranchent avec celles qui l'ont précédé. En effet, il faut rappeler qu'aux États-Unis les corporations ont constitué, pour le plus clair du 20^e siècle, la pièce maîtresse d'un gigantesque processus de mobilisation sociale mené sous l'égide de la

¹ Freitag, M. et É. Pineault (sous la dir.), *Le monde enchaîné*, Québec, Nota bene, 1999.

² Morin, François, *Le nouveau mur de l'argent*, Paris, Seuil, 2006.

prospérité économique du « monde libre », processus reposant sur l'étouffement de la finance de marché et des pratiques spéculatives. Conçue comme un dispositif de réponse adapté à l'effondrement du libéralisme lors de la crise de 1929, ainsi qu'aux menaces que constituaient les performances industrielles de l'Union soviétique, la corporation fût chargée d'assurer la croissance de la production et de la consommation en Amérique et ailleurs dans le monde, une tâche rien de moins que civilisationnelle ayant été attribuée *de facto* au manager « saint-simonien » qui en représentait les succès présents et à venir³.

Or, il est clair aujourd’hui que ce modèle appartient désormais à l’histoire ancienne. L’abondante littérature produite à partir des années 1980 portant sur le « retour de l'actionnaire », sur l’« autocratie des managers », et sur le combat légitime et sans merci opposant le premier aux seconds a constitué le témoin sociologique primordial de cette obsolescence. En avançant l’idée selon laquelle, d’une part, les managers n’étaient en fait que les « fondés de pouvoir » des détenteurs de titres, et que, d’autre part, les salariés devaient désormais s’identifier à la condition de rentier que leur adhésion (contrainte) aux fonds de pension leur fournissait, cette littérature cherchait à justifier l’adoption d’un nouveau modèle de corporation où le management, changeant de partenaire, délaissait le travail pour revenir au capital. Mais le capital, tout comme le travail, avait dans les entrefaites changé de nature, et cette littérature jovialiste, valorisant les relations d’agence, l’« individualisme patrimonial » et les opportunités nouvelles créées par les marchés financiers, escamotait par là même la réalité du nouvel espace de contrainte – le système financier - qui était en voie de consolidation autour et au cœur des corporations. Mieux, elle naturalisait en quelque sorte la contrainte systémique dont cet espace était le grand producteur en l’associant à un simple « retour » à la régulation par les marchés financiers. Or, c’est bien de la main visible des « *money managers* » qu’il va s’agir lorsque, une fois le coin dans la bûche enfoncé, il sera question d’identifier le déploiement pratique de la nouvelle logique de régulation du capitalisme.

Car c'est bien de cela dont il s'agit : loin de constituer une phase de développement comme les autres de la corporation, cette financialisation de ses structures et de ses stratégies est concomitante d'une mutation de la logique de régulation de la société en

³ Berle, Adolf, *La réorganisation de l'économie américaine*, Paris, PUF, 1965.

général et des pratiques économiques en particulier. La constitution d'un vaste système financier globalisé a en effet changé la donne de manière radicale pour les corporations mais aussi pour les institutions politiques, les fonctionnements de ce système imposant un nouveau mode de coordination et de régulation essentiellement spéculatif, structurant tendanciellement le champ d'activité des organisations et des institutions nationales et internationales. Le poids sans cesse grandissant des marchés financiers et des opérations menées par leurs plus puissants acteurs sur la reproduction des grandes corporations témoigne du fait que nous avons bel et bien changé de régime : la corporation contemporaine semble n'être devenue qu'une sorte de relais, tout à fait décisif par ailleurs, d'une logique qui la traverse, la déborde et la surdétermine. Pour le dire d'un trait, les corporations sont aujourd'hui intégrées et restructurées selon les exigences d'une puissance sociale aliénée nommée système financier, système qui les met en demeure de s'adapter à un nouveau principe de valorisation dont ses fonctionnements « visent » à étendre l'emprise, soit la liquidité financière⁴.

Objets et méthode de recherche

C'est dans ce contexte qu'il faut comprendre le renouveau contemporain des études à caractère critique portant sur l'histoire et le développement de la grande corporation américaine, études qui problématisent non seulement la signification de son insertion dans l'histoire concrète de la société qui l'a vu naître, mais qui questionnent le sens de cette entité à un moment où sa nature, c'est-à-dire son « organisationnalité », semble incertaine. La présente étude s'inscrit dans ce renouveau de l'analyse sociologique, tout en élargissant l'horizon de recherche. L'objectif principal de cette thèse est de récapituler de manière généalogique et critique les principaux moments qui ont jalonné le passage d'une régulation institutionnelle de la pratique économique à une logique organisationnelle, puis à une logique systémique d'intégration et de reproduction. Nous tenterons plus particulièrement de tracer le portrait de cette double transition en objectivant la genèse puis le devenir de la grande corporation de droit privé américaine, de sa préhistoire à ses

⁴ Pineault, Éric, « Prolégomènes à une théorie critique du capital financier : liquidité du capital et développement de l'institution financière de la modernité », *Société*, no.23, 2003.

transformations contemporaines, puisque nous ferons l'hypothèse que cette organisation développée a été la médiation sociale essentielle par laquelle cette double transition s'est pratiquement réalisée. Afin de répondre à cette exigence synthétique et proprement sociologique, nous aborderons le développement de la corporation dans ses aspects historiques et juridiques, mais aussi économiques et organisationnels.

L'objectif secondaire, quant à lui, consiste à procéder à une phénoménologie des mutations du capitalisme, et en particulier du capitalisme financiarisé contemporain, à travers l'examen des principales transformations des caractéristiques socio-historiques et des fonctions organisationnelles inhérentes à la grande corporation. C'est ainsi que nous devrons revenir sur les mutations du droit de propriété capitaliste qui ont eu cours durant la « révolution corporative », mutations qui ont affecté les logiques de reproduction du capital, ainsi que les modalités par lesquelles l'organisation capitaliste a gagné une emprise croissante sur les pratiques économiques aux États-Unis et ailleurs. Nous questionnerons aussi les fondements des stratégies de valorisation capitaliste qui sont survenues avec l'essor de la corporation comme sujet économique hégémonique, ce dernier capitalisant sur sa double insertion dans la division du travail et dans la sphère financière⁵. Bien qu'ils semblent *a priori* distincts, ces deux objectifs doivent être compris dans leur complémentarité et leur réciprocité : nous cherchons à mieux saisir le devenir du monde contemporain à travers l'examen des transformations du mode de régulation qui s'est déployé concomitamment à l'essor de l'organisation capitaliste, et nous pensons pouvoir améliorer notre connaissance du capitalisme en problématisant ce dernier dans ses rapports avec les transformations de la totalité sociale.

Pour ce faire, nous pensons qu'une perspective compréhensive et institutionnaliste, basée sur une approche idéalytique à caractère réaliste des médiations sociales effectives, est en mesure de rendre compte de la cohérence des développements à la fois structurels et historiques qui ont marqué non seulement les mutations de la logique de régulation de la corporation, mais aussi de ses rapports à la société, dont les déterminations ont été sans cesse modifiées par son action. Saisissant tout phénomène social du point de vue de la succession conflictuelle des formes de régulation de la pratique qui s'y trouvent

⁵ Aglietta, M. et A. Rébérioux, *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel, 2004.

condensées, formes qui appartiennent elles-mêmes à des logiques antagoniques de reproduction de la société, la théorisation dialectique, inspirée notamment par les travaux de Michel Freitag⁶, nous permettra d'approfondir à la fois les rapports existant entre les corporations et leur environnement, ainsi que les incidences de ces rapports sur le devenir réel de la société américaine, et éventuellement occidentale. À l'encontre des théories standards de l'histoire de la corporation américaine⁷ ou des théories économiques de la firme⁸, les approches compréhensives et institutionnalistes nous sont apparues davantage en mesure de mettre en lumière les processus contingents de production des cadres normatifs de la pratique, ainsi que les contradictions sociales générées par leur mise en place⁹. Par leurs fondements réalistes, ces approches étudient les organisations comme des réalités dotées d'une consistance socio-historique objective, qui peut être étudiée par le truchement des structures et pratiques organisationnelles dominantes.

À ce titre, l'un des points de jonction essentiel permettant cette analyse des développements comparés du capitalisme et de la société sera la catégorie de contrôle, trouvant un écho aussi bien dans la théorie sociologique générale que dans les recherches plus particulières portant sur le capitalisme. En ce sens, nous nous appuierons sur des traditions de pensée complémentaires de sociologie générale, de sociologie économique et d'économie politique, traditions dont les travaux théoriques et empiriques ont porté sur la nature et les transformations des corporations, jusque dans le procès de leur financiarisation. Si cette catégorie de contrôle, comprise comme instance supérieure d'intégration et d'orientation par laquelle la logique de l'organisation est reconduite, nous apparaît être à la jonction de deux horizons d'objectivité sociale, elle met aussi en lumière le fil rouge qui parcourra cette étude : ce qui s'est joué et continue de se jouer dans les transformations contemporaines du capitalisme dans ses rapports internes avec la société, c'est d'abord la question cruciale de leur « sens ». Pour le dire clairement, au-delà d'une problématique d'économie politique, critique ou standard, il s'agit pour nous de contribuer à la compréhension des modalités historiques et sociologiques concrètes par lesquelles les

⁶ Freitag, Michel, *Dialectique et société*, 2 tomes, Montréal, Albert St-Martin, 1986. Les deux tomes de cette édition ont été revus et augmentés d'un autre, puis réédités aux éditions Liber, à partir de 2011. Puisque nous nous référons souvent au tome portant sur les modalités formelles de reproduction de la société, qui n'était pas édité au moment de la rédaction de cette thèse, nous citerons partout la première édition.

⁷ Chandler, Alfred, *Scale and Scope*, Cambridge, Belknap Press, 1990.

⁸ Williamson, Oliver, *Markets and Hierarchies*, New York Free Press, 1983.

⁹ Fligstein, Neil, *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge, Harvard University Press, 1990.

capacités instituantes et réflexives des sociétés ont été progressivement mises en échec par les puissances privées de l'organisation capitaliste. Pour cette raison, la figure mythique du Béhémoth¹⁰, opposée à celle du Léviathan, servira de fil conducteur « expressif » à cette thèse, pour autant où c'est la question civilisationnelle fondamentale des rapports entre la souveraineté politique et les zones de puissances privées et d'indifférence normative qui est ici en jeu. On pourra juger cette étude à sa capacité à rendre compte de manière minimalement cohérente de cette dynamique générale qui traverse et mobilise de part en part les sociétés du monde contemporain.

Développements

C'est ainsi que nous ferons d'abord un pas en arrière afin de revenir sur la genèse formelle et historique de l'organisation capitaliste, organisation qui sera comprise en sa signification première comme un type spécifique de contrainte sociale dont la formation a coïncidé avec l'irruption du mode de production capitaliste dans l'histoire. Il s'agira en effet de développer l'idée selon laquelle le rapport capitaliste est une médiation sociale inédite, à caractère fonctionnel et dynamique, qui a germé dans les soubassements privés d'une société essentiellement régie par des institutions politiques. C'est effectivement au cœur du *dominium* reconnu par les pouvoirs publics au détenteur de l'institution de la propriété, c'est dans cette zone de contrôle privé et arbitraire qu'a sanctionné et libéré « par en bas » cette institution, que le capital comme rapport social s'est formé et déployé pour la première fois, dans des circonstances socio-historiques spécifiques.

En nous appuyant sur les travaux de Karl Marx¹¹, nous allons penser, dans un premier chapitre, le capital comme rapport social s'étant immiscé entre les individus et les conditions de leur reproduction naturelle et symbolique, rapport social se nourrissant précisément du maintien et de l'élargissement de cette séparation progressive entre les individus et les objets dans lesquels ils se réalisaient¹². Cette coupure anthropologique, dans laquelle a grandi l'emprise du mode de production capitaliste, a généré un « étrangement »

¹⁰ Hobbes, Thomas, *Béhémoth ou le Long parlement*, Paris, Vrin, 1990 ; Neumann, Franz, *Béhémoth. Structure et pratique du national-socialisme allemand*, Paris, Payot, 1987.

¹¹ Marx, Karl, *Le Capital*, Paris, PUF, 1993 ; *Manuscrits de 1844*, Paris, Garnier-Flammarion, 1996 ; *Grundrisse*, Paris, Éd. Sociales, 1980.

¹² Fischbach, Franck, *Sans objet. Capitalisme, subjectivité,aliénation*, Paris, Vrin, 2009.

se traduisant d'une part par un processus de mise à nu des individus (la force de travail), auquel a d'autre part correspondu la formation d'une totalité instrumentale « pétrifiée », d'une puissance sociale aliénée issue de la coopération de ces individus (le capital). En suivant la distinction établie par Marx dans un chapitre inédit du *Capital* entre subordination formelle et subordination réelle, nous verrons que c'est dans ce second type de subordination que le processus de séparation entre la force de travail nue et le système objectif de sa mise en valeur coïncide pleinement avec son concept. En quoi ? En ce que cette subordination repose sur une transformation systématique du procès de travail, l'entraînant dans une dynamique de rationalisation et de restructuration où ce sont les objets et les procès de travail eux-mêmes qui vont être décomposés et recomposés de manière continue selon les exigences de la valeur en procès.

Or, c'est dans le processus de cette subordination réelle que se révèle pleinement, pour Marx, la nature de l'aliénation provoquée par le mode de production capitaliste, et fournit la clef de compréhension de la structure interne de la logique de l'organisation capitaliste « initiale » : la subordination réelle du travail au capital consiste en une rationalisation de la pratique économique séparant de manière tendancielle les moments de la décision et de l'opération. Plus particulièrement, nous verrons que la phénoménologie marxienne de la manufacture et de la fabrique montre qu'un processus de polarisation s'effectue entre, d'un côté, une *structure opérationnelle* composée d'un « travailleur collectif » de plus en plus dépossédé de ses savoirs-faire et, de l'autre côté, un *processus décisionnel* basé sur l'expropriation de ces savoirs-faire afin de planifier et coordonner cette structure opérationnelle en fonction des exigences de la valeur en procès. En effet, si le capital se présente comme une dynamique de restructuration permanente du procès de travail à travers une rationalisation instrumentale des opérations qui lui sont rattachées, nous verrons que cette dynamique procède à une « externalisation » de la réflexivité propre aux pratiques économiques traditionnelles en transférant l'autonomie et les connaissances des salariés au « système de connexions » établi par le capitaliste et son état major. Cela nous permettra de comprendre que si le moment opérationnel est celui qui, dans l'organisation capitaliste « initiale », fait l'objet de la rationalisation technique la plus développée, laissant la décision à l'entrepreneur capitaliste, la genèse de la corporation bouleversera cet état de

fait, le moment de la décision étant à son tour fonctionnellement décomposé en opérations prises en charge par un corps spécialisé de managers.

Mais avant d'entrer de plain pied dans l'analyse du procès d'incorporation proprement dit, nous chercherons à récapituler, dans un deuxième chapitre, les linéaments d'une épistémologie de l'organisation, épistémologie que nous qualifierons de politique dans la mesure où nous envisagerons aussi les théories portant sur cette logique de régulation sous l'angle de leur fonction sociale de légitimation. C'est ainsi que nous reviendrons d'abord sur le noyau conceptuel fondamental de la sociologie d'inspiration biologique du 19^e siècle, qui s'est présentée comme théorie à prétention scientifique se substituant aux doctrines du droit naturel comme discours de justification produit par la société occidentale sur elle-même. Ce sont d'abord les travaux de Herbert Spencer¹³ qui illustreront le premier acte de cette transition décisive, où ce sont les catégories utilisées dans les sciences du vivant qui seront mobilisées pour objectiver le devenir de la société occidentale à un moment où ses principes de structuration institutionnelle et de justification contrafactuelle entraient en crise. La logique généralisée de l'organisation sera comprise comme le nouveau principe « ontologique » permettant de rendre compte du mode immanent de régulation des pratiques une fois le *modus operandi* proprement politique du monde moderne contredit par le développement de contradictions sociales générées par le capitalisme industriel. Mobilisant des catégories qui fourniront plus tard le fond de commerce de la tradition fonctionnaliste en sociologie (intégration, différenciation, adaptation, évolution, environnement, notamment), Spencer y trouvera le socle théorique pour penser une logique de régulation privée de la capacité instituante et réflexive qui était celle de la régulation politico-institutionnelle. Plus que n'importe quel autre théoricien des sciences sociales naissantes, Spencer élèvera la logique de l'organisation au niveau d'un principe légitimant le projet d'une subordination de l'État aux mécanismes distribués de coordination des puissances privées.

Nous trouverons ensuite dans l'œuvre de Max Weber¹⁴ le deuxième moment de cette épistémologie politique de l'organisation, moment caractérisé par l'application de la logique de l'organisation aux institutions politiques elles-mêmes. Envisageant l'histoire de

¹³ Spencer, Herbert, *Principes de sociologie*, Paris, Alcan, 1890.

¹⁴ Weber, Max, *Economy and Society*, Berkeley, University of California Press, 1978.

la civilisation occidentale comme l'histoire du développement contingent d'une figure particulière du rationnel, soit la rationalité en finalité, Weber produira une théorie « objectiviste » de la légitimité et de la domination « moderne », qui neutralisera la spécificité sociologique de la régulation politique de la pratique en définissant l'État par le moyen de l'affinement technique de ses dispositifs administratifs, juridiques et militaires de contrôle. Nous verrons ainsi comment Weber a fait de l'« organisation rationnelle » une des catégories sociales architectoniques lui permettant de récapituler le devenir des formes sociales et économiques en Occident. Aux côtés de l'affirmation, par Spencer, d'un principe de coordination distribuée de l'action, cette théorie wébérienne de la neutralisation fonctionnelle des institutions correspond au second moment de la théorie de la transition sociétale qui s'était amorcée, dans les faits, à partir du développement de l'organisation capitaliste, laquelle cherchait à prendre en charge les conditions de sa reproduction élargie.

Or, ce sont précisément ces conditions que nous allons, dans un troisième chapitre, prendre pour objet, ce qui nous conduira à analyser les circonstances socio-historiques concrètes dans lesquelles a pris place le processus d'incorporation du capital. C'est ainsi que nous déplacerons le foyer de notre analyse vers la société américaine, dont l'origine historique et la structuration institutionnelle a permis le passage vers cette forme « développée » de l'organisation capitaliste qu'est la corporation. Il nous faudra d'abord spécifier les rapports qu'a entretenu cette forme avec les institutions juridiques et politiques américaines, rapports qui vont exprimer les déplacements successifs du statut normatif de la corporation face à l'*imperium* des pouvoirs publics¹⁵. Ces déplacements seront compris, rétrospectivement, comme autant de moments historiques et contingents d'un procès cumulatif de *désencastrement politique et d'autonomisation de la logique organisationnelle dans sa forme corporative*, le point culminant de ce procès étant la reconnaissance de la corporation comme une personnalité juridique de droit privé à part entière. Pour ce faire, nous tenterons de circonscrire la nature particulière des institutions du « gouvernement » américain, qui a été fondé pour représenter les droits de la société civile contre la

¹⁵ Bowman, Scott R., *The Modern Corporation and American Political Thought*, Pennsylvania University Press, 1996 ; Horwitz, Morton J., *The Transformation of American Law, 1870-1960*, New York, Oxford University Press, 1992.

souveraineté du pouvoir politique¹⁶. C'est par ce chaînon faible de l'histoire de la régulation politique en Occident que va précisément s'engouffrer l'organisation capitaliste, qui quittera les pores de la société moderne pour être reconnue *de jure* comme capacité privée à donner des formes à la vie sociale. Pour comprendre ce processus d'institutionnalisation de la capacité à organiser, nous reviendrons aux principes des doctrines dominantes du droit de la corporation aux États-Unis afin de saisir le processus qui a permis à cette dernière d'obtenir son objectivité socio-juridique à travers des garanties constitutionnelles. Nous pensons ainsi pouvoir rendre compte de la cohérence à la fois formelle et historique du triomphe de la puissance corporative sur le pouvoir législatif dès la fin du 19^e siècle : à partir de 1880-1890 environ, la corporation n'était plus considérée comme une entité artificielle, non plus comme un sujet du pouvoir. C'est de cette manière que nous montrerons que c'est aux États-Unis que les rapports entre la souveraineté politique de l'État et la puissance privée de la corporation, entre le Léviathan et le Béhémoth, s'inversèrent complètement : non seulement le Béhémoth incorporé allait-il jouir, au début du 20^e siècle, d'une indépendance quasi-complète à l'égard des institutions politiques, mais ces dernières allèrent même jusqu'à se lancer dans une surenchère de déréglementation et de simplifications administratives permettant à la logique de l'organisation de se déployer sans entraves¹⁷.

Cette inversion fût l'indicateur sociologique décisif d'une transformation de la manière dont allait se représenter les sociétés occidentales dans leur ensemble. En effet, ce déclassement effectif de la souveraineté du moment législatif, la légitimation de l'intervention croissante des régulations techno-administratives dans la vie sociale, cette reconnaissance de l'autonomie socio-juridique de la corporation dotée d'un faible degré de réflexivité et d'une puissante capacité d'action, seront autant de phénomènes contemporains d'une transformation interne radicale des institutions politiques. Se manifestant de manière différenciée dans la société occidentale, cette nouvelle modalité organisationnelle de régulation des pratiques s'est traduite par la mutation décisive du *pouvoir en contrôle*. C'est ainsi que nous interrogerons, dans un quatrième chapitre, la

¹⁶ Freitag, Michel, « La métamorphose », *Société*, no.12-13, 1994 ; Gagné, Gilles, « Gauchet, la France et le rêve américain », *Société*, no. 12-13, 1994.

¹⁷ Roy, William, *Socializing Capital*, Princeton University Press, 1997.

signification de cette dernière catégorie, ainsi que sa capacité à rendre compte du basculement effectif des logiques de régulation¹⁸. Si ce basculement a été concomitant, en Europe, de la formation de régimes anti-libéraux et « révolutionnaires », il s'est cristallisé aux États-Unis par l'élaboration d'un « compromis » social basé sur la synchronisation des capacités opérationnelles des organisations corporatives par elles-mêmes.

Après avoir brièvement montré l'unité de ces transformations, nous continuerons d'approfondir la voie organisationnelle américaine en revenant sur deux principales dimensions du contrôle de la corporation, soit le système de coordination exécutive par la communication et le système de coordination financière par la détention du capital¹⁹. Nous verrons qu'à ces deux dimensions a correspondu deux grandes « familles » de théories du contrôle, que nous examinerons à travers l'œuvre de deux auteurs ayant poussé chacune d'entre elles à un haut niveau de systématicité et de cohérence théorique, soit Chester Barnard²⁰ et François Morin²¹. Nous ferons l'hypothèse que leurs travaux respectifs, loin de s'opposer, se complètent au contraire aussi bien sur le plan formel que sur le plan historique et généalogique. Il se trouve que les deux modalités générales de coordination qu'ils ont théorisées se sont historiquement succédées comme modalité dominante de contrôle, l'autonomisation progressive de la gestion des liaisons financières hors de la corporation à partir du début des années 1980 ayant donné aux théories du contrôle financier une justesse que ne pouvait plus revendiquer celles du contrôle managérial.

Une fois l'élucidation des principaux traits de cette mutation de la société et du capitalisme opérée, nous approfondirons ensuite les déterminations économiques de la structure interne et des stratégies de capitalisation de la corporation. Il s'agira en effet de bien marquer, dans un cinquième chapitre, le fait que la corporation est une modalité d'existence spécifique du capital et de l'organisation capitaliste qui succède en quelque sorte à l'entreprise bourgeoise, qui était au centre du capitalisme industriel. Nous verrons en effet que, loin d'être un prolongement technique de cette dernière, la corporation se

¹⁸ Freitag, Michel, *Dialectique et société*, op.cit.

¹⁹ Berle A. et G. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, New Brunswick, Transaction Publishers, 2004.

²⁰ Barnard, Chester, *The Function of the Executive*, Cambridge, Harvard University Press, 1938.

²¹ Morin, François, *Théorie économique du patrimoine*, Paris, Ellipse, 1984 ; Morin, François, « Le capitalisme global », *Revue du MAUSS*, no.9, 1997.

présente comme un sujet capitaliste à part entière, à ceci près que le « soi » de ce sujet doit être compris comme une entité fonctionnellement différenciée, dont l'unité et l'identité est médiatisée par sa capacité à reproduire sa puissance organisationnelle²². C'est dans le but de mettre en lumière cette différence que nous reviendrons d'abord sur la théorie de l'organisation proposée par l'économiste anglais Alfred Marshall²³, dont les travaux ont inspiré une tradition d'économie politique hétérodoxe sur laquelle nous nous appuierons dans cette thèse. L'intérêt fondamental de cette théorie est d'avoir pris acte, dès les tous premiers moments de sa manifestation, du caractère inédit de l'autonomisation de la dynamique organisationnelle du capital dans la corporation, l'organisation devenant selon lui un quatrième facteur de production à ranger aux côtés de la terre, du travail et du capital. En plus d'avoir esquissé une théorie de la valeur – la quasi-rente - associée à ce quatrième facteur, théorie dont nous suivrons les réinterprétations successives chez ses héritiers, Marshall a avancé une série de propositions essentielles portant sur la fonction financière de l'organisation corporative. Il est en effet l'un des premiers économistes à avoir relevé la radicalité des transformations charriées par le procès d'incorporation sur la nature de la propriété, de la richesse et de la valeur dans les économies capitalistes : la mutation de la propriété bourgeoise en titres échangeables a rendu cette dernière « liquide » et sujette à des stratégies d'accumulation financière, pour autant où les titres représentaient désormais un *droit aliénable sur la richesse future* captée au sein du périmètre de la corporation. Reprenant et développant de manière plus systématique ces propositions, Thorstein Veblen²⁴, qui était aux premières loges du processus d'incorporation aux États-Unis à l'aube du 20^e siècle, a montré comment l'ancrage de la corporation dans la division du travail pouvait constituer un levier pour le développement de stratégies de capitalisation financière, notamment sur la base d'une extension massive et « contreproductive » du crédit. Nous verrons que Veblen a produit une théorie éclairante de ces fonctions financières de la corporation, qui nous sera d'une utilité certaine pour comprendre les logiques de restructuration qui se déployeront avec l'essor des organisations financières.

²² Pineault, Éric, *Corporation, propriété et capitalisme*, Rapport de recherche, Montréal, Gradip UQÀM, 2000.

²³ Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, London, MacMillan, 1952 ; Marshall, Alfred, *L'industrie et le commerce*, Paris, Marcel Giard, 1934.

²⁴ Veblen, Thorstein, *Theory of Business Enterprise*, New York, A.M. Kelley, 1965.

Les fondements d'une économie politique de la corporation posés, nous analyserons, dans un sixième chapitre, les principaux moments historiques de l'essor et du développement de ce sujet économique au 20^e siècle, en brossant un tableau des formes typiques de contrôle qui se sont succédées jusqu'à la fin des années 1970, soit jusqu'à ce qu'un vecteur de financiarisation du capitalisme ne vienne ébranler les piliers du capitalisme « managérial ». En nous appuyant principalement sur les travaux de Neil Fligstein²⁵ ainsi que sur les développements récents de la sociologie institutionnaliste américaine de l'organisation, nous verrons que l'essentiel du développement de la corporation « managériale » s'est déployé selon trois principales formes typiques de contrôle, soit selon la production manufacturière, selon les ventes et le marketing, et selon les principes de gestion financière. La généalogie à laquelle nous procéderons aura pour but de mettre en lumière le fait que les transformations des stratégies et des structures des corporations ont répondu à des exigences d'adaptation et de reproduction élargie au sein de leur environnement, lequel est structuré par des variables économiques (concurrence inter-capitaliste, état des « fondamentaux » de l'économie, etc.) et technico-juridiques (régulations gouvernementales, pour l'essentiel). Nous verrons non seulement comment la corporation a été soutenue dans ses stratégies de transnationalisation de ses activités après la seconde guerre mondiale, mais aussi comment le management financier des organisations s'est développé *de l'intérieur de la grande corporation*, à la faveur de la structure conglomératale. Parce qu'elle aura été pilotée par des managers formés à la finance et rompus aux principes d'évaluation financière, la troisième modalité typique de contrôle identifiée par Fligstein, la forme financière, sera ainsi comprise comme le champ du cygne du capitalisme managérial, en même temps qu'elle inaugurera en quelque sorte le procès de financiarisation de la grande corporation.

C'est de l'analyse de ce procès dont il sera question au septième chapitre, et ce, par l'entremise des logiques de restructuration financière dont il est porteur, mais aussi par le biais d'une théorie de la contrainte propre au système financier qui s'est formé dans les années 1980. C'est ainsi que nous tenterons d'abord de caractériser sociologiquement l'inflexion décisive qu'a connu la logique de l'organisation au moment de l'essor de la

²⁵ Fligstein, Neil, *The Transformation of Corporate Control*, op.cit.

globalisation financière, régie par des fonctionnements systémiques formellement émancipés, en leur principe, d'un ancrage dans la division du travail²⁶. Nous tenterons de montrer que la régulation systémique des marchés financiers constitue en quelque sorte *l'extraversion généralisée de la régulation organisationnelle de la pratique*, extraversion de la régulation au-delà de la forme – la corporation – qui en portait mais aussi en limitait l'effectivité. Désormais intégrée comme l'un de ses « moments » constitutifs, la corporation a en quelque sorte été tendanciellement subordonnée au système financier, qui constitue la nouvelle totalité de référence objective orientant le devenir des organisations. Cette subordination réelle des corporations, on le verra, a été médiatisée par trois principales logiques de restructuration de leurs stratégies et de leurs structures, trois logiques impulsées par autant de sujets hégémoniques du système financier²⁷. D'abord, la restructuration par *extraction financière*, pilotée par les fonds d'investissement de capital privé, a lancé la charge menée contre la stratégie de croissance conglomérale, au nom même des principes de gestion financière qui caractérisaient la forme financière de contrôle. Parallèlement à cela, la restructuration par *organisation financière*, menée par les fonds de pension et autres investisseurs institutionnels, a visé à transformer le processus décisionnel de la corporation (direction exécutive et conseil d'administration) en structure de gouvernance financière, structure devenant l'une des médiations devant relayer les décisions prises par les organisations financières afin qu'elles se traduisent en opérations dans les corporations. Enfin, la restructuration par *évaluation financière*, à laquelle n'ont cessé de procéder les analystes financiers, a cherché à discipliner les directions exécutives afin que leurs stratégies soient conformes aux conventions en vigueur dans le système financier. Nous verrons qu'avec l'émergence de la finance globalisée, le caractère auto-référentiel de l'environnement des organisations a rendu nécessaires ces conventions financières, dont la fonction a été d'agir à titre de repère pragmatique sur lequel pouvaient faire fond les stratégies des corporations dans la complexité croissante du système financier²⁸. Bien évidemment, ces conventions ont eu pour effet d'accroître l'emprise des

²⁶ Freitag, Michel, *L'impasse de la globalisation*, Montréal, Écosociété, 2008 ; Freitag, M. et É. Pineault (sous la dir.), *Le monde enchaîné*, op.cit.

²⁷ Zorn, D., Dobbin, F., Dierkes, J. et M. Kwok, « Managing Investors : How Financial Markets Reshaped the American Firm », dans : Knorr-Cetina, K. et A. Preda (sous la dir.), *Sociology of Financial Markets*, Oxford University Press, 2005.

²⁸ Orléan, André, *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob, 1999.

organisations financières et de leurs exigences de rentabilité sur l'activité des grandes organisations corporatives. Plus largement, c'est bien à l'implantation d'une nouvelle forme de contrôle, la forme *financiarisée*, qu'ont mené ces trois logiques de restructuration.

Par ailleurs, nous souhaiterons compléter notre étude sur cette forme de contrôle en esquissant les linéaments d'une théorie de la valeur correspondant à cette phase de développement du capitalisme. Pour ce faire, nous nous appuierons sur la réinterprétation qu'a proposé l'économiste Hyman Minsky²⁹ de la théorie de l'organisation et de la quasi-rente de Marshall. Nous verrons que la formule keynésienne telle que reprise par Minsky, ($q-c+l$), a la qualité de problématiser clairement le fait que les corporations financiarisées doivent élaborer des stratégies visant à articuler des flux de revenus provenant de deux sources distinctes : celle de la productivité des activités économiques, telles qu'elles proviennent notamment du système industriel et du secteur des services, et celle issue d'une maximisation des rendements financiers futurs se transigeant dans l'espace des marchés financiers.

Enfin, dans un huitième et dernier chapitre, nous analyserons plus particulièrement le cas de deux corporations nord-américaines financiarisées, soit les forestières Tembec et Produits forestiers Résolu, de manière à illustrer comment l'intégration et la subordination réelle des organisations corporatives au système financier s'est réalisée au cours des années 1990-2000. Bien qu'encastrés dans le même secteur industriel, ces deux cas présenteront des stratégies et des discours d'adaptation à leur environnement fort contrastés, montrant du coup comment se sont articulées en des configurations différencierées les restructurations impulsées par les organisations financières. Autant la compagnie Tembec, née d'un partenariat entre membres d'une même collectivité, verra son modèle d'affaire être profondément transformé par les contraintes financières, autant la transnationale Produits forestiers Résolu, représentante typique d'un modèle d'affaire monopolistique, cherchera à tirer avantage – en vain – de la financiarisation du capitalisme. En nous inspirant de l'approche dite des « *Narratives and Numbers* »³⁰, basée sur les aspects qualitatifs et quantitatifs de la dynamique de ces corporations, nous soulèverons les caractéristiques

²⁹ Minsky, Hyman, *John Maynard Keynes*, London, Macmillan Press, 1975.

³⁰ Froud, J., Johal, S., Leaver, A., et K. Williams, *Financialization and Strategy*, New York, Routledge, 2006.

essentielles de ces cas pour contribuer à la sociographie comparée de la financiarisation des stratégies d'entreprise.

C'est ainsi que nous chercherons à contribuer à l'intelligence de notre temps, dominé aussi bien par un type spécifique de régulation de la pratique que par un mode particulier d'accumulation et de valorisation capitaliste. Nous devons, à partir d'ici, avancer progressivement notre thèse, selon laquelle le développement contemporain de la corporation financiarisée est concomitant de l'extraversion de la logique organisationnelle dans ce qui constituait auparavant leur environnement financier, extraversion qui s'est traduit par la constitution d'un système financier globalisé ayant pour fonction de subordonner réellement les corporations en en restructurant les activités. Préalablement à la présentation de cette thèse cependant, il nous faudra d'abord procéder à l'archéologie de la corporation.

CHAPITRE 1

GENÈSE ET DÉVELOPPEMENT DE L'ORGANISATION CAPITALISTE INITIALE. SUR LA THÉORIE DU MODE DE PRODUCTION CAPITALISTE CHEZ MARX.

Pour comprendre la signification socio-historique fondamentale du développement de la grande corporation de droit privé jusqu’au début du 21^e siècle, il convient de revenir à la racine même de cette forme sociale en interrogeant son origine et sa nature. Il se trouve que cette forme, qui a pris son essor à la fin du 19^e siècle, est la manifestation tout à fait décisive d’une logique spécifique de régulation de la pratique, qui s’est nouée à un moment particulier de l’histoire occidentale pour ensuite connaître une expansion fulgurante. Car l’institutionnalisation techno-juridique de la grande corporation, loin d’avoir créé *ex nihilo* l’ensemble des rapports sociaux la caractérisant, a constitué une sorte de « réinterprétation pratique » d’une dynamique sociale préexistante, qui a trouvé là une reconnaissance sociale essentielle pour se déployer de manière élargie. Or, c’est précisément cette logique préexistante, la logique de l’organisation, que nous souhaitons examiner ici dans sa dialectique initiale essentielle, puisque c’est en caractérisant sa structure interne qu’il sera ensuite possible de récapituler les principaux moments de l’histoire de son devenir dans la grande corporation américaine.

Revenir sur la nature de cette dernière, c’est-à-dire sur son « organisationnalité », nous ramène en fait à la première théorie systématique de l’organisation qui a été élaborée, et plus particulièrement de l’organisation capitaliste, soit celle qu’a proposé Marx. Nous faisons en effet l’hypothèse que la critique de l’économie politique avancée par ce dernier dans les *Grundrisse* et *Le Capital*, constitue la première phénoménologie de l’organisation comprise comme logique de régulation de la pratique, dans la mesure où ces ouvrages circonscrivent de manière explicite ses mécanismes formels de constitution, de

reproduction et d'autonomisation. Il faut dire que Marx s'est retrouvé à théoriser à un moment absolument crucial dans l'histoire des idées et de la société occidentale, moment qui lui a permis de saisir avec une lucidité et une profondeur remarquable ce qui s'est déployé sous ses yeux. À la fois grand héritier et critique acharné de la philosophie de Hegel, Marx a compris qu'il était advenu dans l'histoire du monde un événement absolument déterminant, événement qui en avait d'ores et déjà bouleversé le cours de manière radicale et cumulative, et dont la signification primordiale échappait précisément à l'hégélianisme. On se rappellera en effet que, pour Hegel, l'histoire du monde procédait en réalité d'une dialectique réelle sous-jacente, où c'est la Raison qui, ultimement, traçait son chemin à travers la vie des peuples et l'activité des hommes pour aboutir à l' « institution de la liberté », c'est-à-dire l'État moderne. Cherchant à réconcilier le devenir conjoint de la réalité socio-historique et des formes de sa théorie, Hegel avait en effet trouvé dans cette institution politique le haut lieu de totalisation rationnelle du réel chapeautant simultanément le devenir de l'histoire et celui de la métaphysique occidentale.

Or, pour Marx, cette perspective sur la réalité historique ne convenait plus, pour autant où elle faisait l'impasse sur l'infexion à la fois matérielle et idéelle que connaissait le monde en général et les régulations institutionnelles en particulier, depuis l'irruption du capitalisme dans l'histoire. C'est à l'examen de cet événement fondamental, et plus spécifiquement aux conséquences socio-historiques qu'il a induit, que Marx a consacré l'essentiel de ses recherches, convaincu que le capitalisme reposait sur une logique de développement distincte – et pour tout dire dissolvante – des institutions politiques et des médiations sociales antérieures. Cet examen a consisté en une phénoménologie du capital, compris par lui aussi bien que par Weber comme « esprit pétrifié », qui a mis en lumière sa logique immanente de régulation et de reproduction, qui est celle de l'organisation. Cette logique, comme nous allons le voir, a été saisie par Marx à travers ses formes historiques de développement, formes qui se structurent essentiellement autour de deux mouvements de polarisation simultanés : d'abord comprise comme totalité instrumentale préexistante, c'est-à-dire comme puissance sociale aliénée, la logique de l'organisation capitaliste se déploiera sur la base d'une mise à nu des individus vivants, dépossédés de leurs conditions objectives de reproduction individuelle et sociale. Le rapport entre la propriété bourgeoise et le travail salarié constituera, aux yeux de Marx, la médiation reproduisant la

subordination capitaliste charriée par cette polarisation. Ensuite saisie comme processus de rationalisation fonctionnelle menée sous la forme valeur, la logique de l'organisation se manifestera par la séparation progressive et cumulative de deux dimensions épistémiques propres à la pratique, soit la décision et l'opération. Cette séparation mènera en fait à la constitution d'un *processus décisionnel*, assumé par l'entrepreneur bourgeois et un corps subsidiarisé de managers, ainsi que d'une *structure opérationnelle*, représentée par un « travailleur collectif » de plus en plus dépourvu de la maîtrise d'œuvre de son activité. Dans les deux cas, c'est la forme de la fabrique - ou machi-facturière – qui a représenté pour Marx le véritable « lieu de totalisation rationnelle du réel », donnant à cette forme la fonction de synthèse objective du réel que Hegel avait imputé à l'État. La « liberté » avait cependant, dans les entrefaites, changé radicalement de signification, ce principe étant concrètement devenu synonyme de dépossession et d'impuissance¹. Au terme de cette réflexion à laquelle nous initiera ici Marx, nous pensons pouvoir fournir une première ébauche des déterminations propres à la logique de l'organisation capitaliste « initiale », logique sur la base de laquelle l'organisation développée, la corporation, prendra éventuellement appui.

1. La signification anthropologique de la forme A-M-A'. Sur la distinction entre *oikonomia* et *chrématistique*.

La théorisation marxienne des formes M-A-M et A-M-A' exposée dans *Le Capital* revêt, préalablement à tout l'intérêt théorique et épistémologique qu'elle présente, une signification et un ancrage proprement civilisationnels, qui la raccorde explicitement à un questionnement fondamental sur le statut de l' « économie » qui a traversé, selon diverses reformulations successives, l'histoire du monde occidental. Plus particulièrement, on sait que le découpage de ces deux séquences s'inspire principalement d'une longue tradition de pensée et d'action qui remonte à Aristote et à la Grèce antique, où c'est la nature du rapport de l'économie à la société qui a été problématisée à travers une distinction entre *oikonomia*

¹ « Individus libres », « travail libre », « travailleur libre » : les *Grundrisse* et *Le Capital* ne partagent plus la conception hégélienne – et les fondements de l'idéologie moderne - selon laquelle la liberté politique viendrait surmonter les contradictions de la société et de l'histoire. Parce qu'elle est une logique de mise à nu matérielle et symbolique, l'organisation capitaliste a révélé la portée radicalement privative et essentiellement désobjectivante de la conception libérale de la liberté, qui triomphe avec le capitalisme industriel. Pour un examen approfondi des significations historiques concurrentes de la liberté, voir à ce sujet : Freitag, Michel, *L'abîme de la liberté*, Montréal, Liber, 2011.

et *chrématistique*, distinction ayant coïncidé avec l'ébranlement de la première par la seconde dans la société grecque.

Pour comprendre la portée de cette transformation « tragique » de la Grèce antique et de la réflexion qui l'a accompagné, il faut d'abord revenir sur le fait qu'Aristote désignait par *oikonomia* l'ensemble des normes régissant l'art de diriger et d'aménager raisonnablement la « maisonnée » ou le « domaine » (*oikos*), compris ici comme une totalité constituée de réalités distinctes caractérisant la réalisation de la vie pratique dans le monde. Par *oikos*, les Grecs désignaient d'abord, au-delà de la simple demeure, un domaine de vie concret unifiant et articulant entre elles les différentes sphères de l'expérience individuelle et collective en fonction d'un idéal régulateur prescrivant à chacune d'entre elles leur place, leur ordonnancement et leur signification propre. Sous ce terme étaient en fait subsumées les multiples « strates » constitutives de ce domaine à travers leur superposition particulière, strates virtuellement complémentaires les unes aux autres qui participaient à la formation de ce palimpseste qu'était la *polis* : de la famille à la cité, en passant par les appartenances civiles et les possessions domaniales, l'*oikos* désignait ainsi les formes hiérarchisées de socialité et de solidarité par lesquelles s'exprimait l'unité des dimensions pratiques de la vie humaine, et, ultimement, la réalisation de sa nature éthico-politique². Cette unité se déclinait sous autant de règles de conduite et de « gestion » orientant les justes manières de « tenir sa maison », comme le disait Xénophon, lesquelles règles, lorsque prises ensemble, constituaient les bases de l'*oikonomia*, c'est-à-dire de l'« économie ».

À cet art qui se réfère et trouve sa finalité propre dans les formes de vies concrètes et diversifiées qui constituent l'*oikos*, Aristote opposait la chrématistique, qui renvoyait à une

² À ce titre, l'épaisseur historique des significations étymologiques est du plus haut intérêt pour saisir la réalité dont on veut se rapprocher ici. *Oikos* vient de l'Indo-européen *Weik*, qui désigne le premier niveau de socialité humaine, soit l'acte de partager un habitat commun. Ce *Weik* a donné *Vecah* en Sanskrit (l'habitation) et s'est prolongé dans le *eiken* (la maisonnée) et le *pareiken* (le milieu proche, «l'environnement» de la maisonnée). En vieil anglais, cela a donné *parocchio*, et en latin, *vicus* (un domaine et son voisinage immédiat), puis *villa* (la ferme, le village). C'est probablement avec le passage au latin que le sens ultime d'*Oikos* se révèle le mieux : il a été traduit par *domus* (maison), qui est à la racine d'une série de termes dérivés (domaine, domestique, domicile, etc.), termes qui renvoient immédiatement à l'exercice d'un pouvoir traditionnel (un *dominium*) par un maître des lieux (*dominus*). *Oikonomia* a donné, en ancien français, un terme dont on pourrait aujourd'hui, à des fins critiques, ressusciter la signification originelle, soit *maisnagement* (diriger sa maison), où le rapport politique à la maisonnée est identifiable (*ménagement*, en français contemporain ; *management*, en anglais). On pourrait ainsi allonger la liste pour désigner une même réalité substantielle, qui se caractérise par une totalité « économique » concrète télescopant et articulant entre eux différents rapports de domination.

technique d'enrichissement aux fins de l'enrichissement. Issu du terme *ta chremata*, « la richesse », mais qui désignait surtout chez les Grecs autant les vulgaires combines que le pouvoir redoutable et quasi-magique des signes des richesses sur la conduite des hommes, la chrématistique était au bout du compte méprisée et crainte à la fois. Méprisée, d'abord, dans la mesure où elle consistait en une logique d'accumulation qui menaçait l'équilibre de tout *oikos*, et donc de toute forme de socialité et de solidarité au sein de laquelle l'homme réalise pleinement son humanité « politique », *largo sensu* : « la chrématistique est en son essence antinomique avec les normes substantielles auxquelles les citoyens doivent se conformer en vue du bien commun de la Cité, sous l'exigence également commune du respect des *nomoī*, où sont fixées les valeurs traditionnelles qui fondent en dernière instance la solidarité collective (ces *nomoī* correspondent à ce que nous nommerions aujourd'hui une « constitution »). »³ Mais la chrématistique était aussi crainte : la puissance qui lui était imputée relevait de la capacité des signes de la richesse, de la monnaie, de dissoudre les liens d'obligation et d'autorité créés par la circulation des objets (comme dans le cas du don, par exemple) pour laisser place à un rapport entre étrangers, créant ainsi en périphérie de la société grecque des zones d'indifférence normative. À cette puissance de neutralisation des normes traditionnelles et coutumières régissant les rapports d'échange s'ajoutait celle du caractère apparemment incontrôlable de l'accroissement de la richesse, associée par les Grecs à une sorte d'*ubris*, de démesure, qui ne pouvait qu'être supra- ou infra-humaine, contrastant en cela avec l'économie, qui permettait d'acquérir des biens et de les administrer conformément aux attentes limitées et codifiées de la vie individuelle, familiale ou politique.

Cette distinction entre l'économie et la chrématistique, on le sait, a profondément inspiré la théorisation des formes M-A-M et A-M-A' dans *Le Capital*, Marx théorisant sur le fond de l'identité mais aussi de la différence de la chrématistique capitaliste face à celle du monde antique. Identité, d'abord, en ce que Marx a d'abord compris le mode de production capitaliste comme une dynamique d'accroissement illimité rappelant le caractère démesuré de la logique chrématistique antique objectivée par la philosophie grecque. À ce titre, la comparaison établie par Marx entre les deux formes de circulation

³ Freitag, Michel, *L'impasse de la globalisation*, Montréal, Écosociété, 2008, p.72

vise à établir phénoménologiquement cette tendance à l'expansion illimitée de la logique capitaliste, puisque contrairement à la circulation caractérisant une économie marchande, la circulation capitaliste ne vise pas tant la réalisation d'une activité ou d'un « besoin » qualitativement distinct (M-A-M), que l'accroissement continu d'un différentiel quantitatif de valeur (A-M-A'). En ce sens, la logique de reproduction d'une puissance d'accumulation sociale que l'on retrouve derrière le capital peut être thématisée comme *conatus*⁴, c'est-à-dire comme une « puissance d'exister » de nature auto-référentielle, persévérant dans l'être à travers sa reproduction élargie. Aux yeux de Marx, il semble clair que la tendance au désencaissement de cadres socio-normatifs et à l'autonomisation de pratiques sociales destinées à l'accumulation de la richesse sociale est une caractéristique générale commune aux chrématistiques grecque et capitaliste, quoique cette tendance s'est affirmée de manière beaucoup plus systématique et radicale dans la dernière que dans la première. Pourquoi radicale ? Parce que la logique de la chrématistique capitaliste, loin de prendre sa source originelle dans la sphère d'échange des biens et de circulation des signes, loin de reposer sur les opportunités créées par les différentiels d'évaluation des biens entre chaque système socio-normatif autonome⁵, trouve en fait dans le contrôle des modalités objectives de reproduction de la vie sociale et naturelle des individus le lieu de son développement initial. Or, là se trouve la différence fondamentale entre les deux chrématistiques. Ce n'est pas la moindre des thèses étayées dans *Le Capital* que celle d'avoir mis au jour le processus de désappropriation, par le capital, des conditions objectives à travers lesquelles se réalisaient les individus et les communautés. Touchant les circonstances de la production de la vie naturelle et symbolique, c'est précisément ce processus de prise en charge et de modification directe de ces conditions qui singularise de manière essentielle la chrématistique capitaliste.

⁴ Lordon, Frédéric, « Le *conatus* du capital », *Actuel Marx*, no.21, 2001.

⁵ Freitag, Michel, *L'oubli de la société*, Québec, PUL, 2002, pp. 272 et suiv.

2. Subordination du travail au capital, genèse et développement de l'organisation capitaliste.

Dans un chapitre du *Capital* demeuré inédit, chapitre dans lequel figurent des matériaux qui seront répartis ultérieurement entre les sections quatre et cinq du premier livre, Marx présente de manière synthétique les deux modalités de subordination du travail au capital⁶ qu'il associe aux deux phases historiques du développement du capitalisme. Il faut en effet se rappeler que Marx distingue, dans la forme A-M-A', deux phases typiques dans le procès de valorisation capitaliste, soit la phase « transitoire » et la phase « achevée » (qui va de la manufacture à la fabrique), qui caractérise le mode de production spécifiquement capitaliste. Il nous est apparu particulièrement utile de recourir à ce chapitre inédit et à la distinction qu'il établit entre subordination formelle et subordination réelle pour deux raisons principales : d'abord, la notion de subordination rend claire le fait que la structure interne du rapport social capitaliste n'est pas régit par des normes à caractère universel et substantiel, comme c'est le cas avec la pratique institutionnelle, mais bien par des normes à caractère fonctionnel et instrumental, qui caractérise l'organisation capitaliste. Encadrée politiquement par le droit de propriété, la reconnaissance du *dominium* capitaliste comme sphère d'action présente une facette privée au sein de laquelle le capitaliste a très tôt déployé une totale liberté d'« user et d'abuser » des objets, dont la force de travail subjective. C'est donc à l'abri des régulations institutionnelles que les formes de subordination du travail au capital ont d'abord pu se déployer. Comme nous allons le constater dans cette étude, les développements de la corporation capitaliste au moment de sa financiarisation pourront aussi être compris à travers cette notion, à ceci près que ce sont des organisations entières qui feront l'objet d'un procès de subordination financière réelle.

⁶ « Marx emploie en fait deux concepts différents pour analyser le processus d'appropriation du procès de production par le capital. D'une part, celui d'*Unterordnung*, qui fait partie du registre administratif et militaire, que l'on peut traduire par subordination ou soumission, et qui désigne le fait que le procès de travail passe sous le commandement du capital, sous sa direction et sa surveillance, précise Marx. D'autre part, celui de *Subsومption*, de subsomption, que Marx emprunte à la logique, qui désigne sous ce terme l'opération par laquelle le général se subordonne le particulier. Par ce second concept, Marx a plus précisément en vue le mouvement par lequel le procès de travail se trouve transformé en un procès spécifiquement capitaliste, rendu en quelque sorte adéquat à la nature du capital. » Bihr, Alain, *La reproduction du capital*, vol. 1, Lausanne, éd. Page Deux, 2001, p.161, npb.

Ensuite, la distinction entre les formes de subordination nous permet d'établir les linéaments d'une généalogie de l'organisation capitaliste initiale, généalogie des formes qui expriment en réalité le degré de désappropriation, mais aussi de socialisation de la force de travail. On sait que Marx a élaboré, dans les *Grundrisse* et *Le Capital*, une analyse détaillée des phases historiques de développement du mode de production spécifiquement capitaliste, où c'est la fabrique (ou ce que nous appellerons le système machi-facturier) qui se trouve à réaliser pleinement le type de rapport social propre au mode de production du capitalisme industriel. C'est en effet dans l'analyse de cette forme que nous trouverons exprimée de manière systématique une théorie marxienne de l'« organisationnalité » capitaliste, qui met en lumière ce qui s'est engouffré dans la fissure anthropologique créée par le capital au cœur de la société moderne.

2.1 La préhistoire de l'organisation capitaliste. Sur la subordination formelle du travail au capital.

Parler des débuts du capitalisme pour Marx, c'est d'abord parler des modalités par lesquelles s'est réalisée une rupture et un « désenca斯特rement » initial de l'activité productive hors de son monde économique « traditionnel » : « Lorsque le paysan, dit Marx, jusque-là indépendant et travaillant pour lui-même, devient journalier et produit pour un fermier ; lorsque l'ordre hiérarchique, propre au mode de production féodal des corporations, fait place au simple antagonisme du capitaliste faisant travailler pour lui l'artisan devenu salarié ; lorsque l'ancien esclavagiste emploie comme salariés ceux qui étaient naguère ses esclaves, etc., il apparaît que ces procès de production, si diversement structurés du point de vue économique et social, sont transformés en procès de production du capital. »⁷ Cette première étape du capitalisme est tout à fait décisive, dit Marx, puisqu'elle permet de reproduire le cycle de transformation de l'argent en capital en achetant une force de travail sur le marché. De producteur assujetti à une toile de rapports sociaux hiérarchisés et superposés qui lui assuraient ses conditions de vie, le paysan, par exemple, est coupé de ces rapports pour être plongé dans un procès de valorisation où il devient une force de travail devant s'échanger contre de l'argent, compris ici comme

⁷ Marx, Karl, *Un chapitre inédit du Capital*, Paris, UGE, 1971, p.192

capital. De ce fait, « le procès de travail devient simple moyen de valorisation et d'autovalorisation du capital, simple moyen de production de la plus-value : non seulement il est subordonné au capital, mais c'est son procès à *lui*. Le capitaliste y entre comme dirigeant et chef. Il s'agit donc d'emblée pour lui d'un procès d'exploitation du travail d'autrui »⁸.

Il faut dire d'abord que cette marchandise échangée contre de l'argent est certes du travail, mais du travail qui n'a pas été totalement dépossédé de ses moyens de produire et de consommer : l'activité économique concrète est encore régie par une forme diminuée d'*oikos* traditionnel et qui, dans sa forme et son contenu, échappe toujours pour ainsi dire à l'emprise de la valeur en procès. Ce que le capitaliste achète d'abord, dans ces premiers moments de l'appropriation de l'activité sociale, c'est de la force de travail, mais qui reste cependant une activité dont le salarié demeure encore le maître d'œuvre : le capital ne se soumet d'abord les procès de travail tels qu'ils se sont maintenus dans leurs différents « modes de production archaïques », comme le dit Marx lui-même. Ainsi, dans un premier temps, « le capital se soumet donc un procès de travail préexistant et déterminé ; par exemple, le travail artisanal ou la petite agriculture paysanne autonome. Les seules transformations que l'on puisse enregistrer dans le procès de travail traditionnel, soumis au commandement du capital, ce sont les conséquences progressives de la soumission, désormais réalisée par le capital, des procès donnés et traditionnels du travail. »⁹

La contrainte qu'impose le capital est donc encore extérieure au procès de travail lui-même, puisque les forces de travail rassemblées, les moyens de travail et les formes concrètes d'organisation du procès de travail disposent encore de leurs ancrages traditionnels respectifs, et ce, malgré le fait que le procès de production soit désormais assujetti à une nouvelle « temporalité » à caractère chrématistique : « Le contenu du procès réel de travail et la technique en vigueur ne changent pas non plus du fait que l'intensité et la durée du travail augmentent, et que le travail s'ordonne et se déroule de manière plus suivie sous l'œil intéressé du capitaliste. »¹⁰ Face à la pérennité de ces formes de production précapitalistes, le capital doit, autrement dit, se valoriser sur la base d'un procès qui n'est pas pleinement conforme à sa logique opératoire à caractère essentiellement

⁸ Ibid., p.191

⁹ Ibid., p.194

¹⁰ Ibidem.

dynamique. Ainsi s'éclaire la formule employée par Marx pour qualifier le type de rapport établi par le capital avec le travail dans cette phase du capitalisme : il parlera de *subordination formelle* du travail au capital dans la mesure où les normes qui prévalent dans le déroulement effectif du procès de travail n'ont pas fait l'objet d'une rationalisation et d'une restructuration systématiques arrimée à la valorisation capitaliste, laissant encore une certaine autonomie à la force de travail.

Dans l'esprit de Marx, la genèse historique de cette subordination peut assurément être située dans le développement du capitalisme dans la campagne anglaise à partir du 16^e siècle, développement dont a participé le procès des *enclosures*, qui a massivement dépossédé les paysans de l'usage de biens communaux et de normes sociales coutumières par lesquels ils maintenaient l'objectivité de leurs rapports au monde¹¹. Pour Ellen Meiksins-Wood et Robert Brenner, ce procès de dépossession constitue l'une des pièces maîtresse d'un capitalisme agraire qui s'est développé de manière précoce, et qui a en quelque sorte représenté le « *take-off* » initial du mode de production capitaliste¹². C'est en effet dans les circonstances socio-historiques spécifiques qui sont celles de la campagne anglaise du 16^e et 17^e siècles que le marché, de sphère située en « périphérie » de la société, est devenu la médiation exclusive pour l'accès des individus salariés à leurs moyens de production et de reproduction, à commencer par la terre : là, pourrait-on dire, s'est réalisé pour la première fois le passage d'une société *avec* marché à une société *de* marché, pour reprendre la distinction de Karl Polanyi. C'est donc par le biais de la contrainte monétaire, spécifique au marché, que le rapport de subordination formelle du travail au capital a été médiatisé.

Ceci dit, bien que les procès de travail qui ont été mobilisés par la valeur en procès ont suivi des règles « archaïques » encore imperméables aux « innovations » et transformations des techniques et méthodes productives, il est indiscutable que la rupture avec les économies marchandes a été consommée. Dans le *Chapitre inédit* et *Le Capital*, Marx montre que le fossé créé dans la société par l'expropriation des producteurs immédiats se

¹¹ C'est dans le chapitre XXIV du *Capital* portant sur le « secret de l'accumulation initiale » que l'on retrouve exposés les détails historiques de cette genèse particulièrement violente du capitalisme.

¹² Meiksins-Wood, Ellen, *The Origins of Capitalism*, New York, Monthly Review Press, 1999, ainsi que les travaux de Robert Brenner, dont « Bourgeois revolution and transition to capitalism », dans : *The First Modern Society*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989.

creuse, dès la phase initiale, de deux manières principales : d'une part, dit Marx, l'autonomisation des moyens de production mis de l'avant par le capitaliste s'accroît et prend de l'ampleur, à mesure que ces moyens ont été séparés des sujets qui les possédaient ; d'autre part, le nombre de salariés rassemblés, commandés et surveillés par un propriétaire vont coopérer à une échelle et un degré d'intégration qui excède largement toutes les formes antérieures de production, y compris dans les jurandes et corporations de métier qui étaient sous l'autorité d'un maître. Bien loin d'être accidentelles, ces deux tendances caractéristiques du procès de valorisation capitaliste structurent en réalité la dynamique du rapport social qui se met en place avec le capitalisme, rapport social qui repose sur une différenciation interne de la pratique significative aux fins de la valeur en procès.

En fait, pour le dire une première fois de manière synthétique, la désappropriation des objets de la pratique significative charriée par le capital se traduit par le développement simultané de deux tendances complémentaires dans lesquelles les moments de cette pratique se trouvent séparés et rationalisés fonctionnellement : d'une part le développement cumulatif d'une *structure opérationnelle* caractérisée par une opposition de plus en plus massive d'une force de travail mise à nu et des moyens de travail de plus en plus étrangers, qui apparaissent comme une puissance sociale aliénée ; d'autre part, un mouvement de centralisation du *processus décisionnel* aux mains de l'entrepreneur bourgeois, qui se trouve à « exproprier » une part de plus en plus grande des savoirs - faire des producteurs dans leurs activités de coopération. Or, comme nous allons le voir, c'est sur ces deux tendances propres au développement du capitalisme que repose toute la théorie marxienne de l'organisation capitaliste.

2.2 La mise en mouvement du procès de travail et la dialectique de la décision et de l'opération dans l'organisation capitaliste « initiale ».

C'est parce qu'il a été confronté à des limites spécifiques caractérisant la première phase de l'appropriation du procès de production que le capital a du intensifier ce procès, de manière à dissoudre ce qui freinait son développement. Dans la subordination formelle du travail au capital, l'accumulation se réalise d'abord sous la forme d'une extraction de survaleur absolue, dont la production et la reproduction élargie n'est rendue possible qu'à

travers la prolongation de la durée du travail par-delà le temps de travail nécessaire à la reproduction de la force de travail, ainsi qu'avec l'élargissement continu du nombre de travailleurs entrants dans le rapport capitaliste. Ici, comme le montre Marx, le capital a eu tôt fait de rencontrer des limites à son expansion, qu'elles soient naturelles – l'épuisement physiologique des individus et les contingences démographiques – ou proprement sociales – la lutte pour la diminution de la journée de travail et l'exclusion de certaines catégories sociales hors du salariat (femmes et enfants, principalement).

Ensuite, autre limite propre au stade de la subordination formelle, la fonction de direction et de surveillance assumée par le capitaliste était structurellement limitée par le fait qu'il n'organisait pas, de l' « intérieur » pour ainsi dire, les différents procès de travail, se bornant plutôt à rationaliser fonctionnellement les séquences et les liaisons entre ces procès autonomes. Butant sur cette autonomie, le capitaliste ne pouvait dès lors décomposer et « brancher » les séquences du procès de travail individuel sur la dynamique d'un seul procès de production, ce qui aurait pour résultat d'accroître par intensification de l'exploitation la quantité de valeurs en procès. Le travailleur individuel gardant toujours la maîtrise du procès de travail, le capital est ainsi conservé dans un état de relative dépendance quant à la détermination des paramètres du procès de valorisation et de production.

Or, ce sont bien ces limites que le capital a cherché à lever en radicalisant sa logique d'appropriation du procès de production, c'est-à-dire en s'attaquant à ce qui restait d'autonomie du producteur immédiat : contrairement à la forme typique qui la précède, la *subordination réelle* du travail au capital consiste en une restructuration systématique, dynamique et virtuellement illimitée du procès de travail lui-même. Au lieu de viser principalement l'allongement de la journée de travail, le capitaliste va chercher à diminuer la part relative du travail nécessaire afin d'augmenter d'autant la part de survaleur. Cette stratégie d'extorsion d'une survaleur relative va passer, on le sait, par la diminution du coût de la reproduction de la force de travail, ce qui implique l'augmentation de la productivité moyenne du travail social. Or, pour cela, les forces, les moyens et les rapports de travail, ont du être bouleversés afin de prendre une forme et un contenu qui seront radicalement conformes aux exigences « révolutionnaires » de la valeur en procès.

Par soumission réelle du travail au capital, il faut dans un premier temps entendre une dynamique de dépossession ou de « désobjectivation » complète de la force de travail comme le dit Marx d'abord dans les *Manuscrits de 1844*¹³ et plus tard dans les *Grundrisse*, force de travail qui est désormais dépourvue de l'autonomie que lui procuraient encore le contrôle et les objets de son procès de travail. Le mode de production spécifiquement capitaliste est effectif du moment où *l'activité productive elle-même, définitivement coupée des médiations que lui procurait son appartenance à un collectif communautaire, est déterminée par le capital*, c'est-à-dire du moment où le travail libre apparaît dans sa forme la plus abstraite, comme simple force de travail justement, privée des conditions matérielles essentielles pour assurer son existence. « Déterminé par le capital », au sens où le procès de travail, la réalisation de l'activité productive elle-même n'est plus sous contrôle de l'artisan ou du paysan, n'est plus orientée par des normes substantielles à caractère traditionnel, mais est passé sous contrôle du capital et n'a désormais d'utilité que sous ce contrôle : « Si, à l'origine, le travailleur vendait sa force de travail au capital parce que lui manquaient les moyens matériels de produire une marchandise, désormais sa force de travail individuelle n'est plus elle-même daucun service si elle n'est pas vendue au capital », et Marx d'ajouter : « Elle ne fonctionne plus que dans un système de connexion qui n'existe lui-même qu'après qu'elle a été vendue, dans l'atelier du capitaliste. »¹⁴

La logique du capital est pensée par Marx comme un « système de connexion », c'est-à-dire comme une totalité fonctionnelle qui vient « nier » la forme particulière d'activité sociale des producteurs. Ainsi, cette intégration de l'activité productive de ceux qui, contraints de se vendre sur le marché pour (sur)vivre, deviennent une force de travail nue, en dit long sur le caractère tout aussi abstrait et universel du capital lui-même. En fait, la « pauvreté » d'une individualité dépossédée de ses conditions objectives de réalisation, « pauvreté » qu'exprime adéquatement la catégorie abstraite de force de travail, est, pour Marx, le négatif ou le reflet inversé de la puissance du capital lui-même, puissance des dispositifs « organisationnels » d'arraisonnement de la subjectivité par le capital. Pour le dire d'un trait, *la mise à nu originelle de la subjectivité par le capital est la condition*

¹³ Fischbach, Franck, « Activité, passivité, aliénation. Une lecture des *Manuscrits de 1844* », *Actuel Marx*, no.39, 2006.

¹⁴ Marx, Karl, *Le Capital*, Paris, PUF, 1993, p.406

anthropologique et historique nécessaire pour le développement initial de la logique de l'organisation capitaliste.

On sait que dans *Le Capital*, Marx a produit une généalogie de cette subordination réelle, qui se réalise pleinement dans le capitalisme industriel. Il est possible de dire que cette généalogie identifie plus particulièrement deux moments essentiels dans le passage d'une subordination à l'autre, passage qui repose non seulement sur une transformation radicale du rapport entre la force de travail et « ses » moyens des travail, mais aussi sur une redéfinition du rapport entre les activités productives et la totalité réelle à laquelle elles sont assujetties. Pour Marx, ces deux moments correspondent aussi bien à des époques historiques qu'à des modalités générales de l'appropriation capitaliste du procès de production, « chaque étape reprenant en elle-même et approfondissant les acquis des étapes antérieures qui l'ont préparée, tout en faisant naître et mûrir les conditions des étapes postérieures »¹⁵. C'est à travers l'examen de ces moments que les deux tendances à l'œuvre au sein du rapport capitaliste, soit le développement simultané d'une logique opérationnelle et d'un processus décisionnel, sont pensées par Marx dans l'accroissement de leur objectivité respective : la *manufacture* et la *fabrique* (ou système machi-facturier) constituent en fait des étapes cumulatives d'un procès où la pratique sociale, une fois dépossédée de ses conditions objectives de réalisation, est fonctionnellement rationalisée en ses deux moments « épistémiques » décisifs. Mise à nu, l'individualité contrainte au travail l'est non seulement parce qu'elle est privée de ses rapports « immédiats », c'est-à-dire économiques, avec ses objets propres, mais aussi parce qu'elle est simultanément dépossédée de toute emprise sur son devenir dans le processus productif dans lequel elle est immergée. C'est ce procès décisif que l'on doit avoir en tête lorsque l'on regarde, comme nous allons le faire ici, le détail de cette généalogie marxienne de la double aliénation constitutive de l'organisation capitaliste, généalogie qui débute cependant par l'examen de la coopération capitaliste simple.

¹⁵ Bihr, Alain, *La reproduction du capital*, op.cit., p.166

2.3 Phénoménologie de l'esprit pétrifié : de la coopération simple à la machi-facture.

Afin de bien montrer le type de régulation de la pratique propre au mode de production capitaliste, Marx ouvre la quatrième section par une analyse de la coopération capitaliste simple, qui constitue la matrice de la dialectique interne de l'organisation capitaliste. Déjà présente dans des sociétés précapitalistes, la coopération simple n'appartient pas en propre au capital, mais ce dernier en mobilisera de manière systématique l'efficacité propre pour la faire « travailler » sous l'égide d'une abstraction objective, soit la valeur en procès. Une fois cela fait, une fois la coopération simple devenue capitaliste, il s'agira de l'une des « structures élémentaires » du capital avec le salariat, en constituant la modalité la plus générale et la plus embryonnaire d'« organisation » de la production aux fins de la valorisation : « Cette forme de travail où un grand nombre de travailleurs travaillent de façon planifiée, les uns à côté des autres ou les uns avec les autres dans le même procès de production, ou dans des procès de production différents mais reliés les uns aux autres, s'appelle la coopération »¹⁶. En fait, la coopération simple constitue le degré zéro de toutes les formes différencierées que l'organisation productive capitaliste va adopter dans l'histoire : c'est sur la base du principe qu'elle établit que se développeront, dans les phases historiques et moments logiques ultérieurs, les mécanismes de désappropriation naturelle et symbolique des conditions de réalisation de la pratique subjective. C'est aussi sur la base de ce *modus operandi* du capital que ces formes différencierées de coopération capitaliste seront thématisées comme autant de formes de socialisation contrainte de l'activité sociale, l'intensification et l'accroissement de la coopération capitaliste étant compris par Marx comme correspondant à l'abolition tendancielle des médiations limitant la disponibilité des individualités vivantes face aux différents procès de production.

Ainsi, la caractéristique phénoménologique essentielle de la coopération simple sur la base de laquelle se développe le capital, consiste en cette concentration de plusieurs individualités mises au travail en un même temps et en un même lieu, concentration qui entraîne une double incidence : d'abord, ce rassemblement de salariés permet de décupler l'efficience des forces de travail, qui, en tant qu'elles sont combinées, c'est-à-dire en tant qu'elles sont tendanciellement privées de leur autonomie propre puis réintégrées dans un

¹⁶ Marx, Karl, *Le Capital*, op.cit., p.366

« système de connexion » se déployant à un niveau supérieur, deviennent un seul et même « travailleur collectif ». Ce dernier, en tant qu'il est qualitativement différent de la simple addition des forces de travail individuelles, crée une nouvelle forme sociale qui se présente, dans le rapport capitaliste, comme une puissance étrangère : « La coopération des travailleurs salariés n'est elle-même que l'effet du capital qui les emploie en même temps. Leur unité en tant que corps productif global, la liaison entre leurs fonctions, sont situées en dehors d'eux, dans le capital qui les rassemble et les tient rassemblés. »¹⁷ Cet « étrangement » progressif de l'unité des forces de travail rassemblées va éventuellement mener à la marginalisation d'une stratégie d'exploitation basée essentiellement sur l'extraction de la survaleur absolue, la concentration en un même espace-temps des procès de travail régis par des normes économiques permettant, à travers cette coopération capitaliste, d'augmenter la productivité globale du travailleur collectif et de soutirer de la moyenne des travaux combinés une survaleur relative.

Ensuite, et corolairement à cela, cette concentration d'individualités mises au travail entraîne la spécialisation de la fonction de planification et de « décision », qui se retrouve du côté du capitaliste. Si, à mesure que se développe la taille du travailleur collectif, l'efficacité opérationnelle liée au procès de production s'accroît proportionnellement, le plan d'ensemble devient de plus en plus abstrait pour les travailleurs individuels, qui se voient dépossédés des principes, des modalités et de la finalité même de « leur » coopération : « C'est pourquoi, dit Marx, le caractère connexe de leurs travaux se présente face à eux sur le plan des idées comme un plan, mais concrètement comme l'autorité du capitaliste, comme le pouvoir d'une volonté étrangère qui soumet leur action à ses propres fins »¹⁸. Pour Marx, cette fonction de supervision et de planification n'est qu'en continuité apparente avec les formes précapitalistes de direction : loin de superviser en raison de ses habiletés à diriger et à planifier, le capitaliste occupe au départ la fonction de direction liée à toute coopération capitaliste parce que c'est lui qui possède la capacité de réunir les forces de travail et les moyens de production. Pour le dire avec Marx, ce n'est pas parce qu'il commande qu'il a du capital, c'est parce qu'il a du capital qu'il commande¹⁹. C'est

¹⁷ Ibid., p.373

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ Marx dit ceci : « Le capitaliste n'est pas capitaliste parce qu'il est un dirigeant d'entreprise industrielle, mais il devient un donneur d'ordre industriel parce qu'il est capitaliste. » (Ibid., p.374)

pourquoi cette instance décisionnelle (« despotique », précise Marx), qui repose sur l’existence d’individus contraints de vendre leur force de travail, ainsi que sur l’efficacité des mécanismes de fonctionnement capitaliste des conditions objectives d’effectuation de cette force, tend à se spécialiser et de différencier d’autant plus que le procès de production capitaliste accroîtra ses ramifications et ses connexions internes. En fait, *ce qui, pour les salariés participant de ce travailleur collectif, apparaît comme puissance sociale aliénée, une « volonté étrangère », soit une structure opérationnelle dépourvue de finalités pour eux-mêmes, est en fait propriété du processus décisionnel assumé par l’entrepreneur capitaliste et son état major.*

Plus particulièrement, nous trouvons ici esquissé par Marx l’un des éléments essentiels de la logique de l’organisation, qui se présente d’abord comme une logique fonctionnelle de rationalisation de la pratique en deux pôles « complémentaires ». Cette logique est fonctionnelle, d’abord, parce que le développement de l’organisation, assujettie à la dynamique de la valeur en procès, se reproduit sans faire tenir ce processus au crochet d’un principe transcendental à caractère substantiel. Cette logique est basée sur une rationalisation de la pratique, ensuite, puisqu’elle se trouve à séparer ce que l’activité sociale significative tient ensemble, soit les moments de l’opération et de la décision. Si d’un côté, le travailleur collectif est le produit de cette rationalisation en assumant essentiellement la fonction d’une structure opérationnelle, le développement d’un processus décisionnel autonome, piloté d’abord par l’entrepreneur capitaliste et son état major, *n’est rien d’autre que la forme cristallisée de la réflexivité expropriée du travailleur collectif par le capital*. Étrangère à ce travailleur collectif, cette finalisation du procès de production est non seulement séparée des individus et du collectif sur le plan des idées, mais elle agit sur le travail comme une puissance sociale aliénée et contraignante, comme « autorité » et « discipline » dit Marx, qui pèse et accroît en retour cet « étrangement » du procès de production. En fait, avec l’organisation spécifiquement capitaliste apparaît pour la première fois l’apparition de managers comme fonctionnaires d’un processus décisionnel, un processus qui est encore, dans la phase industrielle de développement du capitalisme, la responsabilité du propriétaire bourgeois. Citons *in extenso* ce passage décisif : « De la même façon que le capitaliste n’est délivré du travail manuel qu’une fois que son capital a atteint un seuil minimal à partir duquel seulement commence la production capitaliste

proprement dite, de même maintenant, il délègue cette fonction de surveillance immédiate et permanente de chaque travailleur, et même de certains groupes de travailleurs, à une espèce particulière de travailleurs salariés. De même qu'une armée a besoin de sa hiérarchie militaire, une masse de travailleurs oeuvrant ensemble sous le commandement du même capital a besoin d'officiers (*dirigeants, managers*) et de sous-officiers industriels (*surveillants, foremen, overlookers, contre-maîtres*) qui exercent le commandement au nom du capital pendant le procès de travail. Ce travail de surveillance générale se consolide jusqu'à devenir leur fonction exclusive. »²⁰ Pour le dire autrement, la fonction managériale gagne en puissance et accroît son emprise au fur et à mesure que la pratique significative se voit aliénée des conditions objectives de sa finalisation, c'est-à-dire de la maîtrise non plus du procès de travail particulier dans laquelle elle est engagée, mais de l'articulation et de la planification globale du procès de production comme tel. Là est le tremplin vers la première figure concrète de la phénoménologie de l'organisation capitaliste chez Marx, soit la manufacture.

À titre prospectif et sur la base de ce qui vient d'être énoncé, une étape décisive du développement de la logique de l'organisation capitaliste sera franchie au 20^e siècle du moment où les « lois » et les « finalités » de la coopération capitaliste deviendront, dans le management, le nouveau principe par lequel la valeur en procès pourra agir sur la totalité du procès de production et ainsi repousser les limites de sa reproduction : lorsque la propriété s'émancipera de l'entrepreneur bourgeois au profit de la corporation, l'organisation aura appliqué à elle-même son propre principe en mettant en mouvement le processus décisionnel. Bien que cela ne soit pas le cas dans le capitalisme industriel, qui reste encore corseté par un système politique médiatisé par le droit de propriété, il reste que des éléments de la théorie marxienne pointaient déjà en ce sens : Marx a, d'une certaine manière, fourni les bases conceptuelles des travaux de Taylor sur la rationalisation du travail par le truchement d'une rationalisation du management. En effet, pour ce dernier, il s'agira de comprendre les managers comme un « travailleur collectif », devant lui aussi être restructuré et rationalisé en permanence.

La première forme historique ayant matérialisé la subordination réelle du travail au capital est la *manufacture*. Si cette dernière est une forme de coopération qui plonge ses

²⁰ Marx, Karl, *Le Capital*, op.cit., p.374

racines dans des sociétés précapitalistes, elle a cependant connu une inflexion décisive en étant mobilisée par les exigences de la valeur en procès, durant la période allant, *grossost modo*, du 16^e siècle au dernier tiers du 18^e siècle. Poussant la coopération simple au bout de ses possibilités pour en dépasser les limites inhérentes, la manufacture est une forme de transition vers l'organisation spécifiquement capitaliste en ce qu'elle s'attaquera au procès de travail pour le mettre en mouvement. Si la coopération simple rassemblait en un même lieu différentes forces de travail pour en dégager un seul et même travailleur collectif, la manufacture va plus loin en rationalisant et décomposant les parties de ce même travailleur collectif. Saut qualitatif dans le développement de la logique d'appropriation du procès de production, le capitalisme manufacturier va en effet segmenter les différents procès de travail, qui constituaient encore des totalités économiques autonomes dans la phase de la subordination formelle. C'est ainsi que « décomposant l'ancien métier artisanal en une série d'opérations isolées et indépendantes les unes des autres, ou combinant au contraire une série de métiers jusqu'alors séparés pour en faire les éléments d'un même procès de travail, la manufacture se caractérise par l'ouvrier parcellaire, effectuant une tâche et une seule, spécialisé à l'extrême par conséquent ; ainsi que par l'outil spécialisé, donc simplifié et perfectionné, parce qu'étroitement adapté à la tâche parcellaire de l'ouvrier. »²¹

Plus particulièrement, cette mise en mouvement du procès de travail par le capital, qui vise à rendre ce qui lui résistait pleinement disponible au procès de valorisation, se concrétise par la rationalisation opérationnelle des restes synthétiques de l'activité productive et par la rupture définitive de la propriété des instruments du travailleur. D'une part, en effet, le procès de production propre à la manufacture va reposer sur une simplification d'un procès de travail en une multitude d'opérations, qui seront chacune assurées à leur tour par une individualité au travail, lesquelles opérations seront fragmentées de nouveau en tâches plus spécialisées. C'est précisément cette décomposition analytique des procès de travail qui permettra au capitaliste de supprimer les limites de la productivité liée à la coopération simple, et ce de deux manières : d'abord, cette division technique du travail permet de supprimer les pores de la journée de travail, inhérentes à un procès de valorisation et de production basé sur des procès de travail autonomes et bornés. Plutôt que de passer à travers les différentes étapes de production de la marchandise, le

²¹ Bihl, Alain, *La reproduction du capital*, op.cit., p.166

travailleur parcellaire est confiné à une série de gestes et d'outils qui supprime les temps mort. Le procès de valorisation capitaliste montre ici très explicitement sa tendance à contrôler et rationaliser indéfiniment le temps dans lequel se déroulent ces opérations.

Ensuite, l'autre gain de productivité - et donc de survaleur relative - rendu possible par la manufacture, repose sur le caractère simplifié et spécialisé de la tâche parcellaire, qui est recombinée par le capital pour obtenir la marchandise qui était auparavant produite par un seul et même artisan. Spécialisé dans la réalisation d'une seule tâche, voire d'un seul geste, le travailleur accroît nécessairement son efficacité technique, au point de confondre sa vie avec la fonction qu'il occupe : « Alors que la coopération simple laisse, en gros, intact le mode de travail des individus singuliers, la manufacture le révolutionne de fond en comble et prend la force de travail individuelle à la racine. Elle fait du travailleur un infirme et une monstruosité en cultivant, comme dans une serre, son savoir-faire de détail, tout en étouffant un monde de pulsions et de talents productifs, un peu comme dans les États de la Plata, on abat une bête entière uniquement pour faire main basse sur sa peau et sa graisse. »²²

D'autre part, et corolairement à cela, c'est par ce processus de rationalisation des procès de travail que la dépossession des forces de travail augmentera, dépossession qui se cristallise ici par l'autonomisation complète d'un travailleur collectif dont les parties sont elles-mêmes mise en mouvement ; *mise en mouvement des mouvements*, l'organisation capitaliste prend, dès la manufacture, la forme d'une totalité dynamique qui simplifie et décompose afin de recomposer selon les nécessités de la valeur en procès, et ce, jusqu'aux détails des procès de travail : « Le capital ne se contente plus de diriger un organisme de production qui lui reste extérieur, il le pénètre en en déterminant le plan d'ensemble (sous la forme de la division manufacturière du travail) ainsi que les proportions entre ses différentes parties, et en en contrôlant désormais de ce fait le mouvement d'ensemble aussi bien que les mouvements de chacun de ses membres »²³. Face à cette structure opérationnelle rendant de plus en plus disponible la force de travail à un bouleversement continu, s'accumulent de plus en plus du côté du capitaliste des éléments constitutifs du

²² Marx, Karl, *Le Capital*, op.cit., p.405

²³ Bihl, Alain, *La reproduction du capital*, op.cit., p.177

moment de la détermination et de l'orientation du procès global de production. Dépossédés de la maîtrise et d'une vue d'ensemble du procès de production, les artisans voient leur savoir faire être décomposé puis réparti à travers les différentes tâches intégrées au procès de production mené par le travailleur collectif, abstraction dont l'unité se voit appropriée par le capitaliste et sa « direction exécutive ». C'est ainsi que de cycle de valorisation en cycle de valorisation, une part toujours plus grande du savoir-faire du travailleur est exproprié par le capitaliste, dans la mesure où le rapport qu'il supervise relie des tâches exécutées par des travailleurs distincts selon un ordre et une planification qu'il a préalablement exproprié. Avec l'organisation manufacturière, le capital devient le sujet de cette logique de séparation tendancielle de la fonction de conception de celle d'exécution, la première se développant dans le management à mesure que se spécialise le travail simple dans la seconde. En réalité, le procès de simplification opérationnelle et la logique de recomposition planifiée des procès de travail est précisément ce qui a permis le développement d'une forme organisationnelle réalisant pleinement, pour la première fois dans l'histoire, les virtualités de la valeur en procès contenues dans le mode de production spécifiquement capitaliste, soit l'organisation capitaliste machi-facturière.

Alors que dans la manufacture le capital a mis en mouvement le procès de travail afin d'en augmenter la disponibilité, l'opérationnalité et la productivité, dans la *machi-facture* c'est aux moyens de travail que s'attaque le capital, en transformant l'outil de travail en machine. Pourquoi ? Parce qu'en simplifiant les procès de travail en opérations simples susceptibles d'être recombinées de manière permanente, et en transformant de manière analogue les outils afin qu'ils soient conformes à la spécialisation monofonctionnelle des tâches, la forme manufacturière a ouvert la voie à une intensification de l'appropriation du procès de production et de la « désobjectivation » des individus en remplaçant l'acte simplifié exécuté par le travailleur parcellaire par un mécanisme opérateur structurant *a priori* le procès de travail. Il faut lire dans cette substitution l'une des caractéristiques essentielles du *modus operandi* du capitalisme lui-même, qui se décline comme une logique d'expansion du contrôle direct et élargi de ses propres conditions de reproduction, *logique qui passe ici par l'expropriation et la subordination du fond propre de l'activité sociale* : laissant de côté les procès de simplification de l'activité comme dans la manufacture,

procès apparaissant rétrospectivement comme étant encore « extérieurs » à l'activité proprement dite, le capital industriel correspond à un changement systématique du fondement, c'est-à-dire de la totalité des conditions du travail vivant, en l'immergeant dans un système fonctionnel préexistant.

En effet, ayant réussi, malgré de nombreuses résistances, à décomposer analytiquement les métiers synthétiques en opérations afin de maximiser la valorisation lors du procès de recomposition-production, le capital manufacturier ne demeurait pas moins dépendant non seulement des limites propres aux talents et à l'adresse de chaque individualité mise au travail, mais aussi des possibilités d'insubordination ou de résistance de la part des forces de travail : dans la forme manufacturière, le capital reste aux prises avec un « corps étranger », avec un « squelette matériel », comme le dit Marx lui-même, qu'il ne maîtrise pas parce qu'il est ontologiquement antérieur à la dynamique de la valeur en procès. C'est afin de vaincre cette limite essentielle à l'augmentation de la productivité que le capital va confier à la manufacture la tâche de produire des machines qui saura organiser un « squelette matériel » propre aux exigences de la valorisation du capital, squelette dans lequel ce dernier pourra capter et opposer à chaque travailleur parcellaire la puissance du travailleur collectif : « L'exploitation mécanisée a donc naturellement grandi sur une base matérielle qui lui était inappropriée. À un certain degré de développement elle a dû bouleverser cette base même, qu'elle avait d'abord trouvée toute faite, et dont elle avait ensuite poursuivi l'achèvement sous sa forme ancienne, et se créer une nouvelle base correspondant à son propre mode de production. »²⁴

Plus particulièrement, cette phase décisive de la subordination réelle du travail se trouve d'abord à inverser concrètement le rapport de détermination de la force de travail et de son moyen : « La *differencia specifica* de la machine n'est nullement, comme dans le cas du moyen de travail, de transmettre l'activité de l'ouvrier à l'objet ; au contraire, cette activité a une position telle qu'elle ne fait que servir d'intermédiaire au travail de la machine – que surveiller l'action de celle-ci sur la matière première et lui éviter tout incident. »²⁵ La machi-facture se présente ainsi comme une organisation des procès de travail sur la base d'une puissance sociale aliénée qui est le système technique des

²⁴ Marx, Karl, *Le Capital*, op.cit., p.429

²⁵ Marx, Karl, *Grundrisse*, Paris, Éditions sociales, 1980, p.184

machines, qui viennent *a priori* spécifier le type de tâche et de coopération qui seront réalisées par les forces de travail. Les salariés se retrouvent dès lors radicalement dépossédés de ce qui leur restait d'autonomie : le reste du savoir-faire du métier et la temporalité propre à l'exécution d'un procès de travail simplifié encore mené par le travailleur ont été bridés par la création de cette nouvelle base technique des procès de production. Le résultat de cette dépossession systématique, de cette totale mise à nu des individus au travail, est double : d'une part, la généralisation d'un travail indifférencié, c'est-à-dire simplement qualifié par l'assistance qu'il est susceptible de prêter aux machines. Ce travail abstrait, rendant facultatif le reste des déterminations économiques existantes des individus, est donc de ce fait devenu une fonction subalterne de la machine, qui prend dès lors toutes les qualités pétrifiées des individualités vivantes mises au travail : « La machine, qui possède adresse et force à la place de l'ouvrier, est au contraire elle-même le virtuose qui, du fait des lois mécaniques dont l'action s'exerce en elle, possède une âme propre et qui consomme, pour son automouvement permanent, du charbon, de l'huile, etc., de même que l'ouvrier consomme des aliments. Réduite à une simple abstraction d'activité, l'activité de l'ouvrier est déterminée et réglée de tous côtés par le mouvement de la machinerie et non l'inverse. »²⁶ Les salariés sont ainsi devenus, en quelque sorte, les simples intermédiaires d'une structure opérationnelle qui apparaît autonome et définalisée.

D'autre part, afin de rendre possible le procès de reproduction des conditions objectives du capitalisme industriel, des ouvriers spécialisés dans la production et l'entretien des machines se sont peu à peu séparés du lot de travailleurs libres, les « règles » du métier de machiniste étant désormais, dans une large mesure, assujettis aux innovations régulières se présentant au sein des différentes branches d'activités manufacturières nouvellement industrialisées. Ces deux formes typiques du travail machi-facturier reposent, dans un cas comme dans l'autre, sur une dynamique d'appropriation des conditions du procès de production par le capital, qui se traduit par une commune situation d'impuissance et de dépendance matérielle face au procès de production.

Spécifiant le procès de travail, le machinisme s'est trouvé finalement à faire son lit sur la simplification opérationnelle des tâches menée dans la manufacture, et ce, afin de

²⁶ Ibid., p.185

« resaisir » ces opérations sur le plan d'une nouvelle totalité connectant et organisant cette multitude d'actes. Substituant au corps vivant de la manufacture un dispositif mécanisé conforme à la nature du capital parce que produit depuis l'intérieur de sa logique, la fabrique se présente, comme le dit Michel Henry, comme « une totalité instrumentale objective préexistante que l'ouvrier trouve dans l'atelier »²⁷. Cette totalité instrumentale objective, ce travail pétrifié déployant une rationalité fonctionnelle propre et arraisonnant la force de travail comme simple moment dans un procès de valorisation, semble d'autant plus étranger qu'il semble être doté d'un dynamisme propre, qui non seulement excède largement les capacités de représentation des travailleurs individuels, mais pèse sur eux à la manière d'une contrainte objective : « Dans la machinerie, le travail objectivé fait face matériellement au travail vivant comme étant ce pouvoir qui le domine et le subsume activement sous lui-même, et cela non seulement par l'appropriation du travail vivant mais dans le procès réel de production lui-même »²⁸. Plus que tout, cette contrainte, comme le dit Marx, se manifeste dans le procès de production lui-même, c'est-à-dire dans la mise en œuvre de la coopération capitaliste comme telle.

En fait, pour être plus précis, dans l'organisation capitaliste initiale, l'unité du procès de production et de valorisation ne repose plus sur l'articulation des procès de travail en tant qu'ils sont « activés » par les travailleurs particuliers, mais en tant que les machines « activent » ces travailleurs : « Le procès de production a cessé d'être procès de travail au sens où le travail considéré comme l'unité qui le domine serait le moment qui détermine le reste. Le travail n'apparaît au contraire que comme organe conscient, placé en de nombreux points du système mécanique, dans des ouvriers vivants pris un à un »²⁹. Ainsi, l'unité essentielle de la coopération capitaliste et du travailleur collectif qui en émane dans la machi-facture ne repose plus tant sur l'organisation d'ensemble des forces de travail à travers leurs différents procès de travail, que sur l'organisation d'ensemble des moyens de travail, des conditions objectives réifiées dans la machinerie. Marx poursuit : « Dispersé, subsumé sous le procès global de la machinerie elle-même, [le travail] n'étant lui-même qu'une pièce du système, système dont l'unité existe, non dans les ouvriers vivants, mais

²⁷ Henry, Michel, *Marx. Une philosophie de l'économie*, Paris, Gallimard, 1976, p.115.

²⁸ Marx, Karl, *Grundrisse*, op.cit., p.185-186

²⁹ Ibid., p.185

dans la machinerie vivante (active) qui apparaît face à l'activité isolée insignifiante de cet ouvrier comme un organisme imposant sa violence »³⁰.

À ce procès de subordination du travail à la totalité instrumentale objective qui suppose et accroît à la fois la disponibilité des individualités au procès de rationalisation opérationnelle et de valorisation capitaliste, correspond la concentration du contrôle, de la planification et de l'orientation du procès de reproduction entre les mains du capitaliste. Dans un premier temps, il faut dire en effet que le procès d'expropriation du savoir-faire de l'artisan dans la division manufacturière du travail s'est intensifié avec la grande industrie, qui a subordonné la pratique au travail mort au point de sortir les formes supérieures de « théorie » hors de cette pratique, pour ainsi dire. Avec la perte de la maîtrise du procès de travail, c'est essentiellement le moment réflexif et synthétique de la pratique qui a été approprié et transféré au capital : « Le savoir apparaît dans la machinerie comme quelque chose d'étranger, d'extérieur à l'ouvrier »³¹. La condition essentielle, en effet, du travailleur sans qualité, du travail indifférent, est l'évidement préalable des déterminations substantielles de sa pratique, déterminations qui sont toutes déterminées par le « système de connexion », qui précède et oriente la production proprement dite.

Or, pour les fins de la valeur en procès, cet évidement fonctionnel de la pratique est la condition élémentaire du contrôle réel des conditions de reproduction du rapport capitaliste, ce que réalise pour la première fois l'organisation machi-facturière en subordonnant complètement l'activité du travailleur à la norme technique de mise en œuvre des machines. Ce faisant, ce qui pouvait encore faire office d'extériorité ou de résistance interne à la dynamique de bouleversement continu des forces productives, soit l'autonomie et les capacités opératoires en fonction desquels le travailleur pouvait agir et émettre un jugement sur le déroulement de son procès de travail, a été neutralisé par la puissance rationalisante du capital. Tirant du même côté tout le savoir immanent aux procès de travail antérieurs pour ne laisser, de l'autre côté, que la coquille appauvrie de l'opération parcellaire au travailleur, le capital a peu à peu concentré dans les techno-sciences toute la dimension « théorique » des activités productives, lesquelles techno-sciences sont rapidement

³⁰ Ibidem.

³¹ Ibid., p.187

apparues comme une force productive autonome participant de l'écrasement de la subjectivité vivante par le travail mort, et ce deux manières.

D'abord, c'est à partir du moment où l'élargissement et l'augmentation de la productivité a rendu nécessaire la production manufacturière et industrielle de machines, ce sont les normes techno-scientifiques qui ont été mobilisées pour élaborer ces nouvelles marchandises, qui sont des produits spécifiquement capitalistes. Ensuite, la techno-science est rapidement devenue, grâce au formalisme qui la caractérise, le principe permettant d'articuler le système machi-facturier en sa totalité opérationnelle, lequel principe ne peut qu'échapper au travailleur nu, qui est cantonné dans sa fonction de subordonné. Marx résume brillamment ce double aspect de l'aliénation techno-scientifique inhérent à la grande industrie : « La science, qui oblige les membres sans vie de la machine, en vertu de leur construction, à agir de manière voulue, comme un automate, n'existe pas dans la conscience de l'ouvrier, mais agit sur lui à travers la machine comme une force étrangère, comme une force de la machine elle-même. »³² et plus loin : « Donner à la production un caractère scientifique est donc la tendance du capital, et le travail immédiat est rabaisé au rang de simple moment de ce procès. »³³

En outre, et de manière complémentaire, cette inversion du rapport de détermination entre force de travail et moyen de travail, cette intégration des individualités au sein d'une totalité machi-facturière qui fragmente toute maîtrise du procès de travail immédiat, approfondit évidemment le hiatus et l'asymétrie entre le moment de la planification et celui de l'opération, propre à toute forme d'organisation capitaliste. Pour le résumer comme Bihr, le fossé se creuse « disons, plus précisément, entre les fonctions de direction et de conception, d'organisation et de surveillance du procès de travail socialisé, qu'accapare le capital et qu'exercent le capitaliste et ses agents subalternes (ingénieurs, techniciens, agents de maîtrise), d'une part ; et les fonctions d'exécution qui cantonnent les producteurs directs dans des tâches simples, répétitives, plus ou moins disqualifiées, d'autre part »³⁴.

Cette séparation fonctionnelle se réalise pleinement dans le machinisme, comme le résume Marx, qui synthétise ici sa théorie de l'organisation capitaliste : « Les puissances intellectuelles de la production se développent d'un seul côté parce qu'elles disparaissent sur

³² Ibid., p.185

³³ Ibid., p.187

³⁴ Bihr, Alain, *La reproduction du capital*, op.cit., pp.195-196

tous les autres. Ce que les ouvriers parcellaires perdent, se concentre en face d'eux dans le capital. La division manufacturière leur oppose les puissances intellectuelles de la production comme la propriété d'autrui et comme pouvoir qui les domine. Cette scission commence à poindre dans la coopération simple où le capitaliste représente vis-à-vis du travailleur isolé l'unité et la volonté du travailleur collectif ; elle se développe dans la manufacture qui mutile le travailleur au point de le réduire à une parcelle de lui-même ; elle s'achève enfin dans la grande industrie qui fait de la science une force productive indépendante du travail et l'enrôle au service du capital. »³⁵

Marx ne saurait ici être plus clair : l'histoire de la scission anthropologique des individus d'avec leur monde provoquée par le développement du capitalisme est simultanément l'histoire d'une rationalisation et d'une valorisation menée sous l'égide du capital, laquelle histoire suppose une dynamique de différenciation de la pratique entre une structure opérationnelle et un processus décisionnel concentré entre les mains du capitaliste. Aussi dirons-nous que cette contrainte propre à la subordination réelle du travail au capital est de nature organisationnelle, en ce que le capital prend désormais la forme d'une structure de contrôle à caractère pragmatique et opérationnel, où le capital exerce une puissance de mobilisation et de bouleversement continu du travail. En procédant de la sorte, Marx nous fournit ainsi une théorie de l'organisation capitaliste que l'on dira « initiale », dans la mesure où cette organisation de la pratique repose sur une capacité de subordination où propriété et direction exécutive apparaissent comme deux moments organiquement liés de la structure du capital. En fait, ce que cette théorie nous apprend, c'est que le procès de rationalisation capitaliste a d'abord nécessité la concentration de cette capacité à organiser afin de décomposer la pratique subordonnée en opérations simplifiées : régie par l'arbitraire d'un entrepreneur qui tire du rapport capitaliste la capacité de contraindre l'activité d'autrui aux fins de l'augmentation de sa puissance sociale, l'organisation capitaliste « initiale » reste ainsi dans les limites de la volonté « subjective » du bénéficiaire individuel du droit de propriété capitaliste. Encore relativement indifférenciées dans le capitalisme industriel, la propriété capitaliste et la fonction de direction confèrent une capacité à organiser qui reste encore, comme telle, encastrée dans les régulations institutionnelles de la société politique

³⁵ Marx, Karl, *Le Capital*, op.cit., p.337

moderne. Tant qu'elle reste accrochée à la volonté subjective de l'entrepreneur bourgeois comme cela sera le cas du temps de Marx, cette capacité de subordination ne se différencie pas encore pleinement et surtout, ne détient pas encore d'objectivité socio-juridique propre, comme ce sera le cas avec la corporation américaine de la fin du 19^e siècle. Là, la logique de l'organisation trouvera une médiation sociale pour s'émanciper pleinement de ce qui en freinait encore le développement, soit les institutions politiques.

CHAPITRE 2

COORDINATION DISTRIBUÉE DE L'ACTION ET NEUTRALISATION FONCTIONNELLE DES INSTITUTIONS. ÉLÉMENTS POUR UNE ÉPISTÉMOLOGIE POLITIQUE DE L'ORGANISATION.

Nous avons, dans le chapitre précédent, procédé à une lecture des principales articulations de l'analyse marxienne du mode de production capitaliste, en soutenant qu'il y avait dans les *Grundrisse* et *Le Capital* les éléments d'une théorie générale de l'organisation capitaliste. Compris comme rapport social particulier, mais aussi, du fait de la dynamique de reproduction élargie qui est la sienne, comme fondement « matériel » d'une nouvelle modalité de régulation de la pratique, le procès d'« organisation » capitaliste a été décrit comme cette médiation venant s'intercaler entre les individus et les conditions objectives de reproduction de leur vie. Plus particulièrement, nous avons vu que cette médiation procédait d'une rationalisation de la pratique significative dissociant tendanciellement le moment de l'opération – dont le travail simple est l'expression sociale achevée – et le moment de la décision – caractérisant la puissance effective du capitaliste à planifier, gérer, c'est-à-dire « organiser » le travail. Marx a produit une phénoménologie du développement des formes qu'a pris cette médiation, de la coopération simple à la grande industrie, phénoménologie qui a rendu compte de l'extension du procès de rationalisation et de valorisation qui a eu cours au sein du *dominium* de l'entrepreneur capitaliste.

Avant d'aborder le moment historique où la nature de ce *dominium* et de son sujet s'est transformée, passant de la propriété « subjective » de cet entrepreneur au patrimoine indépendant de la corporation, il nous semble important de préciser le type d'infléchissement idéologique qui a accompagné et éventuellement justifié cette transformation. Car bien que la dynamique de l'organisation capitaliste « initiale » ait poussé vers son propre dépassement dans une forme organisationnelle « développée », il a

néanmoins été nécessaire qu'une mutation dans l'ordre des représentations se produise, une mutation touchant plus spécifiquement les catégories cruciales qui sont au cœur de la légitimation de la pratique sociale. En elle-même, l'organisation capitaliste initiale s'est déployée au cœur d'une société qui a permis le développement de sa puissance privée, mais dont les principes d'orientation normative ne coïncidaient pas avec sa logique ; en fait, l'organisation capitaliste décrite par Marx est une forme qui demeure subordonnée, ultimement, à un mode de régulation de la pratique qui lui est encore étranger et qui ne la reconnaît pas *de jure*. Pour que cela puisse se réaliser, pour que la logique de l'organisation puisse être reconnue formellement, un glissement dans la conception du monde moderne a du s'opérer, de manière à ce que cette logique fasse « sens », pour ainsi dire, à un niveau sociétal.

Nous allons ainsi procéder à l'analyse de deux moments décisifs dans le processus de formation d'une « épistémologie politique » de l'organisation, moments que l'on retrouve exprimés de manière synthétique par des théories générales complétant, à plus d'un titre, l'analyse marxienne de l'organisation capitaliste. En effet, si Marx a exhibé les mécanismes déterminants de cette forme sociale dont le champ d'action a été lié, pour un temps, à l'exercice du *dominium* patronal « subjectif » dans la sphère de l'économie, des théoriciens après lui ont exposé – quoique de manière non critique - les principes par lesquels la logique propre de l'organisation a été projetée, et éventuellement généralisée, à titre de nouveau mode de régulation de la pratique. En fait, on peut constater que c'est concomitamment au développement du mode de production capitaliste que la logique de l'organisation comme cadre de référence normatif – c'est-à-dire sociologique - a gagné en prégnance, au point où elle s'est imposée, à partir du dernier tiers du 19^e siècle, comme un nouveau principe d'intégration rivalisant avec celui qui avait caractérisé la société moderne. Avec l'essor du capitalisme industriel et le déploiement massif du procès de rationalisation et de valorisation de la pratique qui lui est propre, des théoriciens de la société ont cherché à rendre compte des profondes mutations de la société qui se déroulaient sous leurs yeux en produisant des hypothèses qui, pour ainsi dire, en capteraient le concept. Reprenant les présupposés « objectivistes » des sciences de la nature, ces théoriciens ont toutefois négligé l'aspect dialectique et « polémique » qu'implique nécessairement toute orientation

significative de la société et de la pratique, si bien que les théories qu'ils proposent peuvent être aussi comprises comme des discours idéologiques « légitimant » en quelque sorte cette transition¹.

C'est ainsi que l'« organisation » est devenue, comme nous allons le voir, une catégorie tout à fait centrale dans l'élaboration des théories générales mises de l'avant par les « nouvelles » sciences sociales de la seconde moitié du 19^e siècle, dont les œuvres de Herbert Spencer et de Max Weber constituent des moments forts que nous souhaiterions analyser ici. Si nous avons choisi d'interroger l'œuvre de ces auteurs, c'est non seulement parce que leurs travaux expriment de manière claire les linéaments de ce processus sous-jacent de transformation de la société, mais c'est aussi parce qu'ils ont jeté les bases de traditions sociologiques qui ont profondément influencé les façons de comprendre la société au 20^e siècle. En effet, si Spencer a été l'un des premiers à employer des concepts et des thèses d'inspiration biologique qui connaîtront, grâce à une traduction « sociologique », une grande postérité à travers les courants structuro-fonctionnaliste et systémique, Weber a quant à lui inspiré des travaux portant sur la pratique institutionnelle qui intégreront tous, à des degrés variables, la thèse d'une « neutralisation » de la réflexivité des institutions politiques par un procès de rationalisation de ses instances de délibération.

Mais avant de nous engager dans cet examen, il importe de revenir brièvement sur l'une des dimensions fondamentales de la réalité socio-historique sur le fond de laquelle les thèses des sociologies de Spencer et de Weber vont se déployer, soit le déclin de l'idéologie et du mode de production de la contrainte sociale qui a caractérisé le développement du monde moderne jusqu'au tournant du 19^e siècle.

1. La contradiction sociale générée par le capitalisme et les limites de la régulation institutionnelle de la société.

À la suite de Michel Freitag, il faut d'abord rappeler que les principes propres à l'idéologie caractérisant la modernité ont essentiellement été définis sur la base d'une

¹ La perspective ici défendue s'inspire de la critique marxienne de l'économie politique, critique considérant ce discours comme l'idéologie de la société capitaliste, à deux niveaux complémentaires : « idéologie » d'abord comme « révélateur » effectif d'une structure de pratiques significatives à l'œuvre, rivalisant avec d'autres structures concurrentes ; ensuite comme « escamotage » du caractère historique et normatif de la structure présentée par le discours comme « naturelle ».

référence à une Raison objective à caractère transcendental, référence qui a historiquement procédé à un dépassement dialectique des principes axiologiques particularistes qui caractérisaient les figures de la transcendance religieuse. C'est depuis cette référence dotée d'un degré supérieur de réflexivité interne et de cohérence systématique qu'une justification non-théologique de l'unité des différentes dimensions de la pratique a pu voir le jour, tant dans ses dimensions épistémiques qu'institutionnelles. Épistémiques, d'abord, dans la mesure où les dimensions cognitive, esthétique et normative de la pratique sociale se trouvaient dorénavant virtuellement assujetties aux réquisits « législatifs » de la Raison (Kant), qui reposait simultanément sur le rôle déterminant du sujet rationnel dans l'édification des règles et structures orientant ces pratiques, en même temps que sur un monde dont l'objectivité était garantie par l'existence de « lois » dont les principes étaient susceptibles d'être pleinement récapitulés et réfléchis.

Institutionnelles, ensuite, puisque la Raison à laquelle étaient rattachés les idéaux de liberté, d'égalité et de solidarité, a correspondu au mode de légitimation de la structuration effective de la société elle-même, par le biais d'une institutionnalisation de la pratique de base en domaines catégoriquement différenciés : c'est au nom de la contribution de ces domaines spécialisés que sont la science, la vie esthétique et l'action normative à l'accroissement des « lumières » et du progrès de la Raison que leur autonomisation graduelle à travers des pratiques institutionnelles put être justifiée, limitée et reconnue. C'est évidemment le champ de l'action normative, et plus spécifiquement celui de la politique et du droit, qui a revêtu une importance décisive dans l'idéologie bourgeoise moderne, puisque c'est à travers ce champ que la société pouvait idéalement prétendre à une maîtrise de sa destinée, de manière à la rendre conforme aux finalités dernières de la Raison. En fait, on doit se rappeler que c'est sous l'égide des doctrines du droit naturel subjectif que le procès de rationalisation substantiel et de différenciation de la pratique sociale s'est développé durant plusieurs siècles, et que l'autonomisation et l'interdépendance des champs de la pratique a été d'autant plus poussée qu'ils se trouvaient unifiés à un niveau supérieur d'institutionnalisation et de justification. Légitimé par la référence aux figures du droit naturel, ce niveau n'était rien d'autre que celui de l'action politico-institutionnelle, qui a elle-même été différenciée selon une forme hiérarchique et cohérente, ces niveaux d'institutionnalisation s'élevant à mesure que la société

« découvrait » et approfondissait la signification et la portée révolutionnaires de sa capacité à institutionnaliser ses domaines de pratiques. C'est ainsi que l'on peut, avec Michel Freitag, caractériser le « concept » de la société moderne et de son idéologie de justification comme étant le procès d'institutionnalisation de la capacité à institutionnaliser, cela signifiant essentiellement que la pratique institutionnelle en est venue à réfléchir et à prendre pour objet sa propre pratique, c'est-à-dire à *appliquer à elle-même le principe qu'elle appliquait aux autres pratiques*². Il faudrait dire, en fait, que la société moderne a poussé la question de la souveraineté politique au bout de ses conséquences « logiques » en tendant vers la plus grande transparence possible de son principe opératoire, soit en rationalisant les formes institutionnelles qui prêtaient elles-mêmes une objectivité sociale aux formes de la pratique³.

Si l'on voulait exprimer tout cela de manière synthétique, il nous faudrait dire que l'idéologie rationaliste a, durant toute la durée de la lutte qui a opposé la bourgeoisie aux figures de l'ordre traditionnel, présenté la Raison à titre de principe contrafactuel permettant de récapituler le devenir de la réalité, depuis les zones les plus austères de la nature inanimée jusqu'aux plus « éclairées » de l'histoire : la valorisation moderne de la liberté et de la solidarité reposait sur le présupposé selon lequel la réalité phénoménale coïncidait avec le déploiement d'un principe rationnel opérant (« le rationnel est effectif, l'effectif est rationnel », *dixit Hegel*), dont la pleine réalisation s'est effectuée avec l'avènement du système des institutions politiques. C'est donc naturellement dans le champ de l'interprétation de la vie socio-historique que l'idéologie rationaliste s'est principalement développée, la bourgeoisie visant à établir la nécessité historique du

² Freitag, Michel, *Dialectique et société*, t.2, Montréal, Albert St-Martin, 1986.

³ Freitag, Michel, « Pour une théorie critique de la postmodernité », dans : *L'oubli de la société*, Québec, Presses de l'Université Laval, 2002. Dans sa contribution à la critique du problème de l'idéologie chez Michel Freitag, Jean-François Côté soutient qu'il faudrait distinguer le mode de reproduction politico-institutionnel qui caractériserait le cycle des sociétés traditionnelles, du mode de reproduction politico-constitutionnel, qui singulariseraient le projet « révolutionnaire » des sociétés modernes. Contrairement à Freitag, Côté pense qu'il y aurait une différence de nature entre ces deux modes de production de la contrainte sociale, puisque l'entreprise de refondation systématique et « consciente » des sociétés par l'entremise des formes institutantes comme la Constitution, différencierait des sociétés basées sur des institutions dont l'existence serait réputée dépendre d'une volonté de type divine (comme dans le cas des monarchies, des empires et des sociétés de castes). Si cette distinction nous semble tout à fait pertinente pour préciser la nature de ces deux types de cycles, nous ne pensons pas, cependant, qu'il y ait une différence de nature entre eux. L'application aux institutions de leur propre principe opératoire nous apparaît être une expression claire de leur logique immanente de développement, non une sorte de saut quantique dans l'ordre symbolique. Cf. Jean-François Côté, « Le problème de l'idéologie dans la sociologie dialectique de Michel Freitag », *Société*, no.26, 2006.

triomphe des institutions politiques par lesquelles elle élargissait les cercles de sa liberté : « Le mouvement de la société étant désormais placé sous la responsabilité humaine qui s'exerce sous l'égide régulatrice de la Raison, l'historicité prend elle aussi un sens progressiste et linéaire dont la nature n'est pas d'abord empirique mais elle aussi transcendante et idéale (le « sens de l'histoire » et la « nécessité historique ») »⁴.

Or, les structures sociales et l'idéologie du « projet » de la société moderne, qui s'est déployé sur près de six siècles d'histoire, ont été mises à l'épreuve avec le développement du capitalisme et de son mode d'« organisation » propre, qui ont pris leur essor depuis l'intérieur du champ d'action dessiné par une institution centrale, celle de la propriété privée. Comme nous l'avons vu au chapitre précédent, c'est précisément sous ce couvert que le processus de mise à nu des individus a été rendu possible, la propriété privée étant d'abord fondée sur la base d'un fond « propre », d'un « soi », c'est-à-dire encore d'une subjectivité formellement dégagée de toutes les formes traditionnelles d'identité socio-normative. C'est au creux de cette institution à caractère universaliste, qui repose effectivement sur le principe moderne de la liberté, de la volonté et de la souveraineté individuelles, que le contrat régissant la sphère d'échange capitaliste a pu prendre place : tant le travailleur « libre » que le propriétaire capitaliste s'associant à travers un contrat se reconnaissent mutuellement et juridiquement comme « propriétaires » (d'une force de travail individuelle d'un côté et des moyens de production de l'autre), c'est-à-dire comme des individus formellement responsables d'eux-mêmes. Comme le dit Freitag : « La propriété institue du même coup l'individu privé en son sens moderne, c'est-à-dire comme personne juridique disposant dans la sphère de sa propriété d'une autonomie totale, et ayant par conséquent la capacité de s'y engager vis-à-vis de tout autre individu analogue : par un simple acte de volonté autonome par le contrat. Dans la sphère de sa propriété, l'individu en tant que personne juridique devient « responsable », il est lui-même la seule source des obligations auxquelles il peut être tenu socialement de répondre »⁵.

Si l'institution du contrat – et, derrière elle, la propriété privée sur laquelle il se fonde ultimement – a été présentée comme l'une des principales pièces institutionnelles

⁴ Freitag, Michel, « De la terreur au meilleur des mondes », dans Dagenais, Daniel (sous la dir.), *Hannah Arendt, le totalitarisme et le monde contemporain*, Québec, PUL, 2003, p.318.

⁵ Freitag, Michel, *L'oubli de la société*, op.cit., p.131

structurant la socialité du monde moderne, il a néanmoins ouvert la voie à la production d'une asymétrie décisive qui allait naître dans la sphère privée. En effet, si, d'un côté, le contrat aménage et garantit, conformément aux idéaux de la société bourgeoise, la rencontre entre deux propriétaires formellement libres et, de ce fait, égaux en droit, il permet cependant, de l'autre côté, à l'un des deux propriétaires – l'entrepreneur – d'acheter concrètement la « liberté » de l'autre – le travailleur – afin de disposer souverainement et arbitrairement de sa force de travail en « privé », et ce, durant tout le temps couvert par le contrat. Cette appropriation légale de la liberté du travailleur, si elle fut légitimée par l'argument selon lequel la vente de la force de travail, loin de coïncider avec la vente de l'individu comme tel, constituait en fait un « contrat de service », allait néanmoins réinscrire, à l'encontre des principes modernes à caractère universaliste de liberté et d'égalité, une nouvelle version de la dialectique du maître et du valet au cœur de la société politique. Assujetti à un *dominium* patronal que nulle régulation culturelle ou politique ne venait encadrer dans son exercice privé, le travailleur salarié entrait par le contrat dans un rapport de dépendance et de subordination, sous l'impératif duquel ses activités productives allaient désormais être soumises à une rationalisation et à une exploitation virtuellement illimitées.

Or, le développement de la puissance sociale propre à l'organisation capitaliste qui a pris naissance dans le *dominium* de l'entrepreneur a généré, de manière cumulative, une déstabilisation des fondements institutionnels de la société occidentale. Ainsi, plutôt que de se conformer à l'idéalité régulatrice qui était la sienne, soit celle de généraliser concrètement la liberté et l'égalité à l'ensemble des sujets de droit, la société moderne a été flouée par le développement interne de cette dynamique d'exclusion basée sur la reproduction d'un rapport différencié à la propriété privée. C'est ainsi que l'ensemble des idéaux qui avaient, à travers les diverses figures du droit naturel moderne, justifié le procès d'institutionnalisation de la pratique mené par les institutions politiques, ont été massivement disqualifiés du fait de leur formalisme, formalisme auquel la cohorte élargie des salariés imputait désormais l'institutionnalisation de leur condition de « valets ». Par le fait même, ce sont les assises universalistes de la société politico-institutionnelle elles-mêmes qui furent globalement remises en cause, les instances de régulation politique étant

désormais jugées par les « travailleurs » en fonction du rôle qu’elles assumaient dans la reproduction de l’asymétrie immanente au développement du rapport capitaliste. En fait, pour le dire clairement, « le « formalisme universaliste » qui représentait l’essence des institutions politiques et sociales modernes et la condition de leur prétention émancipatrice et libératrice, prit [aux yeux des salariés] le sens d’un mensonge brutal et cynique. »⁶

Cette crise idéologico-politique dans laquelle va se retrouver plongé le monde moderne à partir de la deuxième moitié du 19^e siècle, va favoriser la production de nouvelles formes de théorisation de la société, formes dont font partie notamment les sciences sociales. Ces dernières, contrairement aux différents discours explicitement idéologiques qui vont se développer de parts et d’autres de la rupture sociétale occasionnée par le capitalisme⁷, vont tenter d’identifier le nouveau principe à partir duquel la récapitulation du devenir de la société occidentale serait possible, une fois tombées en disgrâce les perspectives dites « métaphysiques », c’est-à-dire substantielles et contrafactuelles, inspirées du droit naturel moderne. Cherchant à rompre avec les présupposés de ces perspectives leur apparaissant désormais inadéquates pour saisir les déterminations essentielles d’un monde « désenchanté », la plupart des nouvelles sciences sociales vont idéaliser et adopter la posture des sciences de la nature vis-à-vis de leur objet, entraînant du coup une série de problèmes épistémologiques sur lesquels nous ne nous attarderons pas ici. En fait, la visée théorique fondamentale des sciences sociales a été de rendre compte de la nature de la logique « travaillant » de l’intérieur une société dont l’ordre symbolique et les structures de la pratique étaient en proie à de profonds bouleversements, une société qui présentait à la fois des continuités et des ruptures tout à fait décisives par rapport à l’ordre socio-normatif antérieur.

Des continuités « matérielles » d’abord, parce que les sociétés occidentales du 19^e siècle se trouvent être des sociétés hautement différenciées : le procès

⁶ Freitag, Michel, « De la terreur au meilleur des mondes », op.cit., p.281

⁷ Dans la généalogie des totalitarismes archaïques qu’il propose, Freitag affirme que ces discours de crise constituent en quelque sorte la radicalisation de propositions contenues comme « moments » ou comme « courants » synthétisés dans l’idéologie rationaliste moderne ; cette radicalisation touchera, notamment dans des contextes sociaux-historiques où la modernisation capitaliste se réalisera de manière accélérée et brutale, des sommets quant à la ferveur existentielle exigée de leurs supporteurs. Ce déni de l’espace « polémique » et intersubjectif au sein desquels consiste toute idéologie au sens strict est, aux yeux de Freitag, l’une des caractéristiques sociologiques élémentaires à laquelle on peut associer le développement d’une dimension totalitaire. Nous y reviendrons. Cf. « De la terreur au meilleur des mondes », op.cit. , pp.329 et suiv.

d'institutionnalisation de la vie sociale a alors atteint un degré inégalé de développement, chaque domaine de la pratique ayant désormais des règles, des structures, des médiations et une « tradition » qui marquent sa spécificité à l'égard des autres sphères. L'astronome se défend de faire intervenir l'astrologue dans ses hypothèses scientifiques, les beaux-arts ne sont plus depuis longtemps associés à de l'artisanat, les juges sanctionnent les lois produites par le législateur et le marché n'est plus une excroissance de la vie domestique : toutes ces frontières rationnellement instituées entre les domaines de vie se maintiennent et reproduisent sans cesse le moment positif de l'acte de différenciation sociale qui les a vu naître, et ce, dans une indifférence progressive face au destin des institutions politiques confrontées aux contradictions sociales engendrées par l'expansion du capitalisme industriel. L'histoire de la société occidentale apparaît alors comme un procès continu et immanent de différenciation sociale dont il s'agit d'établir positivement la cohérence fonctionnelle, au-delà du principe d'intégration politique qui lui avait donné naissance.

Or, c'est précisément cela qui constitue, derrière cette continuité matérielle, la principale rupture formelle qui s'est réalisée au 19^e siècle. Dépourvu d'une référence à son principe initial et à l'unité d'un système institutionnel dans l'identité duquel elle tirait son « projet », son mode d'intégration et ses limites socio-normatives, ce procès de différenciation sociale est désormais, sur le plan de ses structures de reproduction, orphelin du principe transcendental et contrafactuel qui l'a longtemps justifié. Ce qu'il y avait de substantiel dans la rationalité s'est largement effrité au profit de considérations pragmatiques et fonctionnelles mobilisées dans la justification de la reproduction des pratiques sociales. Le crépuscule des idéaux du droit rationnel moderne ne sera pas suivi par l'aube d'un nouveau principe de substitution grâce auquel la société serait en mesure d'orienter « métaphysiquement » les structures sociales qu'elle recoupe, et les puissances qu'elle voit croître en son sein sont les dispositifs mis en place par le développement des organisations capitalistes. C'est bien évidemment au cœur des institutions politiques que cette crise s'est manifestée le plus clairement, étant au centre de l'ordre symbolique de la société.

2. La sociologie d'inspiration biologique comme « science de l'organisation sociale ». Herbert Spencer et la théorie de l'évolution sociale.

2.1 Présupposés épistémologiques de la sociologie spencerienne.

C'est un fait connu que de nombreux théoriciens de la société du 19^e siècle se sont tournés vers les sciences de la vie pour s'inspirer du mode d'objectivation formalisé qu'elles avaient développées en étroite relation avec les principes de l'économie politique exposés aux siècles précédents⁸. D'abord, il faut dire que c'est grâce à ces catégories tout à fait générales que les sciences sociales « d'inspiration biologique » au 19^e siècle vont pouvoir maintenir une conception « classique » de la théorie, conception selon laquelle tout thème faisant l'objet d'une réflexion particulière doit au préalable être située au sein d'une totalité signifiante. C'est ainsi que, prenant acte de la déliquescence des discours de justification métaphysiques et des formes transcendentales dotées du même coefficient d'idéalité (la Liberté dans l'histoire, la pérennité du *Volkgeist*, pour prendre deux exemples connus), certains sociologues ont vu dans la catégorie d'organisation un principe permettant d'unifier à nouveaux frais le réel dans son ensemble, d'agir comme dénominateur ontologique commun à toutes les classes d'étants, et de thématiser, sur le fond homogène de cette logique, la « spécificité » de la société : « Les théories développées par Saint-Simon, Comte, Spencer ou Durkheim, participent d'une idée générale qui leur est commune, par delà la variété de sens à travers laquelle elle se précise chez chacun d'eux : des sociétés jusqu'aux composantes chimiques, en passant par les classes, les institutions, la famille, les corps et les organes vitaux, le monde est intégralement *organisé* »⁹.

En effet, parce qu'elle recouvre le caractère systématique et l'ambition ontologique « réaliste » de certaines philosophies modernes, cette nouvelle clef d'interprétation permet aux théoriciens de saisir sous un autre jour la question de l'être, de voir de l'« organisation » là où la Raison avait jadis fait son nid, y compris dans la matière, dépassant ainsi les antagonismes entre le vivant et l'inerte, entre les formes du vivant, ainsi

⁸ Guillo, Dominique, *Sciences sociales, sciences de la vie*, Paris, PUF, 2000.

⁹ Guillo, Dominique, *Les figures de l'organisation. Sciences de la vie et sciences sociales au XIX^e siècle*, Paris, PUF, 2003, p.313.

qu'entre la société et l'individualité. C'est sur le fond de ce partage ontologique décisif que pourront être classifiées les grandes familles d'êtres, selon leur degré plus ou moins grand d'organisation, comme le soutient Guillo : « La notion d'*organisation* reçoit un sens clairement hérité de l'anatomie comparée, qui associe l'idée d'une unité ontologique du monde et celle de sa compartmentation phénoménale en segments hiérarchisés selon leur degré de complexité »¹⁰.

Déjà, une signification générale de ce basculement épistémologique se laisse entrevoir : avec cette catégorie, les sciences sociales naissantes semblent alors détenir un fil rouge leur permettant de produire une représentation synthétique de la totalité qui soit conforme au devenir de leur objet particulier, *c'est-à-dire au devenir d'une société hautement différenciée qui, semblant être laissée au dynamisme « révolutionnaire » du capital, apparaît profondément « incertaine » quant à ses principes, ses finalités et son mode de régulation interne*. En fait, à partir de la moitié du 19^e siècle, la théorie sociologique naissante semble s'être rendue à l'idée que les procès de différenciation et de « complexification » sont le fin mot des réalisations menées sous l'égide des références transcendantales modernes.

S'il est possible de penser la société et ses formes comme une « organisation sociale », c'est d'abord pour la plupart de ces auteurs parce qu'il est désormais possible de penser la société comme un objet dépourvu d'une essence contrafactuelle ou métaphysique, objet prenant la forme d'une totalité concrète dont il faut désormais saisir le mode de maintien fonctionnel des activités¹¹. C'est ainsi que se pose, au cours du dernier tiers du 19^e siècle, la question de la nature de la cohésion, de l'orientation et de la régulation des formes de la pratique sociale dans un monde en proie à un intense procès de décomposition des

¹⁰ Ibid., p.313-314

¹¹ Parmi tous les théoriciens de ces sciences sociales de la fin du XIX^e siècle, Durkheim est probablement celui qui est le plus précis sur le plan théorique sur la signification de la catégorie de fonction et de l'analyse fonctionnelle en général. Si, pour l'étude des phénomènes sociaux, le concept de cause doit être selon lui mis de côté, il en va de même avec les concepts de but et de fin, qui ne rendent qu'imparfaitement compte des effets « secondaires » ou « non-réfléchis » qui accompagnent toujours le développement de ces phénomènes. Dans *De la division du travail social*, Durkheim dit ceci : « Nous ne pouvons employer [le concept] de but ou d'objet et parler de la fin de la division du travail, parce que ce serait supposer que la division du travail existe *en vue des résultats* que nous allons déterminer. Celui de résultats ou d'effets ne saurait davantage nous satisfaire, parce qu'il n'éveille aucune idée de correspondance. Au contraire, le mot de *rôle* ou de *fonction* a le grand avantage d'impliquer cette idée mais sans rien préjuger sur la question de savoir comment cette correspondance s'est établie, si elle résulte d'une adaptation intentionnelle et préconçue ou d'un ajustement après coup ». Durkheim, Émile, *De la division du travail social*, Paris, PUF, 1960, pp.11-12.

idéaux justifiant les instances de domination institutionnelle. C'est afin de répondre à cette question essentielle que la sociologie du 19^e siècle ira notamment puiser dans les sciences de la vie des principes et distinctions analytiques qui établiront de proche en proche les déterminations de la logique de l'« organisation » de la réalité sociale. Parmi toutes ces distinctions, il en est une qui constitue en quelque sorte le noyau dur des théories dont nous parlons ici, et c'est sur le fond de cette distinction absolument centrale que s'échafauderont les développements ultérieurs des perspectives dites fonctionnalistes en sciences sociales.

Selon des théoriciens comme Spencer, les formes sociales, comme tout organisme vivant, présentent deux dimensions structurelles essentielles, dont la catégorie d'organisation désigne l'unité en acte : « À côté de l'intégration qui est le caractère primaire de l'évolution, les sociétés, comme les corps vivants, montrent nettement le caractère secondaire, la différenciation »¹². Ainsi, pour prendre cette assertion à l'envers, la structure morphologique de l'agrégat social se déclinerait selon un certain degré de *différenciation*. Cristallisée dans la forme de l'organisme par la subdivision de structures intérieures et extérieures développées, la différenciation est le signe positif d'une transformation des capacités opératoires de l'organisation dans le temps et dans l'espace, transformation qui indique la direction d'une évolution vers des formes de plus en plus poussées de spécialisation fonctionnelle. Plus que tout autre développement de la logique de l'organisation, la société industrielle du 19^e siècle est perçue par ses théoriciens comme celle qui représente le *summum* de la logique de division du « travail social » et de différenciation réelle des pratiques, et la sociologie, comme discours produit de l'intérieur de cette logique, procure l'intelligibilité essentielle de ce gigantesque mouvement de scission et de spécialisation internes des formes : « La science de « l'organisation sociale » a pour objet le sommet de cette pyramide de systèmes intégrés les uns à partir des autres que constitue le monde. La sociologie boucle le système des connaissances et livre le savoir le plus proche des intérêts immédiats de l'homme. »¹³ Évidemment, c'est ici que se retrouve réinterprété et réinscrit dans une totalité réelle le principe de division du travail, central dans l'économie politique classique, principe qui avait dans les premiers temps

¹² Spencer, Herbert, « Une société est un organisme », dans : *Principes de sociologie*, Paris, Alcan, 1890, p.33.

¹³ Guillo, Dominique, *Les figures de l'organisation*, op.cit., p.316

inspiré les biologistes, pour ensuite revenir dans la théorie de la société en inspirant les sociologues¹⁴.

Ensuite, le corps social est organisé parce qu'il présenterait des phénomènes à caractère physiologiques, c'est-à-dire des processus dynamiques « transversaux » internes qui permettent à l'organisation de remplir différentes fonctions essentielles à son maintien et sa reproduction dans l'espace et le temps. On dira de cette dimension qu'elle correspond à la dimension d'*intégration* proprement dite, dans la mesure où elle assure le développement des échanges entre les capacités opératoires de l'organisme, qui ne pourraient évidemment se spécialiser et se différencier si elles n'étaient pas mises en étroite correspondance fonctionnelle : dans une activité, plusieurs structures sont sollicitées en vue d'un but et les processus « physiologiques » permettent les échanges nécessaires entre ces structures pour y parvenir. Contrairement au processus de différenciation, cette coordination « transversale » que déplient les différentes modalités d'intégration est spécifiée directement tant par la nature des relations entre l'organisation et son environnement extérieur que par les différentes constituantes intérieures de l'organisation elle-même. Cette dimension de l'organisation, que l'on associera plus tard aux processus « communicationnels » de l'organisme comme nous le verrons plus loin, « vise » ainsi à accroître d'abord l'efficacité des relations entre les capacités opératoires de l'organisation afin d'en optimiser le degré de coordination.

Avec cette distinction essentielle, les sciences sociales naissantes vont disposer d'un schéma de pensée qui semble avoir définitivement rompu, d'une part, avec le plan d'idéalités transcendantes qui prêtaient une consistance et un *telos* aux formes sociales institutionnalisées dans le monde moderne. À l'instar de certains théoriciens de l'évolution de la vie naturelle qui ont cherché à réfuter l'idée d'une souveraineté de la Forme sur les formes empiriques, d'une permanence ontologique d'un type à travers ses développements concrets, la sociologie inspirée par les analogies biologiques des sciences de la vie a trouvé dans l'articulation entre les procès de différenciation et d'intégration fonctionnelle la

¹⁴ Ce que Durkheim n'a pas manqué de thématiser dans *De la division du travail social*, comme le montre en détail Guillo dans : « La place oubliée de la biologie dans les premiers textes de Durkheim », *Revue française de sociologie*, vol.47, 2004

possibilité de penser le développement « intra-mondain » et empirique des formes de socialité. Comprise comme unité en acte de cette articulation, l'organisation peut ainsi être comprise comme le principe opératoire, la structure interne d'un régime de régulation et d'orientation de la pratique où l'objectivité du procès de développement des formes sociales repose sur l'évidement de la substance « apriorique » de ces formes¹⁵. En fait, dans les sciences de l'organisation, c'est le développement arbitraire de la forme empirique qui, au bout du compte, devient la « substance ».

Or, à l'évacuation non-critique de toute référence à la réalité du plan des idéalités substantielles régissant ces formes, au constat sociologique positif d'une décomposition des figures de la Raison objective, correspond d'abord et avant tout l'évacuation d'une référence à la réflexivité et l'historicité du devenir de la société comprise comme une organisation. Plus particulièrement, ce que nous rencontrerons chez ces auteurs, et cela sera plus particulièrement poussé chez Spencer, c'est une théorie de la régulation et de la reproduction de la société *qui ne repose plus sur la reconnaissance de la prééminence historique des pratiques politico-institutionnelles dans le procès de différenciation et d'intégration sociales*. De Comte à Durkheim en passant par Spencer, les principes de l'organisation sociale sont présentés comme étant produits par la dynamique de l'organisation sociale elle-même, par une dynamique qui n'a plus à se rapporter à l'unité d'un pouvoir et l'expression d'une volonté substantielle pour exister : il existe, dans la nature, des lois de l'organisation de la réalité qui bourgeonnent à la manière d'une *physis*, lesquelles lois sont effectives à travers *mais aussi et d'abord par delà* toute emprise institutionnelle sur le destin de la société. En fait, les formes différencierées qu'ont prises les institutions sont très tôt réinterprétées par ces auteurs comme une manifestation massive de ces lois : plutôt que d'être rapporté au principe idéologique et à la spécificité des instances qui l'ont « libéré » au cours d'un procès antagonique, le *fait de la différenciation sociale* est

¹⁵ À l'exception notable de Durkheim, qui identifie le processus de division du travail et la réalisation du « bien » de la société à travers la densification des relations de solidarité. Disons ici que Luhmann n'a pas manqué de relever et de dénoncer cette thèse durkheimienne d'une « intentionnalité » profonde qui traverserait en sous-main les sociétés fonctionnellement différencierées. Pour Luhmann, le fait que Durkheim impute à la division du travail une fonction morale et condamne la catégorie de « différenciation » sous le chef qu'elle désignerait des pratiques ne contribuant pas au bien de la société, confirme que la sociologie durkheimienne est l'auto-observation d'une société en transition, passant d'une structure de différenciation verticale-hiéarchique à une structure horizontale-fonctionnelle. En fait, pour Luhmann, Durkheim constituerait le dernier moraliste du 19^e siècle. Cf. « Durkheim on Morality and the Division of Labor », dans : Luhmann, Niklas, *The Differentiation of Society*, New York, Columbia University Press, 1982.

vu comme l'expression d'une organisation fonctionnelle *sui generis* du réel. Qu'aucune théorie « forte » de l'institution, c'est-à-dire comme pratique réflexive d'institutionnalisation des formes de la pratique, n'apparaisse dans les thèmes de cette sociologie première manière, ne peut en aucun cas surprendre : pour Durkheim par exemple, l'institution désigne des règles et des pratiques préexistant à l'individu, des modes de conduite qui sont « relativement extérieurs à lui et qui jouissent d'un pouvoir de contrainte assorti à un certain degré de cristallisation »¹⁶. Si cette théorie de l'institution est juste et tout à fait conforme au déploiement du moment « positif » de l'institution, elle fait cependant l'impasse sur un moment phénoménologiquement antérieur et structurant dans l'exercice de toute contrainte proprement institutionnelle, soit celui du mode de production et de détermination de la norme instituée. Quant à Spencer, il utilise à plusieurs reprises le terme d'institution sans jamais en proposer de définition claire¹⁷.

2.2 Coordination fonctionnelle et théorie de l'évolution chez Spencer

Ce n'est qu'une fois saisie cette éclipse du procès d'institutionnalisation dans la reproduction des structures de la société que l'on peut dans un second temps s'attarder à la logique de déploiement « spontané » de la différenciation et de l'intégration fonctionnelle de la société. Cette logique, qui sera pensée de différentes manières selon les auteurs, trouve néanmoins chez Spencer une théorie achevée s'opposant explicitement aux doctrines « institutionnalistes » qu'ont porté les variantes du droit naturel moderne, théorie qui, pour le résumer schématiquement, va chercher à penser l'orientation de la société non pas tant en termes de domination politique que de coordination fonctionnelle des activités. C'est en effet en déniant la capacité de la volonté humaine à infléchir quelque devenir socio-historique que ce soit, c'est en récusant la réalité propre des instances par lesquelles la société prétend avoir une emprise sur son destin que Spencer va avancer une conception d'une régulation fonctionnelle à caractère *distribué* de l'organisation sociale, reposant

¹⁶ Clain, Olivier, « Institution », dans : *Encyclopédie philosophique universelle*, vol.2, Paris, PUF, 1998, p.1321

¹⁷ Gurwitch, Georges, « Une source oubliée : Herbert Spencer », *Cahiers internationaux de sociologie*, XXIII, 1957, p.116-117

exclusivement sur l'efficacité des mécanismes d'équilibration rétro-agissante et dynamique des différentes constituantes de l'organisation sociale.

Cette substitution importante se réalise de manière systématique chez Spencer, puisque la synthèse philosophique qu'il propose déplie de manière cumulative cette conception, dont la proposition centrale consiste en une dissolution de l'unité de la « volonté » et de l'identité de la « subjectivité » de l'organisme vivant et de l'organisation sociale, unité associée selon lui à une conception « autoritaire » et inadaptée de la régulation¹⁸. Si, dans les conceptions du pouvoir moderne, ces deux caractéristiques philosophiques (volonté et identité) spécifiaient la nature proprement réflexive du moment de la décision, chez Spencer elles se convertissent en modalités opératoires définalisées de la totalité fonctionnelle que représente l'organisation : la « volonté » et le « soi » de l'organisation sociale ne renvoient désormais chez lui qu'à la « réactivité » fonctionnelle propre aux structures internes et externes de l'organisme, à un état précis de leur développement. D'une certaine manière, si la contingence du moment de la décision existe encore bel et bien, il tend à se confondre désormais avec la totalité de l'organisation proprement dite, où c'est chaque partie indépendante qui est réputée assumer une quote-part de ce moment, dont l'unité et l'identité échappe à chacune d'entre-elle : du coup, la « coordination » - et éventuellement la « finalisation » - des activités de l'organisation sont pensées comme étant des automatismes immanents au déploiement réactif de la totalité sociale elle-même.

Cette position concernant le mode de production de l'ordre interne des formes de vie est sans aucun doute le fil rouge de l'œuvre de Spencer qui, de la biologie à la sociologie en passant par la phrénologie et la psychologie, n'a eu de cesse de récuser la thèse d'une source unifiée et « synthétique » de détermination des activités d'un organisme. Par exemple, dans un débat fameux l'opposant au biologiste Thomas Henry Huxley¹⁹, Spencer citera parmi d'autres le cas des chilopodes (une variété de mille-pattes), ces arthropodes composés de plusieurs segments « agissant » de manière séparée et indépendante, y compris selon Spencer dans la réalisation des fonctions vitales. Contrairement à Huxley qui affirmait qu'un système central supervisait l'activité des ganglions nerveux responsables des mouvements de pattes de ces arthropodes, Spencer défendait quant à lui la position

¹⁸ Elwick, James, « Herbert Spencer and the Disunity of the Social Organism », *History of Science*, 41, 2003,

p.39

¹⁹ Ibid., p.40

inverse, soit la pleine « souveraineté » de chacun de ces ganglions sur chacun des mouvements, et ainsi leur totale indifférence face à un quelconque principe d'intégration « proto-réflexif », liant simultanément en un même procès l'unification « identitaire » du sujet et la différenciation de ses capacités opératoires. Pour Spencer, la régulation d'ensemble du corps ne ressortait d'aucune partie en particulier, mais était au contraire distribuée sur l'ensemble des segments individuels, dont l'évolution parallèle avait mené à une forme de coordination fonctionnelle des activités. La totalité, pour le dire autrement, n'était pas selon lui régie depuis un point de surplomb agissant sur l'ensemble de l'organisme, mais était orientée par un processus de différenciation fondé sur l'addition de capacités opératoires monadiques, c'est-à-dire ontologiquement étrangères au caractère cumulatif et « identitaire » de l'expérience. Bien qu'anodin au premier abord, il faut dire que cet exemple pris chez les invertébrés avait, pour Spencer comme pour Huxley, une signification et une portée qui dépassaient très largement le champ de la biologie²⁰.

Il se trouve que ce déplacement, ou plus précisément cette décomposition du moment de la décision dans le déploiement fonctionnel de la totalité organisée entraîne simultanément, chez Spencer, l'entrée en scène d'un facteur déterminant dans l'« orientation » de toute organisation sociale, d'un facteur spécifiant tout processus de différenciation et d'intégration fonctionnel, soit les contraintes environnementales auxquelles font face les formes de vie. Spencer développe en effet, dans son *Système de philosophie synthétique*, une théorie de l'organisation qui prend appui sur une « loi d'évolution », qui pense le développement des formes sur la base d'une conjonction de deux mécanismes physiques distincts. L'*équilibration directe*, d'abord, qui se trouve à traduire en termes tout à fait généraux l'hypothèse lamarckienne d'adaptation par hérédité des caractères acquis, et l'*équilibration indirecte*, ensuite, qui s'inspire de la théorie darwinienne de l'adaptation par la « sélection naturelle ». Plus particulièrement, il faut savoir que, pour Spencer, « l'évolution est un processus d'intégration et de différenciation interne d'un agrégat initialement homogène. Cette intégration et cette différenciation sont elles-mêmes l'effet d'un processus dynamique d'équilibration entre le mouvement interne

²⁰ Ibid., p.41, ainsi que : Taylor, Michael, *Men versus State. Herbert Spencer and the Late Victorian Individualism*, Oxford University Press, 1992, p.134.

des particules de matière composant l'agrégat, d'une part, et le champ de forces externes dans lequel il est placé, d'autre part. Le mouvement interne des parties d'un tel agrégat tend ainsi continuellement à s'équilibrer avec l'action des forces extérieures. »²¹

Ainsi, pour Spencer, la régulation de l'organisation procède d'abord d'une logique de l'adaptation *stricto sensu*, consistant essentiellement en une réaction spontanée de l'organisme aux déterminations de son environnement, réaction qui se traduira par une transformation des structures de différenciation et d'intégration fonctionnelle conformes aux possibilités « matérielles » de restructuration de ce même organisme. On dira de cette forme *directe* d'équilibration qu'elle est librement inspirée de Lamarck, puisque certaines exigences fonctionnelles de l'environnement se cristallisent chez un organisme adapté, dans le développement différencié d'organes correspondants : « l'excès de fonction », pour reprendre une formule convenue, est toujours suivi d'un « excès de croissance ». Ensuite, la régulation des capacités opératoires de l'organisation sont en outre assurées selon Spencer par la présence d'une « force » indirecte, qui est celle de la sélection naturelle, dont le principe aurait été mis au jour par Darwin : « [Les êtres vivants] peuvent devenir mieux adaptés ou réadaptés aux agrégats des causes ambiantes, non par aucune action *directe* de ces causes sur elles, mais par leur action *indirecte*, par la destruction des individus qui s'accordent le moins de ces causes et par la survie de ceux qui s'en accordent le plus »²².

Loin de constituer deux facettes isolées de la régulation de l'organisation, ces deux formes d'équilibration doivent être comprises, aux yeux de Spencer, comme deux fonctions intervenant dans le devenir des formes « organisées ». Il convient en effet de réaliser qu'à tout acte d'adaptation à des contraintes environnementales correspond une réorganisation interne des capacités d'adaptation, qui spécifie à leur tour la position de l'organisme dans le processus de « sélection naturelle » : les procès d'équilibration se trouvant à modifier les capacités opératoires antérieures de l'organisme, ce dernier est inéluctablement condamné à être affecté de manière toujours différente par son environnement, et de prendre dans ce dernier une « position » changeant constamment. Et l'on comprendra davantage à quelle

²¹ Guillo, Dominique, *Les figures de l'organisation*, op.cit., p.350

²² Spencer, Herbert, *Principes de biologie*, Paris, F. Alcan, 1910, p.542. Cité dans : Guillo, Dominique, *Les figures de l'organisation*, op.cit., p.351.

foncière instabilité ontologique est soumise toute organisation lorsqu'on saisira que la modification de sa structure interne et externe entraîne inexorablement des transformations sur son environnement immédiat, lequel influera derechef, à travers sa nouvelle configuration, sur le développement de l'organisation : *la logique de l'organisation implique fondamentalement le déploiement de bouclages rétro-actifs où l'expérience subjective est toujours déterminée par une exigence d'adaptation à son environnement.* Comme le dit Guillo, « aux yeux de Spencer, en se modifiant sous l'action de son milieu ambiant, le vivant donne prise à de nouvelles contraintes, auxquelles son état antérieur ne le soumettait pas. Les propriétés d'un milieu, envisagé depuis le point de vue propre à un corps organisé qui y vit, se modifient donc continuellement à mesure que ce corps s'adapte à ses conditions d'existence »²³. Définie par aucun autre principe que celui d'être contraint de manière « aveugle » par l'exigence d'une adaptation optimale à son environnement, l'organisation se trouve ainsi à coïncider avec sa capacité à se « restructurer » de manière continue, selon les déterminations agrégées et différenciées de son environnement. Nous pouvons affirmer ici une première fois de manière catégorique qu'il s'agit là d'une propriété essentielle de la logique de l'organisation.

En fait, pour résumer cela simplement, si les formes sociales positives ne se réfèrent plus à l'identité d'une Forme supérieure pour traverser l'épreuve des faits, et si plus aucune volonté « subjective » ou synthétique propre à l'organisme ne peut prétendre réguler le tout, l'hypothèse « évolutionniste » d'une régulation interne spécifiée par l'adaptation à l'environnement peut dès lors se formuler clairement : pour Spencer, l'organisation est le principe régissant une forme qui, privée d'une identité, devient la synthèse « négative » et arbitraire des puissances environnementales face à quoi elle est sommée de réagir perpétuellement.

2.3 La société civile contre l'État : sur la supériorité de l'organisation industrielle.

À l'œuvre dans la sociologie de Spencer, on retrouvera appliqué et développé ce principe général à travers différentes théories, dont la cohérence d'ensemble est problématique tellement cette sociologie n'a cessé de multiplier, « épigénétiquement »

²³ Guillo, Dominique, *Les figures de l'organisation*, op.cit., p.353.

pourrait-on dire, les embranchements²⁴. Parce qu'elle exprime clairement selon nous la théorie faîtière de sa sociologie, nous ne retiendrons ici que les grandes lignes de la typologie à deux pôles des formes de société qu'elle propose. Répondant de la loi de l'évolution précédemment exposée, cette typologie notamment inspirée des travaux de Saint-Simon et de Comte introduit par ailleurs d'autres catégories des sciences de la vie pour exprimer, encore autrement, l'indéniable « supériorité » d'une conception de la régulation de la pratique basée sur la coordination fonctionnelle et distribuée des activités plutôt que sur la domination politique.

Si la loi d'évolution régit, selon Spencer, tous les phénomènes observables dans la nature, elle s'applique également aux organisations les plus complexes de toutes, soit les « organisations sociales ». Si, aux yeux de Spencer, ces dernières présentent d'importantes spécificités limitant la portée de l'analogie physio-biologique, elles réagissent néanmoins aux mêmes forces et présentent la plupart des traits fondamentaux d'un organisme vivant, au premier rang desquels figure la présence de trois principaux appareils chargés de réaliser trois fonctions vitales essentielles : un « appareil régulateur », dont la fonction est de maintenir la reproduction « opérationnelle » de la structure interne et externe de l'organisme social face à ce qui menace son ordre ; un « appareil producteur », dont le rôle est de fournir à toutes les parties de la société des moyens de subsistance et d'autres « commodités » ; et un « appareil distributeur », dont la fonction est de faire circuler les communications et les produits à travers l'ensemble des parties de l'organisme.

Si ces trois appareils constituent des structures élémentaires et vitales pour l'organisme, ils n'ont cependant, en eux-mêmes, aucun pouvoir d'orientation décisive sur le développement des formes organisées, y compris – on l'aura deviné – l'appareil « régulateur ». En effet, conformément à la théorie de l'évolution qui est la sienne, Spencer affirme que l'histoire des sociétés humaines ne répond à aucun « projet » particulier, et qu'elle est bien plutôt le résultat arbitraire d'un processus d'évolution souvent lent, toujours imprévisible et hautement complexe. Remontant toutes à un groupe humain initial doté d'une très grande homogénéité, les sociétés ont essaimées par scissions successives, elles-mêmes provoquées par des différenciations structurelles initiées par les interactions des

²⁴ Guillo, Dominique, *Sciences sociales, sciences de la vie*, op.cit., p.87.

sociétés avec leur environnement. Si les fusions entre sociétés ne sont pas exclues par Spencer, il est clair selon lui que les nouvelles « entités fusionnées » n'ont jamais été soustraites à la logique de l'organisation, puisque le nouvel état initial de l'organisation a été immédiatement déstabilisé par des boucles rétro-agissantes spontanément générées par son immersion dans son environnement. En reprenant de la sorte la thèse d'inspiration biologique selon laquelle les formes de vie tendent continuellement à davantage d'hétérogénéité, la sociologie spencerienne exhibe pleinement l'un de ses présupposés fondamentaux, qui est aussi bien celui qui vont caractériser les courants fonctionnaliste et systémique au 20^e siècle : la structure interne de tous les phénomènes est déterminée par un *telos* de la complexité, c'est-à-dire par une logique de différenciation du réel non-totalisable, où les significations produites sont ontologiquement soustraites à la logique du sens, *stricto sensu*²⁵.

Ce *telos* de la complexité est précisément ce qui permet à Spencer d'établir une typologie à deux pôles des formes de société valorisant, au fond, l'organisation sociale ayant le moins contrarié le déploiement de cette logique de différenciation sociale. Qu'est-ce à dire ? Il se trouve que, pour Spencer, les sociétés ont toutes « articulé », sous différentes configurations, les trois grands appareils fonctionnels identifiés, quand bien même ces appareils ne se retrouvaient pas formellement distincts et spécialisés. C'est dans les sociétés hautement différencierées, qui fournissent la clef d'interprétation sociologique pour saisir les sociétés davantage homogènes sur le plan structurel, que l'on peut identifier les deux grandes évolutions typiques des sociétés, selon le type d'appareil de maintien fonctionnel qui y prédomine. Or, l'une des deux évolutions, qui correspondent à une configuration spécifique des appareils vitaux, a en quelque sorte mieux « obéit » à la logique de l'organisation que l'autre en libérant son efficacité. Quels sont ces deux grands types sociaux ?

D'abord, dans les sociétés dites *militaires*, l'appareil de régulation cherche à subordonner les organes producteurs et distributeurs de l'organisme social. « Au cœur de telles sociétés, toutes les activités sont orientées, directement ou indirectement, vers la

²⁵ Nous nous référons ici à la distinction phénoménologique et catégorique établie par Michel Freitag entre signification, sens et valeur. Cf. *Dialectique et société*, t.1, op.cit.

satisfaction des besoins des appareils militaire, politique et judiciaire. »²⁶ Ces sociétés, affirme Spencer en substance, tendent à voir limités et orientés la production industrielle et les mécanismes de la distribution des biens, et ce, à partir de l'organe coercitif de l'État. Évidemment, si l'organe régulateur de ce type de société, qui est tout entière tournée vers la guerre et la conquête, a acquis une « dominance » fonctionnelle vis-à-vis des deux autres, cela est uniquement dû à un processus d'évolution paradoxalement dépourvu de toute intention ou intentionnalité « subjective » : « l'état de l'organisme social, comme celui de l'organisme biologique, est le résultat du processus d'équilibration physique avec le milieu, non des caprices de la volonté humaine »²⁷. Il s'agit d'une autre formulation, exprimée ici dans le langage spencerien, du paradoxe central du libéralisme.

Ensuite, dans les sociétés dites *industrielles*, c'est l'appareil de production qui prédomine et détermine la configuration fonctionnelle de la société. Dans ces sociétés, où cet appareil a acquis toute son indépendance fonctionnelle vis-à-vis de l'organe régulateur, le système producteur s'est différencié au point de développer une forme de régulation distribuée de l'activité : « Like the digestive or visceral system of an individual, the industrial system functions according to its own controlling mechanism which provides manufacturers and the manufacturing centers with spurs or check to production »²⁸. Nul doute, en fait, que ces mécanismes de contrôle sont ceux du marché. Ce dernier n'est qu'en fait la coordination « horizontale » d'un processus sous-jacent, où la multitude d'activités réalisées dans les différentes branches d'industrie développent leurs propres indicateurs et leurs propres mécanismes de rétroaction. Cela, aux yeux de Spencer, sous-entend que les autres appareils vitaux ont été « contraints » par leur environnement à se spécialiser, l'État par exemple se consacrant désormais dans la reproduction des conditions minimales d'existence juridico-administrative du corps social. Toute évolution de l'appareil de régulation, au sein d'une société industrielle, qui irait dans le sens d'une « fusion », d'un couplage, voire d'une interférence avec le système productif, mènerait à un dysfonctionnement général de l'organisme et minerait l'efficacité de l'adaptation à son environnement : « For it to have performed any other function would be an encroachment

²⁶ Guillo, Dominique, *Sciences sociales, sciences de la vie*, op.cit., p.90

²⁷ Guillo, Dominique, *Les figures de l'organisation*, op.cit., p.363

²⁸ Taylor, Michael, *Men versus State*, op.cit., p.143

on the « office » of some other social structure, and would lead to inefficiency in the co-operation and co-ordination of the diverse organs of society »²⁹.

Il est évident que la société industrielle est, contrairement à la société militaire, davantage conforme à la loi d'évolution qui marque les organisations sociales pour Spencer. De fait, le long procès de différenciation et d'intégration fonctionnel de la réalité qui a débuté avec l'apparition de la première forme de vie touche à son apogée avec la société industrielle, puisque les mécanismes de régulation qui la caractérise aplanissent les frictions entre les organes, et laissent, pour ainsi dire, la réalité coïncider avec son concept. La « supériorité » de la société industrielle capitaliste s'explique ainsi, aux yeux de Spencer, non pas du point de vue des « valeurs » ou des principes qu'elle aurait développé et partagé comme un patrimoine à d'autres sociétés, mais bien du point de vue de l'efficacité de sa structure opérationnelle : l'efficacité qui est générée par la multiplication quasi-exponentielle de mécanismes précis de contrôle, de rétroaction et de coordination, intensifie en quelque sorte la toile des liens unissant, virtuellement ou réellement, les parties d'un tout. C'est ce processus d'unification fonctionnelle et de densification des interactions réelles entre parties interdépendantes qui est désigné par Spencer par la logique de l'organisation, et c'est précisément cette logique qui en vient, dans la société capitaliste, à s'opposer aux limites institutionnelles réflexivement établies par l'État. À mesure que se développe, dans certaines circonstances, le système des organisations industrielles, et à mesure que décroît la référence à un principe contrafactuel de légitimation, *le procès de différenciation sociale se déploie en fonction d'un accroissement continu de l'efficacité, de la malléabilité et de la virtualité des interactions possibles ou données dans un système particulier, lequel accroissement est lié à la prédominance du système productif sur les autres structures sociales.*

Ainsi peut-on saisir pourquoi Spencer va affirmer le caractère archaïque et « inadapté » des sociétés basées sur un pouvoir politique fort, puisque ces sociétés se trouvent selon lui à limiter « artificiellement » les possibilités d'interactions et de rétroactions qu'une société fonctionnellement différenciée permet. Une régulation de l'organisme qui se fait par « en haut » ne peut que réfréner la tendance « naturelle » à la différenciation fonctionnelle,

²⁹ Ibid., p.145

puisque une régulation unifiée *a priori* ne peut se substituer à l'extrême exubérance des mécanismes autorégulés d'évolution sociale. Répartis partout à la surface de la société, ces mécanismes spontanés constituent pour Spencer « l'intelligence » d'une totalité sociale qui ne peut être totalisée dans une volonté réfléchie qu'au risque de nuire au libre développement fonctionnel de cette même totalité. Aucune volonté ne peut rivaliser, aux yeux de Spencer, avec la logique de l'organisation sur le plan de l'efficacité de l'adaptation d'un organisme avec son environnement, dans la mesure où l'on associe la volonté à de l'autorégulation qui, vidée de sa substance identitaire et synthétique, se résume à l'accroissement des mécanismes de rétroaction. En fait, en y regardant bien, il est clair qu'ici se trouvent étayées les bases d'une théorie de l'ordre spontané que nous retrouverons, plusieurs années plus tard, développée dans l'œuvre de Friedrich Hayek³⁰.

Bien que cette théorie de la sociologie spencerienne présente, sur le plan de la cohérence systématique et de la validité « empirique » de nombreux problèmes, nous avons d'abord voulu ici restituer les linéaments d'une théorie qui a généralisé la logique de l'organisation en l'élevant au rang de mode de régulation de la société. Évidemment, l'éclipse du procès d'institutionnalisation et du rôle des idéalités régulatrices dans la différenciation de la société que charrie cette théorie, laisse voir sa fonction idéologique. Contrairement à d'autres théoriciens des sciences sociales qui, au 19^e siècle, ont pensé la dynamique de la société traversée par le capitalisme pour mieux établir la nature des réformes à engager pour comprendre les nouvelles formes de solidarité dans la société, Spencer défendait une position libérale radicale consistant à combattre les interventions de l'État dans l'économie. Ici, c'est le *telos* de la complexité qui est le principe unificateur des présupposés de la théorie de la société de Spencer ainsi que de ses positions idéologico-politiques : « In addition to the argument from the differentiation of social structure, Spencer also attempted to give a social scientific foundation for his Individualism by insisting on the almost incomprehensible complexity of the social system. »³¹ Parallèlement à l'impulsion initiale qu'il a donné au courant fonctionnaliste³²,

³⁰ Hayek, Friedrich, *Droit, législation et liberté*, Paris, PUF, 1980.

³¹ Taylor, Michael, *Men versus State*, op.cit., p.146

³² Guillo, Dominique, *Sciences sociales, sciences de la vie*, op.cit., p.93. Georges Gurvitch n'a pas hésité à affirmer que les développements du fonctionnalisme de Parsons et Merton n'étaient finalement que de pâles

Spencer est l'illustre fondateur d'une lignée de théoriciens anglo-saxons au 20^e siècle qui reprendront, chacun à leur manière, les prémisses de ce combat théorique contre tout idéal d'une régulation politique forte de l'économie et de la société dans son ensemble. Cette lignée de pensée d'une régulation politique strictement *négative* de la société, basée sur les mécanismes d'autorégulation, a en effet trouvé en Spencer une première formulation rigoureuse qui démontre clairement comment le libéralisme a trouvé dans la théorie de l'organisation – et éventuellement dans la cybernétique et la théorie des systèmes – un prolongement efficace pour combattre l'*imperium* de l'État.

Ceci dit, cette expression théorique d'une généralisation du principe de l'organisation sera complétée, quelques années plus tard, par l'objectivation du procès réel de neutralisation des institutions politiques. Il est en effet important de reconnaître qu'au-delà de l'anticipation formelle et idéologique de ce principe, la mise en place effective des mécanismes et structures sociales permettant la reproduction élargie de l'organisation capitaliste a largement dépendu d'une transformation interne de l'État et de ses capacités à institutionnaliser. Si Spencer, par exemple, a nié l'historicité de la société en s'attaquant aussi – et d'abord – à l'idéalisation du principe d'historicité, il est clair que cette perte de réflexivité a du se traduire effectivement par une modification essentielle de l'instance par laquelle cette idéalisation et cette réflexivité s'est historiquement « cristallisée », soit l'État. Or, pour comprendre de l'intérieur ce processus, la sociologie de Max Weber nous est apparue comme une expression sociologique privilégiée de cette dynamique, puisque la sociologie de la domination qu'il propose nous permet de saisir cet autre moment de l'objectivation de la logique de l'organisation qu'est la neutralisation et l'« ossification » des institutions politiques, moment décisif en ce qu'il nous permettra d'éclairer les fondements de l'objectivation socio-juridique de l'organisation capitaliste aux États-Unis. Voyons donc maintenant de près la manière dont Weber aborde les thèmes « classiques » de la domination institutionnelle après le « désenchantement du monde » (*Entzauberung der Welt*).

variations sur les thèmes de la sociologie de Spencer : « On m'a reproché de m'être montré injuste, dans mon étude sur « Le concept de structure sociale », à l'égard de ces théoriciens américains récents. J'accepte ce reproche : je leur ai attribué une importance qu'ils sont bien loin de mériter. C'était la conséquence du fait que je n'avais pas lu Spencer depuis longtemps... ». Cf. Gurvitch, Georges, « Herbert Spencer : une source oubliée », op.cit., p.121.

3. L'organisation comme « esprit pétrifié ». Les fondements de la théorie de la neutralisation fonctionnelle des institutions chez Max Weber.

Comme les théoriciens anglais et français de la société à la fin du 19^e siècle, Max Weber a été lui aussi plongé dans un monde d'ores et déjà bouleversé par le développement du capitalisme, bien que cela le fût de manière différée pour l'Allemagne. Contemporain du moment où les conceptions substantielles des doctrines jusnaturalistes modernes se sont étiolées, Weber va faire de cette déliquescence l'acte de naissance des nouvelles sciences « objectivistes » de la culture, lesquelles devaient désormais forger des thèmes et des catégories permettant de récapituler de manière « non-spéculative » le devenir de la société occidentale. C'est ainsi que Weber va élaborer « à la pièce », conformément à la posture nominaliste qui est la sienne, des catégories formelles lui permettant de circonscrire théoriquement la singularité du procès de rationalisation traversant la société occidentale jusqu'à son plein développement aux 19^e et 20^e siècles. Constatant que la référence à des principes supérieurs de justification n'est plus effective dans l'orientation de ce procès, Weber va lui aussi renoncer à analyser les formes sociales en fonction des principes et finalités auxquels elles ont été historiquement assujetties, se concentrant exclusivement sur les aspects « extérieurs » et « positifs » de la pratique. Ce faisant, Weber sera conduit à mettre en évidence un moment décisif dans la mise en place de la régulation organisationnelle de la pratique, moment où ce procès de rationalisation, après avoir triomphé des sociétés traditionnelles, s'attaque désormais à la « tête » de la régulation de la société moderne, soit le système des institutions politiques. Pour être en mesure de bien comprendre les principales thèses défendues par la sociologie webérienne de la domination, et d'apprécier ce qu'elles nous apprennent sur la transformation organisationnelle des institutions, il importe d'abord de revenir brièvement sur la théorie générale de l'histoire qui la soutient et la rend possible.

3.1 L'odyssée du « rationnel » en Occident

À travers l'ensemble des analyses historiques érudites que Max Weber nous a légué sur les civilisations du monde entier, il est une problématique qui traverse cette œuvre de part en part et qui fournit l'axe d'intelligibilité à partir duquel peut être saisi le projet de sa

sociologie historico-comparative : les dynamiques de rationalisation des conduites. Si cette catégorie de « rationalisation » a, à ses yeux, une indéniable valeur anthropologique, lui permettant de caractériser et de comparer entre elles des institutions et des pratiques de civilisations fort diverses, elle trouve cependant dans le développement inégalé du « rationnel » à l'œuvre dans la société occidentale sa forme achevée et, pour tout dire, son ultime référent théorique. En effet, dans la mesure où l'histoire de cette société est l'histoire de la différenciation poussée des domaines de vie ainsi que de la séparation catégorique inédite entre les exigences pragmatiques de la vie courante et les finalités contrafactuelles de l'activité sociale, la nature de la rationalité moderne selon Weber constitue une sorte d'étalon de mesure à partir duquel il se propose de saisir, par effet de contraste, la rationalité des autres formes culturelles. Et, pourrions-nous dire, vice-versa : il est possible de soutenir que toute la démarche historico-comparative de Weber a essentiellement visé à retracer la spécificité du « rationnel » caractérisant le monde moderne ainsi qu'à circonscrire les principaux effets que cette rationalité a introduit sur les conduites de vie³³. Pour cette raison, il convient de faire un retour très schématique sur l'argument wébérien portant sur cette dynamique.

Si, pour Weber, le procès moderne de rationalisation du monde a eu pour effet visible de mener à l'impersonnalité accrue des relations sociales - dont les relations marchandes, administratives et judiciaires fournissent à ses yeux les exemples les plus laudatifs -, il a par ailleurs entraîné des conséquences beaucoup plus appréciables, qui ont rendu en quelque sorte possible cette impersonnalité des relations. Il est possible de penser ces conséquences de la rationalisation moderne sous deux angles complémentaires, soit celui de la différenciation progressive des domaines de vie, et celui d'une « objectification » des logiques différencierées de l'action sociale.

Le premier angle, soit le procès de différenciation sociale, recoupe largement ce que nous avons évoqué plus haut. Pour Weber en effet, l'histoire du monde moderne se laisse comprendre comme une spécialisation « raisonnée » des domaines de vie en sphères

³³ « On a ainsi rationalisé les différentes sphères de la vie de manières fort diverses dans toutes les aires culturelles. Pour caractériser ces différences dans la perspective de l'histoire culturelle, il faut se demander quelles sphères ont été rationalisées et selon quelle orientation elles l'ont été. L'objectif premier est donc, encore une fois, de saisir la spécificité du rationalisme occidental » (Weber, Max, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Flammarion, 2001, p.63)

d'action séparées et autonomes, disposant de logiques de fonctionnement dont l'approfondissement a peu à peu distendu le principe supérieur de leur unité. L'effilochement de ce principe transcendental allait, ce faisant, laisser aux individus le soin de concilier les exigences « normatives » de ces domaines de vie, devenant tendanciellement incompatibles entre elles³⁴. Les sphères de l'économie, de l'art, de la politique, de la science et du droit ont été structurées de manière parallèle, délimitant chacune leur emprise spécifique sur un « morceau » de la vie sociale, vie dont l'unité et l'identité s'est peu à peu effilochée en proportion de cette rationalisation. Pour Weber, comme le dit Colliot-Thélène, « le monde de l'homme moderne se présente ainsi comme une juxtaposition de sphères de pratiques, qui ne sont pas bien sûr sans connexions mutuelles, mais dont chacune fonctionne selon une logique particulière d'où procèdent, pour l'action et la pensée, des réquisits à chaque fois spécifiques. L'organisation de ces sphères en une totalité dans laquelle l'individu puisse hiérarchiser l'ordre de ses devoirs devient irréalisable. »³⁵

À ce procès de différenciation sociale s'ajoute celui de l'« objectification » (*Versachlichung*), c'est-à-dire ce procès par lequel certaines des logiques régissant ces différents domaines de vie se sont peu à peu présentées, *a fortiori* dans les sphères économiques et politiques, comme un ensemble compact de contraintes impersonnelles et techniques s'exerçant de manière extérieure et unilatérale sur l'individu. Se rapprochant sur ce point de Marx, qui, à travers le concept de réification, désignait de manière similaire le type de sujétion auxquels sont confrontés les individus entrant dans la sphère régie par la logique du capital, Weber va penser la modernité comme l'âge de la « dés-éthicisme » des pratiques et, corolairement, du règne des contraintes fonctionnelles. Il faut ici suivre l'analyse wébérienne lorsqu'elle regarde du côté de l'éthique protestante, et plus particulièrement de l'ascétisme des puritains, afin d'identifier ce qui pourrait être la pierre angulaire du procès d'objectification de la logique d'action économique. En fait, de cet ascétisme traditionnel liant sa « demande de salut » à la valorisation du travail et à la réussite professionnelle, le monde moderne n'aurait hérité que de ces deux dernières valeurs

³⁴ « Mais est-il bien vrai qu'une éthique quelconque au monde puisse formuler des commandements de contenu *identique* pour les relations érotiques et commerciales, familiales et officielles, pour les relations que l'on entretient avec sa femme, sa marchande de légumes, son fils, son concurrent, son ami, un accusé ? » (Weber, Max, *Le savant et le politique*, Paris, La Découverte, 2003, p.189)

³⁵ Colliot-Thélène, Catherine, *Le désenchantement de l'État*, Paris, éd. Minuit, 1992 p.171.

profanes en se coupant de la substance éthico-religieuse propre à cette « demande de salut ». C'est précisément cette coupure, cette séparation entre l'activité économique et la référence éthique traditionnelle qui la justifiait, que la réussite et le travail se sont converties puis cristallisées en pures contraintes fonctionnelles déterminant la conduite de ceux qui sont « nés dans ses rouages ». Écoutons Weber : « Le puritain *voulait* être un homme besogneux - nous *devons* l'être. En effet, à partir du moment où l'ascèse quitta la cellule monastique pour être transposée dans la vie professionnelle et commença à imposer son empire sur la moralité intramondaine, elle contribua à sa manière à construire le puissant cosmos de l'ordre économique moderne, tributaire des conditions techniques et économiques de la production mécanique et machinisée, dont les contraintes écrasantes déterminent aujourd'hui le style de vie de tous les individus nés dans ses rouages - et *pas* seulement de ceux qui exercent directement une activité économique – et le détermineront peut-être jusqu'à ce que le dernier quintal de carburant fossile soit consommé. »³⁶

Ce n'est qu'une fois saisie cette identité qu'établit Weber entre la rationalisation des conduites de vie en Occident et cet « étrangement » progressif entre et au sein même des différentes sphères d'action que l'on peut comprendre la conception de la nature de la société moderne qui traverse son œuvre ainsi que de la rationalité spécifique qui s'y joue. Plus spécifiquement, il faudrait dire que, pour Weber, la rationalisation des pratiques a creusé un écart « vertical » irréversible entre l'existence mondaine et les figures de sens surplombant objectivement les règles de cette existence, laissant cette dernière « libre » de produire et de poursuivre ses propres fins subjectives. Résumant l'une des thèses défendue dans l'importante « Remarque intermédiaire » de la *Sociologie des religions*, Colliot-Thélène précise : « À mesure que, du fait de ce déploiement [des logiques immanentes de fonctionnement des domaines de vie], les sphères d'action s'individualisent les unes par rapport aux autres, elles deviennent de plus en plus réfractaires aux tentatives de régulation inspirées par des exigences éthiques, religieuses singulièrement »³⁷.

En fait, Weber part de l'hypothèse que c'est concomitamment à l'accroissement progressif de ce fossé entre l'action individuelle et les divers principes « métaphysiques »

³⁶ Weber, Max, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, op.cit., pp.300-301

³⁷ Colliot-Thélène, Catherine, *Max Weber et l'histoire*, Paris, PUF, 1990, p.33.

surplombant les pratiques qu'un type de rationalité spécifique été poussé à un degré inégalé, soit la « rationalité en finalité » (*Zweckrationalität*)³⁸, rationalité essentiellement fondée sur la calculabilité et la prévisibilité (*Berechenbarkeit*). Pour Weber, bien qu'elles présentent des logiques de plus en plus différenciées, et parce qu'elles se soustraient tendanciellement aux régulations substantielles de nature éthique et religieuse, les diverses sphères d'action de la société moderne ont en effet en commun d'actualiser « la pure rationalité des fins qui permet la *Berechenbarkeit* (la calculabilité-prévisibilité) : il est, à leur propos, possible de prévoir, soit parce que leur régime interne est accessible à un calcul au sens étroit, c'est-à-dire quantitatif, dans le cas de l'économie ; soit, en un sens plus large, parce qu'ils offrent des connexions internes sur lesquelles on peut compter ou faire fond, quand il s'agit de la politique ou – autre « champ » étroitement lié – du droit »³⁹. Récusant toute conception téléologique de l'histoire et cherchant à articuler entre elles diverses séquences causales pouvant rendre compte de l'histoire de certaines des pratiques modernes (relations entre le droit rationnel et la dépersonnalisation de la direction administrative dans le processus de formation de l'État ; relations entre l'émergence du capitalisme et la formalisation / professionalisation de la justice ; etc.), Weber voit néanmoins dans cette diversité des logiques d'action un processus historique unifié, propre au monde moderne, soit celui de l'accroissement de l'emprise de la rationalité en finalité sur les conduites de vie.

Bien que simplifié, ce tour d'horizon des fondements de la théorie wébérienne de la rationalisation nous permet maintenant d'aborder, sous un éclairage plus précis, les théories particulières que nous propose sa sociologie de la domination, en même temps qu'elle nous permettra de saisir un moment crucial dans l'objectivation de la logique de l'organisation.

3.2 Une analytique des dispositifs de la domination. L'État comme « organisation rationnelle ».

À la fois ouvrage posthume et *opus magnum* de Weber, *Économie et société* présente, selon une logique d'exposition commandée par la reconstitution de la division de l'ouvrage

³⁸ La traduction anglaise – *Instrumentally Rational* – est, nous semble-t-il, plus près de la signification qu'accorde Weber à ce concept de *Zweckrationalität*.

³⁹ Colliot-Thélène, Catherine, *Le désenchantement de l'État*, op.cit. p.164.

planifiée par l'auteur, les catégories et les thèses de la sociologie wébérienne de la domination⁴⁰. Aux fins de la présente étude, il nous suffit d'évoquer d'abord que, pour Weber, la domination désigne cette sphère spécifique de pratiques reposant sur des rapports asymétriques d'autorité : « In our terminology, *domination* shall be identical with authoritarian power of command »⁴¹. Ce qui signifie, précise-t-il immédiatement, qu'une situation de domination se caractérise principalement par la « probabilité » qu'une injonction émise par un ou plusieurs individus infléchisse de manière déterminante le comportement de ceux à qui elle s'adresse, c'est-à-dire au point où le contenu effectif de cet ordre sera compris par eux comme maxime de leur propre conduite. On aura donc saisi ici l'essentiel, à savoir que l'asymétrie instituée désignée par le concept de domination correspond en réalité à l'établissement d'une différenciation de la signification donnée par les individus à leurs actes : revendication d'obéissance inconditionnelle d'un côté, conformité des motifs personnels au contenu de l'ordre de l'autre.

Or, cette conformité des motifs ne va pas de soi, précise Weber, et c'est pourquoi des « dispositifs » particuliers doivent venir consolider cette relation asymétrique, au premier rang desquels figure le discours de légitimation. Il est significatif que, pour Weber, l'effectivité propre de ce type de discours ne repose en aucun cas sur son contenu « idéologique » particulier, mais bien sur la reconnaissance empirique de sa « validité » : loin de faire référence à un hypothétique consentement à l'idée de justice dont ce discours est porteur, Weber analyse plutôt la revendication de légitimité en fonction de l'effet pragmatique et « positif » qu'il exerce sur le rapport de domination. En fait, délaissant la

⁴⁰ Il importe de mentionner ici que la division de *Économie et société* est en fait le fruit du travail de synthèse et d'édition d'un exégète, Johannes Winckelmann, qui colligea et articula entre eux différents textes selon un ordre correspondant le plus fidèlement possible à celui qu'avait planifié Weber. C'est ainsi que la première partie de l'ouvrage (1918-1920), sur laquelle travaillait intensément Weber peu avant son décès, consiste essentiellement en un « traité » des catégories sociales dites fondamentales pour la sociologie, où le contenu opératoire de ces classes de concepts est défini de manière extrêmement précise par l'auteur. Quant à la seconde partie, plus ancienne (1911-1913) et ayant pour cette raison échappé à un travail de révision systématique en vue d'une édition de la part de Weber, elle présente des développements particuliers portant sur des formes objectivées de la pratique sociale en général (types de groupements humains et formes différenciées de relations sociales) et institutionnelle en particulier (économie, religion, droit et État). C'est ainsi, par exemple, que la sociologie de la domination qui y est élaborée repose sur des catégories définies dans le chapitre 1 de la première partie, pour ensuite être étayées au chapitre 3 (de la même partie), dans la typologie des formes de domination légitime, laquelle est un développement plus systématique des matériaux socio-historiques exposés – antérieurement – à partir du chapitre 8 de la seconde et plus ancienne partie.

⁴¹ Weber, Max, *Economy and Society*, Berkeley, University of California Press, 1978, p.946

question du rapport entre asymétrie et justice qui a été au cœur de la compréhension typiquement moderne de l'exercice de la domination et de sa légitimation, Weber s'intéresse davantage à élaborer une typologie des structures socio-politiques existantes sur la base des déterminations de leur revendication de légitimité respective. En fait, pour être plus précis, si Weber tient à caractériser cette revendication, c'est parce qu'elle fournit des renseignements essentiels *sur la morphologie de la direction administrative* (administrative staff) *d'une organisation de domination particulière, sur le type d'obéissance attendu, ainsi que sur le mode d'opération spécifique à cette direction.* Permettant de regrouper des formations sociales distinctes afin de les comparer entre elles, la légitimité constitue en fait une sorte d'indice extérieur de classement à partir duquel Weber peut orienter son enquête sur la rationalisation comparée des conduites de vie : enquête d'abord sur le type d'effets spécifiques qu'entraîne telle revendication de légitimité sur la direction administrative de l'autorité, enquête ensuite sur le type de rationalisations et de connexions entre certains domaines de vie, suivant le type de direction administrative en place.

Nous avons déjà ici une première indication essentielle sur la manière dont Weber envisage « sociologiquement » les institutions politiques, ainsi que sur le devenir historique de ces dernières entre la fin du 19^e et le début du 20^e siècles : bien décidé à mettre les catégories « traditionnelles » du pouvoir au diapason de l'histoire advenue de la civilisation occidentale, l'enquête que mène Weber sur la domination et ses formes repose en réalité sur la saisie du pouvoir de son temps du point de vue de la figure du « rationnel » qui s'y déploie, c'est-à-dire marqué par la *Berechenbarkeit*. La domination et la légitimité, le système des institutions politiques et la logique de régulation qu'il déploie, pour le dire d'un trait, ne peuvent plus être thématisés de la même manière après la rationalisation technique du monde, c'est-à-dire après l'essor déterminant du mode de production capitaliste dans l'histoire.

Pour Weber, cette transformation du « mode d'être » de la contrainte sociale déterminante implique de délaisser l'analyse de la dialectique entre le contenu des idéalités régulatrices surplombant les formes institutionnelles et le développement socio-historique de ces formes, au profit d'une analyse « objectiviste » de la production et du maintien pragmatique de la contrainte sociale. En gros, cela signifie pour Weber que l'ensemble des catégories de la pratique liées au procès moderne d'« institutionnalisation de la capacité à

institutionnaliser » doivent être réinterrogées comme autant de dispositifs et d'appareils assurant la stabilité et la pérennité de la relation de domination, ce qui du coup consacre la direction administrative des formes instituées comme lieu effectif de l'« identité » et de l'unité de cette relation. Que l'effectivité « positive » des plus hautes instances d'action sur les règles de la société, que l'effectivité du pouvoir politique ne réside plus, pour Weber, que dans son « administration », c'est ce qui permet de saisir des affirmations comme celle-ci, dont la portée est absolument cruciale : « We are primarily interested in “domination” insofar as it is combined with “administration” »⁴² Désignant à la fois le groupe d'individus spécifiques mandatés pour exécuter des règles particulières, et les moyens dont ces individus disposent pour y parvenir, la direction administrative est *la forme empirique que prend « ici-bas » l'exercice de la contrainte légitime par des organisations de domination dans les sociétés modernes.*

Cette compréhension du phénomène devient parfaitement limpide lorsque ce dernier aborde la domination exercée par l'État moderne : contrairement aux théories politiques « classiques » qui mettaient l'accent sur les principes généraux de la formation de la volonté générale dans les corps législatifs et juridiques en y situant le lieu de production des normes de l'action, Weber insiste au contraire à décrire le pouvoir administratif de la forme bureaucratique. La réelle effectivité du pouvoir politique moderne ne réside, soutient Weber, « ni dans les discours parlementaires, ni dans les énonciations du monarque, mais dans la gestion de l'administration au jour le jour », et qu'elle est par conséquent « nécessairement et inévitablement entre les mains des fonctionnaires, militaires et civils »⁴³. Aussi, dans la mesure où les réflexions wébériennes sur la domination acquièrent une consistance et une densité certaines lorsqu'elles prennent l'État pour objet, il importe de se pencher sur les détails de la caractérisation que propose Weber de cette ultime forme de domination moderne.

La saisie « intra-mondaine » de la domination légitime à travers son extériorisation empirique dans une administration se voit précisée et « enrichie » dans le premier chapitre de la première partie d'*Économie et société* : Weber y propose en effet une série de

⁴² Ibid., p.948.

⁴³ Weber, Max, *Gesammelte politische Schriften*, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1988, p.320. Cité et traduit dans : Colliot-Thélène, Catherine, *Le désenchantement de l'État*, op.cit., p.14

définitions qui portent toutes sur des catégories sociologiques fondamentales, série qui aboutira sur des précisions essentielles concernant les formes de domination politique et sur l'État. Plus spécifiquement, et peut-être plus significativement, Weber se dote d'abord d'une catégorie simple, soit l'« organisation », sur le fond de laquelle il établira ensuite des distinctions lui permettant, de proche en proche, de saisir la spécificité de l'État moderne, but implicitement visé par cette approche générique de la domination. Bien évidemment, la démarche historico-comparative webérienne commande en partie la logique de cette approche. Élaborant des catégories dont la capacité opératoire est suffisamment grande pour embrasser conceptuellement la réalité de différentes sociétés (en pensant, par exemple, l'État comme une espèce d'organisation politique, qui peut en désigner d'autres), Weber veut donner clairement à entendre que, comme le dit Colliot-Thélène, « sur le plan conceptuel au moins, on pouvait penser des groupements de domination qui ne soient pas des groupements politiques, et des groupements politiques qui ne soient pas des États : ce qui permet au sociologue, à l'ethnologue ou à l'historien de repérer des activités ou des formes de socialisation politiques dans les sociétés les plus différentes »⁴⁴. Cependant, comme nous le verrons plus loin, il semble clair que l'État rationnel moderne agit à titre de forme la plus développée d'un procès de rationalisation dans le miroir duquel les déterminations des formes intermédiaires n'apparaissent comme autant de variantes « inachevées » ou « dérivées ».

C'est au paragraphe 12 du premier chapitre d'*Économie et société* que Weber propose de réserver à la plus élémentaire des formes proto-politiques le terme d'« organisation », qu'il définit comme suit : « A social relationship which is either closed or limits the admission of outsiders will be called an organization (*Verband*) when its regulations are enforced by specific individuals : a chief and, possibly, an administrative staff, which normally also has representative powers »⁴⁵. On dira d'une action qu'elle est « organisée »,

⁴⁴ Ibid., p.211

⁴⁵ Weber, Max, *Economy and Society*, op.cit., p.48. De l'usage du terme « organisation » (*organization* dans la traduction américaine) pour traduire le concept webérien de *Verband*, il faut dire ici deux mots, dans la mesure où la centralité de ce concept chez le « dernier » Weber exige d'éclaircir les raisons *sociologiques* pour lesquelles nous suivons le choix de traduction qui a été fait par Roth et Wittich. L'édition française d'*Économie et société* a traduit le concept de *Verband* par celui de « groupement », terme qui correspond beaucoup mieux, d'un point de vue littéral, à la *signification* du concept allemand : *Verband* renvoie en effet davantage à l'action de se (re)grouper, à un processus d'adhésion et de liaison de « membres » d'une association. Le préfixe *Ver-* renvoie ici à une réalité à caractère dynamique et, dirions-nous, « volontaire ». Cependant, l'emploi du terme « organisation » nous semble beaucoup plus approprié du point de vue du *sens*

continue immédiatement Weber, lorsqu'il s'agit d'une action menée par la direction administrative ou lorsqu'il s'agit d'une action des membres de cette organisation en tant qu'elle est supervisée par la direction administrative. Nous retrouvons ici clairement formulées l'une des prémisses des théories du contrôle managérial qui se déployeront au 20^e siècle. En effet, comme nous le verrons, Chester Barnard partira quelques années plus tard de cette définition pour élaborer une théorie générale des organisations.

Élevant d'un cran le niveau de richesse en déterminations conceptuelles, Weber établit ensuite une première différence importante en distinguant deux types d'organisations, soit l'association volontaire (*Verein*) - où l'autorité revendiquée s'exerce uniquement sur des membres associés de manière formellement « libre » -, et l'entreprise institutionnelle (*Anstalt*) - où l'autorité revendiquée impose, dans un cadre d'opérations bien défini, son ordre propre sur toute action en conformité avec certains critères. Il importe de préciser que, pour Weber, tant l'association que l'entreprise institutionnelle sont des organisations spécifiquement modernes dans la mesure où les régulations qui y prédominent sont établies « rationnellement » - c'est-à-dire fondées sur la prévisibilité et la calculabilité des moyens par rapport aux fins contingentes qu'elles poursuivent. Si le premier type d'organisation constitue la forme prédominante de structuration de l'espace civil (dont l'entreprise capitaliste, la corporation de métiers ou les partis politiques constituent les meilleurs exemples), le second renvoie en fait à deux grands genres d'organisations de domination proprement dite, soit *hiérocratique* (dont l'Église est une espèce) et *politique* (dont l'État est aussi une espèce).

Pourquoi forment-elles des organisations de domination au sens strict ? Parce que, reposant sur une asymétrie instituée entre le pouvoir de commandement et le devoir d'obéissance, les règles de ces entreprises institutionnelles « claims to be binding on all persons to whom the particular relevant criteria apply – such as birth, residence, or the use

qu'a pris – et que prend chez Weber lui-même – le concept de *Verband* au 20^e siècle. En effet, caractérisant le *Verband* par la présence d'une direction administrative, Weber a identifié ce qui lui paraissait être un trait de son temps, soit la mise en place de règles administratives basées sur une rationalité fonctionnelle surdéterminant la nature du « groupement » lui-même. Nous verrons en détail plus loin en quoi les déterminations de l'« organisation » se sont historiquement et logiquement substituées à celles de « groupement » dans la structure interne des *Verband* ! Les Américains, faisant l'expérience directe de la forme achevée d'une réalité embryonnaire que Weber cherchait précisément à circonscrire conceptuellement, n'ont donc été « libres » que par rapport à sa signification dans le texte, non par rapport à son sens dans l'histoire de la pratique.

of certain facilities. It makes no difference whether the individual joined voluntarily ; nor does it matter whether he has taken any part in establishing the order. It is thus a case of imposed order in the most definite sense. Compulsory organizations are frequently territorial organizations »⁴⁶. Ainsi, ce qui caractérise au plus haut point toute entreprise institutionnelle de domination pour Weber est le fait que, contrairement à l'association volontaire où les motifs de l'action sont formellement symétriques, les règles qui la caractérisent s'imposent en quelque sorte de l'extérieur aux individus vivant sur un territoire précis⁴⁷.

Ce premier et important chapitre d'*Économie et société* se clôt sur l'exposition de définitions portant sur les entreprises institutionnelles de domination. Énonçant ce qui, selon lui, constitue la spécificité du domaine politique aux côtés de la forme hiérocratique de domination, Weber affirme en effet qu'une entreprise institutionnelle « will be called "political" insofar as its existence and order is continuously safeguarded within a given *territorial* area by the threat and application of physical force on the part of administrative staff »⁴⁸. Cette définition du politique précède et annonce évidemment celle de l'État, qui représente, pour Weber, la forme développée de la domination « rationnelle » moderne : « A compulsory political organization with continuous operations (*politischer Anstaltsbetrieb*) will be called a "state" insofar as its administrative staff successfully upholds the claim to the *monopoly* of the *legitimate* use of physical force in the enforcement of the order. »⁴⁹

Il convient de faire une remarque générale et essentielle au sujet de l'angle à partir duquel Weber pose ces définitions. Si beaucoup de commentateurs se sont contentés d'appliquer cette définition de l'État de Weber à des cas historiques particuliers en confirmant empiriquement la thèse du monopole de la violence physique légitime, il semble que l'intérêt premier de cette conception de l'État se trouve, plus profondément, dans les présupposés de sa thématisation. En effet, décisif est le fait que l'État – ainsi que toute

⁴⁶ Ibid., pp.52-53

⁴⁷ Mais, précise aussitôt Weber, cette opposition nominale entre association et entreprise institutionnelle peut-être relative et doit s'éclipser devant les faits, puisqu'il existe des cas où les règlements d'une association peuvent toucher et s'imposer à des tiers, comme c'est le cas pour les sociétés par actions : « The rules of a voluntary association may affect the interests of non-members, and recognition of the validity of these rules may be imposed upon them by usurpation or by naked power, but also by legal regulation, as in the case of the law governing corporate securities » (*Economy and society*, op.cit., p.53)

⁴⁸ Ibid. p.54

⁴⁹ Ibidem

autre forme d'organisation de domination légitime – ne peut, aux yeux de Weber, en aucune manière être abordé et défini sous l'angle des normes et des finalités qui les régissent. Ici encore se retrouve, dans toute la radicalité du projet « objectiviste » qui la porte, la trace indélébile d'une rupture avec les principes de l'anthropologie philosophique héritée de la tradition aristotélicienne et hégélienne, où la participation à la vie publique représentait l'ultime destination éthique et « transcendante » de l'homme. Dans les remarques qu'il ajoute au terme de sa définition de l'État, il soutient cette thèse importante, dont l'esprit et la lettre ont contribué à couler les fondations de plusieurs courants de théories politiques contemporaines : « It is not possible to define a political organization, including the state, in terms of the end to which its action is devoted. All the way from provision for subsistence to the patronage of art, there is no conceivable end which some political association has not at some time pursued. And from the protection of personal security to the administration of justice, there is none which all have recognize. »⁵⁰

Trop variées et contingentes dans le monde moderne, les finalités intra-mondaines poursuivies par les organisations politiques, et *a fortiori* l'État, ne peuvent caractériser sociologiquement la spécificité de ces organisations, dit Weber. Dans un monde où les figures substantielles de la transcendance se sont fanées et se sont converties en puissances objectives d'ici bas libérant de multiples régulations fonctionnelles, les formations politiques et l'État modernes ne peuvent être expliqués qu'à partir de leur logique pragmatique d'opération, plus particulièrement à partir du moyen qui les singularisent, soit l'usage légitime de la contrainte physique. Aussi, immédiatement après le passage précédemment cité, Weber évoque les linéaments de son « alternative » : « Thus, it is possible to define the “political” character of an organization only in terms of the *means* peculiar to it, the use of the force. This means is, however, in the above sens specific, and is indispensable to its character. It is even, under certain circumstances, elevated into an end in itself. »⁵¹ « Indispensable to its character » : ce moyen est nécessaire du point de vue de son « essence », c'est-à-dire, du point de vue nominaliste qui est celui de Weber, que la catégorie d'entreprise institutionnelle politique est surdéterminée par cette caractéristique et qu'elle ne saurait en admettre d'autres pour les raisons évoquées.

⁵⁰ Ibid., p.55

⁵¹ Ibidem

De là, se laisse aisément comprendre un développement absolument fondamental de l'analyse wébérienne des institutions politiques, soit qu'au-delà de leur différences spécifiques, l'État rationnel et l'entreprise capitaliste représenteraient, en réalité, deux avatars de l' « organisation », dont la « fin » est la *Berechenbarkeit*. Structurés et dynamisés par la rationalité instrumentale, l'État rationnel moderne pour Weber partage en effet avec l'entreprise capitaliste une logique similaire : la recherche d'une plus grande efficacité fonctionnelle entraînant une même propension à la perfection technique des moyens et à la reproduction des « appareils » de contrainte dont ils disposent. Si l'État applique, selon Weber, cette rationalité dans le champ de la domination politique et l'organisation capitaliste dans celui de la puissance économique, *ils doivent pourtant être sociologiquement compris comme deux formes différentes traversées et déterminées par le même procès de rationalisation des pratiques, procès menant à une autonomisation et une objectification cumulative et inéluctable des logiques d'action.* Par ce procès, les capacités de contrôle prolifèrent, les moyens deviennent des pesanteurs indélogables, l'unité maintenue des domaines de vie se désintègre au profit de systèmes d'action autonomes dès lors qu'elles sont libérées des finalités auxquelles elles se référaient traditionnellement. Comme le dit Colliot-Thélène : « Une fois établie, la bureaucratisation de la vie politique ne se laisse plus supprimer. Elle partage cette propriété avec l'organisation capitaliste de l'économie, et l'une et l'autre se conjuguent pour prêter au futur de nos sociétés le caractère d'une fatalité inéluctable. Dans les deux cas, en effet, on a affaire à un même procès de pétrification des structures de l'action sociale. La « machine vivante » de la bureaucratie est « esprit figé » (*geronnener Geist*), et de même que le machinisme de l'industrie moderne asservit le travail en fixant les normes de manière contraignante, de même la bureaucratie détermine le style de vie des hommes au quotidien en façonnant ses propres critères toute l'organisation qui pourvoit aux besoins les plus élémentaires de l'existence. »⁵² Compris comme organisation rationnelle définalisée, l'État n'est effectivement qu'un appareil de contrôle doté d'un faible degré de réflexivité, qu'un « esprit pétrifié » centré exclusivement sur l'affinement technique de ses régulations internes.

⁵² Colliot-Thélène, Catherine, *Le désenchantement de l'État*, op.cit., p.21

Aussi, la portée de la thèse relatée plus haut au sujet du « véritable » lieu du pouvoir d’État moderne peut être ici pleinement appréciée : si l’effectivité du pouvoir repose davantage sur « la gestion au jour le jour » que sur « les discours parlementaires », c’est précisément parce que c’est l’organisation qui « fait » l’État, qui le structure, le dynamise et lui confère son efficacité propre. Il faudrait ainsi dire que l’histoire du développement des formes politiques selon Weber est, au bout du compte, l’histoire du développement de l’organisation rationnelle dans le champ spécifique du politique. Car s’il est vrai que Weber cherche à saisir la spécificité de l’État et des formes politiques qui le précédent logiquement et historiquement, il est tout aussi vrai que la saisie de cette spécificité se déploie sur le fond d’une dynamique massive et déterminante constituant le sol de l’analyse wébérienne, dynamique qui n’est nulle autre que l’inexorable expansion de la rationalité instrumentale se cristallisant, sur le plan phénoménal, sous la forme de régulations fonctionnelles cumulatives caractérisant l’organisation rationnelle.

À cet égard, rien n’explique mieux cette assertion que la description wébérienne de la bureaucratie moderne, type pur de la domination légale selon lui (et sur lequel nous reviendrons plus loin), selon des critères partagés tant par l’État que par les grandes organisations capitalistes : ces deux dernières formes de l’organisation rationnelle ne sont qu’accidentelles, dirions-nous, en regard de la structure fondamentale que cherche à capter sociologiquement Weber. Ainsi, le premier des six principes régissant l’administration bureaucratique moderne – soit celui selon lequel les champs de compétence de l’administration sont clairement délimités par des règles impersonnelles – désigne trois éléments opérationnels⁵³ sur la base desquels on peut établir une différence entre l’État et l’entreprise capitaliste : « In the sphere of the state, these three elements constitute a bureaucratic *agency*, in the sphere of the private economy they constitute a bureaucratic *entreprise*. Bureaucracy, thus understood, is fully developed in political and ecclesiastical communities only in the modern state, and in the private economy only in the most advanced institutions of capitalism. »⁵⁴ De même, dans l’explicitation du deuxième principe

⁵³ 1) Les activités menées par la direction administrative sont associées à des fonctions officielles et non à des priviléges. 2) La capacité de distribuer ces fonctions est stabilisée et codifiée par des règles qui limitent l’usage des moyens coercitifs ou autres qui sont mis à la disposition de la direction administrative. 3) L’administration prend les dispositions nécessaires afin de remplir les fonctions qui lui sont échues avec constance et régularité.

⁵⁴ Weber, Max, *Economy and Society*, op.cit., p.956

régissant la bureaucratie – soit celui selon lequel une structure hiérarchique de répartition des fonctions assure, par un système de subordination en cascade, la régulation des activités des différents organes administratifs -, Weber affirme que les bureaucraties modernes, dans la mesure où elles ont en commun une structure hiérarchique, présentent une logique qui traverse les différences historiques de formes et de fins poursuivies. C'est pourquoi Weber conclut simplement : « It does not matter for the character of the bureaucracy whether its authority is called “private” or “public”. »⁵⁵ . *Et caetera.* Continuer à exhumer ainsi les nombreux passages où Weber affirme clairement et synthétiquement cet intérêt pour les formes pétrifiées de la rationalité instrumentale dans le domaine du gouvernement des hommes n'est pas indispensable, du moment où l'on constate que le type pur de la domination légale est lui-même tout entier fondé sur la caractérisation de l'organisation bureaucratique de la domination, et joue le rôle d'étalement de mesure pour analyser les types purs des directions administratives des deux autres formes de domination légitime.

Concernant cette saisie wébérienne de la conversion des institutions politiques en organisations, nous devons faire ici une remarque à caractère sociohistorique portant sur le contexte sociétal au sein duquel réfléchit Weber. Dans les *Grundrisse*, Marx fait la remarque suivante : « L'Allemagne n'a pas gravi en même temps que les peuples modernes les échelons intermédiaires de l'émancipation politique [...]. Aussi l'Allemagne se trouverait-elle, un beau matin, au niveau de la décadence européenne avant d'avoir jamais été au niveau de l'émancipation européenne »⁵⁶ Ce commentaire pénétrant, qui exprime bien l'intelligence qu'avait Marx de la situation politique de cette société en son temps, peut en partie éclairer les raisons pour lesquelles les thèses wébériennes identifient la domination moderne à l'expansion de la logique définalisée des organisations rationnelles. En effet, en suivant l'hypothèse avancée par Michel Freitag au sujet des transformations structurelles qui ont affecté le devenir des sociétés européennes au 20^e siècle, il serait possible d'affirmer que la situation historique de l'Allemagne permet de comprendre le fait que, pour Weber, la modernité n'ait jamais véritablement pris d'autre visage que celui de la modernisation et de

⁵⁵ Ibid., p.957

⁵⁶ Marx, Karl, *Grundrisse*, Paris, Éditions sociales, 1980. Cité dans : Freitag, Michel, « Genèse et structure des totalitarismes archaïques », dans : Dagenais, Daniel (sous la dir.), *Hannah Arendt, le totalitarisme et le monde contemporain*, Québec, PUL, 2002, p.264.

la rationalisation technique : « Sous l'effet de l'État plus que de la bourgeoisie commerçante et industrielle, la modernisation est ensuite accélérée autoritairement (la modernisation « par en haut ») selon le modèle d'emprise technocratique et organisationnelle qui tend à s'imposer tant dans la dimension politique que dans la dimension économique et sociale. »⁵⁷

Société que l'on pourrait qualifier d'« ancien régime » jusqu'à la fin du 19^e siècle, voire jusqu'au début du 20^e, l'Allemagne n'a en effet participé à la dynamique de la modernité qui s'était enclenchée au moment de la Renaissance qu'épisodiquement et, surtout, qu' « idéalement » comme l'a ironiquement souligné Marx. Prenant, tout au long du procès de formation des institutions politiques nationales de l'Europe de l'ouest, la forme d'un empire traditionnel conservant l'autonomie des particularismes locaux, l'Allemagne s'est retrouvée engagée de manière accélérée dans le mouvement induit par le développement fulgurant du capitalisme industriel en Europe, mouvement sur lequel elle n'avait pratiquement aucune emprise institutionnelle décisive. Contrairement à la France et à l'Angleterre par exemple, qui ont pu encadrer et orienter, dans une certaine mesure, le déploiement de cette puissance organisationnelle par le truchement des institutions politiques, l'Allemagne, encore largement dominée par un régime « traditionnel », a été somme toute contrainte de se « moderniser », c'est-à-dire de s'assujettir à une dynamique cumulative de rationalisation technique et fonctionnelle de l'agir. Ainsi, l'Allemagne a vu ses formes d'intégration traditionnelles se dissoudre non pas sous l'effet d'un long procès révolutionnaire mené sous l'égide d'idéaux à caractère universalistes, mais bien sous la pression unilatérale des exigences fonctionnelles d'une logique d'accumulation de puissance, logique qui, dès le début du 20^e siècle, a déjà déstabilisé le monde moderne dans ses fondations : « Dans leur effort de rattrapage qui devenait une exigence de survie dans le nouveau contexte de la compétition capitaliste et impérialiste, ces gens et surtout ces sociétés [d'empires européens traditionnels] ne pouvaient déjà plus rejoindre la modernité que pour plonger au cœur de sa crise. »⁵⁸

Lorsque Weber réfléchit en son temps à la domination politique et à la signification historique des institutions modernes, nul doute qu'il se trouve à un carrefour de l'histoire

⁵⁷ Freitag, Michel, « La métamorphose », *Société*, no.12-13, 1994, pp.128-129.

⁵⁸ Freitag, Michel, « Genèse et structure des totalitarismes archaïques », op.cit., p.265.

allemande où s'accumulent les courts-circuits : la prolifération désordonnée mais cumulative des avatars du progrès technique survient au moment où les idéaux régulateurs des révolutions modernes sont tombés en disgrâce, et l'État et l'entreprise se retrouvent mobilisés par une logique organisationnelle tendanciellement identique avant même d'avoir pu jouir de leurs différences institutionnelles. Le « désenchantement du monde » est le visage que prend une société passant, en l'espace de quelques décennies, de la transcendance divine à celle de l'état de fait, les figures substantielles du rationnel ayant, pour les Allemands du début du 20^e siècle, des airs de lendemain de veille. Aussi peut-on comprendre, sans prétendre épuiser la question par ce détour, que pour Weber, la rationalité dominante du politique comme de toute autre sphère de la pratique après la crise du monde moderne, correspond, dirions-nous en nous inspirant du langage hégélien, à de l'Idée moins la liberté – ou encore à du « Logique » privé de réflexivité.

* * *

*

Si la généralisation de la logique de l'organisation a occupé une place privilégiée dans les théories sociologiques de la seconde moitié du 19^e siècle jusqu'au début du 20^e siècle, c'est, pensons-nous, parce qu'une transformation du mode de régulation de la société s'est réalisée de manière massive au cours de cette période, sous l'effet d'une profonde crise idéologico-politique provoquée par le développement du capitalisme. À travers l'examen schématique des théories de Spencer et de Weber, nous avons cherché à rendre compte des déterminations de deux moments cruciaux dans l'objectivation de ce nouveau mode, dont la « matrice » décisive a été celle de l'organisation capitaliste ; c'est en effet au cœur du *dominium* privé reconnu à la propriété capitaliste que s'est formée une nouvelle modalité de régulation de la pratique dont la reproduction élargie allait progressivement miner les assises institutionnelles de la société. Avec Spencer, nous avons vu que cette *logique* de l'organisation, au sens fort, a été présentée comme un principe du devenir où l'identité et la réflexivité substantielles de la société sont apparues inconsistantes face au procès continu de différenciation et d'intégration distribuée de la pratique. Cet évidement de la réflexivité et de la « volonté » politique a été compensé par une compréhension définalisée et

évolutionniste du moment de la « décision », à travers l'évocation de mécanismes de rétroaction fonctionnelle permettant à l'organisation de s'adapter à son environnement. Ces mécanismes ont une portée cruciale : puisqu'il n'y aurait plus de principe contrafactuel en même temps que de lieu synthétique permettant à la société d'agir effectivement et globalement sur elle-même, nous avons vu que l'environnement et les capacités d'adaptation de l'« organisme » à ce dernier sont devenus en quelque sorte des principes régulateurs.

Chez Spencer, cette généralisation de la logique de l'organisation, tant dans ses dimensions épistémologique qu'idéologique, a cependant fait l'impasse sur le devenir des fondements institutionnels de la société occidentale de la fin du 19^e siècle, contre lesquels devait rivaliser le mode de production capitaliste. Or, en approfondissant la sociologie de la domination de Weber, nous avons pu prendre acte de la transformation des institutions politiques à la faveur d'une « pétrification » organisationnelle de ses capacités instituantes, la destitution des idéalités régulatrices modernes entraînant une réduction de l'État à l'affinement de ses moyens techniques de contrôle. Les revendications de légitimité, quant à elles, sont passées du statut de référence à une transcendance extérieure à celui de dispositifs de contrôle permettant la reconduction des asymétries recoupées par le périmètre de l'organisation. En fait, Weber nous a permis de comprendre la nature des discours de « légitimation » tenus dans le contexte de la crise du monde moderne : dans le champ des organisations capitalistes, les discours énoncés par la direction administrative constituent un moyen technique privilégié pour maintenir l'unité de l'organisation, dans la mesure où ils permettent de coordonner l'action de chacun autour d'objectifs et de stratégies de reproduction de la puissance organisationnelle.

CHAPITRE 3

L'INSTITUTIONNALISATION DE LA CAPACITÉ À ORGANISER. LA SIGNIFICATION DE L'OBJECTIVATION SOCIO-JURIDIQUE DE LA PROPRIÉTÉ DANS LA CORPORATION.

À partir de la seconde moitié du 19^e siècle, la crise civilisationnelle impulsée par le développement des bases « matérielles » du mode de production capitaliste a bien été objectivée par certains théoriciens de la société de cette époque, qui ont cherché à penser la régulation de la pratique sous un autre « paradigme » que celui de l'institutionnalisation. La déliquescence des idéalités du droit naturel moderne, principalement entraînée par l'extension d'une forme inédite de subordination disqualifiant l'universalisme abstrait des références idéologiques bourgeoises, ainsi que l'augmentation des capacités de contrôle d'entrepreneurs capitalistes sur le devenir de l'économie et de la société, ont mené ces théoriciens à saisir de manière « positive » une mutation sociétale qui été pensée sous l'égide de la logique de l'organisation. Tant chez Spencer que chez Weber, cette logique a été comprise, nous l'avons vu, comme un vecteur de neutralisation et de réification des instances de réflexivité proprement politiques de la société, un vecteur affranchissant les différentes puissances de la société de toute attache concrète à une pratique supérieure d'institutionnalisation. Du coup, les catégories et thèses développées dans les sciences de l'organisation ont permis de rendre intelligible, surtout dans le cas de Spencer, le devenir d'une société hautement différenciée ne répondant plus d'un principe opératoire différent que celui d'une adaptation optimale de l'organisme à son environnement¹.

¹ Becquemont, D. et L. Mucchielli, *Le cas Spencer*, Paris, PUF, 1998 ; Chazel, François, « La place de la fonction dans l'explication : la part d'innovation de l'argument durkheimien », dans : Cuin, Charles-Henry (dir.), *Durkheim d'un siècle à l'autre*, Paris, PUF, 1997.

Or, si cette logique a pu constituer le principe épistémologique et, dans une certaine mesure, idéologique exprimant les principes de cette nouvelle forme de régulation en même temps que de la puissance grandissante de l'organisation capitaliste industrielle, il reste cependant qu'elle a dû faire face à des contradictions et des résistances, à commencer par celles issues de la modernité elle-même. En effet, bien que la crise entraînait une profonde remise en question de la nature et de la fonction des institutions politiques du monde moderne, il n'en demeure pas moins que les conceptions et pratiques d'inspiration « républicaine »², c'est-à-dire celles justifiant le maintien d'une emprise politique unifiée et hiérarchisée sur les puissances sociales, ne sont pas disparues du jour au lendemain, malgré le portrait qu'a pu brosser Weber de leur « pétrification ». Il faut dire que cela a plus particulièrement été le cas en Europe, où le mouvement ouvrier, une frange importante de la bourgeoisie professionnelle et certaines couches sociales conservatrices ont continué à défendre la légitimité et l'effectivité des pratiques d'institutionnalisation politique de la société, malgré la désagrégation des principes au nom desquels ces pratiques avaient été « constituées », *stricto sensu*. Cette persistance a historiquement débouché sur la voie social-démocratique, présente tantôt sur le plan des doctrines d'économie politique justifiant l'intervention de l'État dans l'économie, tantôt comme ensemble de pratiques qui ont profondément marqué les différents modèles « providentialistes » européens, ainsi que les projets d'architecture internationale de régulation technocratique du système capitaliste qui ont essaimé dans le premier tiers du 20^e siècle³. Nous n'aborderons pas ici les caractéristiques de cette voie sociopolitique importante qui a limité et diffracté en quelque sorte la contradiction sociale générée par le capitalisme à travers le prisme des traditions culturelles et politiques européennes, lesquelles ont eu pour effet de contrarier la tendance à l'autonomisation de l'organisation capitaliste⁴.

² Freitag, Michel, *L'abîme de la liberté*, Montréal, Liber, 2011.

³ Gagné, Gilles, « L'État commercial ouvert », *Conjonctures*, no.7, 1985.

⁴ Une part des mécompréhensions ou des décalages conceptuels existant entre les théories critiques du capitalisme provenant de l'Europe et celles de l'Amérique du Nord ressortent de cette bifurcation sociohistorique qui était encore, jusqu'à tout récemment, bien réelle. La voie social-démocratique européenne renvoyait, dans son inspiration initiale, à une régulation accrue de l'économie capitaliste par l'État, non l'inverse. Sur la nature, le destin et les contradictions générées au sein de cette voie, on lira avec profit l'article de Gilles Gagné, « Les rapports du citoyen et de l'État », *Société*, no.18-19, 1998.

Ce qui n'a manifestement pas été le cas en Amérique. Parallèlement à cette réponse continentale à la crise, il se trouve que la logique de l'organisation trouvera aux États-Unis d'Amérique des conditions structurelles favorables pour son plein déploiement, conditions qui ensemble permettront à l'organisation capitaliste d'être reconnue désormais *de jure* par les pouvoirs publics, c'est-à-dire comme un sujet économique et social à part entière. Cette reconnaissance juridico-politique de la corporation, qui se traduira formellement par l'acquisition d'une personnalité juridique réputée « naturelle », constituera un moment décisif dans l'histoire récente de la société occidentale, dans la mesure où elle coïncidera avec la subordination du système institutionnel aux exigences d'adaptation et aux stratégies de capitalisation des puissances corporatives. C'est ainsi que la corporation capitaliste deviendra, au 20e siècle, cette forme développée de l'organisation, une forme qui deviendra la pièce maîtresse de la régulation organisationnelle ainsi que de l'intégration fonctionnelle de la pratique sociale dans la société américaine. Mais préalablement à l'examen sociologique des caractéristiques internes de l'organisation corporative et de son déploiement, il nous faut ici aborder ce moment logique et historique décisif qui a permis l'émergence d'une nouvelle configuration des rapports entre économie et société, en caractérisant le cadre sociojuridique au sein duquel les États-Unis ont, pour la première fois, *institutionnalisé la capacité à organiser*.

1. Remarques sociologiques générales sur la signification de la voie organisationnelle américaine. Les rapports entre *imperium* et *dominium* aux États-Unis.

La caractérisation de ce cadre normatif spécifique nécessite d'abord que l'on replace ce dernier dans la trame sociologique plus générale des fondements idéologiques de la société américaine, qui présentent des traits ayant favorisé le déploiement d'une voie « organisationnelle » de régulation. En effet, il se trouve que, pour des raisons contingentes, cette société a offert peu de résistances et présenté beaucoup d'affinités avec la mise en place d'une logique court-circuitant le moment d'une unité et d'une réflexivité politique substantielle des pratiques sociales. Le développement historique de cette société s'est réalisé sur des bases pratiques et idéologiques principiellement distinctes de celles qui ont eu cours dans la civilisation bourgeoise, sa trajectoire étant « l'histoire d'une déviation cumulative par rapport à la dynamique générale de la modernité telle qu'elle fût synthétisée

idéologiquement par les Lumières et politiquement par l'État-nation »⁵. Derrière les continuités empiriques qui ont lié la société américaine à la « vieille Europe », continuités dont la valorisation théorique a agit rétrospectivement comme principe déterminant l'essence de la « modernité » pour certains⁶, des dynamiques et des événements ont en effet infléchi le mode d'être de cette société au regard du parcours historique du monde moderne. Du moins, suffisamment pour que l'on traite de l'expérience américaine comme le « porteur » historique d'un nouveau mode de production de la contrainte sociale plutôt qu'une manière d'apogée de l'ancien. Comme le dit Gagné au sujet d'une typologie identifiant le procès révolutionnaire des sociétés politiques européennes au procès tout aussi révolutionnaire du système des organisations capitalistes en Amérique : « En étirant la notion (et le projet) d'une société constitutivement politique pour lui assimiler une expérience historique qui l'a explicitement récusée, on aménage, entre l'idéal moderne d'une rationalisation du conflit sociétal et les prodromes postmodernes d'un « système » de conflits horizontaux, de fines transitions conceptuelles qui font corps avec la continuité empirique de l'activité pratique mais qui perdent, justement pour cette raison, toute valeur conceptuelle »⁷.

Pour comprendre sociologiquement la nature de ce décalage, ainsi que les circonstances afférentes au sein desquelles la puissance des organisations capitalistes a pu se voir reconnaître une légitimité, il faut revenir d'abord sur ce fait décisif selon lequel les doctrines modernes du droit naturel subjectif ont été, en Amérique, interprétées comme une donnée immédiate et positive de la « culture » commune. Cette « naturalisation » des coordonnées normatives de l'individualisme moderne a été déterminante dans la production d'un ordre social fondé sur une matrice « transcendantale » de droits individuels à base traditionnelle et religieuse. Si cette matrice a un jour représenté un *moment* polémique essentiel dans le développement interne du monde moderne – en gros, le moment éthique introduit dans l'histoire par la Réforme contre les médiations du pouvoir catholique-romain et relayé par la philosophie libérale d'inspiration lockéenne –, elle a cependant été fixée

⁵ Freitag, Michel, « Genèse et structure des totalitarismes archaïques », dans : Dagenais, Daniel (sous la dir.), *Hannah Arendt, le totalitarisme et le monde contemporain*, Québec, PUL, 2003, p.292.

⁶ Voir la critique de ce découpage sociologique dans l'article de Gilles Gagné auquel nous allons nous référer plus d'une fois ici, « Gauchet, la France et le rêve américain », *Société*, nos. 12-13, 1994.

⁷ Ibid., p.162.

dans le temps aux États-Unis en agissant comme « mythe fondateur » sur la base duquel allaient être érigées les « institutions » et l'imaginaire de ce pays du Nouveau monde⁸. Cela sera d'autant plus vrai que cette éthique individualiste à caractère religieux s'est retrouvée sans pôle d'opposition dans la société américaine, où aucune tradition politique et religieuse préexistantes ne pouvait en contredire les prétentions ; en effet, dit Freitag, « si la culture à laquelle les nouveaux habitants des « colonies » adhèrent de manière très fortement consensuelle résulte bien du choc entre la modernité et la tradition dans l'histoire anglaise, ils n'ont emporté avec eux que le résultat en quelque sorte naturalisé de cet affrontement : le droit naturel d'origine divine, une théorie politique directement déduite de ce droit naturel, et une morale bourgeoise puritaine elle aussi naturalisée »⁹.

C'est de cette manière que les fondateurs des colonies américaines ont cru qu'il était possible - et nécessaire - de fonder un collectif d'individus immédiatement libres, libres de toute forme de domination politique ou religieuse ; pour qu'elles soient légitimes, les « instances sociales de régulation » allaient devoir trouver leur justification, comme leurs limites intrinsèques, dans les libertés individuelles données naturellement à chacun par dieu. Or, en concevant ainsi la liberté individuelle et les institutions politiques comme des termes radicalement antinomiques, la société américaine entretiendra, comme le dit Gagné, « l'idéal d'une politique sans objectivation du pouvoir ». Cette véritable « communauté des saints » va néanmoins être contrainte de se doter d'« instruments » permettant de mitiger les frictions inter-individuelles et d'aménager les cadres garantissant l'exercice de droits inaliénables, et c'est précisément dans les ressources de l'éthique protestante que cette communauté d'individus va trouver un « ciment symbolique » permettant d'asseoir ce gouvernement pragmatique de l'action collective : « Les « gouvernements » que les « sujets » de La volonté établiront « entre eux » en Amérique seront donc autant de court-circuits de l'État, compris justement comme objectivation de la Loi morale, c'est-à-dire comme aliénation de la liberté. »¹⁰ C'est ainsi au nom du caractère sacré de l'institution des droits individuels – à commencer par celui de propriété, comme nous le verrons – que son origine, le principe d'institutionnalisation politique lui-même, a été paradoxalement décrit et ciblé comme une menace pour la liberté des sujets de cette collectivité neuve.

⁸ Bouchard, Gérard, *Genèse des nations et cultures du Nouveau monde*, Montréal, Boréal, 2000, p.355.

⁹ Freitag, Michel, *L'impasse de la globalisation*, Montréal, Écosociété, 2008, p.157.

¹⁰ Gagné, Gilles, « Gauchet, la France et le rêve américain », op.cit., p.176.

Pratiquement, cela se traduira par l'élaboration d'une formule gouvernementale destinée à prémunir les droits naturels contre toute action provenant des germes d'*imperium* qui demeuraient latents au sein de la société américaine, que ce soit à titre de patrimoine historique de formes politiques issues de l'Angleterre (telle que la chambre des représentants) ou de formes particulières de régulation sociale propre à la reproduction des institutions économiques (marché, contrat, personne). Cette formule gouvernementale allait non seulement instaurer dans son architecture d'ensemble des dispositifs de neutralisation réciproque des institutions – le système des *checks and balances* – mais elle allait surtout vider ces dernières de toute capacité instituante dont le monde moderne les avait préalablement chargé et dont la société américaine avait hérité. C'est de cette manière que l'État fédéral américain sera « institué » pour aussitôt être soumis à des procédures internes échappant à son emprise et qui seront destinées à morceler sa réflexivité, c'est-à-dire à empêcher *a priori* tout exercice unifié, hiérarchisé et centralisé d'une contrainte législative. Agissant comme principe intégrateur d'un système unifié d'appareils d'État, le gouvernement fédéral américain a ainsi été élaboré dès sa fondation comme un « lieu vide » (Lefort), puisqu'étant compris comme une production « artificielle » des intérêts agrégés de la société civile ; l'État central sera cette coquille où circuleront et s'interconnecteront des objectifs, des stratégies, des moyens, sans qu'aucune volonté politique substantielle n'y soit effective et reconnue¹¹.

Sociologiquement, il serait possible de dire que cette forme de gouvernement peut être comprise comme une variante typique d'un *Un-state*, d'un « non-État », c'est-à-dire d'une « organisation sociale » spécialisée destinée à coordonner fonctionnellement les puissances de la société au nom de leur reproduction¹². Gagné synthétise la signification de cette

¹¹ La fonction de président des Etats-Unis, loin d'assumer une fonction assimilable à celle du « prince », c'est-à-dire, pour parler comme Hegel, au moment subjectif de la liberté politique qu'incarne l'État rationnel, est davantage celle du « chef », du « leader », de celui qui inspire et synchronise les puissances pragmatiques et les références imaginaires de la nation. À ce titre, la thèse webérienne d'une domination charismatique, accompagnant inexorablement le développement de la « cage d'airain » et de la neutralisation des institutions, serait davantage appropriée pour désigner la dynamique gouvernementale américaine. Rappelons que c'est précisément ce type de domination que Weber, s'inspirant des Etats-Unis, appelait de ses vœux pour l'Allemagne au lendemain de la Grande guerre, un président plébiscité étant pour lui la condition du maintien de la « vocation » de politique contre la compromission et la rationalité bureaucratique des fonctionnaires professionnels, ainsi que le rempart des régimes « démocratiques » contre le communisme à la soviétique.

¹² Dans son principe, cette configuration historique du « non-État » n'est pas sans rappeler la figure du Béhémoth, c'est-à-dire une forme de gouvernement s'opposant au Léviathan. Auteur d'un ouvrage portant ce

« innovation sociale » : « L'essence de la culture politique américaine est « l'absence d'un sens de l'État » dans une société qui ne connaît que le gouvernement ; les trois « pouvoirs » du fédéral sont exactement ce qu'on les nomme : trois pouvoirs gouvernementaux parallèles, à caractère essentiellement « exécutif », qui ne sont articulés ni en substance dans une « idée » de justice, ni en légitimité dans *le* pouvoir d'État, mais simplement en « formes », dans la procédure de leurs conflits. Le gouvernement, bref, est une organisation au-dessus de la société civile (si l'on tient absolument à employer ces termes), organisation qui a une procédure en guise d'institutions »¹³.

L'effectivité de cette « organisation » se manifestera principalement par une subordination du moment législatif du gouvernement fédéral aux limites des droits des individus et des différents états de l'Union (*states rights*). Le premier amendement de la Constitution – débutant par un « Congress shall make no law... » bien senti – inaugurera une série de dispositions visant à « constitutionnaliser » des droits individuels, c'est-à-dire à les soustraire à toute emprise réfléchie et finalisée qui serait celle de la loi. Au-delà des droits de liberté de culte, c'est en effet toute une série de domaines de la vie pratique qui seront peu à peu rejetés du côté du « naturel » et de l' « imprescriptible », à mesure que l'évolution des rapports de force au sein de la société américaine allongera la liste des exceptions constitutionnelles face à l'exercice du pouvoir législatif. Ayant « aplati » l'idéalité au nom de laquelle les institutions ont été mises en place au cours de la modernité, la société américaine s'est ainsi développée dans l'ignorance délibérée d'un principe contrafactuel duquel la loi aurait pu tirer sa légitimité et son effectivité, l'essentiel de l'action législative consistera donc à adapter le système des institutions nationales à son environnement interne et externe. En conséquence, poursuit Gagné, il est juste de dire « que jamais ce pays n'a connu l'effort de produire une société juste par le détour de la loi, que

dernier nom, dans lequel il dépeint philosophiquement les caractéristiques de l'État moderne, Hobbes est aussi à l'origine d'un livre intitulé *Behemoth or the Long Parliament*, qui évoque la nature et les conséquences de la guerre civile anglaise du 17^e siècle. On se souviendra qu'en recourant à cette figure de la mythologie, Hobbes souhaitait rendre compte d'une situation où les puissances sociales ont fait de la société un champ de lutte dont l' « ordre » reposait sur l'alliance des intérêts les plus puissants – et ce, contrairement au Léviathan, où l'ordre tient à la reconnaissance, par ceux qui y sont assujetti, d'un principe supérieur justifiant l'imposition de cet ordre. Ainsi, pour Hobbes, comme plus tard pour Franz Neumann comme nous le verrons, le Béhémoth désigne une forme sociale dont le principe de cohérence et de maintien est celui d'une sorte de « solidarité organique » des puissances.

¹³ Gagné, Gilles, « Gauchet, la France et le rêve américain », op.cit., p.171.

jamais on n'a prétendu y soumettre absolument l'exercice du pouvoir à la recherche d'une loi qui serait conforme à la raison »¹⁴. Cet assujettissement de l'État aux dynamiques d'intérêts constitutives de la société civile, assujettissement qui scelle l'évacuation du paradigme de l'institutionnalisation et l'entrée de la logique de l'organisation en Amérique, a été concomitant de l'essor de deux dimensions « normatives » de l'appareil d'État américain. Celles-ci ont été cruciales pour le développement de la corporation au 20^e siècle et, plus largement, pour l'édification d'une régulation organisationnelle de la pratique. C'est précisément cette dernière qui constitue le cadre macro-sociologique, pour ainsi dire, de l'émergence de la transformation de l'organisation capitaliste initiale en corporation, un cadre à caractère *techno-juridique* qui a assuré une voie de sortie de crise hors des fondements politiques du monde moderne. Voyons schématiquement la nature de ces deux dimensions de l'État qui ont marqué cette mise en place de la logique de l'organisation.

D'abord, *la prépondérance et la spécialisation croissantes des instruments de gestion et d'intendance procédurale de l'État*. Principale manifestation de la dynamique d'ossification à laquelle l'analyse wébérienne nous a introduit un peu plus tôt, ce transfert massif du législatif vers l'administratif s'est effectué aux États-Unis de manière accélérée à partir de la seconde moitié du 19^e siècle, c'est-à-dire à partir du moment où la forme juridique de la corporation a prêté au capitalisme une nouvelle structure opératoire et une nouvelle base de capitalisation. Si l'emprise de l'entreprise capitaliste sur les rapports économiques n'a eu de cesse de croître tout au long du 19^e siècle en Amérique, l'avènement de la société par actions a littéralement démultiplié les capacités de l'organisation capitaliste, en concentrant des actifs industriels et financiers à une échelle inégalée auparavant. Cet avènement, qui s'est réalisé grâce à l'institutionnalisation juridique de la forme corporative comme nous allons le voir plus loin, a accru le bouleversement systématique des formes économiques au début du 20^e siècle, bouleversement accélérant du coup cette dynamique de déstabilisation cumulative de la société qui caractérisait déjà le capitalisme industriel. Faisant face à cette dynamique, l'État a été sommé de répondre tout en respectant la préséance des libertés individuelles et des droits de propriété, ce qui a impliqué le développement de stratégies de gestion

¹⁴ Ibid, p.180.

pragmatiques et de contrôles *a posteriori* des effets – et jamais des causes - du capitalisme corporatif sur la société. Freitag résume : « L'intervention de l'État prit donc la forme générale d'une réaction très diversifiée, et le plus souvent circonstancielle, au développement autonome de la puissance organisationnelle et corporative, et elle fût de plus en plus confiée à toutes sortes d'agences spécialisées largement autonomes, à caractère technique, qui s'agrégèrent comme telles aux autres organisations pour constituer avec elles un immense réseau, qui n'était plus spécifiquement ni de nature publique et politique, ni de nature vraiment privée. »¹⁵ La forme typique et achevée de ce passage du législatif à l'administratif est, comme nous le constaterons, le basculement par lequel la corporation, née d'une décision encore « politique » au début du 19^e siècle par le biais de l'octroi d'une charte, n'aura plus à la fin de ce même siècle qu'à remplir un formulaire administratif pour jouir en paix de son droit naturel à la propriété de soi.

Ceci expliquant cela, c'est ainsi qu'à mesure que les corporations prenaient de l'importance dans la structuration effective des rapports économiques dans la société américaine, l'État du mettre à leur service l'ensemble de ses instruments bureaucratiques, voire même législatif¹⁶. Cet « immense réseau » à caractère organisationnel, comme le soutient Freitag, prendra toute son expansion lors de la période dite de la *Progressive Era* (1890-1920), une période marquée par une subordination systématique des instances fonctionnelles de l'État aux corporations, une subordination que certains ont décrit comme un capitalisme monopoliste d'État, ou encore un « capitalisme politique » : « *Political capitalism is the utilization of political outlets to attain conditions of stability, predictability, and security – to attain rationalization – in the economy.* »¹⁷ C'est précisément cette forme définitisée d'État et ces nouveaux sujets capitalistes que sont les corporations qui, une fois arc-boutés l'un sur l'autre dans les premières années du 20^e siècle, réaliseront effectivement le passage vers une régulation organisationnelle de la pratique¹⁸.

¹⁵ Freitag, Michel, « Genèse et structure des totalitarismes archaïques », op.cit., p.300.

¹⁶ Kolko, Gabriel, *The Triumph of Conservatism*, Free Press of Glencoe, 1963.

¹⁷ Ibid, p.3.

¹⁸ Pour une analyse approfondie de la signification de cette phase historique essentielle qu'est la *Progressive Era*, on lira avec profit : Kolko, Gabriel, *The Triumph of Conservatism*, op.cit., ainsi que Pinard, Rolande, « Le New Deal », *Société*, nos. 12-13, 1994.

Ensuite, dans la mesure où le principe de l'institutionnalisation a été soustrait aux instances législatives pour être enfoui, par une sorte de refoulement collectif de son origine, dans la Constitution, il se trouve que *le moment de la « décision » politique a aussi glissé des instances législatives vers les instances juridiques*. Ce que l'on a appelé, avec raison, un « gouvernement des juges »¹⁹ consiste précisément en une « justice » interprétée directement à partir des articles constitutionnels et de la jurisprudence par les magistrats, et appliquée indépendamment de la loi pour régir les rapports sociaux. Légataire de la tradition juridique du *common law*, qui s'est principalement constituée en Angleterre comme une production tâtonnante de procédures de régulation horizontale et « fonctionnelle » des conflits entre *dominium* particuliers déjà constitués (les *estates* et les *properties*), la société américaine a particulièrement bien exploité les ressources normatives de cette tradition qui a très bien épousé les développements historiques du capitalisme. Présupposant l'existence de ces intérêts substantiels d'origine traditionnelle dans la société, le *common law* s'est en effet présenté comme un excellent moyen de gestion procédurale des droits, ces derniers cherchant tous dans la Constitution une garantie formelle sur la base de laquelle l'édification d'une forteresse contre l'intérêt général apparaissait être l'ultime avatar de la démocratie donnée aux hommes sur terre. C'est pour cette raison que la Cour suprême américaine a été habilité à exercer un pouvoir décisionnel souverain, essentiellement rattaché à l'arbitraire de l'interprétation du droit, compris comme la forêt des précédents, qui y est devenu en quelque sorte la loi : « une fois qu'une cause est entre ses mains [à la Cour suprême], le précédent ne régit cette cause, c'est-à-dire n'est la loi, que si la décision l'invoque ; sinon, c'est la décision qui est la loi de cette cause et qui devient, de ce fait, un précédent »²⁰.

Il est important de souligner le rôle qu'a joué le « gouvernement des juges » dans la « transcendentalisation » et l'évolution du droit de propriété en Amérique. Déjà, lorsqu'il est évoqué solennellement par les fondateurs de la république au 18^e siècle, ce droit « naturel » hérité du libéralisme anglais a une histoire et charrie avec lui une théorie de l'ordre siononormatif, qu'a formulé clairement John Locke dans son *Traité du*

¹⁹ Lambert, Édouard, *Le gouvernement des juges et la lutte contre la législation sociale aux États-Unis : l'expérience américaine du contrôle judiciaire de la constitutionnalité des lois*, Paris, Dalloz, 2005.

²⁰ Gagné, Gilles, « Gauchet, la France et le rêve américain », op.cit., p.172.

gouvernement : « La fin capitale et principale, en vue de laquelle les hommes s'associent dans des républiques et se soumettent à des gouvernements, c'est la conservation de leur propriété »²¹. Il est clair que cette proposition centrale, qui vise à justifier l'antériorité normative du *dominium* sur toute forme d'*imperium* politique, a eu une résonnance particulière aux États-Unis, où l'absence de pouvoirs politiques constitués revendiquant leur souveraineté sur les choses lors de la colonisation, a donné au droit de propriété une signification et une portée inédites. En effet, cette absence de contradiction a eu pour effet de rendre encore plus concrète et immédiate, c'est-à-dire « positive », la fiction libérale du droit naturel de propriété, qui avait été élaborée notamment par Locke pour faire pièce aux doctrines de l'absolutisme monarchique d'inspiration hobbesienne. Si le droit de propriété moderne a eu, en Europe, le même effet qu'un coin dans une bûche à fendre, ce droit servant à asseoir l'individualisme transcendental contre une toile préexistante de rapports sociaux qui en révélait du coup le caractère historique et polémique,²² aux États-Unis, ce droit s'est présenté comme une disposition pragmatique consistant en cette *capacité immédiate de disposer souverainement de soi par soi*, pour reprendre une formule de Gilles Gagné. Riche d'une « liberté intérieure » informée par l'éthique protestante, les premiers Américains ont ainsi jeté les bases d'une identification de la « liberté mondaine » à une capacité immédiate de contrôle, coïncidant avec le degré d'emprise empirique des individus sur les choses : « Leur liberté naturelle devient essentiellement cette liberté de choix, la liberté d'entreprendre, de la même manière que le droit de propriété se redéfinit comme liberté d'acquérir au sein d'un monde dont les disponibilités virtuelles sont illimitées. »²³ Ainsi, pour le dire autrement, le droit de propriété a historiquement agi aux États-Unis comme opérateur pratique entre ces deux niveaux de « liberté », liberté intérieure à caractère éthique et capacité « intra-mondaine » de contrôle à caractère instrumental, qui se sont tous deux développé dans un commun déni de l'expression politique et dialectique de

²¹ Locke, John, *Deuxième traité du gouvernement*, Paris, Vrin, 1967, section 124. Cité dans : Macpherson, C.B., *La théorie politique de l'individualisme possessif*, Paris, Gallimard, 2004, p.328.

²² « Dans les conditions propres à des sociétés dont toutes les terres sont depuis longtemps appropriées, où tous les métiers et offices sont, avant la révolution industrielle, déjà occupés, un tel objet de droit individuel s'inscrit dans un ensemble déjà saturé : il possède d'abord une valeur de conservation ou de garantie, puisqu'il n'existe en fait de « chose sans maître », de « biens vacants », de « trésor oublié » que par accident, et que tous les droits de propriété, tous les métiers et occupations sont « tissés serré » les uns dans les autres par la condition sociale et par l'héritage. » (Freitag, Michel, « Genèse et structure des totalitarismes archaïques », op.cit., p.294.)

²³ Freitag, Michel, « Genèse et structure des totalitarismes archaïques », op.cit., p.295

ce principe. Comme nous allons le voir, ce droit de propriété a cependant connu une transformation fondamentale au 19^e siècle, son « esprit » passant d'un corps (individuel) à l'autre (corporatif) à mesure que les exigences d'adaptation de la société américaine aux développements du capitalisme se feront sentir.

C'est ainsi que la question de l'objectivation formelle de l'organisation dans la corporation aux États-Unis passera par un procès de reconnaissance juridique de la forme corporative comme entité « naturelle », un procès qui va entraîner l'État américain à instituer une puissance sociale face à laquelle il ne cherchera plus à s'imposer. Entre le dernier tiers du 19^e siècle et les premières années du 20^e siècle, l'arbitrage des juges américains a en effet permis de cumuler une jurisprudence favorable à un renversement complet du rapport entre les pouvoirs publics et la corporation ; déjà largement « conditionné » par la matrice sociologique dont nous venons de parler, ce renversement a été provoqué historiquement par le procès d'institutionnalisation – comprise ici comme « libération » unilatérale plutôt que détermination - de la capacité à organiser des corporations. C'est l'histoire des grandes lignes de ce renversement décisif que nous nous proposons d'examiner maintenant, dans la mesure où il nous renseigne sur la genèse socionormative de l'organisation capitaliste avancée.

2. L'autonomisation socio-juridique de l'organisation dans la forme corporative. L'institutionnalisation d'un nouveau sujet capitaliste aux États-Unis.

Pour bien comprendre la nature de ce renversement, il nous faut d'abord revenir sur les racines historiques de la forme corporative, racines qui remontent à deux grandes figures « archaïques » qui ont façonné, à des degrés différents, les fondements sociojuridiques de la corporation capitaliste. Ce retour s'impose dans la mesure où il permet de prendre la mesure du rapport politique que toute *incorporation* de puissances sociales supposait dans les sociétés traditionnelle et moderne, ainsi que de la signification dernière de la rupture qu'a engagé la société américaine avec ce principe.

D'abord, la première figure de la corporation s'est présentée comme cette institution médiévale chargée de régir les activités et de représenter l'unité des intérêts d'un collectif

encastré dans la division sociale du « travail », un collectif qui, comme puissance instituée, détenait cette capacité de régulation de la volonté d'un Tiers : « La corporation au Moyen-âge apparaît comme un organe de la société traditionnelle qui a reçu de l'autorité politique (la royauté) la reconnaissance du monopole de l'exercice d'une puissance de régulation sur un aspect particulier de la vie sociale et économique qu'elle transforme ainsi en statut. »²⁴ Si les universités, les hôpitaux, les associations caritatives, les ordres religieux et les municipalités seront entre autres institués et reconnus comme des « corps sociaux intermédiaires » insérés dans l'ordre féodal, c'est peut-être la corporation de métier qui en a constitué la forme la plus représentative.

Longtemps appelées « jurandes », « arts » ou « métiers », ces corporations qui regroupaient des artisans exerçaient, selon Weber²⁵, une fonction de régulation à la fois interne (réglementation de tous les aspects de la production, des techniques du métier au contrôle de la qualité du produit) et externe (obtention d'un monopole sur la production d'un bien). Ainsi, en tant que forme investie d'une capacité légitime de contrainte, les corporations artisanales détenaient une objectivité sociale qui « consistait » d'abord sur le plan politique et dépassait l'agrégation de ses membres ; si, comme le dit Weber, les corporations se sont dès l'origine engagées dans des luttes pour élargir leur autonomie, c'est précisément parce qu'elles dépendaient essentiellement de l'*imperium* juridique, politique et militaire du seigneur : « À l'origine, les seigneurs des villes se réservèrent certains droits à l'égard des corporations ; ils requéraient principalement – puisque, pour les desseins de la ville, ils exigeaient des corporations des prestations de nature économique (impôts) et militaire – que leur président fussent nommés par eux et, fréquemment, pour des motifs de politiques des ressources, ou pour des motifs policiers ou militaires, ils intervenaient profondément sur la manière qu'avaient les corporations de mener l'exploitation industrielle. »²⁶

Face à ce rapport de domination propre au procès d'incorporation des activités productives « traditionnelles », lequel procès était justifié par les doctrines légitimant

²⁴ Pineault, Éric, *Corporation, propriété et capitalisme*, Rapport de recherche, Montréal, Gradip UQAM, 2000, p.8.

²⁵ Weber, Max, *Histoire économique*, Paris, Gallimard, 1991, pp.160 et suiv.

²⁶ Ibid., p.172.

l'absolutisme monarchique, il faut déjà dire ici que tout un courant du droit naturel ayant pris naissance dans les pays anglo-saxons se consacra à combattre les fondements idéologiques de cette domination, en affirmant le caractère naturel, spontané et « distribué » de la formation des corporations. Ce courant, dont la réinterprétation de certaines thèses sera centrale dans les débats juridiques entourant la nature des corporations capitalistes au 20^e siècle²⁷, trouvera son expression achevée dans l'œuvre de Otto Gierke (1841-1921), qui synthétisera les grandes lignes de cette conception dite « fédéraliste » - et ce, par opposition au courant « centraliste ». Ainsi, dans un de ses maîtres ouvrages, Gierke parle-t-il de l'apport du droit germanique à la lutte contre une compréhension « institutionnaliste » de la corporation : « Under its influence [au droit germanique], thinkers were able to regard Fellowship and the local community as natural group-steps in the process of political evolution, with a life and purpose of their own ; and they could hold that these intermediate groups, even in a fully constituted civil society, had their own inherent existence which was based upon, as it was also secured by, Natural Law »²⁸

Ainsi, plutôt que d'être conçus comme des institutions (*Anstalt*), soutient Gierke en substance, ces « groupes sociaux intermédiaires » créés spontanément par la société traditionnelle, doivent être compris comme des « organisations » (*Verband*) naturelles et, de ce fait, ne peuvent être pleinement assujetties à l'*imperium* de l'État : « The more thoroughly the general natural-law theory of "societies" was elaborated, the more inevitably was it impelled towards the idea that by Natural Law the Corporation and the State stood on a footing of equality »²⁹. Élaborée à un moment où le droit naturel était en voie de transition vers la logique de l'organisation décrite au chapitre précédent, la philosophie gierkienne du droit naturel de la corporation aura un écho et une postérité certains aux États-Unis, écho dont nous allons évaluer la teneur plus loin.

La seconde figure « archaïque » de la corporation, qui est l'ancêtre direct de la grande corporation américaine, est une forme juridique qui a fait son apparition à partir du 16^e siècle, dans le contexte de l'élaboration des politiques mercantilistes des monarchies

²⁷ Horwitz, Morton J., « *Santa Clara Revisited* », *West Virginia Law Review*, vol.88, 1985.

²⁸ Gierke, Otto, *Natural Law and the Theory of Society. 1500 to 1800*, Cambridge University Press, 1950, p.164.

²⁹ Ibidem.

absolutistes européennes. Dans son *Histoire économique*, Weber retrace à son tour les prodromes de la corporation commerciale « moderne » dans la Renaissance italienne, où les riches familles de marchands se dotèrent d'une forme économique et juridique particulière pour le commerce, la *commenda*. Cette forme acquit toute son objectivité du moment où la *commenda* comme telle fût instituée par le prince à la demande de la famille, entraînant du coup la dotation de capitaux propres à la *commenda*, qui vont dès lors faire l'objet d'une comptabilité séparée de celle de ses « commanditaires ». C'est précisément l'institutionnalisation de cette distinction entre la propriété « objective » de la *commenda* et les droits « subjectifs » de ses sociétaires sur la richesse sociale captée par celle-là qui, selon Weber, libéra du coup la puissance « financière » de la corporation. Plus : cette institutionnalisation mit en place les conditions de possibilité d'une nouvelle figure du capital selon lui : « Se développa enfin le moyen qui supplantera tous les autres et qui est d'ailleurs le plus efficace pour justifier qu'une *société commerciale* est digne de crédit, à savoir le dégagement de *son patrimoine propre*, rendu distinct du patrimoine privé des sociétaires. [...] Ainsi, à partir du patrimoine de la firme, pour lequel nous trouvons la désignation de *corpo della compagnia*, se développe le concept de capital. »³⁰ Cette dimension fondamentale de la corporation commerciale comme « matérialisation » du capital, c'est-à-dire comme autonomisation et réification d'un patrimoine financier dans l'existence socio-juridique de la « propriété » elle-même, sera reprise et développée plus tard dans la grande organisation capitaliste.

Historiquement, la corporation commerciale va connaître son apogée au tournant du 18^e siècle, et sera plus particulièrement mobilisée par la Couronne anglaise pour mener des projets d'aventures commerciales et coloniales aux quatre coins de l'empire : « Corporations begins to proliferate during the final decade of the seventeenth century, and the total amount of investment in joint-stock companies doubled as the business form became a popular vehicle for financing colonial enterprises »³¹. Doté d'un monopole sanctionné par l'État pour exercer une fonction « publique », la corporation commerciale était le produit d'un acte politique du souverain qui, par la médiation d'une charte

³⁰ Weber, Max, *Histoire économique*, op.cit., p.251.

³¹ Bakan, Joel, *The Corporation*, Toronto, Viking, 2004, p.9

d'incorporation, prêtait à cette forme une objectivité juridique de laquelle découlaient des droits et obligations ; à titre d'institution royale, et grâce à cette charte, la corporation était en effet « bénéficiaire de certains priviléges à elle arbitrairement accordés par le bon plaisir du prince, qu'à charge pour elle de faire certaines choses que le prince ne pouvait pas faire, et qu'il jugeait qu'elles devaient être faites »³². Il faut rappeler, continue De Jouvenel, que l'incorporation était considérée comme un privilège, dans la mesure où « la charte accordée à une corporation était une dérogation au droit commun qui n'était admise que parce qu'on attendait de la corporation qu'elle rendît un service à la communauté. »³³

Cette tradition d'institutionnalisation de la société commerciale se trouvera réaffirmée au début du 18^e siècle en Angleterre, après qu'une libéralisation de la régulation politique de cette forme ait débouché sur la prolifération de compagnies à actions d'initiatives privées : à mesure en effet que le mode de production capitaliste prenait son essor en Angleterre, et que les réseaux commerciaux d'importation des matières premières et d'exportation des marchandises se développaient, la Couronne anglaise autorisa peu à peu la création de sociétés commerciales dispensées de l'obtention d'une charte royale pour exister juridiquement : « By the eighteen century English lawmakers and businessmen alike had come to regard the corporation mainly as a structure useful to private trading operations [...]. A parallel development in common law highlighted this emphasis on the private utilities of such corporations : judges ruled that charters should be deemed to give trade monopolies only against other chartered companies and that unincorporated traders might lawfully compete at will with such trading companies »³⁴.

Parmi les nombreux « avantages » que cette libéralisation conférait à leurs promoteurs, notons qu'une absence de charte permettait d'éviter une série de seuils minimum exigés pour la capitalisation de la corporation, et autorisait le transfert indéfini des actions sur un marché secondaire de titres, la charte royale limitant les possibilités d'une aliénation des droits « subjectifs » de propriété sur la société. Cette pratique de vente et de revente des titres, qui initia la première grande période de spéulation financière de l'histoire récente,

³² De Jouvenel, Bertrand, *La crise du capitalisme américain*, Paris, Gallimard, 1933, p.47.

³³ Ibidem.

³⁴ Hurst, James Willard, *The Legitimacy of the Business Corporation in the Law of United States. 1780-1970*, Charlottesville, The University Press of Virginia, 1970, p.4

donna lieu à la création de bulles spéculatives importantes autour de certains titres de corporations privées, qui se conclurent plus souvent qu'autrement par des catastrophes financières pour les actionnaires et certains créanciers. En fait, les conséquences de cette libération politique de la puissance financière des corporations commerciales furent si désastreuses, comme dans le cas « exemplaire » de la *South Sea Company*³⁵, que le Parlement anglais fut contraint de rappeler les prérogatives de la Couronne en matière d'institutionnalisation des formes économiques : en 1720, le *Bubble Act* fut adopté par le Parlement, une mesure législative qui rendra illégales les corporations privées et les pratiques afférentes de spéculation financière sur les titres. Par cet « acte », le pouvoir anglais allait du coup renouer avec la théorie hobbesienne de la subsidiarité des pouvoirs, lui qui venait d'éprouver la réalité des mises en garde de Hobbes lui-même contre les torts que pouvaient causer l'élargissement et la multiplication de ces « petits *common-wealth* » délestés de limites politiques au sein du « grand *Common-wealth* »³⁶. Cette réaffirmation des pouvoirs publics refroidira passablement la bourgeoisie d'affaires anglaise, qui se rabattra finalement sur le développement de la grande industrie et sur l'autonomie procurée par le *dominium* dessiné autour de l'entreprise capitaliste pour parvenir à ses fins. La réaffirmation de la souveraineté de la Couronne sur les sociétés par action, l'enracinement « éthique » des idéologies constitutives de l'individualisme possessif bourgeois et une méfiance durable à l'égard des « sociétés anonymes » ont ainsi limité, en Angleterre, les possibilités d'une mutation massive de la propriété capitaliste individuelle en une structure financière de titres, ainsi que d'une autonomisation sociojuridique de l'organisation capitaliste dans la corporation.

³⁵ Fondée en 1711, la *South Sea Company* devait établir et exploiter des réseaux commerciaux en Amérique du sud, ce qui coïncidait pleinement avec les ambitions politico-coloniales de l'Angleterre. Ne connaissant rien de cette région du monde, les promoteurs de la compagnie ont su faire miroiter de fabuleux profits et capitalisèrent sur ces anticipations pour vendre à fort prix les actions de la compagnie, prix qui fut d'ailleurs multiplié par six en une année. Ne disposant d'aucuns capitaux propres, la *South Sea Company* se basa essentiellement sur le *goodwill* de ses promoteurs pour susciter l'engouement des investisseurs : « The Company, as its apologists freely admitted, would have to embark on this trade entirely on credit, since the Parliament annuity (unless the shareholders were prepared to make sacrifices) was only enough to pay the interest on the Debt taken over » (Carswell, John, *The South Sea Bubble*, London, Weidenfeld and Nicholson, 1974, p.55). La virtualité des anticipations jouant aussi bien d'un côté que de l'autre, la diffusion d'une rumeur selon laquelle les titres de la compagnie n'auraient en réalité aucune valeur suscita un mouvement de panique chez les investisseurs, qui cherchèrent immédiatement à vendre ; les titres furent brusquement dévalués, avant de devenir complètement illiquides, et les actionnaires furent ruinés. Il s'agit là de la première bulle spéculative liée à la capitalisation financière d'une corporation.

³⁶ Hobbes, Thomas, *Leviathan*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991. Cité dans : Pinard, Rolande, « Le New Deal », op.cit., p.194.

Pour résumer la logique qui été à l'œuvre derrière ces deux procès « archaïques » d'incorporation – « corps social intermédiaire » d'un côté et corporation commerciale de l'autre -, disons ici autrement ce que l'analyse de leur signification et de leur structure nous a révélé : du Moyen-âge au milieu du 19^e siècle, pour qu'une puissance particulière de régulation de la pratique aie pu s'exercer de manière légitime - et éventuellement légale - à l'égard de l'objet de sa régulation, elle a dû passer par le détour du pouvoir politique pour y parvenir. Que cette puissance aie pu revendiquer, factuellement ou « pratiquement », une antériorité historique à l'effectivité de ce pouvoir, que cette puissance aie cherché à enfouir la réalité de son existence socio-juridique dans la Nature ou dans la nuit des temps, cela n'a en rien altéré le principe par lequel cette puissance a été contrainte de passer par une « mise en forme » institutionnelle pour se maintenir et persévéérer dans son être. Dans la société traditionnelle et moderne, le pouvoir politique est cet horizon sur le fond duquel des formes sociales ont pu acquérir leur objectivité sociale et ont été habilitées à régner sur une dimension ou un domaine de la vie pratique. Cela a été indubitablement le cas des deux figures archaïques de corporation, comme le résume parfaitement cet historien de la corporation féodale et moderne : « In the classic *Case of Sutton's Hospital* (1615), Lord Coke declared that a lawful authority of incorporation was “of the essence of the corporation”. To be valid, he explain, a corporation must be created by one of four means : by the common law (as the King himself) ; by authority of Parliament ; by the King's charter ; or by prescription. According to Holdsworth, Coke thus “summed up the medieval rules, and laid down the modern rule”»³⁷. Voyons voir maintenant les caractéristiques de la voie américaine de l'incorporation, qui fera connaître à ce principe une inflexion historique décisive.

2.1 La corporation américaine comme *imperium in imperio* : la signification de la reconnaissance juridique de l'autonomie de l'organisation corporative.

Il serait juste de dire que les premières grandes corporations qui verront le jour en Amérique ont adopté « par défaut » la forme mercantiliste d'institutionnalisation, c'est-à-dire davantage à la manière d'un legs colonial « sédimenté » dans des institutions, que

³⁷ Hunt, Bishop Carleton, *The Development of the Business Corporation in England. 1800-1867*, Harvard University Press, 1936, p.4.

comme une réinterprétation active du principe de domination politique qu'elle comportait. Jusqu'aux premières décennies du 19^e siècle, l'essentiel des corporations qui seront constituées, de même que les doctrines juridiques qui en baliseront l'existence, porteront en elles les contraintes propres à l'institution commerciale anglaise. D'une part, les premières corporations qui ont été créées dans les états de l'Union, de l'Indépendance aux années 1830 environ, étaient principalement mandatées par ces états pour réaliser des projets d'infrastructures de services publics. Cherchant à financer et réaliser de grands travaux d'ingénierie dans le cadre d'une campagne de modernisation synchronisée par l'État fédéral, les états régionaux américains ont en effet trouvé dans cette forme un moyen juridique efficace pour mobiliser des ressources financières et industrielles nécessaires, jusque là faiblement concentrées ; c'est ainsi que ces premières corporations, financées principalement par l'émission de titres et d'obligations auprès des banques plutôt que par les recettes fiscales des états, ont été instituées à titre d'agences quasi-publiques destinées à assumer un rôle pivot dans ce procès de modernisation : « From the end of the eighteen century forward, states readily incorporated businesses related to infrastructures, especially canals, turnpikes, water supply, and wharf companies. New York led the way with the famous Erie Canal, linking the Hudson River with Lake Erie and intended to stimulate territorial development in the West. Its financial success – it paid for itself in ten years – was a powerful weapon for growth coalitions in other states »³⁸. Dépendant d'un acte législatif leur procurant leur statut et leurs responsabilités, ces corporations se voyaient ainsi attribuer, à travers l'octroi de leur charte, un champ d'opération détaillé et codifié, comme dans l'Angleterre mercantiliste du 17^e siècle.

Si cette incorporation a pris la forme générale d'un rapport de subordination politique, il faut dire que ce rapport s'est déployé néanmoins de manière pour le moins « mitigée » aux États-Unis : dans les premiers moments de la fondation de la fédération américaine, en effet, les participants aux conventions constitutionnelles ont rejeté l'idée que l'acte législatif d'incorporation puisse être une prérogative du Congrès, laissant à ce dernier le loisir de réglementer *a posteriori* les activités commerciales des corporations impliquées dans plus d'un état. Au nom de la libre entreprise et conformément aux déterminations du cadre idéologico-politique de l'Amérique décrit plus haut, ces corporations quasi-publiques

³⁸ Roy, William, *Socializing Capital*, Princeton, Princeton University Press, 1997, pp. 49-50.

– ainsi que toutes les variétés ultérieures – ont ainsi été instituées de manière « distribuée » dans chaque état, réaffirmant ainsi le rôle de régulation fonctionnelle de l’État fédéral en matière de limitation et d’intégration pragmatique des pratiques économiques : « the fear of sinister influence at Philadelphia, the jealousy of the dignity of the state legislatures, the wish to have the ultimate decisions made locally in matters not of universal scope – these shut off at the outset any tendency which might have arisen in favor of numerous federal acts of incorporation »³⁹.

À partir des années 1830, l’agence quasi-publique cessa rapidement d’être la forme dominante de corporation, en étant éclipsée par la montée de la corporation capitaliste de droit privé. Au fur et à mesure que se moderniseront effectivement les états et, surtout, que les développements du capitalisme industriel mettront à l’épreuve les limites intrinsèques de la forme entrepreneuriale, les états régionaux multiplieront les actes d’incorporation destinés à favoriser l’extension des structures d’accumulation capitaliste. Navires amiraux du capitalisme industriel du 19^e siècle, les secteurs des mines, des produits manufacturiers et, surtout, du transport ferroviaire ont été les premiers bénéficiaires de cette transformation massive vers la forme corporative. Statistiquement, l’essor de cette puissance se constate au premier coup d’œil : en 1830, les états de la Nouvelle-Angleterre avaient octroyé près de 600 chartes d’incorporation à des compagnies minières et manufacturières sur un total de 1900, alors que de 1831 à 1862, ces mêmes états allaient attirer 2600 nouvelles chartes d’incorporation à ces deux types de compagnies sur un total d’environ 5000⁴⁰. C’est plus particulièrement avec le début de l’industrie ferroviaire dans les années 1850, industrie pilotée par de puissants financiers tirant partie d’une « organisation » systématique des transports intermodaux, que l’essor et l’efficacité de cette forme corporative d’organisation capitaliste s’impose et supplante d’un coup les formes économiques antérieures⁴¹.

Il convient d’insister ici sur le fait que les premiers moments de cette transformation de la corporation aux fins de l’accumulation capitaliste ont été régi, au moins formellement,

³⁹ Davis, Joseph, *Essays in the Earlier History of American Corporations*, Cambridge, Harvard University Press, 1917, pp.15-16.

⁴⁰ Bowman, Scott, *The Modern Corporation and American Political Thought*, The Pennsylvania State University Press, 1996, p.314, note 15.

⁴¹ « The railroad was the foundation on which corporate capitalism was built. If the railroad had not developed in the form it did, modern enterprise would not have taken the institutional forms we know as corporate capitalism. » Cf. Roy, William, *Socializing Capital*, op.cit., p.79.

par un procès d'institutionnalisation politique reprenant les principes de la formule anglaise : « It was accordingly fashionable to believe that anything which a corporation had express power to do, it could rightfully do, the state having sanctioned the existence of such power and thus having declared a policy that anything done under it was rightfully done »⁴². En effet, jusqu'à la moitié du 19^e siècle environ, les corporations ont tenu leur existence juridique d'une décision législative explicite, qui se matérialisait dans une charte spécifiant à peu près tous les aspects de leur capacité d'action : « Virtually all charters, whether for public service or general business, contained provisions that, typically, defined the scope of the company's business and possibly its duration, limited its capitalization, determined the voting rights of the stockholders, and provided a method for payment of dividends »⁴³. La corporation capitaliste était alors juridiquement définie comme une « franchise », qui était la notion juridique d'origine française utilisée par le *common law* pour désigner la continuité du pouvoir du souverain à travers l'existence privée de la corporation.

Accepté avec la corporation quasi-publique, ce *modus operandi* fera cependant très rapidement l'objet d'une contestation systématique à mesure que se déployeront les capacités de contrôle de ce nouveau sujet capitaliste. Cette contestation, qui se déplacera sur le terrain de la régulation juridique de la société américaine, sera d'abord confrontée au poids de la théorie juridique « classique » de la corporation du début du 19^e siècle, théorie héritée du *common law* anglais. Que disait, schématiquement, cette théorie juridique ? Essentiellement ceci : qu'à titre de sujet du droit, la corporation est une entité dont la personnalité juridique est réputée reposer sur deux principes sous-jacents : *primo*, que la personnalité juridique de la corporation est une entité *artificielle*, c'est-à-dire à la fois distincte des individus naturels la constituant et subordonnée à leurs intérêts particuliers - ce qui, *via negativa*, privait la corporation des droits et libertés intrinsèquement rattachés aux individus vivants. *Secundo*, qu'elle tient son existence sociale et juridique, c'est-à-dire son *incorporation*, d'une volonté souveraine et constituante qui délègue subsidiairement une capacité de régir un aspect de l'économie. Bien qu'elles semblent coïncider, ces deux

⁴² Berle, A.A. et G. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, Transaction Publisher, 1991, p.125.

⁴³ Bowman, Scott, *The Modern Corporation and American Political Thought*, op.cit., p.42.

propositions se rapportaient en fait à des contenus socionormatifs distincts et complémentaires qu'il convient d'analyser séparément.

Moins bien connue que la seconde, qui traînait avec elle les vestiges « royaux » de la conception mercantiliste, la première proposition avait trait à l'affirmation d'une conception de la propriété qui était encore celle de l'individualisme possessif. Cette idée, qui reposait sur les présupposés typiques du droit naturel anglais selon lesquels la propriété privée est un droit individuel inaliénable, et qu'un individu ne peut diriger la propriété des autres avec le même intérêt qu'il le démontre pour la sienne⁴⁴, est précisément ce qui a justifié le droit à considérer la corporation comme une *entité artificielle* et, incidemment, à opérer des restrictions quant à la capacité des membres de la corporation à gérer la propriété d'un tiers. C'est ainsi que pour des motifs de protection de la propriété individuelle contre des décisions de fiduciaires portant préjudice au patrimoine de ses propriétaires, ou encore pour des motifs de sauvegarde de l'autonomie d'une incorporation passée contre des prétentions concurrentes provenant de nouvelles parties prenantes, plusieurs cas analysés par l'appareil juridique américain ont réitéré cette idée essentielle selon laquelle la corporation ne *pouvait évoquer aucune existence « naturelle », ni donc aucun droit de propriété sur elle-même qui serait sui generis*⁴⁵.

C'est plus particulièrement dans le jugement rendu sur le cas de *Dartmouth College v. Woodward* que l'on retrouvera à l'œuvre les principes défendus par cette théorie juridique de la corporation comme entité artificielle. Puisant dans la jurisprudence anglaise, notamment chez Coke et Blackstone, le juge Marshall a rendu un jugement en 1819 sur une cause qui, bien qu'étrangère dans sa substance au rapport entre les corporations capitalistes et les états⁴⁶, a illustré une position juridique qui s'est maintenue jusqu'aux années 1880

⁴⁴ C'est principalement cet argument qui est au fondement de la critique de la corporation formulée par Adam Smith, et dont s'inspiraient les tenants du libéralisme classique : « Smith's attack on corporate enterprise derived from what he believed to be its critical flaw in a free market economy – namely, that the directors or management of a corporation would not exhibit the same initiative and pecuniary drive as the entrepreneur or sole proprietor ». (Bowman, Scott, *The Modern Corporation and American Political Thought*, op.cit., p.320, note 64.)

⁴⁵ Mark, Gregory, « The Personification of Business Corporation in American Law », *The University of Chicago Law Review*, 54, 1987.

⁴⁶ Ce cas consistait en l'examen d'une modification de la charte du collège Dartmouth par l'État du New-Hampshire, charte qui avait été consentie en 1769 par George III au collège par laquelle elle habitait douze gouverneurs à diriger la « corporation » et à nommer par eux-mêmes leurs propres successeurs. En 1816, la législature du New-Hampshire avait décidé d'amender la charte initiale afin de faire passer le nombre de gouverneurs à vingt-et-un, de manière à ce que l'état puisse déléguer des représentants et éventuellement

environ. L'essentiel du jugement tenait à ceci : « A corporation is an artificial being, invisible, intangible, and existing only in the contemplation of law. Being the mere creature of law, it possesses only those properties which the charter of its creation confers upon it, either expressly, or as incidental to its very existence »⁴⁷. Comme on peut le lire ici, le premier principe de la doctrine juridique classique semblait « logiquement » mener au second : le maintien de la primauté des intérêts des individus naturels contre toute entité « collective » encastrée dans la société civile s'accordait assez bien avec l'idée générale d'une subordination de cette entité au pouvoir politique sensé veiller au respect de ces intérêts. Ainsi, pour le dire d'un trait, la « nécessité » du pouvoir politique d'institutionnalisation était, dans cette théorie qui reprend la logique de la philosophie hobbesienne, déduit de cette réalité réputée « pré-politique », voire « pré-sociale » que sont les droits naturels subjectifs.

Si cette matrice juridique a constitué l'essentiel du socle des décisions juridiques pour une large part du 19^e siècle, l'un de ses deux énoncés fondateurs a cependant été systématiquement mis à l'épreuve par l'histoire réelle de la société américaine, largement bouleversée par le procès « révolutionnaire » du développement des corporations capitalistes à partir des années 1840 : ne contestant que très rarement le principe selon lequel la corporation est une entité artificielle, les défenseurs de la « libération » de la forme corporative ont plutôt mené une bataille rangée contre ce qui apparaissait être – avec raison - le chaînon le plus faible de cette doctrine « classique », soit les prétentions de l'État à représenter le pouvoir constituant des organisations capitalistes. La dynamique d'accumulation et de concentration du capital qui avait cours au sein de la corporation poussant pour l'abolition des contrôles politiques, les promoteurs du laissez-faire corporatif ont en effet défié de plus en plus ouvertement le pouvoir d'État, et ce, en s'appuyant

prendre le « contrôle » du collège Dartmouth. Le conseil des gouverneurs initial contesta la décision devant la Cour du New-Hampshire, qui donna raison à la législature. La cause fut ensuite portée en appel devant la Cour suprême, où le juge Marshall prononça un verdict défavorable à l'état du New-Hampshire, qui avait selon lui porté atteinte aux dispositions constitutionnelles concernant le respect d'une entente contractuelle entre le roi d'Angleterre et ses fiduciaires américains. Bien que ce jugement particulier fût défavorable à la législature, il établit des précisions juridiques importantes concernant la nature des corporations, ainsi que l'action gouvernementale. Cf. Mark, Gregory, « The Personification of Business Corporation in American Law », op.cit., p.1449.

⁴⁷ The Trustees of Dartmouth College v. Woodward, 4 Wheaton 518, 636 (U.S. 1819), cité dans : Hurst, James Willard, *The Legitimacy of the Business Corporation in the Law of the United States*, op.cit., p.9.

notamment sur les instances juridiques elles-mêmes pour sanctionner leurs acquis. L'adaptation des règles juridiques aux dynamiques socioéconomiques dominantes constituait – et constitue toujours – un principe décisif dans la transformation du droit américain : ce dernier devant arbitrer ce qui, dans l'évolution des rapports de force, pourrait contrevenir au libre déploiement des puissances d'agir inscrites dans la Constitution, on ne peut se surprendre du fait que le *common law* américain a lui-même scié l'ancienne branche sur laquelle il était assis.

Ainsi, multipliant les cas de transgressions des limites contenues dans leurs chartes, les corporations capitalistes ont constraint la Cour suprême à se pencher non seulement sur les dispositions contenues dans ces actes d'incorporation, mais à revenir sur leur principe « législatif » même. De verdict en verdict, dans le fatras d'une jurisprudence buissonnante et désordonnée qui est le propre du droit commun, la Cour suprême américaine a effectivement remis en cause progressivement ce présupposé de la théorie juridique de la corporation jusque là dominante, en réfutant l'idée selon laquelle les législatures seraient, à quelque degré ou à quelque titre, « souveraines » quant au procès d'incorporation. Évoquant une réserve ici, mobilisant une sentence antérieure là, le « gouvernement des juges » a, de proche en proche, institué une série de loquets destinés à contenir les restes de l'effectivité de l'action législative des états. Ce commentaire récapitule excellemment ce processus de destitution juridique des dernières traces d'*imperium* aux États-Unis : « If the charter was like a royal grant, then the state legislature was like the king. Possessing sovereign power, it had the right to determine the public good and override the rights of individuals in order to obtain it. (Le juge) Story contented on the contrary that legislatures were not like kings ; they were not sovereign. Rather, the people were sovereign, and legislative power was limited »⁴⁸.

Cette contestation du procès d'institutionnalisation politique de la corporation sanctionnée par des décisions de la Cour suprême s'est avérée efficace : prenant en compte ces avis juridiques, les états de l'Union ont commencé à modifier substantiellement les modalités générales d'incorporation afin de les rendre « apolitiques ». Suivant l'exemple de certains états du nord-est, dont le premier est celui de New York en 1811 pour les

⁴⁸ Kelly, A., W. Harbison, H. Belz, *The American Constitution : Its Origins and Development*, vol.1, New York, W.W. Norton & Co., 1991, p.226. Cité dans : Pinard, Rolande, « Le New Deal », op.cit., p.208.

corporations manufacturières⁴⁹, les gouvernements ont progressivement abandonné le recours à l'institutionnalisation législative de la corporation, préférant désormais passer par l'institution d'une procédure administrative externalisant le moment législatif : c'est par la production d'une loi générale d'incorporation, permettant à tout demandeur qui le souhaite d'obtenir une charte moyennant le respect d'une procédure réglementaire, que les états américains décidèrent de ne plus décider, justement, sur les « finalités », la structuration interne et le périmètre extérieur de la corporation. De fait, l'incorporation devint dès lors une pure formalité administrative, « adaptée » à la fois aux lois de l'état et à son environnement économique : « In place of a body which scrutinized, controlled and might prescribe arrangements, there was substituted a state official, usually the secretary of state, who was obliged to file a document, or charter, which complied with the state laws »⁵⁰. Cette procédure qui consomma la « dépolitisation » de l'acte d'incorporation coïncida pleinement avec son concept quelques années plus tard, lorsque les gouvernements autorisèrent les organisateurs des corporations à rédiger eux-mêmes la charte qui les régirait, avant d'être sanctionnée par un fonctionnaire de l'état. Le traitement administratif de cette charte remplissait désormais, la « volonté politique » en moins, la fonction générale de « régulation » que revêtait auparavant la législation. « Ainsi, dit De Jouvenel, l'État perdait son moyen de contrôle primitif, l'examen plus ou moins minutieux des objets et de la constitution de la corporation au moment de sa naissance »⁵¹. Par l'adoption de ces lois générales d'incorporation, les états reconnaissaient formellement qu'ils n'avaient plus aucune légitimité à « produire » législativement les limites orientant la puissance des organisations capitalistes : par la loi, on reconnaissait que les corporations avaient un droit fondamental à une existence libérée...de la loi. En fait, pour préciser la nature de ce paradoxe, qui, tout en étant celui du libéralisme économique en général, a trouvé aux États-Unis son expression achevée, il faudrait dire que ce renversement a signé l'identification de la loi au respect d'une procédure, par laquelle elle abjurait explicitement (les restes de) sa souveraineté sur la société civile. Comme l'affirme Mark, « American incorporation practice had once helped to sustain belief in the artificiality of the corporation by suggesting that the privilege of incorporation was considered grant by the state for a quasi-

⁴⁹ Prechel, Harland, *Big Business and the State*, SUNY, 2000, p.26.

⁵⁰ Berle, A.A. et G. Means, *Modern Corporation and Private Property*, op.cit., p.126.

⁵¹ De Jouvenel, Bertrand, *La crise du capitalisme américain*, op.cit., p.49.

public purpose, often one defined as much by the desires of the legislature as by the incorporators. Free incorporation, however, suggested that the corporate form was an individual's natural tool, as useful a device for independence and growth as a farmer's plow. Under free incorporation the process of chartering ceased to be legislative matter and became an administrative and procedural one. »⁵².

De privilège politique, l'incorporation des organisations capitalistes est ainsi devenue un droit garanti par la Constitution et des lois, qui ont très rapidement versé dans le sens inverse de ce qu'elles défendaient encore au début du 19^e siècle. Non seulement les États américains ont-ils progressivement renoncé au 19^e siècle à exercer ce qui leur restait de prérogatives, mais ils se sont lancés dans un processus d'évidement et de libéralisation des exigences réglementaires qui « contraignaient » les corporations à agir de telle ou telle manière. Constatant les avantages fiscaux qu'ils trouveraient à incorporer un nombre grandissant de corporations, beaucoup d'états américains invitèrent les promoteurs à s'installer chez eux en assumant la plus grande part possible des externalités liées à l'activité des corporations. Ainsi, les états du Delaware et du New-Jersey ne renoncèrent à rien pour laisser le plus libre cours possible au processus d'incorporation, qui en devint un d'« enregistrement ». Il fut suivi bientôt par l'état du Massachusetts, qui adopta une loi en 1903 libérant les corporations de l'acte politique de production de leurs statuts : « Alors que du 1^{er} août 1902 au 1^{er} août 1903, 257 corporations avaient été incorporées dans le Massachusetts, avec un capital total de 11 millions 590 mille dollars, l'année suivante, après l'adoption de la loi, le nombre de corporations monta à 1000, avec une capitalisation de 66 millions 623 mille dollars ! »⁵³. L'incorporation massive de l'Amérique se déroula à la manière d'une course vers le fond.

Précisons enfin que cette contestation systématique du principe de subsidiarité de la puissance corporative a non seulement trouvé sa justification socio-historique aux yeux des défenseurs de la corporation capitaliste, mais aussi aux yeux de certains porte-paroles du mouvement entrepreneurial et des *yeomen farmers*, qui reprochaient au processus d'octroi des chartes corporatives de favoriser la corruption et les jeux d'influence en haut lieu entre

⁵² Mark, Gregory, « The Personification of Business Corporation in American Law », op.cit., p.1454.

⁵³ De Jouvenel, Bertrand, *La crise du capitalisme américain*, op.cit., p.49.

les politiques et les hommes d'affaires. Par une dynamique typique de l'ère jacksonienne et de ses discours défendant la nécessité d'établir l'égalité factuelle entre les citoyens, ces porte-paroles ont en effet demandé au mitan du 19^e siècle non pas d'abolir la forme et le processus d'incorporation proprement dits, mais bien de rendre universellement accessible la forme corporative en supprimant les « privilèges » de la législature. Pour se prémunir contre ces accidents fâcheux de la subsidiarité que sont la corruption, le patronage et le *lobbying*, on justifia ainsi jusqu'à la suppression du principe législatif : « During the Jacksonian period, special charters were denounced for their encouragement of legislative bribery, political favoritism, and, above all, monopoly. As a result, the movement for “free incorporation” laws that would break the connection between the act of incorporation and political favoritism and corruption triumphed between 1850 and 1870. »⁵⁴ Plutôt que de questionner et de problématiser politiquement l'existence de mécanismes favorisant la concentration du contrôle social exercé par les corporations, plutôt que de penser les dangers que représentait l'émancipation de cette forme pour les restes de *res publica* présents dans la société américaine, les différents populismes qui ont composé le mouvement anti-trust en favorisa la démultiplication en la purgeant de la « mystification » de l'intérêt général. Du coup, sous l'impulsion de cette lutte idéologique menée par la petite bourgeoisie et les entrepreneurs régionaux contre le grand capital, la question de la légitimité du procès d'incorporation passa clairement du registre de la justice à celui de l'efficacité⁵⁵.

Le portrait de la « libération » définitive de la corporation hors de toute emprise politique significative aux États-Unis, ainsi que l'histoire de son autonomisation socio-juridique comme sujet capitaliste, serait cependant incomplet si l'on n'évoquait pas ici la liquidation du premier – et décisif - principe de la doctrine juridique « classique » de la corporation, une fois écartées les « prétentions » de l'État quant à sa souveraineté sur la société civile. C'est en effet vers les années 1880 que le caractère « artificiel » de la corporation fût réfuté par les instances juridiques américaines, qui ont affirmé la « naturalité » de cette forme. Plus particulièrement, il est possible de retracer dans un

⁵⁴ Horwitz, Morton J., « *Santa Clara Revisited* », op.cit., p.181

⁵⁵ L'ouvrage désormais classique de James W. Hurst (*The Legitimacy of the Business Corporation*, op.cit.) décrit en détail ce passage « *from special privilege to general utility* » au premier chapitre.

jugement célèbre rendu par la Cour suprême en 1886 – le jugement dit de *Santa Clara* – le point d’infexion juridique final par lequel la corporation capitaliste s’est vue, de manière explicite et unilatérale, reconnaître et garantir par la Constitution américaine tous les droits réputés être ceux de l’individu naturel. Laconique, le jugement rendu par la Cour suprême disait ceci : « The court does not wish to hear the argument on the question whether the provision of the Fourteenth Amendment of the Constitution, which forbids a State to deny any person within its jurisdiction the equal protection of the laws, applies to these corporations. We are all of opinion that it does »⁵⁶. Bien que l’on ait exagéré, comme le souligne avec raison Horwitz, la « nouveauté » de la décision rendue dans ce jugement, il n’en demeure pas moins qu’en lui s’est cristallisée toute une série de cas jetant ensemble les bases d’une nouvelle jurisprudence qui sera conforme à la reconfiguration du capitalisme aux États-Unis, ainsi que de la société américaine. Ce jugement porté devant la Cour suprême, qui visait à savoir si une corporation capitaliste – ici la *Southern Pacific Railroad* – pouvait se prévaloir des dispositions du quatorzième amendement⁵⁷ pour éviter la « discrimination » d’être taxé différemment d’un individu naturel par un état – ici celui de la Californie -, a affirmé que la corporation pouvait effectivement être reconnue comme une « personne » au sens strict du quatorzième amendement, et donc pouvoir bénéficier de tous les droits et libertés garantis par la Constitution. Si, à l’origine, ce quatorzième amendement avait été encastré dans la Constitution aux lendemains de la guerre de Sécession pour protéger les droits des Noirs nouvellement affranchis, il est en réalité devenu – et avec une régularité croissante - l’un des meilleurs points d’appui juridique des corporations pour se mettre à l’abri des pouvoirs publics : « Between 1890 and 1910, business interests invoked the Fourteenth Amendment 288 times before the courts, compared to 19 times by African Americans »⁵⁸. De fait, cette décision « naturalisant » la corporation a représenté rien de moins qu’un moment décisif lorsqu’il est question de recomposer rétrospectivement le procès ayant mené au lancement de la « révolution

⁵⁶ *Santa Clara v. Southern Pacific Railroad*, 118 U.S. at 396, cité dans : Horwitz, Morton J., « *Santa Clara Revisited* », op.cit., p.174.

⁵⁷ La section 1 du quatorzième amendement dit ceci : « All persons born or naturalized in the United States, and subject to the jurisdiction thereof, are citizens of the United States and of the State wherein they reside. No state shall make or enforce any law which shall abridge the privileges or immunities of citizens of the United States; nor shall any State deprive any person of life, liberty, or property, without due process of law; nor deny to any person within its jurisdiction the equal protection of the laws.» Cf. *Constitution of the United States*, New York, Doubleday, 1961.

⁵⁸ Bakan, Joel, *The Corporation*, op.cit., p.172, note 28.

corporative » américaine : « *Santa Clara* changed the nature of the U.S. political economy »⁵⁹.

Pour en arriver à ce résultat, une série de déplacements dans la doctrine juridique classique ont dû s'opérer, lesquels déplacements présentent (au moins partiellement) une cohérence dans les principaux moments y ayant mené. Pourquoi « partiellement »? Parce qu'il n'est pas évident de retrouver dans l'ensemble des pièces qui constituent « la » théorie juridique américaine de la personnalité de la corporation, un fil rouge permettant de récapituler le basculement de l'entité artificielle vers l'entité naturelle. En fait, pour toute une tradition de théoriciens dits « réalistes » du droit américain, l'histoire du droit de la personnalité corporative aux États-Unis est l'histoire d'un « bricolage » fait à partir de catégories juridiques diverses, lequel a révélé rien de moins qu'une crise du droit américain : « if the marriage of the large business to the corporation inverted the public idea of the corporation from tool to disembodied entity and of business from personal to impersonal, it positively traumatized legal thinking »⁶⁰. Entre le droit public et le droit privé, entre les présupposés de l'individualisme possessif et le legs mercantiliste, la Cour suprême américaine n'a eu de cesse de louvoyer au sujet de la personnalité juridique de la corporation. Cet embrouillamini, qui a charrié avec lui la question de l'appartenance de la corporation à la sphère privée ou publique, n'a jamais eu de véritable résolution juridique claire ; devant l'incapacité de déduire d'une norme à caractère substantiel sur le statut de cette nouvelle et puissante entité, une sorte de compromis pragmatique eut lieu entre les différents acteurs du système juridique : « A different corporation was created, one in which industrialism's new found powers ultimately equaled some of those of a government, but whose new conceptual underpinnings were clothed in older language and symbols »⁶¹. En fait, comme le soutien Gregory Mark, la « cohérence » des jugements portant sur cette question ne peut être trouvée, au bout du compte, que dans la visée d'adaptation du droit américain au nouvel état de fait de l'économie capitaliste.

Mais cela n'empêche pas qu'il soit possible de dégager certains principes « intra-théoriques », pour ainsi dire, qui ont servi de support aux jugements ayant permis cette

⁵⁹ Samuels, W. et A. Miller, *Corporations and Society*, Greenwood Press, 1987, p.2

⁶⁰ Mark, Gregory, « The Personification of Business Corporation in American Law », op.cit., p.1445.

⁶¹ Ibid., p.1446.

naturalisation de la corporation et de « sa » propriété, c'est-à-dire *une naturalisation de la source habilitant la capacité à disposer immédiatement de sa puissance*. En analysant les tenants et aboutissants du cas *Santa Clara* dans la théorie juridique, il est en effet intéressant de revenir notamment sur l'argument ayant justifié la demande de la *Southern Pacific Railroad* de pouvoir être reconnu comme une personne *sui generis*, et donc d'évoquer toutes les dispositions du quatorzième amendement. En substance, l'argument victorieux, rédigé par l'éminent juriste John Norton Pomeroy à la demande de la corporation, disait ceci : si les garanties constitutionnelles stipulées dans cet amendement s'appliquent intégralement aux corporations, c'est parce que les lois gouvernementales qui contraignent l'activité des corporations contraignent d'abord et avant tout les droits et intérêts des personnes naturelles qui en sont les bénéficiaires immédiats. Ainsi, si la distinction juridique entre la corporation et ses promoteurs a pu être mobilisée à plusieurs reprises par ces derniers au cours du 19^e siècle pour leur éviter d'absorber des retombées négatives de l'action de l'entité corporative⁶², on demandait ici à ce que s'annule immédiatement cette distinction du moment où elle portait ombrage aux retombées positives.

En fait, toujours selon l'argument de Pomeroy, les corporations ne peuvent être séparées des individus naturels qui les composent puisque cette séparation est « artificielle », voire « métaphysique, à l'égard de la réalité empirique des intérêts qui y sont en cause : « Whatever be the legal nature of a corporation as an artificial, metaphysical being, separate and distinct from the individual members, and whatever distinctions the common law makes, in carrying out the technical legal conception, between property of the corporation and that of the individual members, still in applying the fundamental garanties of the constitution, and in thus protecting rights of property, *these metaphysical and technical notions must give way to the reality* »⁶³. Les « *whatever* » lancés ici avec une

⁶² Cela a pu être le cas grâce à un loquet juridique essentiel a été mis en place au cours du 19^e siècle, soit celui de la responsabilité limitée. Par ce dispositif propre à l'essor des corporations capitalistes, les actionnaires d'une compagnie ne risquaient désormais rien d'autre que de perdre le montant total de la valeur des titres qu'ils détenaient. De même, sur le plan judiciaire, des dommages portés par la corporation sur des personnes ne pouvaient désormais plus être imputés à leurs actionnaires, mais à l'entité corporative elle-même. « In the early twentieth century Harvard's Charles W. Eliot regarded stockholder's limited liability as “the corporation's most precious characteristic”, and “by far the most effective legal invention... made in the nineteenth century” » (Hurst, *The Legitimacy...*, op.cit., p.9) Nous verrons plus loin que ce dispositif a été rendu possible par la transformation de la propriété capitaliste elle-même en structure fragmentée et liquide.

⁶³ Cité dans : Horwitz, Morton J., « *Santa Clara Revisited* », op.cit., p. 178. Italiques dans le texte.

désinvolture déconcertante ont le mérite d'aller droit au but : les sociétés occidentales se sont abusées pendant des siècles au sujet de la « réalité » des corporations, et encore plus au sujet des catégories utilisées par le droit commun pour régir cette réalité, puisque toutes ces formes socio-juridiques n'ont jamais été que des détours arbitraires de l'être de la propriété quant à la manifestation de sa véritable nature, qui loge dans l'intérêt qu'elle a de se maintenir et élargir sans cesse le spectre de son action à partir de l'individu naturel. Devant ce fait massif, à caractère pré-juridique et a-politique, rien ne saurait consister de manière autonome : « *The truth cannot be evaded that, for the purpose of protecting rights, the property of all business and trading corporations IS the property of the individual corporators. A State act depriving a business corporation of its property without due process of law, does in fact deprive the individual corporators of their property. In this sense, and within the scope of these grand safeguards of private rights, there is no real distinction between artificial persons or corporations, and natural persons* »⁶⁴.

Prima facie, on pourrait penser, avec raison, que le déplacement de la nature de la personnalité juridique de la corporation se trouve ici pleinement exposé : constituant une sorte de « fiction » juridique voilant l'intérêt supérieur de ses individus propriétaires, le statut de la personnalité de la corporation ne saurait nuire en aucun cas à cet intérêt individuel, dont le périmètre du *dominium*, garanti par la Constitution, coïnciderait en *fait* complètement avec celui de la puissance économique de la corporation. Si ces intérêts individuels se trouvent protégés, « en amont », de la mauvaise fortune juridique et financière de la corporation, ils ne trouveraient, en revanche, aucune limite particulière « en aval » lorsqu'il serait question des capacités de contrôle et d'enrichissement personnel que leur conférerait cette forme. Ainsi, le déplacement du statut de personnalité artificielle à naturelle serait justifié, selon l'argument de Pomeroy, par la permanence et l'extension des prérogatives des droits de propriété individuels dans cette excroissance « transparente » que représenterait la corporation : c'est ainsi l'individualisme possessif bourgeois qui se trouverait à médiatiser cette identité et, du coup, à subsumer ce déplacement, laissant fondamentalement indemnes les présupposés « individualistes » de cette doctrine philosophique.

⁶⁴ Ibidem. Italiques dans le texte.

Or, en approfondissant un peu ce passage, et au-delà du contenu « positif » de la thèse avancée par Pomeroy, il serait possible d'avancer l'hypothèse suivante : si c'est à partir des catégories de l'individualisme possessif que la contestation de l'« artificialité » de la personnalité de la corporation a pu se faire, et si, dans la cause précise de *Santa Clara*, la décision rendue par les juges a pu effectivement s'appuyer sur cette identification et cette subsomption du droit de propriété de la corporation à celui des individus vivants, on pourrait néanmoins avancer l'idée selon laquelle la reconnaissance de la naturalité de l'entité corporative a provoqué une rupture essentielle avec l'individualisme possessif. Pourquoi ? Parce qu'en donnant à la corporation le statut d'une personnalité juridique *sui generis*, le *common law* américain a en quelque sorte formellement reconnu une autonomie propre au droit de propriété capitaliste, et ce, *en dehors des individus naturels eux-mêmes*. Alors que la doctrine de l'individualisme possessif pensait l'unité indifférenciée de l'individu naturel et du droit de propriété, le droit commun américain de la fin du 19^e siècle va scinder ce noyau juridique essentiel pour permettre au droit de propriété de s'émanciper de la forme « mortelle » du corps des individus vivants, et d'être « transcendentalisé » *comme tel* dans la corporation. À partir de ce moment, il est devenu clair que le droit « naturel » de propriété pouvait très bien opérer en l'absence des individus et s'engager dans un processus d'accumulation virtuellement illimitée de la puissance qu'il recouvre, processus dont les conséquences avaient déjà été aperçues par des juges de la Cour défendant la doctrine classique de la corporation : « Du moment qu'une corporation jouit d'une existence perpétuelle, elle est placée de façon à pouvoir poursuivre indéfiniment ce processus d'accumulation, et c'est pourquoi la plupart des gouvernements ont jugé nécessaire d'user de la plus grande prudence et de n'accorder aux individus une charte d'incorporation qu'avec précaution. (...) Tout corps dont la croissance en richesse et en puissance ne se heurte point à ce terme fatal des desseins individuels, le tombeau, est en péril de devenir, d'augmentation en augmentation, infiniment trop fort pour la société dans laquelle il prend place. »⁶⁵

Ces appels à la prudence n'ont manifestement pas contrarié ce procès d'autonomisation de la capacité à organiser : l'objectivité du droit de propriété a précisément été reconnue

⁶⁵ Jugement de la Cour de Géorgie en 1869, cité par : De Jouvenel, Bertrand, *La crise du capitalisme américain*, op.cit., p.48.

dans la capacité du droit de propriété de transiter intégralement d'un « sujet » de droit – l'individu bourgeois – à un autre – la corporation capitaliste. Cependant que le transit de ce droit n'a fait ici qu'un aller simple et a formellement été détaché du socle philosophique qui a juridiquement fondé le *dominium* de l'entrepreneur qui était l'« organisateur » du capitalisme industriel. Pour le dire autrement et rétrospectivement, on pourrait affirmer que cette transformation du statut de la personnalité juridique de la corporation a clairement révélé le fait que, dans le monde anglo-américain, c'est la propriété qui constitue le principe essentiel d'identité et d'intégration sociale, ce principe s'étant pour ainsi dire « incarné » dans des formes historiques accessoires ; *de l'individu à la corporation, le passage d'un sujet de la propriété à l'autre coïncide pleinement avec l'histoire d'une émancipation de cette abstraction objective qu'est la propriété capitaliste, une abstraction qui a trouvé dans la corporation son expression « pure ».* En séparant la propriété de l'individualisme anglais encore moderne, la société américaine a bouleversé le syllogisme antérieur en inversant le sujet et le prédicat : l'individu moderne était propriétaire, alors que la propriété corporative est devenue une « individualité » historique dotée d'une objectivité sociale garantie par la Constitution.

Il faut préciser ici que ce bouleversement de la matrice juridique qui avait encadré la théorie « classique » de la corporation n'a été ressenti qu'après-coup dans la théorie juridique spécialisée du 19^e siècle, qui a peiné à rattraper « théoriquement » la réalité produite par une jurisprudence ayant sorti la corporation de son statut antérieur. Ils avaient un fait décisif, sanctionné juridiquement, il leur fallait maintenant y trouver une justification. C'est ce que dit autrement Horwitz : « Beginning in the 1890s they sought to develop a picture of the corporation as a “real” or “natural” entity as well as to explain or justify the inscrutable holding of the United States Supreme Court in the *Santa Clara* case »⁶⁶. Bien que toutes les références doctrinales dont ils disposaient réfèrent au caractère « artificiel » de la corporation, ces théoriciens du droit américain trouvèrent néanmoins dans les travaux de Ernst Freund, juriste américain d'origine allemande, les fondements pour penser le caractère *sui generis* des « corps sociaux intermédiaires ». Publiant en 1897 un ouvrage important, *The Legal Nature of Corporations*, Freund a été

⁶⁶ Horwitz, Morton J., « *Santa Clara Revisited* », op.cit., pp.179-180.

l'un des premiers penseurs aux États-Unis à prendre au sérieux la question du statut de la personnalité juridique de la corporation, évoquant à plusieurs reprises les thèses de la doctrine « organique » de Otto Gierke comme une référence essentielle pour saisir cette question. Problématisant l'autonomie et l'unité de la « volonté » de la corporation face à celle de ses individus - propriétaires, Freund trouve chez Gierke une théorie du droit naturel des corporations selon laquelle « the association of many persons produces a volition of a higher order which governs the common right ; that while this aggregate will manifests itself through individuals, yet these individuals are merely organs of the aggregate personality, inspired by its consciousness, its purpose, and its will. »⁶⁷ Pour Freund, qui reprend en la contextualisant cette thèse philosophique forte, il apparaît clair que la « volonté » de la corporation ainsi que ses opérations, ne peuvent être identifiés à ceux de ses propriétaires, justifiant du coup le caractère naturel de la personnalité et de la propriété corporative : « In so far as the presumption fails to be correct, it cannot be denied that a will which is not identical with the corporate will is imputed to the corporation, just as we impute the will of the agent to the principal without insisting that it should in all cases accord with the principal's will »⁶⁸. Avec une référence aux ouvrages de Freund et Gierke, le système juridique américain venait de se trouver une théorie, bien adaptée au procès devenu technique d'incorporation, une théorie qui, par ailleurs, connaîtra un déclin important dès le début du 20^e siècle, c'est-à-dire dès lors qu'elle eut fourni les justifications nécessaires à la nouvelle donne juridique.

Coiffant le processus d'inversion des rapports entre les pouvoirs publics et les puissances corporatives privées, cette dynamique juridique de « naturalisation » de la propriété corporative a créé une situation longtemps redoutée par les théoriciens modernes du droit, celle d'un *imperium in imperio*, un « État dans l'État », c'est-à-dire d'une limitation interne de l'exercice de la souveraineté politique provoquée par la reconnaissance d'un corps étranger et auto-consistant hostile au pouvoir public. Si les circonstances historiques et culturelles particulières de la fondation de l'Amérique ont, comme nous l'avons vu, jeté les bases d'une société faisant de l'État une « organisation

⁶⁷ Freund, Ernst, *The Legal Nature of Corporations*, Kitchener, Batoche Books, 2000, p.37.

⁶⁸ Ibid., p.40.

sociale » hybride, il a néanmoins été nécessaire que le développement du capitalisme mène le droit commun à destituer formellement le pouvoir d'État et à trancher pour une « cohabitation » ou une « solidarité organique » des puissances sociales. La soustraction juridique des droits de propriété, individuelle mais surtout corporative, aux instances législatives a en fait rendu pleinement effective l'institutionnalisation d'une nouvelle capacité de contrôle social réputée *sui generis*, basée sur l'objectivation sociale du principe « pur » de la propriété capitaliste dans la corporation.

Pour le résumer schématiquement, cette institutionnalisation de la capacité à organiser a signifié principalement trois choses : 1) elle permettait d'objectiver une instance de contrôle unique sur la propriété des membres de la corporation et, de ce fait, de rendre la corporation la propriétaire exclusive de son patrimoine ; 2) elle définissait et légitimait la corporation comme une entité économique autonome et omnipotente ; 3) elle imputait à la corporation des droits positifs, et éventuellement constitutionnels, mettant du coup à l'abri de l'État les capacités d'action et les actifs détenus par la corporation.

* * *

*

« The historical question, dit Roy, is how an organizational form constituted as an extension of state power to accomplish publicly useful projects was transformed into a sanctuary from state power as an institutional basis of private accumulation »⁶⁹. Nous pensons avoir retracé ici les principaux moments logiques et historiques de cette « question ». Entre le début du 19^e et le début du 20^{ème} siècle, les rapports entre l'État et la corporation s'inversèrent complètement, et c'est aux États-Unis où cette inversion se manifestera le plus clairement, et où elle entraînera le plus de conséquences pour les développements ultérieurs du capitalisme. Alors qu'au début l'assujettissement de la corporation à la puissance publique était mis en évidence par la nécessité d'une décision législative pour prêter vie juridique à ces Béhémoths, ces derniers ont pu jouir, au début du 20^e siècle, d'une indépendance quasi-complète à l'égard des états, ces derniers allant même jusqu'à proposer des avantages qui allaient au-delà des attentes des promoteurs privés.

⁶⁹ Roy, William, *Socializing Capital*, op.cit., p.3

Abandonnant une régulation de la corporation basée sur la charte, les états se sont alors concentrés sur une régulation fonctionnelle et *a posteriori* des pratiques corporatives jugées abusives : « The transformation of the private law of corporations from 1819 to the 1920s is best described as a move from a circumstance in which a corporation could do only those things specifically allowed by its charter to one in which a corporation could do anything not specifically prohibited to it »⁷⁰. L'institutionnalisation de lois favorables à l'incorporation et la disparition progressive des dispositions sociopolitiques contraignantes liées aux chartes ont tout deux joué un rôle crucial dans l'expansion de l'organisation de la propriété privée sous la forme corporative. Les législations de chaque état de l'Union ont été dans le même sens, c'est-à-dire une reconnaissance politique de plus en plus explicite du caractère « apolitique » de l'incorporation de l'organisation capitaliste, reconnaissance à laquelle a succédé la mise en place de dispositions législatives et administratives fragmentaires visant à contrôler pragmatiquement les excès des pratiques corporatives.

Ceci dit, il nous faut maintenant pénétrer au cœur de la structure de régulation interne de la corporation proprement dite et identifier les dispositifs effectifs par lesquels l'autonomisation de cette capacité à organiser s'est déployée. L'analyse de ces dispositifs nous permettra d'approfondir les fondements de la régulation propre à ce nouveau sujet capitaliste, concomitants de l'essor d'une régulation organisationnelle élargie de la pratique sociale. Ce sont aussi ces fondements qui constitueront l'ossature sur laquelle viendront se déployer les linéaments d'une économie politique de la corporation que nous proposerons plus loin. De là, les principales déterminations de la corporation comprise comme *système de capitalisation de puissance organisationnelle* se laisseront clairement saisir, et préfigureront les modalités par lesquelles cette capacité se déploiera au 20^e siècle.

⁷⁰ Mark, Gregory, « The Personification of Business Corporation in American Law », op.cit., p.1455.

CHAPITRE 4

CONTRÔLE, ORGANISATION ET SOCIÉTÉ. LA CORPORATION COMME SYSTÈME DE CAPITALISATION DE PUISSANCE ORGANISATIONNELLE.

L'examen des principaux moments sociologiques et historiques qui ont marqué l'avènement de la grande corporation de droit privé aux États-Unis a permis de mettre en lumière les continuités matérielles et les ruptures formelles qui ont prévalu au cours de cette genèse décisive. En effet, comme nous l'avons constaté au chapitre précédent, c'est évidemment sur la base de « matériaux » significatifs déjà présents – que ce soient des pratiques économiques, des structures de régulation ou des discours de justification – que la constitution de cet acteur capitaliste de premier plan a été rendue possible. Disposant d'une forme socio-juridique directement héritée de l'Angleterre, les États-Unis ont trouvé dans la corporation le moyen privilégié pour mobiliser les ressources financières et techniques aux fins du processus accéléré de modernisation des infrastructures publiques, qui s'est amorcé sous la coordination des états dans la première moitié du 19^e siècle¹. Mais, contrairement à l'Angleterre où les principales capacités opératoires de cette forme du capital commercial demeuraient – sauf durant un court laps de temps - sous la souveraineté de la Couronne, le développement de la corporation aux États-Unis à partir du dernier tiers du 19^e siècle a révélé la faible consistance politique des appareils gouvernementaux américains. Soumis *ab initio* à un processus de neutralisation éthico-religieuse des vestiges d'*imperium* sédimentés en eux, ces appareils, loin d'avoir cherché à imposer un ordre souverain contre le développement de la puissance des corporations capitalistes privées, ont au contraire résisté passivement puis participé activement au processus de libération des capacités de contrôle

¹ De Jouvenel, Bertrand, *La crise du capitalisme américain*, Paris, Gallimard, 1933, p.31.

de ces dernières en abolissant progressivement les contraintes institutionnelles qui grevaient encore leur pleine autonomie.

Rien n'a plus concouru à accomplir cette mutation de la signification de l'acte de gouverner que les décisions rendues par les juges de la Cour suprême américaine au sujet de la « nature » de la corporation. En se référant à la Constitution, chargée de garantir la prééminence des droits des personnes contre les réquisits finalisés de la volonté générale (identifiée à une « majorité » menaçant les droits des minorités), les juges ont libéré ce processus de création d'un *imperium in imperio* en reconnaissant à la corporation privée le statut de personne morale : « There was a legal revolution. In a few decades, the basic laws governing large organizations were remade. The national political leaders and then the lawyers in the legislatures and judgeships paved the way for untrammeled organizationnal growth and the accompanying centralization of wealth and power. »² Par le truchement de cette ultime sanction socio-juridique, la corporation capitaliste est devenue une entité sociale réputée pleinement autonome, c'est-à-dire dotée d'une volonté, d'une liberté et d'un intérêt propre. En cela, elle a été habilitée, à l'instar des autres sujets du droit des personnes qui balise le champ de cette grande société civile autorégulée que sont les États-Unis, à mobiliser toutes les ressources juridiques pour défendre ses droits et intérêts particuliers : « By 1890, the corporate form had assume its modern guise. The managers and owners of corporations along with the actors in the courts, states, and federal government had helped develop sufficient law and precedence to protect the corporation from almost any attack. »³

Ces caractéristiques importantes, desquelles découlent toute une série d'effets économiques décisifs pour la structuration du capitalisme à partir de ce moment, ne doivent cependant pas éclipser les conséquences sociologiques fondamentales de ce processus de « personification » de la corporation aux États-Unis : c'est d'abord bel et bien une mutation de la propriété capitaliste – et incidemment du *capitalisme lui-même* - qui s'est jouée à ce moment, dans la mesure où ce droit a été juridiquement dissocié de sa figure socio-historique moderne, soit l'individualité du bourgeois-entrepreneur. En effet, plutôt que d'être encore rattachée aux limites de la figure du capitaliste industriel, dont l'individualité « porteuse » était mortelle et appartenait encore à une communauté politique,

² Perrow, Charles, *Organizing America. Wealth, Power, and the Origins of Corporate Capitalism*, Princeton University Press, 2002, p.47

³ Fligstein, Neil, *The Transformation of Corporate Control*, Harvard University Press, 1990, p.55.

la propriété privée a été virtuellement soustraite à toute toile d’obligations normatives *a priori* en étant élevée, *en tant que telle*, à la dignité de personne naturelle. Ce faisant, c’est bel et bien à l’institutionnalisation d’une capacité à organiser que l’on a assisté, une capacité se présentant comme un patrimoine *sui generis* : « La reconnaissance de la personnalité morale aux sociétés de capitaux a pour conséquence la création juridique d’un patrimoine indépendant. Par cet acte constitutif, la société, être moral nouveau, devient propriétaire des biens qui composent son actif. »⁴ Ainsi, la propriété capitaliste est devenue une « chose » dont l’indépendance à l’égard de la volonté de l’État et des autres personnes morales a été garantie juridiquement : elle a ainsi été formellement « transcendentalisée », puisque la corporation *n'est en fait que le nom donné à l'autonomisation du droit constitutionnalisé de l'organisation capitaliste de disposer souverainement de soi, c'est-à-dire de tout ce qui tombe dans la catégorie de ses « actifs ».*

Ayant établi les principaux moments du processus par lequel les États-Unis ont institutionnalisé la capacité à organiser, il nous faut maintenant élucider, de l’intérieur pour ainsi dire, la nature de l’organisation capitaliste développée, c’est-à-dire les caractéristiques essentielles de son « organisationnalité ». C’est ce à quoi nous nous consacrerons au cours des deux prochains chapitres, et ce, de deux manières complémentaires. D’abord, nous débuterons, dans le présent chapitre, par une brève réflexion sur la signification et la portée sociologique générale de cette mutation du droit de propriété et de la reconnaissance socio-juridique de l’organisation capitaliste comme entité sociale autonome. En plus d’inaugurer une nouvelle phase de développement du capitalisme, ce passage décisif a aussi tracé une ligne de départage essentielle permettant de saisir la transformation des mécanismes fondamentaux intervenant dans la reproduction et la régulation de la société occidentale. Non seulement cette réflexion constituera-t-elle notre contribution à l’effort de théorisation de cette modalité de structuration *a priori* de la pratique sociale – modalité que le concept de *contrôle* a le mérite de synthétiser conceptuellement et pratiquement – mais elle nous permettra de dégager le cadre opératoire dans lequel s’inscrivent les pratiques particulières des investisseurs et des managers, ainsi que des employés et des créanciers de la corporation. Car en effet, les débats passés et actuels portant sur les conflits propres à la

⁴ Morin, François, *Théorie économique du patrimoine*, Paris, Ellipse, 1984, p.10.

structure de « gouvernance » de la corporation, sur les différentes asymétries fixées par le type de rapports entre managers et investisseurs, ou sur les logiques de restructuration interne de la grande entreprise, n'ont de sens qu'en étant d'abord saisis sur le fond de la logique de régulation spécifique qui caractérise la corporation. Cette caractérisation sociologique générale sera appuyée et complétée par une analyse schématique de deux grandes manières de théoriser le contrôle des organisations corporatives qui se sont développées au 20^e siècle, et qui permettent de comprendre comment se sont articulées les facettes de la puissance socio-économique de la corporation capitaliste américaine depuis sa genèse.

Cela fait, nous poserons, au prochain chapitre, les linéaments premiers d'une économie politique de l'organisation capitaliste développée en nous appuyant sur les travaux d'auteurs ayant problématisé l'organisation corporative comme nouvelle figure médiatisant le procès d'accumulation capitaliste. Plus particulièrement, il s'agira de revenir à la base d'une tradition de pensée en économie qui, à partir des écrits d'Alfred Marshall et de Thorstein Veblen, a cherché à saisir la spécificité de la corporation comme acteur économique prédominant, et qui a tenté de circonscrire le rôle qu'elle a joué dans la transformation du capitalisme au tournant du 20^e siècle. Ce retour aux sources d'une tradition institutionnaliste d'économie politique de l'organisation nous permettra d'esquisser une analyse des deux principales structures qui ont caractérisé la régie interne de la corporation au 20^e siècle, structures correspondant à deux fonctions de l'organisation capitaliste développée, soit la fonction managériale et la fonction financière. C'est plus particulièrement sur les développements concernant cette deuxième fonction que nous mettrons l'accent, dans la mesure où elle occupe, chez Marshall et Veblen, une place prépondérante, et qu'elle a été relativement peu analysée par les auteurs ayant traité le déploiement des structures et des stratégies des corporations au 20^e siècle. Cette tradition nous fournira les moyens conceptuels nécessaires pour penser les fondements structurels de l'actuel procès de finançiarisation des corporations américaines, en plus de procurer les principes d'une théorie de la valeur propre à la mutation corporative du capitalisme, d'hier à aujourd'hui.

En combinant le regard de la sociologie et de l'économie politique sur le phénomène de la « révolution corporative », nous lancerons ici les bases d'un cadre général d'analyse

qui sera enrichi de l'apport de théoriciens du capitalisme au 20^e siècle et permettra de dégager les principales lignes de force des transformations historiques de la corporation jusqu'à sa phase actuelle de financiarisation.

1. Nature et signification de la « révolution corporative ». Contribution à une théorisation sociologique du contrôle.

L'irruption de la grande corporation américaine dans le cours de l'histoire mondiale a coïncidé avec le plein déploiement d'une modalité de régulation des rapports sociaux qui, comme nous l'avons vu au premier chapitre, était auparavant circonscrite par le cercle de la propriété privée de l'entrepreneur. C'est en effet au cœur de cette véritable « boîte noire » du monde moderne que l'organisation capitaliste initiale s'est constituée, et que les dispositifs de régulation de la pratique propre à cette organisation ont été mis en place pour la première fois. Mais la contrainte qui s'y déployait était encore, ultimement, assujettie aux limites imposées par les principes et instances institutionnelles de la société politique, et ce, de manière plus prononcée en Europe qu'en Amérique : pour le dire clairement, la régulation organisationnelle de la pratique ne s'exerçait encore que *de facto*, et se trouvait dialectiquement encastrée au sein d'un monde dont le mode supérieur de structuration et de justification de la contrainte lui résistait encore en sa nature et son « projet ». Nous avons, dans le deuxième chapitre, présenté les principales conséquences sociologiques qu'a entraîné, sur le plan du discours de justification, le développement de contradictions générées par cette dialectique historique, qui ont contribué à l'ossification et à la neutralisation de l'effectivité propre aux institutions politiques du monde moderne.

Or, la reconnaissance juridique de la propriété corporative aux États-Unis au 19^e siècle a constitué un moment de rupture formelle et de transformation radicale non seulement sur le plan des conditions du fonctionnement et de la reproduction du capitalisme, mais aussi – et surtout – sur le plan de la régulation institutionnelle qui prévalait encore comme régime dominant de production de la contrainte sociale. C'est alors seulement que l'organisation capitaliste comme telle a été réellement émancipée de ses limites antérieures en se voyant conférer un statut « méta- » ou « para- » politique en voyant son droit de propriété constitutionnalisé. Cette émancipation a simultanément coïncidé avec l'élévation de la logique de l'organisation à la hauteur d'un principe de régulation disposant d'une

consistance, d'une légitimité et d'une efficacité propres, susceptible d'être appliquée à d'autres sphères de la vie pratique que l'économie, comme l'avait bien vu Weber.

Il se trouve que la portée de ce moment fondateur, qui correspond en fait à l'essor d'une *reproduction élargie de l'organisation capitaliste*, c'est-à-dire d'une *prise en charge par l'organisation des conditions réelles et formelles de sa propre reproduction*, a largement été ignorée par les théoriciens du capitalisme et de la société en général. En effet, comme le souligne Freitag avec raison, « ni les théories économiques de la concurrence oligopolistique ou du monopole, ni l'approche marxiste de la « concentration du capital » n'ont été en mesure de reconnaître la portée structurelle du phénomène, parce qu'elles le cantonnaient dans le champ proprement économique alors qu'il avait d'abord, formellement, la signification d'une mutation des conditions politico-institutionnelles de régulation du système social, et qu'il comportait tendanciellement une progressive dissolution des frontières entre le politique, l'économie et le culturel. »⁵ C'est en effet chez des auteurs qui n'étaient associés à aucun des grands courants théoriques qui prévalaient au début du 20^e siècle que cette mutation décisive a été soulevée et analysée du point de vue de la métamorphose qu'elle engendrait sur le plan de l'identité de la société en général et du capitalisme en particulier⁶.

Parmi ces auteurs, on doit évidemment souligner l'apport d'Adolf Berle et de Gardiner Means, qui ont plus particulièrement analysé la nature et le rôle de la corporation dans cette transition en croisant les regards du droit, de l'économie, de l'histoire et de la théorie politique. Affirmant que la genèse de cet acteur économique privé était la manifestation la plus éloquente de la fin du capitalisme industriel « classique » et que cette genèse reposait sur une mutation des catégories élémentaires de la société libérale, Berle et Means ont plus spécifiquement étudié cette « révolution corporative » en traitant de la reconfiguration de deux de ces catégories, soit la propriété et le contrôle⁷. Ces dernières, en effet, leur apparaissaient constituer les fils rouges à suivre afin de comprendre, de l'intérieur, ce

⁵ Freitag, Michel, *Dialectique et société*, tome II, Montréal, Albert St-Martin, p.320.

⁶ Citons entre autres : De Jouvenel, Bertrand, *La crise du capitalisme américain*, op.cit. ; Rizzi, Bruno, *La bureaucratisation du monde*, Paris, Champ libre, 1976 [1939] ; Burnham, James, *The Managerial Revolution*, Penguin, 1962 [1941] ; Galbraith, John Kenneth, *Le nouvel état industriel*, Paris, Gallimard, 1989 [1967].

⁷ Berle, A. et G. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, New Brunswick, Transaction Publishers, 2004 [1932].

processus de transformation du capitalisme par la corporation, un processus marqué par une différenciation des fonctions de l'entreprise jadis concentrées dans la même figure. Avec l'essor de la corporation, les « propriétaires » étaient selon eux devenus des actionnaires « passifs », c'est-à-dire les détenteurs de droits de propriété voyant perdre leur emprise sur la direction stratégique des opérations techno-économiques de l'organisation, désormais prérogative d'un corps de managers spécialisés : « The direction of industry by persons other than those who have ventured their wealth has raised the question of the motive force back of such direction and the effective distribution of the returns from business enterprise »⁸.

L'enquête de Berle et Means les a ainsi mené à théoriser l'incorporation du capital comme un processus de séparation de la propriété et du « contrôle », qui s'est manifesté, d'un côté, par la métamorphose de la propriété bourgeoise en une structure de droits échangeables sur la richesse produite par l'organisation capitaliste, une métamorphose qualifiée de « liquéfaction » de la propriété⁹ ; et, de l'autre côté, par la concentration des capacités de « contrôle » de la corporation, c'est-à-dire des capacités décisionnelles effectives portant sur la coordination fonctionnelle de l'organisation, entre les mains des managers. En fait, cette dissociation de la structure financière de droits négociables sur l'organisation et de la structure décisionnelle portant sur les stratégies de gestion a été interprétée justement par Berle et Means comme la fin de la figure moderne de la propriété, qui se présentait comme la capacité de l'entrepreneur-bourgeois à toucher les revenus *et* à décider de manière souveraine et exclusive de l'usage de ses actifs : « Formerly assumed to be merely a function of ownership, control now appears as a separate, separable factor »¹⁰.

⁸ Ibid., p.4

⁹ « If property is to become a liquid it must not only be separated from responsibility but it must become impersonal – like Iago's purse : “twas mine, ‘this his, and hath been slave to thousand.” The separation of ownership from management and control in the corporate system has performed this essential step in securing liquidity. » (Ibid., p.250). Voir aussi : Berle, A. A. et V. Pederson, *Liquid Claims and National Wealth*, New York, MacMillan, 1934 et Berle, A.A., *La réorganisation de l'économie américaine*, Paris, PUF, 1965.

¹⁰ Ibid., p.111. Bien que Berle et Means ont été retenus par la postérité notamment pour avoir formulé clairement cette théorie de la séparation de la propriété et du contrôle, il importe de souligner qu'ils n'étaient évidemment pas les premiers à le faire dans le monde occidental. Parmi les pionniers qui ont théorisé de manière systématique ce phénomène, il faut mentionner Rudolph Hilferding qui, dans son ouvrage *Le capital financier* paru en 1910, faisait déjà ce constat : « La propriété sur les moyens de production passe des personnes privées à une société juridique, qui est formée à vrai dire de l'ensemble de ces personnes privées, mais où chacune d'elles en tant que telle n'a plus le droit de propriété sur son bien. Elle n'a plus droit qu'au revenu ; sa propriété, qui signifiait autrefois un droit de disposition réel, illimité, sur les moyens de production

Pour Berle et Means, donc, le contrôle était une caractéristique auparavant intrinsèque de la propriété privée qui s'est différenciée avec l'incorporation du capital, caractéristique apparaissant dominante durant une bonne partie du 20^e siècle. On se rappellera, en effet, que le destin de l'économie capitaliste américaine, en particulier pour Berle, reposait désormais sur les épaules d'ingénieurs « saint-simoniens »¹¹ qui, sans être directement propriétaires de la corporation, n'en déterminaient pas moins l'orientation des stratégies de capitalisation organisationnelle et de valorisation capitaliste, essentiellement basées sur les principes de planification industrielle. C'est ce qui fera de la thèse de Berle et Means l'une des expressions dominantes des théories dites du contrôle « managérial », sur la signification desquelles nous reviendrons plus loin. En fait, et là est pour l'instant le point sur lequel nous insistons ici, c'est sur le fond de ce découpage théorique entre propriété et contrôle que de nombreux débats ont traversé le 20^e siècle, débats qui se sont à peu près tous articulés autour de la question de savoir qui, entre investisseurs ou managers, étaient, ultimement, les détenteurs des capacités décisionnelles de la corporation.

Comme cela est souvent le cas pour les théorisations situées à l'aube d'une transformation sociétale de grande ampleur, l'effort de compréhension de la « nouvelle donne » auquel se sont livrés Berle et Means a ouvert un important horizon d'analyses qui a cependant conservé un certain nombre d'angles morts et laissé en plan des catégories insuffisamment développées. C'est le cas de la catégorie de contrôle, qui appelle à être davantage élucidée ici afin de préciser sociologiquement sa signification et d'élargir sa portée explicative. En amont de tous les débats portant sur l'identité de l'acteur dirigeant réellement ou formellement la corporation capitaliste, il nous faut d'abord analyser le mode de production des « règles » qui a structuré ces positions et qui a tendanciellement colonisé l'ensemble des structures de régulation de la société occidentale pour en infléchir

et par là la direction de la production, est maintenant transformée en un simple titre de revenu et son droit de disposition sur la production lui a été enlevé. » (Paris, Minuit, 1970, p.206)

¹¹ Contre le « conservatisme » des classes dites parasitaires, on se souviendra que le comte de Saint-Simon (1760-1825) opposait le « progressisme » des managers industriels, ces fonctionnaires de la valeur d'usage chargés de développer et de diffuser les « progrès » de la révolution industrielle. L'utopie saint-simonienne se résument par la formule selon laquelle il fallait maintenant « passer du gouvernement des hommes à l'administration des choses », une formule, il faut en convenir, qui est tout à fait actuelle.

durablement le cours¹². Pour le dire autrement, il importe moins, dans un premier temps, de savoir « qui décide » au sein de la corporation, que de saisir la nature sociologique du nouveau type de régulation de la pratique qui se met en place avec l'incorporation du *dominium* capitaliste.

1.1 Pouvoir, contrôle et société

Pour prendre le problème à son plus haut degré de généralité significative, « la question structurellement pertinente n'est pas de savoir si la propriété s'est ou non dissociée du contrôle, c'est-à-dire si la « propriété » a « perdu le contrôle » au profit du « management ». C'est qu'une « structure de propriété » s'est progressivement convertie en une « structure de contrôle »¹³. Comme l'avance ici avec raison Michel Freitag, il n'y a pas continuité mais bien rupture entre l'exercice de la propriété et celui du contrôle, au sens où l'effectivité du second ne dépend ni ne se réalise sur le même plan socio-historique que la première. En fait, pour être plus précis, la propriété privée, comprise en son acception moderne, correspondait d'abord formellement à une institution moderne produite et justifiée par une référence à une instance souveraine, de laquelle découlait le droit d'appropriation. Appartenant à un monde où c'est encore le pouvoir politique qui constituait le lieu supérieur de production et de reconnaissance de la validité des normes sociales, le droit de propriété n'habitait en rien à « contrôler » l'action d'autrui : il ne « commandait directement que l'abstention des tiers sur la chose, et il n'entraînait un « contrôle » - c'est-à-dire une disposition – sur le travail que par la médiation d'un contrat de travail, qui mettait lui-même encore une fois en œuvre le droit de propriété et de libre disposition. »¹⁴

Si le droit de propriété bourgeois constituait une médiation produite par une action institutionnelle, et était, en tant que tel, formellement assujetti aux finalités de cette action de second degré, il a cependant laissé croître en son sein une nouvelle dynamique organisationnelle apparentée à un corps étranger, une dynamique ayant précisément remplacé la « structure de propriété » par une « structure de contrôle » avec l'apparition de

¹² Freitag, Michel, « Pour une approche théorique de la postmodernité comprise comme une mutation de la société », *Société*, no.18-19, 1998.

¹³ Freitag, Michel, *Dialectique et société*, tome II, op.cit., p.321

¹⁴ Ibid., p.322

la corporation : « La capacité d'organisation capitaliste exercée par le management se substitue au droit de propriété et élimine la liberté formelle qui lui était inhérente. On parle désormais d'autonomie exercée dans le cadre réduit et limité de l'organisation. Celle-ci ne retient du droit de propriété que son caractère privatif exclusif : elle enferme dans sa sphère les pans institutionnels qu'elle absorbe, qui prendront un sens nouveau en devenant subordonnés à la logique organisationnelle. »¹⁵

Ainsi envisagée, la « révolution corporative » a d'abord coïncidé avec le plein déploiement du contrôle, compris comme « nouvelle » modalité générale de production des formes de la vie pratique, *modalité substituant les processus décisionnels particuliers et pragmatiques aux règles institutionnelles à caractère universaliste*. Contrairement au pouvoir politique, auquel il s'oppose aussi bien principiellement que pratiquement, le contrôle ne prend le détour d'aucun principe contrafactuel de justification transcendant le caractère circonstancié des rapports de force en présence : bien plutôt, « il désigne la capacité de décider normativement, à partir d'une situation de fait ou de puissance purement empirique, non pas de l'usage des choses mais au second degré de la forme des rapports sociaux et des règles qui les régissent. »¹⁶ Cette caractérisation sociologique du contrôle comme capacité d'action de second degré est éclairante, puisqu'elle permet de saisir que la logique de l'organisation a conservé, du moins dans cette phase de son émancipation, les traces d'une « réflexivité » structurelle qui était propre aux institutions ; bien que coupée de finalités substantielles et d'une capacité opératoire virtuellement universelle (comme dans la loi), la régulation organisationnelle a en effet hérité d'une position pragmatique de surplomb par rapport aux pratiques, habilitant ainsi l'organisation à donner des formes aux rapports sociaux.

Mais contrairement aux lois, ces « règles » issues des processus décisionnels, nous l'avons vu au chapitre 2, ont un degré de réflexivité et de consistance normative largement plus faible et dégradé : étant de nature fonctionnelle et stratégique, elles ne visent qu'à poursuivre pragmatiquement des objectifs circonstanciés que l'organisation doit atteindre pour assurer sa reproduction et son adaptation à son environnement. Car là est le motif

¹⁵ Pinard, Rolande, *La révolution du travail. De l'artisan au manager*, Montréal, Liber, 2000, p.122.

¹⁶ Freitag, Michel, *Dialectique et société*, tome II, op.cit., p.322

principal et essentiel de l'existence d'une structure de contrôle, là est la « finalité » de cette instance de régulation organisationnelle : viser la survie de l'organisation en maximisant ses capacités d'adaptation. En effet, d'un point de vue sociologique, c'est-à-dire lorsqu'il est compris comme modalité générale de production de la contrainte sociale, le contrôle désigne *la capacité effective du processus décisionnel d'une organisation à reproduire et à accroître la puissance de cette dernière en augmentant son emprise sur son environnement, et ce, peu importe quel acteur est à la tête de ce processus*. La reproduction des capacités opérationnelles de l'organisation et l'accumulation de puissance sociale pour y parvenir sont, en quelque sorte, les « finalités » immanentes à ce principe de régulation.

Précisons que le concept d'environnement prend ici une signification socio-historique particulière, qui a gagné en consistance avec cette institutionnalisation de la capacité à organiser. Avec la corporation, en effet, l'organisation acquiert un degré d'indépendance formelle à l'égard du « monde » compris comme réalité synthétique, indépendance qui correspond à une clôture opérationnelle de l'organisation. Cette clôture, cette séparation implique que l'organisation fonctionne sur la base d'une différence essentielle entre elle et ce qui n'est pas elle, c'est-à-dire virtuellement tout ce qui ne tombe pas dans le périmètre de cette capacité à organiser. Avec les corporations, on appellera « environnement » toute réalité, qu'elle soit naturelle ou symbolique, qui est extérieur à ce périmètre¹⁷.

Si cette nouvelle modalité de régulation des formes apparaît clairement dans le cas de la corporation, qui a constitué le fer de lance du développement de cette logique organisationnelle, l'extension puis la progressive substitution des processus de contrôle aux systèmes institutionnels des États s'est accélérée au début du 20^e siècle, à commencer par les États-Unis qui, comme nous l'avons vu, n'ont eu d'institutions politiques qu'au sens faible et « latent » du terme. C'est en effet depuis ce pays, relayé plus tard par d'autres États anglo-saxons, que l'application systématique des schémas de contrôle à caractère gestionnaire et stratégique sur les administrations et les institutions publiques s'est

¹⁷ C'est dans la théorie des systèmes de Niklas Luhmann que nous trouverons le noyau dur de cette conception de l'organisation comprise comme différence entre l'organisation et son environnement. Luhmann a repris sur lui les présupposés de la logique de l'organisation, en particulier en la réinterprétant notamment à partir des développements de la cybernétique, de la théorie de la communication et de la tradition fonctionnaliste en sciences sociales.

réalisée¹⁸. Schématiquement, il faudrait dire que « le pouvoir d’État conçu de manière unitaire à partir de l’idée de la représentation de corps social et de celle d’un monopole des fonctions législatives, exécutives, administratives et judiciaires qui en découle, va se trouver débordé de l’extérieur et va lui-même se décomposer de l’intérieur en une multitude d’instances décisionnelles orientées toutes vers la maîtrise stratégique de leur environnement social immédiat et concret. »¹⁹ Il apparaît nettement, rétrospectivement du moins, que cette dynamique de substitution qui s’est réalisée systématiquement aux États-Unis de deux manières complémentaires – substitution du contrôle à la propriété dans l’organisation capitaliste et des processus décisionnels aux règles institutionnelles au sein de l’État – est consistante sur le plan socio-historique et sociologique, dans la mesure où cette dynamique constitue la condition nécessaire et suffisante pour la création d’un *imperium in imperio*.

Les effets d’une décomposition des médiations politiques au profit des structures de contrôle ne peuvent être mieux compris que par l’analyse des formes sociales où la régulation organisationnelle de la pratique s’est réalisée de manière « révolutionnaire » et « extrême », soit les régimes totalitaires au 20^e siècle. Ces derniers agissent en effet à la manière de révélateurs, ou de ce que Marcel Mauss appelait des *maxima*, c’est-à-dire des formes socio-historiques concrètes condensant et illustrant des dynamiques sociales réelles mais généralement diffuses. En fait, nous devons à la théorie de la transition à la postmodernité de Michel Freitag d’avoir proposé un schéma de compréhension de la « signification » de ces régimes au 20^e siècle, en les insérant dans la trame d’une civilisation occidentale bouleversée par le déploiement du capitalisme. En effet, il est possible de comprendre rétrospectivement le national-socialisme allemand et le communisme soviétique comme des processus « révolutionnaires » et antilibéraux, essentiellement dynamisés par l’incapacité de leurs institutions à agir politiquement sur le développement des contradictions charriées par le système capitaliste. Voyant leurs formes

¹⁸ Nous avons analysé, pour notre part, les tentatives de conversion des institutions publiques en organisations stratégiques en traitant plus spécifiquement du cas du Québec. Cf. L’Italien, François, « La « mondialisation » des politiques managériales et la transformation du mode de régulation interne des États occidentaux contemporains. Le Québec en perspective », dans : Duchastel, J. et R. Canet (dir.), *La régulation néolibérale : crise ou ajustement ?*, Montréal, Athéna, 2004.

¹⁹ Freitag, Michel, « Pour une approche théorique de la postmodernité », op.cit., p.19.

traditionnelles d'intégration et de régulation de la pratique se désintégrer brusquement, les sociétés allemande et russe se sont retrouvées engagées directement dans le mouvement provoqué par l'application systématique de la propriété privée, et ce, au moment où les institutions politiques du monde moderne – ainsi que l'idéologie qui en légitimait l'existence - montraient des signes évidents de crise et de déclin. Pour cette raison, Freitag a parlé d'un gigantesque « court-circuitage » ayant rendu possible la formation d'une (patho-)logique à caractère totalitaire caractérisée par une mobilisation unilatérale, totale et permanente de toutes les institutions afin de contribuer à l'effort de guerre²⁰. En fait, d'un point de vue sociologique, il est possible d'affirmer que les mouvements totalitaires au 20^e siècle peuvent révéler, de manière exagérée mais réelle, des traits fondamentaux que partage la révolution corporative américaine, à commencer par la destitution des institutions publiques et l'essor d'une logique organisationnelle de régulation basée sur le contrôle des conduites.

L'analyse détaillée du mode opératoire du régime national-socialiste auquel procède Franz Neumann dans son ouvrage magistral *Béhémoth*, appuie et prolonge, à plus d'un titre, cette hypothèse interprétative²¹. En s'appuyant sur une enquête sociographique systématique, Neumann démontre comment le régime nazi s'est développé à la faveur d'une crise des institutions étatiques allemandes, où l'absence d'une réflexivité politique forte a permis l'essor parallèle de l'organisation national-socialiste. Frappé d'une perte de légitimité, l'État allemand a été instrumentalisé, puis progressivement phagocyté par les exigences du *mouvement* totalitaire, c'est-à-dire par les exigences d'une subordination réelle des règles à caractère universaliste aux décisions prises par le *Führer* et son organisation. C'est ainsi que put être justifiée la *Gleichschaltung*, ou synchronisation stratégique des instances politiques, qui a mené à la suppression de l'autonomie de l'ensemble des institutions publiques intermédiaires au profit du contrôle exercé par la

²⁰ Freitag, Michel, « De la Terreur au Meilleur des mondes. Genèse et structure des totalitarismes archaïques », dans Dagenais, Daniel (sous la dir.), *Hannah Arendt, le totalitarisme et le monde contemporain*, Québec, PUL, 2003.

²¹ Neumann, Franz, *Béhémoth. Structure et pratique du national-socialisme*, Paris, Payot, 1987. « Dans l'eschatologie juive d'origine babylonienne, rappelle Neumann, Béhémoth et Léviathan désignent deux monstres : Béhémoth règne sur la terre, c'est-à-dire sur le désert ; Léviathan règne sur la mer. (...) Ce sont tous deux des monstres issus du Chaos. Selon l'Apocalypse, Béhémoth et Léviathan apparaîtront peu de temps avant la fin du monde. Ils instaureront un règne de terreur mais Dieu les détruira. » (p.9)

direction de l'organisation²². On se rappellera que de brillants constitutionnalistes allemands, à commencer par l'éminent *kronjurist* Carl Schmitt, ont pris le parti de développer une doctrine du « droit » justifiant ce déplacement du pouvoir vers le contrôle. Sur le fond d'une théorie comparée des types de pensée juridique, Schmitt a plus particulièrement développé la doctrine du décisionnisme, doctrine selon laquelle « la décision souveraine ne s'explique juridiquement ni par une norme ni par un ordre concret ; elle ne s'insère pas non plus dans le cadre d'un ordre concret parce que, pour le décisionniste, c'est la décision qui fonde la norme et l'ordre »²³. Si Neumann, qui a consacré son ouvrage à combattre cette doctrine dont Schmitt était un théoricien notoire, a identifié le régime national-socialiste à la figure du Béhémoth, c'est parce qu'il s'agissait, selon lui, d'un *Un-state*, d'un non-État, prenant une forme cependant passablement plus radicale et dévastatrice que sa contrepartie américaine, que nous avons décrit dans le chapitre précédent²⁴. Dans les deux cas cependant, c'est la forme proprement moderne de la structuration et de l'exercice du pouvoir politique qui a été colonisée et dépassée par une logique pragmatique de contrôle.

En nous référant à cette « tradition » de théorie politique qui a accompagné la civilisation occidentale, nous serions porté, pour notre part, à identifier la corporation capitaliste américaine au Béhémoth de notre temps, une forme sociale qui, ne reconnaissant formellement plus de limites ni de finalités supérieures face à l'extension de son contrôle, repose essentiellement sur une structure décisionnelle dont les principes cardinaux sont la reproduction de ses capacités opérationnelles, l'efficacité stratégique et l'accumulation de puissance sociale. À ce titre, comme le soulignent avec raison Neumann et Freitag chacun de leur manière, le glissement du pouvoir au contrôle, des règles institutionnelles aux

²² « La théorie totalitaire fournissait aussi le moyen de coordonner toutes les activités publiques. On justifia ainsi le contrôle absolu par en haut, c'est-à-dire la célèbre *Gleichschaltung* (synchronisation) des activités de la Fédération, des États, des provinces et des municipalités » (*Ibid.*, p.64)

²³ Schmitt, Carl, *Les trois types de pensée juridique*, Paris, PUF, 1995, p.83. Nous convenons qu'il s'agit là d'une description trop générale, et donc insuffisante, de cette doctrine importante. La théorie juridique allemande durant la période allant de la république de Weimar aux premières années du national-socialisme a été traversée de débats décisifs hautement instructifs sur les rapports entre légalité et légitimité ; au crépuscule du libéralisme « classique », les théoriciens de la « révolution » en Allemagne ont tenté, tant à gauche qu'à droite, de trouver un fondement « anti-libéral » à l'exercice d'un contrôle soustrait aux médiations politiques traditionnelles et modernes. Sur cette question, voir l'excellente étude d'Augustin Simard, *La loi désarmée. Carl Schmitt et la controverse légalité-légitimité sous la république de Weimar*, Québec, PUL, 2009.

²⁴ On en prendra note, entre autres, en remarquant que le titre de l'ouvrage de Neumann fait écho à celui de Schmitt, publié en 1938, *Le Léviathan dans la doctrine de l'État de Thomas Hobbes*.

décisions organisationnelles, coïncide avec une société dont le « droit » est désormais fixé arbitrairement par la dynamique des rapports de force : « Si la loi générale est la forme fondamentale de la justice, si la loi n'est pas seulement *voluntas* mais aussi *ratio*, nous devons alors nier l'existence du droit dans l'État fasciste. »²⁵ et « À une régulation des rapports sociaux par l'institution *a priori* de règles générales sanctionnées de manière idéalement uniforme va donc succéder un nouveau régime de contrôle direct de la réalité environnante, tant sociale que naturelle, qui va procéder *a posteriori* et localement de manière stratégique, pragmatique, procédurale et opérationnelle par adaptation, programmation, décisions, le tout en fonction non plus d'une référence universaliste à un principe commun et abstrait de légitimité, mais selon des critères circonstanciels d'efficacité et dans un contexte par définition mobile de rapports de force. »²⁶

Ceci dit, ayant précisé formellement et socio-historiquement la trame dans laquelle il convient de situer la catégorie réaliste de contrôle, il nous faut maintenant descendre d'un cran le degré de généralité de notre analyse et tirer de ce qui vient d'être dit les éléments essentiels pour comprendre les modalités effectives par lesquelles le contrôle de la corporation proprement dite s'effectue. C'est par cette fenêtre que nous entrerons dans le vif des débats portant sur la manière dont s'articulent les stratégies de valorisation de l'organisation capitaliste développée.

2. Béhémoth Inc. Sur les théories du contrôle de la corporation.

Contrairement à sa figure national-socialiste, le Béhémoth américain n'a jamais eu la prétention ni la destination de représenter le « corps » du peuple en souhaitant se substituer pleinement à l'État fédéral - pour autant où cela eût été possible. Puissance privée appartenant à la sphère de la société civile, et déployant ses capacités opératoires depuis ce lieu, la corporation américaine est la matérialisation historique et pratique d'un *dominium* transcendantalisé, et il est en cela un sujet social adapté à la différenciation fonctionnelle de l'économie capitaliste, c'est-à-dire encore porteuse d'un contrôle définalisé des pratiques économiques s'exerçant de manière diffuse et distribuée. Cette forme de contrôle est une

²⁵ Neumann, Franz, *Béhémoth*, op.cit., p.423.

²⁶ Freitag, Michel, « Pour une approche théorique de la postmodernité », op.cit., p.19

caractéristique essentielle de la logique formelle de l'organisation, qui n'était pas pleinement développée avec le nazisme, lequel devait s'imposer et lutter dialectiquement sur le plan des formes politico-institutionnelles effectives pour s'imposer²⁷.

Mais le plus important pour la présente étude loge ailleurs : en étant reconnue comme personne morale autonome, la corporation capitaliste a été réputée, formellement, être à la fois le sujet et l'objet de toute décision la concernant. Contrairement au nazisme qui avait encore la prétention de conserver l'identité et l'unité de son « organisationnalité » en la projetant sur la subjectivité du *Führer* les avatars d'une impérialité imaginaire, le contrôle corporatif ne repose en aucune manière sur les décisions d'un « Prince » de l'organisation. *N'étant la chose de personne d'autre qu'elle-même, coquille juridique impersonnelle désignant un patrimoine d'actifs générant des flux de revenus, la corporation devrait être en mesure de décider « par elle-même » des stratégies de valorisation de ces actifs.* Or, c'est précisément ce processus décisionnel, la portée effective du contrôle de l'organisation corporative qui est à l'origine de polémiques et de conflits, dans la pratique comme dans la théorie. Car en effet, de la même manière que les institutions politiques ont structuré les luttes dont l'enjeu était la prise du pouvoir au nom d'une référence souveraine, l'organisation capitaliste est une médiation à travers laquelle des rapports de force se sont déployés pour le contrôle des stratégies de valorisation « au nom de » la reproduction de la corporation. *C'est en effet toujours sur le fond d'une référence à l'autonomie de l'organisation ainsi qu'à une conception particulière des moyens à prendre afin d'améliorer son efficacité et ses capacités d'adaptation propres que les acteurs créés dans le sillage de son incorporation luttent entre eux pour imposer leur conception et leur « pratique » de l'organisation.* Ainsi peut-on affirmer qu'une forme dégradée mais toujours effective de dialectique et de polémique se maintient au sein de l'organisation capitaliste : « dégradée » au sens où les conflits qui ont lieu détiennent un faible niveau de réflexivité en ne se référant qu'à la simple reproduction de la corporation ; « effective » parce que cette dialectique mène concrètement, c'est-à-dire matériellement et pratiquement, à une transformation des structures et des stratégies de contrôle organisationnel. Cette dimension

²⁷ De là la désignation judicieuse de ce régime comme forme « archaïque » du totalitarisme, dont Freitag fait l'hypothèse qu'elle peut être distinguée de sa manifestation « actuelle », exprimée dans les tendances lourdes de la globalisation systémique en cours. Cf. Freitag, Michel, « Globalisation et américanisation », dans Dagenais, Daniel (sous la dir.), *Hannah Arendt, le totalitarisme et le monde contemporain*, op.cit. Pour le dire comme Mark Fortier, le nazisme est en quelque sorte une globalisation ratée.

est particulièrement importante lorsqu'on prend pour objet, comme nous allons le faire plus loin, l'une des formes typiques de contrôle de la corporation qui a marqué son développement et qui a précédé sa financiarisation, soit la forme conglomérale. En tant que sujet capitaliste, la corporation cherche toujours à s'adapter à son environnement pour se reproduire et augmenter sa puissance sociale, une adaptation qui est concomitante d'une reconfiguration des structures et de ses stratégies organisationnelles. Nous y reviendrons.

Mais pour le moment, nous devons essentiellement retenir ici le fait que l'institutionnalisation de la corporation a produit un « champ de forces » structurant la matrice des positions et des interrelations entre des acteurs particuliers négociant chacun leur « droit » à la prise de décision, ainsi qu'aux revenus générés dans le périmètre de l'organisation. Autrement dit, le contrôle, le processus décisionnel, est une structure de régulation qui appartient en propre à la corporation, mais dont l'infexion particulière se présente d'abord et avant tout comme l'objet d'un *enjeu* pour les principaux acteurs intéressés que sont typiquement les managers et les actionnaires, mais aussi les employés et les créanciers. Historiquement, ce sont les deux premiers qui, assumant chacun des fonctions cruciales jadis réunies dans la personne de l'entrepreneur-bourgeois, ont pu prétendre être au cœur du processus décisionnel : « All large organizations have an internal power struggle over the goals and resources of the organization. (...) In the largest firms, there are two bases of control : formal ownership and authority. Those who own the firm control by virtue of ownership. Authority relations embedded in the organizational structure legitimate how managers can control organizations. »²⁸

La position différenciée mais complémentaire qu'ont occupé, vis-à-vis du contrôle, ces deux principales figures créées par la corporation a en quelque sorte trouvé dans la théorie une expression formalisée, puisque deux grands schèmes explicatifs ont rivalisé dans la sociologie économique et l'économie politique hétérodoxe du 20^e siècle pour déterminer la position dominante quant aux prises de décision. Par souci de schématisation, ces matrices explicatives ont été regroupées sous les étiquettes de théories du *contrôle managérial* d'un côté, et de théories du *contrôle financier* de l'autre. Pour les besoins de la présente recherche, l'apport de deux auteurs susceptibles d'être associés à chacun de ces deux types de théories sera repris de manière synthétique ici, dans la mesure où ils ont particulièrement

²⁸ Fligstein, Neil, *The Transformation of Corporate Control*, Harvard University Press, 1990, p.10

bien capté des aspects décisifs de la régulation de l'organisation corporative ainsi que des caractéristiques de son « organisationnalité ».

2.1 Coopération, communication et management. La théorie de l'organisation de Chester Barnard.

Ainsi que nous l'avons déjà souligné, la thèse de Berle et Means a été retenue par l'histoire de la pensée comme une thèse illustrant bien la nature des théories du contrôle managérial. Il y a évidemment des raisons notables à cela. Une fois incorporée, l'organisation capitaliste a vu sa structure financière se réfracter en une multitude de titres portant sur la richesse générée par les opérations de ou sur l'organisation, en même temps que retombaient entre les mains du corps des hauts managers le « contrôle » des stratégies de valorisation capitaliste. Mue d'un côté par une dynamique de dispersion qui a fait suite à sa concentration entre les mains de quelques *robber barons*, la « propriété » corporative ne pouvait parvenir à imposer ses droits sur le processus décisionnel de manière aussi effective que le management, qui se voyait au contraire confier des responsabilités de plus en plus nombreuses à mesure que le procès de concentration de capitaux avait cours. Pour Berle et Means, ce sont ces « fonctionnaires » de la corporation qui, bénéficiant de la « passivité » structurelle des actionnaires à l'égard de la direction quotidienne des opérations de l'organisation, ont effectivement fait main-basse sur son processus décisionnel. Caractérisés par leur savoir-faire et leur expérience dans le domaine d'activité industrielle au sein duquel se déployait la corporation, ces managers ont en fait été compris comme ceux qui capitalisaient sur les capacités productives de l'organisation et qui préféraient maintenir et renforcer les médiations économiques impliquées dans la circulation industrielle du capital investi. Ainsi, les managers de la corporation auraient été les représentants de la planification économique, à quoi s'opposaient les pratiques de spéculation financière, généralement associée aux acteurs financiers. Ce fait était, surtout selon Berle, inscrit dans le « code génétique » de l'incorporation du capital et constituait le schème de référence pour comprendre cette mutation de la propriété capitaliste qu'elle charriaît.

Or, bien que cette théorie aie bien saisit l'une des manifestations les plus claires de la révolution corporative, et bien qu'elle ait eu la fonction d'une doctrine socio-politique au

moment où il s'agissait de moderniser l'Amérique d'après-guerre, il nous semble qu'elle essentialise une caractéristique du contrôle managérial (la planification industrielle), qui apparaît davantage, avec le recul, représenter une caractéristique historique contingente. Comme nous le verrons au cours des prochains chapitres, il apparaît maintenant évident que les managers peuvent aussi bien diriger la corporation en privilégiant des stratégies financières de capitalisation, et que leurs connaissances de l'industrie peuvent être tout aussi utiles pour maximiser les retombées de pratiques spéculatives. En fait, nous souhaiterions faire un pas en arrière par rapport à cette branche de la théorie managériale « classique », inaugurée par Berle et Means et réinterprétée notamment par Galbraith et Burnham, et présenter les linéaments d'une autre réflexion sur le contrôle managérial qui nous apparaît davantage fidèle à la nature de l'organisation capitaliste développée, ainsi que de sa « gouvernance » interne. Produite à l'apogée de la révolution corporative sous les traits d'une théorie générale de l'organisation, cette réflexion proposée par Chester Barnard a en effet enregistré avec une grande acuité les déterminations essentielles de la régulation organisationnelle, ainsi que celles des fonctions de contrôle des managers dans toute organisation, à commencer par la corporation. *The Function of the Executive*, tel est en effet le titre de l'ouvrage majeur de Barnard, sur les apports duquel nous aimerais revenir. Cette théorie prolonge à plus d'un titre les travaux de Weber plus haut analysés, complète les perspectives de Talcott Parsons²⁹ sur les rapports entre organisations et système social, et a constitué l'une des principales sources d'inspiration de la théorie des systèmes de Niklas Luhmann. Nul besoin, donc, d'insister sur le fait que cet auteur, en plus d'avoir marqué l'histoire des théories du contrôle managérial, occupe une position charnière dans l'enquête que nous menons simultanément sur la genèse et le destin de la régulation organisationnelle de la pratique dans le monde contemporain. Voyons donc de plus près ce que dit Barnard.

²⁹ On sait que Chester Barnard a entretenu, dès 1930, des échanges épistolaires soutenus avec Talcott Parsons et ce, jusqu'à la mort de Barnard en 1961. Dans un article important intitulé « Suggestions for a Sociological Approach to the Theory of Organizations - I » et daté de 1956, Parsons fait des travaux de Barnard l'un des piliers de son analyse des organisations : « Three writers have been particularly important in stimulating the author's thinking in the field : Max Weber, Chester Barnard, and Herbert Simon » (p.64) Nous avons donc à faire ici à une véritable tradition américaine d'inspiration wébérienne d'analyse des organisations.

Dans la reconstruction analytique qu'il propose de la dynamique de l'organisation et de sa direction exécutive, Barnard part d'abord d'une réalité qu'il juge être au fondement de la socialité humaine et qui constituerait la condition nécessaire de toute organisation, soit les systèmes de coopération. Comme l'activité humaine est limitée par plusieurs facteurs (physiques et biologiques, notamment) et que les individus ne peuvent atteindre seuls tous les objectifs qu'ils se fixent, des systèmes de coopération entre ces individus ont en effet été construit afin d'intégrer les conditions objectives de l'activité humaine en un tout permettant de dépasser efficacement ces limites : « A cooperative system is a complex of physical, biological, personal, and social components which are in a specific systematic relationship by reason of cooperation of two or more persons for at least one definite end. »³⁰ Ainsi, pour Barnard, parler d'un système de coopération dans l'industrie, par exemple, c'est parler de l'ensemble des installations productives et des moyens matériels qui sont engagés dans ce système, des caractéristiques bio-physiques du milieu dans lequel se déploie ce système, des personnes vivantes qui y sont impliquées avec leurs corps et leurs idées, ainsi que des activités résultant de ces interrelations entre l'ensemble des facteurs imbriqués. Il existe donc une variété virtuellement illimitée de systèmes coopératifs réels, qui composent et agencent, de plusieurs manières, des relations plus ou moins stables entre l'ensemble des conditions qui interviennent dans le déroulement des activités humaines, qu'elles soient de nature économique, politique, scientifique, religieuse, etc.

Or, au sein de cette myriade de systèmes coopératifs, il en existe un dont la particularité est de maintenir et de reproduire les interactions qui le constituent dans l'espace et dans le temps, indépendamment des individus qui y agissent : l'organisation. Pour Barnard, en effet, ce système de coopération détient un *modus operandi* spécifique, qu'il convient de distinguer de celui du système des interactions sociales, qui désigne l'ensemble des relations interpersonnelles propres à un système de coopération donné. Les systèmes d'interactions sociales sont des systèmes qui ne perdurent pas dans le temps et surtout, qui ne sont pas intégrés dans un plan d'ensemble « finalisé ». Pour le dire d'un trait, le système des interactions est un système coopératif qui, en tant que tel, n'est pas *organisé*. En fait, l'organisation, pour Barnard, peut être définie comme un système de

³⁰ Barnard, Chester, *The Function of the Executive*, Cambridge, Harvard University Press, 1938, p.65

coopération fondé sur *la coordination des activités et des systèmes qu'il comprend en fonction d'au moins un objectif explicite*. C'est ce que Barnard dit clairement lorsqu'il affirme que l'organisation est un « *system of consciously coordinated activities or forces of two or more persons*. In any concrete situation in which there is cooperation, several different systems will be components. Some of these will be physical, some biological, some psychological, etc., but the element common to all which binds all these other systems into the total concrete cooperative situation is that of organization as defined. »³¹

Ainsi, l'organisation doit être comprise comme un système composé des activités individuelles qui sont coordonnées à un niveau supérieur, et c'est en tant qu'elles sont intégrées dans ce système de coordination délibérée que les actions ont une consistance, aussi bien sur le plan du réel que du point de vue de l'analyse. La signification que peuvent donner des individus à leurs actions dans le cadre d'une organisation n'est pas décisive selon Barnard, puisque ces actions sont déterminées par les opérations de ce système de coopération lui-même. En ce sens, il n'y a pas d'action individuelle proprement dite au niveau de l'organisation : si les individus sont bel et bien les agents de l'action, cette dernière est « impersonnelle » sur le plan de son principe opératoire. Ainsi comprise, l'organisation a donc les propriétés premières d'un système, à commencer par celle d'avoir une efficacité propre comme totalité dynamique *sui generis*, dotée d'une réalité différente de la « somme » de ses parties constitutives. Pour Barnard, les organisations sont en effet des « social creatures, “alive”, just as an individual human being, who himself on analysis is a complex of partial systems, as different from the sum of these constituent systems »³² En tant que totalité *sui generis*, les organisations comprennent donc elles-mêmes des systèmes partiels, qui leur sont subordonnés, en même temps qu'elles peuvent elles-mêmes représenter des systèmes partiels au sein d'organisations plus vastes, qui constituent ainsi le lieu de coordination des actions ou des forces qui se déploient en elles.

Pour que ces systèmes sociaux puissent naître, se maintenir et se reproduire dans l'espace et le temps, trois éléments structuraux sont requis selon Barnard : des objectifs communs, la disponibilité des agents (« *willingness to serve* ») et la communication. Ces éléments doivent être combinés de telle manière que l'organisation, comme système, puisse

³¹ Ibid., p.74. Souligné par l'auteur.

³² Ibid., p.79-80

développer une configuration interne fonctionnellement viable, tout en lui permettant simultanément d'être en phase avec son environnement : « Its survival depends upon the maintenance of an equilibrium of the system. This equilibrium is primarily internal, a matter of proportions between the elements, but it is ultimately and basically an equilibrium between the system and the total situation external to it »³³ Parmi ces trois éléments, la communication est ce qui nous apparaît essentiel à approfondir, puisqu'en plus de constituer l'une des contributions décisives de Barnard aux théories du management, il s'agit de la caractéristique organisationnelle qui, dans le triptyque d'éléments mis en lumière, nous semble être au cœur de toutes les figures du contrôle managérial de la corporation. Cela se manifestera de manière particulièrement évidente dans la phase de financiarisation du capitalisme, où les communications portant sur et provenant de l'environnement financier de l'organisation occupent une fonction vitale. Suivons ici ce que notre auteur avance au sujet de la nature des rapports entre communication et organisation.

D'abord, soutient Barnard en substance, la communication³⁴ se présente comme le terme médian entre les deux premiers éléments que sont les objectifs communs et la mise en disponibilité. Pourquoi ? Parce que les objectifs particuliers d'un système de coopération donné n'ont d'effectivité que pour autant où ils sont transmis aux individus mis en disponibilité et prêts à servir ; en effet, ce n'est qu'en tant qu'ils sont communiqués que les objectifs permettent de faire agir dans un sens ou dans un autre³⁵. Et parce que la communication est le processus par lequel les objectifs d'une organisation sont convertis en activités, elle est donc, pour Barnard, la modalité par excellence de la fonction de coordination et d'intégration de ce système social. La communication, pour le dire autrement, est le mode opératoire de l'organisation, et c'est pourquoi il convient d'analyser les organisations comme des systèmes stabilisés de communications, qui traduisent les

³³ Ibid., p.83

³⁴ Barnard entend par communication ce que le sens commun y attribue généralement : « The method of communication centers in language, oral and written. On its crudest side, motions or actions that are of obvious meaning when observed are sufficient for communication without deliberate attempt to communicate » (Ibid., p.90)

³⁵ « Fundamentally, communication is necessary to translate purpose into terms of the concrete action required to effect it – what to do and when and where to do it. This necessitates knowledge of the conditions of the environment, and of the action under way. » (Ibid., p.107)

objectifs en chaînes d'opérations par des dispositifs et des techniques, qui sont essentiels à objectiver pour connaître et contrôler le devenir de ces systèmes de coopération : « *Communication technique shapes the form and the internal economy of organization. [...] In an exhaustive theory of organization, communication would occupy a central place, because the structure, extensiveness, and scope of organization are almost entirely determined by communication techniques* »³⁶ Ainsi, il importe finalement peu de connaître la nature – et le mode de production - des objectifs poursuivis par l'organisation pour en saisir le devenir et « l'économie interne » : c'est bien sur l'opération de « traduction » communicationnelle des buts en actions que repose, au bout du compte, l'efficacité de l'organisation et de son management. Face à l'arbitraire des buts³⁷ et de la « boîte noire » de l'action individuelle, la communication se présente comme l'épine dorsale de l'organisation et de son contrôle.

Évidemment, pour Barnard, cela est d'autant plus vrai pour les grandes organisations, qui dépendent, pour être coordonnées, d'une rationalisation continue des dispositifs et des techniques de communication pour se maintenir et se reproduire. Plus une organisation sera grande, plus les interrelations comprises en elles seront nombreuses, denses et complexes, et plus la fonction de coordination exigera d'être à la hauteur de cette complexité en disposant de moyens adaptés. Si la coordination fonctionnelle de l'action humaine dans de petits groupes n'exige pas de rationalisation poussée des communications, et ce parce que la co-présence dans l'espace et le temps des acteurs leur épargne de décrire les conditions et les modalités d'effectuation de la coopération, les grandes organisations doivent au contraire coordonner des flux d'interactions qui ne se déroulent ni dans le même espace, ni dans le même temps. Du coup, dit Barnard, l'augmentation du nombre d'interactions sociales dans les organisations produit spontanément, en leur sein même, une organisation

³⁶ Ibid., p.91. Nous soulignons.

³⁷ « Arbitraire » dans la mesure où, comme le dit Barnard lui-même, les buts n'ont en eux-mêmes aucune valeur contrafactice puisqu'ils ne sont que l'expression positive, c'est-à-dire temporairement réifiée, de ce que l'organisation « doit faire » dans les circonstances pour s'adapter à son environnement : « Purpose itself has no meaning, however, except in an environment. It can only be defined in terms of an environment. » (Ibid., p.196) Nous retrouvons ici, en toute logique, l'un des prolongements possibles de la théorie wébérienne de l'État plus haut analysée, qui spécifiait que l'on ne pouvait analyser l'État en fonction des fins poursuivies, mais bien plutôt de ses moyens techniques d'administration et de coercition. Nous voyons ici que la surdétermination des logiques institutionnelles par les logiques organisationnelles est consommée, tant sur le plan conceptuel que socio-historique. Depuis l'Amérique, Barnard est celui qui prendra l'hypothèse wébérienne comme une donnée de nature : les institutions n'étaient que des formes inachevées de l'organisation.

partielle spécialisée dans l'intégration, et donc dans la gestion des communications : « The burden of coordination, that is, the communication function of a leader, will increase in the proportion that the relationships increase ; and the ability of individuals and groups without leadership to coordinate is also quickly outrun with increase in the size of groups »³⁸. Pour Barnard, cette organisation partielle consacrée à la gestion des communications au sein d'une organisation plus grande, est nommée organisation exécutive. Pour le dire dans le langage de la théorie des systèmes sociaux, dont Barnard est l'un des précurseurs, le management est donc le sous-système de l'organisation spécialisé dans l'intégration de l'organisation, c'est-à-dire dans la structuration interne du processus de communication³⁹.

Cela n'est nulle part aussi clairement énoncé que dans le chapitre XII de *Function of the Executive*, consacré à l'élaboration d'une théorie de l'autorité dans l'organisation. Que dit cette théorie ? D'abord que l'organisation exécutive ne parvient à coordonner et intégrer effectivement les activités comprises dans les grandes organisations qu'à travers un processus hiérarchisé de communication, processus qui n'est rien d'autre que ce que l'on nomme autorité : « Authority is the character of a communication (order) in a formal organization by virtue of which it is accepted by a contributor to or “member” of the organization as governing the action he contributes »⁴⁰ Cette définition implique ainsi deux dimensions complémentaires : une première est liée aux dispositions subjectives par lesquelles les « contributeurs » des organisations consentent à agir dans le sens d'une

³⁸ Ibid., p.109

³⁹ Cette thèse a de profondes affinités avec celle de Parsons concernant l'organisation, précisément. C'est dans l'ouvrage *Economy and Society* que ce dernier a exposé sa compréhension de la fonction de l'organisation économique. On sait que, conformément au schéma AGIL appliqué au niveau des systèmes sociaux, la fonction d'adaptation était assumée par le sous-système spécialisé de l'économie, lui-même subdivisé selon les quatre fonctions identifiées par ce schéma. Explorant les subdivisions de ce deuxième sous-sol de l'action sociale, Parsons associait la fonction d'adaptation (A) au sous-système de la capitalisation et de l'investissement, la fonction de but (G) au sous-système de la production et de la distribution, la fonction de latence (L) au sous-système des engagements économiques (ressources physiques, culturelles et psychoculturelles) et la fonction d'intégration (I) au sous-système de l'organisation proprement dite. Parsons, qui a été formé à l'économie politique d'Alfred Marshall, voyait en effet dans l'organisation économique un sous-système indépendant de l'économie (dans le langage de Marshall : un facteur de production autonome aux côtés du travail, du capital et de la terre) consacré à l'intégration et à la coordination de la coopération économique. Ainsi, pour Parsons, qui suivra Barnard sur ce point, l'essence de l'organisation corporative et de la direction managériale n'est pas tant la planification industrielle proprement dite que la coordination interne de tous les systèmes de coopération participant à la reproduction de la corporation. Barnard est cependant encore plus précis que Parsons en objectivant la communication comme principe de ce système d'intégration et de coordination fonctionnelle des activités menées dans l'organisation. Cf. Parsons, Talcott, *Economy and Society*, New York, Free Press, 1956, p.44

⁴⁰ Ibid., p.163

communication – en l’occurrence un « ordre » - émise par la direction exécutive. Et une seconde, qui renvoie aux conditions objectives du système de coordination sur lequel la même communication émise fait reposer son autorité. C'est davantage sur cette seconde dimension qu'il convient d'insister ici, dans la mesure où, pour Barnard, la fonction de l'organisation exécutive et de ses managers est de maintenir ce système de communication, compris en ses conditions objectives comme système d'autorité vital pour la reproduction de l'organisation : « This system of communication, or its maintenance, is a primary or essential continuing problem of a formal organization. Every other practical question of effectiveness or efficiency – that is, of the factors of survival – depends upon it. »⁴¹

L'autorité des communications émises par l'organisation exécutive suppose une série de facteurs structuraux, à commencer par ceux qui ont trait aux canaux de communication : pour qu'un ordre soit susceptible d'être suivi par les différents contributeurs de l'organisation, il est essentiel, dit Barnard, que les voies de communication soient connues et reconnues par eux. Pour ce faire, continue-t-il, le management doit procéder à des nominations publiques, à la transmission de procédures, de consignes et d'objectifs internes aux différentes unités, à des assignations de positions, à des sorties médiatiques et au maintien d'interfaces communicationnelles avec son environnement immédiat. En fait, s'il est important que les informations et les décisions puissent circuler dans l'organisation, le management doit surtout s'assurer que l'on sache que les communications circulent et comment elles circulent ; les communications névralgiques dans les organisations portent sur les communications elles-mêmes, sur leurs caractéristiques techniques et leur agencement. Cette redondance de la communication est le propre du système de l'organisation exécutive, dont l'autorité repose précisément sur sa capacité à donner une forme aux communications et à intégrer les activités qui s'y déplient sur cette base.

C'est ainsi, par exemple, que la hiérarchie des positions au sein de l'organisation est établie et rend possible à son tour l'autorité des communications du management : faire partie d'une organisation, pour Barnard, c'est être situé à une position ou à une autre dans le système des communications, qui rend effective la chaîne des opérations propres à l'organisation : « In ordinary language this means “everyone must report to someone” (communication in one direction) and “everyone must be subordinate to someone”

⁴¹ Ibid., p.175

(communication in the other direction). In other words, in formal organizations everyone must have definite formal relationship to the organization. »⁴² Système de communication et système de position coïncident donc aux yeux de Barnard, et il revient au management, selon lui, d'occuper la position stratégique au sein de ce système de communication puisque c'est à cette organisation spécialisée qu'incombe la tâche est de coordonner ce système.

Pour cette raison, une autre condition essentielle et décisive quant au maintien de l'autorité du management est la compétence réputée de ses directeurs exécutifs quant à leur capacité à gérer adéquatement les communications, justement. Un manager dont les connaissances substantielles et l'expérience pratique dans les secteurs où opère l'organisation ne seraient pas accompagnées de compétences en communication desservirait son organisation, selon Barnard. En fait, il en serait éventuellement exclu, puisqu'il verrait son autorité devenir inconsistante. Être manager signifie d'abord occuper le centre des communications, ce qui exige de savoir gérer les flux d'informations provenant de l'intérieur ou de l'extérieur de l'organisation, afin de les convertir en communications susceptibles d'accroître l'efficacité des systèmes de coopération. Comme le dit Barnard : « For the function of the center of communication in an organization is to translate incoming communications concerning external conditions, the progress of activity, successes, failures, difficulties, dangers, into outgoing communications in terms of new activities, preparatory steps, etc., all shaped according to the ultimate as well as the immediate purposes to be served. »⁴³ L'organisation exécutive est donc le système spécialisé dans le traitement opérationnel d'informations diverses touchant, à quelque degré ou à quelque titre, la reproduction de l'organisation, traitement consistant à traduire ces informations dans le « langage » du système organisationnel afin qu'il puisse les reconnaître. L'autorité de la direction exécutive repose donc sur sa capacité à maximiser la production d'*outputs* communicationnels utiles pour le maintien de l'organisation à partir d'*inputs* provenant de l'intérieur et de l'extérieur de cette dernière.

⁴² Ibid., p.177

⁴³ Ibid., p.178

L'analyse de l'autorité liée au système de communication précise ainsi, nous le voyons bien, la nature des rapports entre l'organisation et la direction managériale ; cette dernière constitue, pour Barnard, rien de moins que le plus haut niveau des systèmes organisationnels qui coordonnent l'activité humaine, niveau où ces systèmes prennent, pour ainsi dire, « conscience d'eux-mêmes ». En fait, pour Barnard, cette direction doit être comprise comme *l'organisation de l'organisation*, son appareil régulateur interne, qui repose sur un système de communication intégré sans lequel les systèmes de coopération ne pourraient être coordonnés efficacement. De là peut être résumée la thèse de Barnard sur la fonction de la direction exécutive : « It might be said, then, that the function of executives is to serve as channels of communication so far as communications must pass through central positions. But since the object of the communication system is coordination of all aspects of organization, it follows that the functions of the executives relate to all the work essential to the vitality and endurance of an organization, so far, at least, as it must be accomplished through formal coordination »⁴⁴ La fonction managériale, soutient ainsi Barnard, n'est pas de diriger des personnes ; elle est, bien plutôt, de maintenir en premier lieu un système de communication intégré, qui constitue le « système nerveux » de l'organisation. Or, c'est précisément la spécialisation de la direction exécutive autour de cette fonction de maintenance du système de communication qui lui confère une concentration des capacités de contrôle de l'organisation : « Control relates directly, and in conscious application chiefly, to the work of the organization as a whole rather than to the work of executives as such. But so heavily dependent is the success of cooperation upon the functioning of the executive organization that practically the control is over executives for the most part. »⁴⁵ Pour le résumer, donc, la théorie du contrôle managérial, chez Barnard, est une théorie des systèmes organisationnels autoréférentiels dont la régulation interne est assurée par un sous-système spécialisé, le management, et dont le mode de coordination est médiatisé par la communication.

⁴⁴ Ibid., p.215

⁴⁵ Ibid., p.223

2.2 Contrôle, organisation et liaisons financières. Autour des travaux de François Morin.

Aux côtés de cette théorie générale présentant les fondements du contrôle managérial, d'autres auteurs ont défendu une thèse concurrente – mais, comme nous le verrons plus loin, largement complémentaire - selon laquelle ce sont davantage les détenteurs de titres, à commencer par les investisseurs, qui occuperaient une position décisive quant à la régulation et la reproduction de l'organisation corporative. C'est en effet à partir de cette dimension financière de la corporation que des stratégies de gestion, élaborées par les acteurs détenant les titres de la corporation, structureraient le devenir de l'organisation. Cette thèse du contrôle financier, dont nous trouvons dans les travaux de François Morin l'une des expressions les plus systématiques, prend pour point de départ cette mutation structurelle décisive engendrée par la « révolution corporative », soit la conversion massive du droit moderne de propriété en une structure financière fractionnée et rationalisée sous la forme de titres, précisément. Par cette conversion, la propriété dans sa version corporative est ainsi devenue une « chose » d'essence mobilière et « liquide », c'est-à-dire susceptible d'être détenue, transigée et échangée sur un marché à des fins de valorisation, et cela, sur le plan formel, dans le respect de l'autonomie juridique du patrimoine de la corporation⁴⁶.

En deça du mode de circulation et du régime d'accumulation du capital qu'elle a libéré, cette conversion de la propriété en bien mobilier a simultanément mis au jour la double nature du rapport de propriété capitaliste en général, puisqu'à ces titres de propriété ont été rattachés deux types distincts de « droits », qui étaient encore indifférenciés dans le droit de propriété moderne détenu par l'entrepreneur-bourgeois. Pour Morin, saisir l'articulation de ces deux facettes de la propriété permet de saisir le *modus operandi* de l'organisationnalité financière de la corporation et les modalités de son contrôle. Voyons schématiquement l'argument déployé par l'auteur, dont la clarté permet de saisir l'une des assises centrales des théories institutionnalistes du contrôle financier, que nous pourrons ensuite articuler avec la théorie de Barnard.

D'abord, soutient Morin, il convient de rappeler que le titre de propriété corporative confère à son détenteur un droit d'*appropriation formelle* des activités de la corporation à

⁴⁶ Morin, François, *Théorie économique du patrimoine*, op.cit., p.8

travers la perception d'une quote-part des revenus générés par l'organisation corporative proprement dite. L'émission de titres de propriété des corporations se présente en effet, juridiquement, comme la vente de droits à percevoir une part du revenu généré par les activités de l'organisation – et non comme la vente, ou l'aliénation, du capital propre de ce sujet économique, ce qui entrerait en contradiction avec le principe de l'autonomie patrimoniale. On dira plutôt que le détenteur de ces droits, l'actionnaire, a un droit *contre* la corporation, c'est-à-dire une garantie juridique selon laquelle il peut prétendre à toucher un revenu, sans que son patrimoine personnel ne soit solidaire de la liquidation de la corporation en cas de faillite, ce qui était le cas avec le droit de propriété « classique ». Ce principe de la responsabilité limitée de l'actionnaire, qui est évidemment concomitant à celui de l'autonomie patrimoniale de la corporation, est un dispositif supplémentaire qui fait de ce dernier davantage un créancier plutôt qu'un véritable propriétaire. En effet, ce premier aspect montre qu' « à l'instar du droit de créance, le droit de propriété est seulement un droit à percevoir un revenu périodiquement, doublé cependant d'un droit au partage de l'actif net en cas de disparition-dissolution de la personne morale. »⁴⁷

Cette idée selon laquelle les titres, sous un angle formel, ne peuvent être conçus *stricto sensu* comme des droits de propriété mais plutôt comme des « quasi-créances », est précisément la thèse que défend Thorstein Veblen dans *Theory of Business Enterprise*⁴⁸, que nous approfondirons au prochain chapitre. L'institutionnalisation de la grande corporation de droit privé correspond, pour Veblen, à une étape décisive de l'histoire du capitalisme, une étape qu'il désigne par le terme de capitalisme avancé (*late-modern capitalism*). Selon lui, la corporation correspond d'abord et avant tout à une structure de contrôle de la production industrielle qui s'appuie sur des innovations financières dérivées de la relation de crédit. En effet, aux côtés des transactions sur des créances « classiques » qui ont cours depuis les tout débuts du capitalisme, on trouve désormais les actions (*stock shares*) qui en représentent une nouvelle variété. L'action, affirme Veblen, « is a credit instrument, so far as touches the management of the property represented, in that (in earlier usage at least) it effects a transfer of a given body of property from the hands of an owner

⁴⁷ Morin, François, « Le capitalisme global », *Revue du MAUSS*, no.9, 1997, p.181.

⁴⁸ *Theory of Business Enterprise*, New York, A.M. Kelley, 1965.

who resigns discretion in its control to a board of directors who assume the management of it. »⁴⁹

Démultipliant les opérations financières possibles et ouvrant la voie à des stratégies de capitalisation financière basées sur des transactions réalisées sur le marché des valeurs mobilières, cette nouvelle forme de crédit s'est très rapidement sophistiquée avec la création d'une gamme de titres spécialisés jouant sur tous les registres de la créance, hiérarchisée selon le risque et les garanties de remboursement advenant la faillite de la corporation. Ce processus d'hybridation de la créance et de la propriété a trouvé, selon Veblen, sa première et véritable forme typique avec l'action préférentielle⁵⁰, une forme qui a révélé une première facette du concept de capital ayant pris son essor avec le développement de la grande corporation : « The typical (latest and most highly specialized) instrument of this class is the preferred stock. This is in form a deed of ownership an in effect an evidence of debt. It is typical of a somewhat comprehensive class of securities in use in the business community, in the respect that it sets aside the distinction between capital and credit. In this respect, indeed, preferred stock, more adequately perhaps than any other instrument, reflects the nature of the “capital concept” current among the up-to-date business men who are engaged in the larger industrial affairs »⁵¹.

Il importe de retenir ici le fait que l'efficacité du titre de propriété est ici saisit sous l'aspect formel du droit qu'il recouvre, un droit de « quasi-créancier » dans la mesure où son détenteur est réputé investir dans l'organisation capitaliste tout en se résignant à ne pas intervenir directement dans la gestion interne de la corporation. Comme le soulignent chacun de leur manière Morin et Veblen, la généralisation de la corporation comme modalité d'organisation dominante de la grande industrie a marqué un tournant dans l'histoire du capitalisme dans la mesure où la propriété corporative a été conçue comme une structure financière de droits à un revenu médiatisant les détenteurs de ces titres aux activités de l'organisation corporative.

⁴⁹ Ibid., p.114

⁵⁰ L'action préférentielle est une action donnant à son détenteur le droit spécifique de percevoir en premier les dividendes, ainsi que la valeur de son titre advenant la liquidation de la corporation. Contrairement à l'action ordinaire cependant, l'action préférentielle ne confère aucun droit de vote à son détenteur.

⁵¹ Veblen, Thorstein, *Theory of Business Enterprise*, op.cit., pp. 114-115.

La mise en évidence de cet aspect tout à fait décisif du droit de propriété corporative est au fondement du processus de légitimation de l'expansion fulgurante des activités de la grande corporation au début du 20^e siècle, ainsi que lors de sa mobilisation gouvernementale aux fins de la relance de l'économie américaine après la crise de 1929. Confrontés à des tensions sociales de plus en plus vives générées par la profonde instabilité du système capitaliste, et cherchant à triompher de la méfiance de certaines couches socio-économiques à l'égard de la forme corporative, les élites économiques « libérales » des États-Unis ont cherché à justifier l'institutionnalisation de la corporation en la présentant comme un dispositif essentiel de socialisation de la richesse respectant le principe de propriété privée. En effet, la valorisation du « propriétaire passif » qu'est l'actionnaire de la corporation a constitué l'un des piliers narratifs de la nouvelle « république économique américaine », qui a surtout été mise de l'avant lors du *New Deal*.⁵² Élevée contre le spectre de l'expropriation et de la planification centralisée de l'économie à la soviétique, cette république des actionnaires faisait de la conversion de la propriété bourgeoise en titres corporatifs la condition nécessaire à la mitigation des tensions sociales et au maintien du modèle américain de développement : « L'institution de la propriété passive telle qu'elle est organisée actuellement montre que la chose est possible et qu'elle se fait peu à peu ; en fait, elle rend possible une répartition de la richesse jamais obtenue dans l'histoire, sauf au prix d'une perte intolérable de la liberté individuelle, de la capacité individuelle de réalisation de soi et d'une interruption de la production en cours de réalisation. »⁵³ Bref, en fragmentant la propriété sous la forme de titres pouvant être acquis virtuellement par l'ensemble des ménages américains, la grande corporation a ainsi été présentée et justifiée, sur le plan doctrinaire, comme une source de revenus complémentaires au salaire.

Ensuite, nous dit Morin, la seconde facette du rapport de propriété capitaliste qu'a mis au jour la propriété comme structure financière nous éloigne des balises juridiques et de la face formelle du droit d'appropriation. À l'instar de la face « privée » du contrat de travail entrepreneurial qui entraîne le salarié dans l'atelier secret de la production capitaliste, les titres de propriété donnent aussi un droit d'*appropriation réelle* sur les activités de la

⁵² Pinard, Rolande, « Le New Deal », *Société*, nos. 12-13, 1994

⁵³ Berle, Adolf A., *La réorganisation de l'économie américaine*, Paris, PUF, 1965, p.63

corporation, « un droit direct de gestion sur les « choses », par exemple sur les actifs d'une firme. L'enveloppe juridique de la personnalité morale s'estompe et devient alors factice ; le rapport de propriété se transforme en un pur rapport de pouvoir qui supprime toute effectivité à l'autonomie patrimoniale. »⁵⁴ À un premier niveau d'analyse, il semble établi que ce droit d'appropriation réelle que confèrent les titres à son détenteur s'appuie sur les ressorts de la propriété juridique pour libérer son efficacité, mais ne se limite pas à la portée de ces derniers ; en fait, « par sa structure, la propriété juridique produit et surtout révèle des rapports de pouvoir, autrement dit que l'appropriation économique est un « effet de structure » de la propriété juridique. »⁵⁵

Ce deuxième aspect du droit de propriété est tout à fait capital, puisqu'il nous permet d'introduire au caractère stratégique que revêt la structure financière de la corporation dans le capitalisme avancé. Contrairement à la première forme d'appropriation, la propriété confère ici virtuellement, dit Morin en substance, les moyens d'une *capacité d'action directe sur l'action de la corporation*. À l'instar du cas du capitalisme entrepreneurial, où la négation de l'autonomie du salarié entrait en contradiction avec les principes d'égalité et de liberté, cette subordination de la personne morale nie de *facto* l'autonomie juridique reconnue à la corporation mais répond aux mobiles pragmatiques des « propriétaires » - qui sont ici les détenteurs de titres. C'est pour cette raison que l'un des premiers lieux où l'on a pu – et où l'on peut encore - analyser les pratiques de régulation et de contrôle de la corporation est la structure actionnariale. En fait, pour François Morin, la structure financière est le nœud de plusieurs formes de contrôle sur les activités et les revenus de la corporation, formes parmi lesquelles s'est historiquement et pratiquement démarquée la structure actionnariale, comprise comme structure hiérarchisant des droits « d'appropriation économique » d'un patrimoine, c'est-à-dire une structure cristallisant « l'ensemble des rapports de pouvoir qui arrêtent l'affectation des composants d'un patrimoine à des utilisations particulières »⁵⁶. Pour Morin, c'est en s'appuyant sur l'étude de l'architecture des liaisons financières d'une corporation qu'une théorisation réaliste du contrôle organisationnel est possible : en fait, pour les tenants de la théorie du contrôle financier, les détenteurs de capitaux sont ceux qui, ultimement, peuvent exercer un véto sur la direction

⁵⁴ Morin, François, « Le capitalisme global », op.cit., p.181

⁵⁵ Morin, François, *Théorie économique du patrimoine*, op.cit., p.18

⁵⁶ Ibidem

de la corporation en s'appuyant sur leur participation au capital-action de la corporation, ainsi, indirectement, à la structure d'endettement de cette dernière⁵⁷.

C'est donc en « amont » du management, pour ainsi dire, que la capacité effective de décider se concentrerait, puisque c'est au niveau de la structure financière que les droits sur les revenus générés par l'organisation capitaliste révèleraient simultanément leur capacité à constituer des droits sur la gestion de l'organisation proprement dite. Ces droits sur la direction des affaires stratégiques peuvent s'exercer de plusieurs manières plus ou moins formelles, à commencer par la capacité de sélection des managers reconnue – indirectement – aux actionnaires. En effet, par le truchement des dispositions juridiques encadrant la nomination des membres du management, lesquelles stipulent que l'équipe de direction est nommée par le conseil d'administration, qui est à son tour nommé par l'assemblée générale des actionnaires, ces derniers sont en mesure d'exercer leur contrôle sur le processus décisionnel. Ainsi, selon François Morin, le contrôle d'une corporation repose, au bout du compte, sur la capacité de nommer ou de révoquer les membres de sa direction, une capacité que détient l'assemblée des actionnaires. Les détenteurs de titres auraient donc la capacité de déterminer les grandes orientations et stratégies de valorisation de cette organisation en sanctionnant, par conseil d'administration interposé, l'équipe managériale et ses principales opérations.

C'est pour cette raison que, pour les tenants de la thèse du contrôle financier, une attention doit être portée à la morphologie et à la dynamique de la structure financière de la corporation afin de saisir l'une des modalités structurelles décisives par lesquelles s'effectue le contrôle sur les actifs et les flux dégagés par ces derniers. Pour Morin, c'est plus particulièrement en analysant la configuration des liaisons financières propres à l'actionnariat d'une corporation qu'il est possible d'identifier la nature du contrôle qui est exercé sur la gestion de l'organisation, ainsi que sur le type de stratégies financières susceptibles d'être mises de l'avant par les détenteurs de titres. Ainsi, plus une part importante de ces titres de propriété sera détenue entre les mains d'une même personne morale, plus les capacités de contrôle seront concentrées et susceptibles de conférer à son détenteurs un contrôle effectif sur les actifs et revenus de l'organisation. D'une manière

⁵⁷ Ibid., p.60

générale, dit Morin, lorsqu'un détenteur d'actions se démarque des autres actionnaires en concentrant les titres, on dira qu'il contrôle la corporation, selon deux principaux cas de figure : un contrôle sera dit *majoritaire* lorsque ce détenteur concentre plus de la moitié des actions de la corporation, alors qu'on qualifiera de *minoritaire* un contrôle exercé par un actionnaire disposant de moins de 50 % de ce capital-action⁵⁸.

Morin rend par ailleurs bien compte – et là réside l'essentiel pour la présente enquête – du caractère stratégique de la détention des titres de propriété pour la formation du périmètre organisationnel de la corporation, c'est-à-dire de la structuration interne du *dominium corporatif* sur des pratiques sociales et des « choses » dès lors converties en « actifs » à valoriser. L'analyse de l'emboîtement et de l'articulation de ces liaisons financières, on le voit rapidement, *permet ainsi de comprendre l'extension de la portée de la régulation organisationnelle de la pratique que procurent ces titres, dans la mesure où elle révèle le fait que les capacités de contrôle de la corporation suivent les contours et les ramifications de son organisation financière*. Relevant qu'il existe, dans la pratique même, un principe de structuration de cet emboîtement, Morin fait appel à la catégorie réaliste de « groupe de sociétés » pour désigner « l'ensemble des sociétés qui sont unies entre elles par un système hiérarchisé de relations financières et qui sont soumises à un centre de direction unique »⁵⁹.

Loin de former un tout homogène, soutient en effet Morin, ces liaisons financières se laissent plus particulièrement saisir comme une structure d'interrelations patrimoniales faisant apparaître deux grands types de positions dans la détention des titres de propriété, et dont l'articulation donne une clef d'analyse des stratégies du « groupe de sociétés » : il y a, d'un côté, les *détenteurs finaux*, soit « ceux dont aucun autre agent ou unité économique du système ne peut prétendre inclure dans son patrimoine des titres de propriété contre eux »⁶⁰, et de l'autre, les *détenteurs intermédiaires*, soit « les unités dont les titres de propriété qui

⁵⁸ Ibid., p.20. Au moins un problème lié à cette classification est en effet soulevé par Morin : le fait qu'un contrôle puisse être exercé de manière « majoritaire » par un détenteur unique sans que 50 % + 1 des actions de la corporation ne soient détenues par lui. Ce hiatus s'explique par le fait qu'une majorité des voix en assemblée générale peut être réunie par un actionnaire par le truchement de divers dispositifs technojuridiques propres à la mécanique de régulation interne de la corporation – dont les pouvoirs en blanc, qui constituent des transferts virtuellement cumulatifs de droits de vote. Dans le cas présent, dit Morin, il s'agit bel et bien d'un contrôle minoritaire malgré la majorité détenue des voix en assemblée générale.

⁵⁹ Ibid., p.27

⁶⁰ Ibid., p.11

s'exercent contre elles pourront être partagés entre une ou plusieurs autres unités économiques (ou entre un ou plusieurs agents économiques du même ensemble) »⁶¹.

Cette distinction permet, dans un premier temps, de tracer le contour d'ensembles organisationnels hiérarchisés et cohérents sur le plan pratique, qui ont une réelle effectivité sur la structure économique des sociétés. En identifiant la toile de liaisons financières qui lient de manière différenciée détenteurs finaux et intermédiaires, il devient dès lors possible de faire sens de faits économiques importants pour les économies nationales (structure générale et stratification fonctionnelle des secteurs, flux d'investissement, structure d'endettement des unités économiques, etc.), faits qui sont au fond structurés de manière sous-jacente par les liaisons financières, largement éludées dans les analyses et discours économiques dominants.

Ensuite, cette distinction ouvre la voie à la recomposition des stratégies organisationnelles qui caractérisent les groupes de sociétés et qui déterminent, pour une large part, les décisions prises par les corporations intégrées dans la toile hiérarchisée de liaisons financières d'un même groupe. La spécification de la nature des portefeuilles et de la composition de la structure actionnariale de chacune des corporations permet en fait de caractériser les stratégies adoptées par elles en situant leur position au sein du groupe de sociétés : les grandes lignes des stratégies déterminées par les détenteurs finaux orientent généralement les principales décisions prises en aval par les détenteurs intermédiaires au sujet de leurs opérations courantes (restructurations organisationnelles et licenciements, politiques de main d'œuvre, décisions d'investissement et d'endettement, etc.). Ici encore, la compréhension des lignes de force de la toile des liaisons financières d'un groupe permet de rendre compte de faits économiques liés à l'activité des corporations qui sont, règle générale, imputées à des conditions économiques exogènes à ces acteurs (valeur des devises, structure des marchés, évolution des taux d'intérêts, etc.), ou encore à des décisions managériales circonstanciées qui ne sont jamais resituées dans le contexte de stratégies globales déployées et transmises par les détenteurs finaux du groupe.

On peut illustrer, en s'inspirant de Bertrand De Jouvenel, l'effectivité de ces liaisons sur les structures et les stratégies des corporations, ainsi que sur la puissance

⁶¹ Ibidem

organisationnelle combinée du groupe de sociétés, lorsque l'on considère le gigantesque « effet de levier » financier que l'emboîtement de ces droits de propriété autorise. Prenant l'exemple fictif de la corporation A, dont le capital-action est détenu par des actionnaires en position de détenteurs finaux et dotée d'une capitalisation financière de 51 M \$, De Jouvenel montre qu'en achetant 51 % des titres de propriété de la corporation B, qui est actionnaire majoritaire de la corporation C, la corporation A a simultanément accès aux 100 M \$ auxquels a accès la corporation B, en plus des 150 M \$ de la corporation C. Et comme la corporation C était en situation de contrôle majoritaire de la corporation D et E, l'acquisition de la corporation B vient soudainement de démultiplier le contrôle organisationnel - techno-productif et financier – de la corporation A et de ses détenteurs finaux. *Et caetera.*

Ainsi remonté le fil du processus décisionnel jusqu'à ses ultimes fondements, il semble clair, pour François Morin, que « le contrôle financier est pratiquement l'unique source du pouvoir de décision dans l'entreprise ou dans les groupes de sociétés. »⁶² Pour les tenants des théories du contrôle financier, en effet, la théorie managériale a pris pour une asymétrie structurelle ce qui n'était en fait qu'une configuration particulière du contrôle de la corporation. La thèse de Berle et Means, par exemple, a semblé fournir une explication acceptable jusqu'à ce que le double mouvement inversé sur lequel elle faisait reposer le contrôle managérial, soit dispersion de l'actionnariat d'un côté et concentration des responsabilités techniques de l'autre, ait été remplacé par un mouvement contraire, soit concentration de l'actionnariat d'un côté et segmentation fonctionnelle du management de l'autre. Ce qui sera particulièrement le cas à partir des années 1980, avec le développement des organisations financières qui, gérant des liquidités colossales issues notamment de l'épargne salariale, déployeront des stratégies de capitalisation basées sur une concentration inégalée des titres de propriété des corporations⁶³. Nous y reviendrons.

⁶² Ibid., p.30

⁶³ Useem, Michael, *Investor Capitalism*, New York, Basic Books, 1996 ; Prechel, Harland, *Big Business and the State*, New York, SUNY Press, 2000.

3. La corporation comme système de capitalisation de puissance organisationnelle. Sur les rapports entre contrôle managérial et financier.

Si ces deux grands courants de théorisation ont cherché à étudier des bases distinctes par lesquelles le contrôle de la corporation peut être conçu et s'exercer, il ne nous semble pas avoir nécessairement à les opposer. En fait, nous pensons plutôt que les deux dimensions du contrôle objectivées par leurs théories respectives sont complémentaires, et surtout, qu'elles révèlent des aspects fondamentaux du contrôle compris comme principe général de régulation et de reproduction de la corporation. Complémentaires, ces doctrines du contrôle de l'organisation le sont de deux manières que nous comptons exposer brièvement ici.

Sur le plan formel d'abord, ces théories ont présenté chacune des caractéristiques structurelles essentielles du type de régulation propre à l'organisation corporative. D'une part, en effet, la théorie du management par Barnard a saisi de manière phénoménologique le mode d'être d'une corporation : elle est un système organisationnel autoréférentiel, qui doit s'adapter à son environnement pour survivre, et qui articule plusieurs systèmes partiels de coopération – « industrielle » ou non - en son sein selon un mode communicationnel coordonné par une direction exécutive spécialisée. Il faut dire d'abord qu'en saisissant la corporation à travers les catégories de ce qui deviendra la théorie des systèmes sociaux, Barnard voit juste : conformément à ce que nous avons présenté précédemment, la corporation se présente comme une capacité d'opération virtuellement libérée de toute subordination politique comme de toute exigence de justification à caractère contrafactuel. En tant que telle, donc, la corporation persévere dans son être comme une entité coupée d'un monde commun, c'est-à-dire coupée d'un mode d'appartenance à une réalité synthétique et objective à laquelle elle participerait de manière finalisée. Elle est donc bel et bien un système organisationnel autoréférentiel, au sens fort du terme, c'est-à-dire une forme fermée sur elle-même, qui ne saisit le monde extérieur qu'en ses propres « termes » : elle traduit les informations de son environnement en communications portant sur ce qu'elle doit faire pour reproduire sa puissance sociale. Instituée comme une capacité à organiser, la corporation, une fois délestée de cette origine encombrante, ne peut que viser sa propre survie et l'augmentation de sa propre puissance.

En outre, le fait qu'elle se définisse par les canaux de communications qui la traverse signifie qu'elle est une forme « vide », qui ne peut être coordonnée que de manière fonctionnelle et stratégique, et non selon des principes substantiels ancrés dans une conception de la justice et de la société. Cela implique aussi que, en tant que telle, la corporation est une forme malléable, faiblement pourvue en réflexivité, qui se restructure de manière permanente afin d'optimiser son adaptation à son environnement. C'est précisément la fonction du management que de s'assurer que cette restructuration se fasse avec un minimum de cohérence interne et d'efficacité stratégique. Si cette restructuration ne se réalisait, dans l'organisation capitaliste initiale telle que théorisée par Marx, que sur le plan des opérations, elle s'applique aussi aux différents niveaux de décision et de coordination dans la corporation : puisque la direction exécutive est elle-même une organisation partielle dans une grande organisation, elle suit inévitablement le mouvement de refonte des contours de la corporation issu des exigences d'adaptation à son environnement. En fait, Barnard nous permet de préciser ce point avec certitude : l'institutionnalisation de la corporation correspond à la subordination réelle du moment de la « décision » à la logique de l'organisation. Si cette subordination était réservée aux opérations réalisées par les salariés dans l'organisation capitaliste initiale, elle s'applique maintenant à ce qui caractérisait encore l'action du propriétaire-bourgeois dans le capitalisme industriel, soit le fait de pouvoir concevoir et planifier. Le contrôle est précisément ce qui surgit lorsque l'organisation s'empare de cette fonction régulatrice interne et la soumet à son empire de restructuration permanente⁶⁴.

Par ailleurs, la communication est, avec raison, conçue par Barnard comme étant le mode opératoire de la corporation, et c'est de cette manière que des buts sont convertibles en action. Neutre sur le plan normatif, la communication est une réalité performative et pragmatique, et est susceptible d'être rationalisée comme telle. Le but étant de garantir la reproduction de la corporation dans l'espace et dans le temps, il est clair que les managers ont mis les communications au cœur de leurs stratégies pour y arriver, que ce soit à l'interne (devant les employés et les cadres subalternes) ou à l'externe (face aux médias, aux communautés, aux créanciers et investisseurs, aux gouvernements). De plus, analyser

⁶⁴ Déjà Frederick Taylor, dans son ouvrage *The Principles of Scientific Management*, faisait référence à cette idée selon laquelle la rationalisation continue des procès de travail devait s'accompagner d'une restructuration de la gestion et de la comptabilité de ces procès de travail, bref de l'organisation exécutive comme telle.

la corporation depuis son système de communication met en évidence le fait que l'effectivité de l'organisation ne se situe pas tant dans les actions réelles, que dans le fait de communiquer une information – et éventuellement de communiquer le fait qu'une communication ait été communiquée. Comme le disait Barnard, le manager ne gère pas des personnes pas plus que des actes : il maintient le système de communication en opération.

Système organisationnel, restructuration permanente et communication : nous avons appris avec Barnard que le contrôle managérial consiste en une coordination spécialisée de la corporation dans son rapport à ses restructurations internes, qu'elles se réalisent à ses niveaux de décision et d'opération. Pour le dire de manière schématique, nous dirions, avec Barnard, que l'organigramme de la corporation est une représentation simplifiée mais juste de l'étendue de cette coordination, ainsi que de son *modus operandi*, puisque le système de positions qu'il désigne suit les mêmes lignes que le système de communication. De plus, l'organigramme est une représentation « flexible » de la corporation, au sens où il permet au management d'objectiver les restructurations qui affectent les paliers de coordination en fonction des impératifs d'adaptation qui sont les siens.

D'autre part, les travaux de Morin sur le contrôle financier ont considérablement enrichi – plutôt que réfuté - la perspective défendue par Barnard : si la direction exécutive a pour objectif de maintenir le système de communication et, ce faisant, de fonctions au sein de la corporation, il apparaît clairement que des décisions stratégiques importantes prises au sujet de la corporation peuvent être impulsées par les détenteurs de titres. Comme nous l'avons vu, la propriété capitaliste, en sa structure élémentaire, comporte deux dimensions que la révolution corporative a scindé, afin de laisser libre cours aux stratégies des promoteurs et de mettre le *dominium* de la corporation définitivement à l'abri des pouvoirs publics. Il se trouve que le droit d'appropriation réelle que confèrent les titres de propriété d'une corporation a rendu possible le fait qu'une corporation, entité juridique réputée autonome, puisse être assujettie à une autre personne morale. Ainsi, un autre niveau de décision et de coordination de l'organisation apparaît avec la structure financière de la corporation, et ce niveau est susceptible d'agir de manière décisive sur le niveau de la direction exécutive, théorisée par Barnard. Pourquoi susceptible d'agir ? Parce que rien ne détermine *a priori* l'identité de la personne morale détenant ces titres. Comme nous l'avons

vu, la distinction établie par Morin entre détenteurs finaux et détenteurs intermédiaires consiste à statuer sur le fait que, dans certains cas, le lieu de coordination financière coïncide avec la coordination managériale elle-même ; c'est, en gros, le cas de corporations réputées être détenteurs finaux, puisque leurs directions exécutives ne dépendent pas d'un lieu de coordination supérieur. Nous parlerons alors de têtes de groupe. Il s'agit en fait, nous dit Morin, de connaître l'identité et les stratégies des détenteurs de titres d'une corporation pour pouvoir établir à quel niveau de coordination une direction exécutive se situe, et du coup savoir s'il y a, ou non, auto-contrôle de la corporation *via* des participations croisées.

Par ailleurs, et de manière incidente, cette théorie du contrôle financier permet de préciser l'organigramme de la corporation dont nous parlions plus haut, dans la mesure où la recomposition des liaisons financières et des relations de subordination qu'elles charrent tracent du même coup l'envergure du système de communication et de fonctions d'une corporation ou d'un groupe. L'analyse de l'emboîtement des corporations par le jeu des participations financières permet ainsi de retracer l'architecture des différents points névralgiques de coordination qui parcourent le groupe de corporations, et donc de reconstituer la nature des stratégies d'adaptation et de capitalisation déployées par les détenteurs finaux. Nul doute, donc, que l'étude des liaisons financières accompagne logiquement, pour ainsi dire, celle des systèmes de communication.

Enfin, soulignons que ce niveau d'analyse permet d'affiner notre compréhension des éléments que comporte l'environnement de la corporation : non seulement celle-ci s'inscrit-elle dans un état particulier de la division du travail et de l'économie (structure du secteur, degré d'intégration dans la filière, niveau de développement technologique, état de l'emploi, etc.) mais en plus, et surtout, doit-elle composer avec une communauté financière qui détermine pour une large part les modalités d'accès aux capitaux (liquidité des titres du secteur, niveau des taux d'intérêt, ratios d'endettement moyens, type d'investisseurs et de créanciers dans la structure financière, etc.). Comme nous allons le voir au prochain chapitre, la corporation est une organisation qui se reproduit aussi à travers ses stratégies et sa fonction financière.

En outre, ces théories du contrôle des corporations sont complémentaires d'une autre – et décisive - manière, que nous qualifierions de généalogique et socio-historique. En effet, pour peu qu'on les replace dans la trame du développement du capitalisme avancé au 20^e siècle, il apparaît nettement que ces théories ont été formulées à des moments historiques particuliers qui leur ont conféré une valeur interprétative forte ainsi qu'une portée explicative dont la systématicité s'apprécie clairement aujourd'hui. En fait, ces deux théorisations peuvent être superposées comme un palimpseste, qui restituerait en quelque sorte les deux principaux « chapitres » de l'histoire de la signification du contrôle corporatif au 20^e siècle.

Ainsi, Chester Barnard est-il contemporain d'un certain type de configuration des rapports sociaux au sein de la corporation, ainsi qu'entre la corporation et son environnement. Ce type de configuration, qui a connu des variations successives du début du 20^e siècle aux années 1970, a été au cœur de ce que l'on a appelé, par convention, le capitalisme « managérial »⁶⁵. Cette configuration a principalement reposé sur les stratégies de gestion développées par les managers qui, du moins jusque dans les premières années après la Deuxième guerre mondiale, étaient essentiellement tournées vers les réalités « substantielles » de l'économie : que ce soient les impératifs de contrôle de coûts et de neutralisation de la concurrence, de l'augmentation de la productivité ou de la prise en charge des habitudes de consommation par la publicité et le marketing, les managers du temps de Barnard étaient en quelque sorte des « fonctionnaires » de la valeur d'usage. L'expression est forte, mais désigne le fait que par delà les dynamiques proprement financières auxquels ils étaient confrontés, les managers étaient ultimement assujettis à des contraintes liées à la division du travail et à la connaissance des procédés industriels, ces derniers furent-ils axés sur l'obsolescence planifiée. Bénéficiant d'un contexte socio-politique favorable à une planification de l'économie menée sous l'égide de la propriété

⁶⁵ De nombreux auteurs ont utilisé cette catégorie réaliste pour désigner une phase spécifique du capitalisme avancé. En sociologie, on lira avec profit l'ouvrage de Rolande Pinard, *La révolution du travail*, qui brosse un tableau systématique de l'ensemble des rapports sociaux qui ont caractérisé les organisations – corporatives comme syndicales – durant cette phase. En économie, on se référera d'abord aux travaux de Hyman Minsky, qui utilise cette catégorie dans une périodisation socio-historique de la trajectoire du capitalisme qui a fait école. Voir entre autres : « Schumpeter : Finance and Evolution », dans : *Evolving Technology and Market Structure : Studies in Schumpeterian Economics*, Arnold Heertje and Mark Perlman (sous la dir.), University of Michigan Press, 1990, ainsi que la synthèse de Charles J. Whalen, « Hyman Minsky's Theory of Capitalist Development », Working Paper No. 277, Annandale-on-Hudson, N.Y., The Jerome Levy Economics Institute, 1999.

privée, ils ont été au centre d'un gigantesque compromis social entre les puissances de la société américaine (dont le gouvernement fédéral), compromis faisant de la corporation la pièce-maîtresse de la prospérité nationale⁶⁶. Ainsi, les managers contemporains de Barnard disposaient-ils d'une autonomie certaine à l'égard des autres catégories d'acteurs constitutifs de la corporation, et l'essentiel des stratégies étaient déterminées de l'intérieur de cette dernière. Dans le cas américain, cette autonomie sous le capitalisme managérial était non seulement permise par la légitimité sociale de la fonction de manager, mais elle a été, de plus, rendue possible par une relative dispersion de l'actionnariat et des structures institutionnelles séparant les banques commerciales des banques d'investissement.

Il est par ailleurs essentiel de résituer les travaux de François Morin, et plus largement la pertinence de ceux ayant traité du contrôle financier des corporations⁶⁷, dans le contexte des transformations des économies capitalistes à partir de la fin des années 1970. Face à des remises en cause frontales du compromis social d'après-guerre, dont les institutions de Bretton Woods constituent l'une des principales matérialisations, ainsi qu'à des vecteurs de crise économique traversant les principales puissances occidentales, les États se sont peu à peu délesté des prérogatives institutionnelles qui leur restaient pour réguler les principales variables économiques et ont entamé un processus de déréglementation. Créant un tout nouvel environnement pour les corporations, cette libéralisation a eu pour principal effet de permettre, à partir des années 1980, le déploiement de la logique de l'organisation à l'échelle de la circulation financière du capital : on vit apparaître de puissantes organisations financières qui ont concentré en elles ces actifs, titres et créances, afin d'entrer dans la structure financière des corporations par la grande porte, celle du « propriétaire ». Comme nous le verrons en détail au chapitre 7, ces organisations ont ainsi disputé aux managers le contrôle de la corporation en déployant une série de dispositifs « disciplinaires » transitant notamment – mais non exclusivement – par la structure financière, de manière à faire aligner les décisions prises par les managers des plus grandes

⁶⁶ Sur la nature de ce compromis, de ses acteurs et de ses contradictions, voir Gilles Gagné, « Les rapports de l'État et du citoyen », *Société*, no.18-19, 1998.

⁶⁷ Mentionnons notamment les travaux fondateurs de Maurice Zeitlin (à commencer par son article « Corporate Ownership and Control : The Large Corporation and the Capitalist Class »), et ceux, contemporains, de Harland Prechel, dont l'excellent ouvrage *Big Business and the State* (2000) illustre de manière systématique l'une des avenues (la *capital-dependency theory*) de ce courant.

corporations sur les intérêts de ces organisations. Ce contrôle financier se démarque ainsi de celui qu'ont pu exercer un temps les promoteurs de corporations et autres *robber barons* du début du 20^e siècle, non seulement sur le plan de la concentration inédite de la richesse financière concomitante à l'organisation des structures financières, mais aussi, et surtout, par le fait que cette organisation financière se réalise désormais par des managers opérant dans ces firmes d'investissement. Les versions contemporaines des théories du contrôle financier, dont celle de Morin, prennent donc racine dans le contexte de l'extension de la logique de l'organisation à la gestion financière, extension qui sera désignée par le terme de système financier. Ce point sera traité en détail plus loin.

En pensant ces deux modalités de contrôle de manière complémentaire, il est ainsi possible de théoriser la manière dont elles s'articulent l'une à l'autre : les systèmes de coordination fonctionnelle par la communication maintenus par les managers peuvent très bien s'insérer dans les stratégies de gestion des détenteurs de capitaux financiers, en même temps que ces derniers nécessitent les opérations des « fonctionnaires » de la corporation pour mener la gestion ordinaire et stratégique des affaires. En nous inspirant des travaux de Neil Fligstein, il serait possible de caractériser des *formes de contrôle* susceptible d'articuler ces deux structures de coordination, formes débouchant sur des stratégies de capitalisation et de valorisation différencierées de la corporation afin d'assurer sa survie.

Plus précisément, ces formes de contrôle constituent des formes sociales typiques qui caractérisent le type de stratégies et de structures qu'ont adopté et qu'adoptent toujours les corporations pour s'adapter à leur environnement. Ces formes doivent ainsi être comprises comme étant fonctionnelles, d'abord, mais significatives, aussi, pour les acteurs qui y contribuent ; à ce titre, chaque forme s'accompagne d'une conception dominante du contrôle organisationnel, une représentation qui « justifie » les stratégies à adopter portant sur la corporation et son environnement : « Conceptions of control are totalizing world view that cause actors to interpret every situation from a given perspective. They are forms of analysis used by actors to find solutions to the current problems of the organization. At the center of conceptions of control are simplifying assumptions about how the world is to be analyzed. »⁶⁸ Loin de pouvoir être associées à des références

⁶⁸ Fligstein, Neil, *The Transformation of Corporate Control*, op.cit., p.10

socionormatives fortes, comme celles issues des contenus culturels ou des normes rationnelles institutionnellement produites, ces conceptions sont davantage des conventions, générées et stabilisées par le jeu des rapports de force entre les puissances organisationnelles. Ces conventions, sur la nature desquelles nous reviendrons plus loin, fournissent aux acteurs impliqués dans le processus décisionnel des corporations un « paradigme » ou un cadre interprétatif à caractère pragmatique et communicationnel fixant les principales balises d'une « bonne gouvernance », c'est-à-dire de la gestion du rapport entre organisation et environnement que l'on retrouve dans les corporations dominantes.

Nous reviendrons en détail sur ces questions importantes au chapitre 6, puisque c'est en nous appuyant principalement sur la base de ces conceptions du contrôle de la corporation que nous procéderons à l'analyse des principales formes typiques qu'a adopté la grande corporation américaine au 20^e siècle avant d'entrer dans un processus de financiarisation. Mais auparavant, il nous semble essentiel d'approfondir la nature économique et la structure opérationnelle interne de ce sujet capitaliste, à commencer par sa fonction et ses dispositifs financiers, qui nous renseignent sur le type de stratégies d'adaptation que la corporation doit déployer, ainsi que sur les caractéristiques propres à son environnement financier.

CHAPITRE 5

FONDEMENTS D'UNE ÉCONOMIE POLITIQUE DE L'ORGANISATION CAPITALISTE DÉVELOPPÉE. SUR LA TRADITION INSTITUTIONNALISTE D'ANALYSE DE LA CORPORATION.

C'est par l'examen du mode opératoire de l'organisation capitaliste avancée que nous avons proposé jusqu'ici qu'il est possible de prendre toute la mesure de ce que signifie, pour la reproduction de la société en général et la régulation des pratiques économiques en particulier, l'institutionnalisation de la capacité à organiser : en libérant l'organisation de toute dépendance à l'égard d'un acte constituant réfléchi, les États-Unis ont laissé une forme sociale se refermer sur elle-même autour d'un type spécifique de régulation de la pratique – le contrôle –, fondé sur la reproduction de ses capacités opérationnelles et sur l'accumulation virtuellement illimitée de puissance sociale nécessaire pour y parvenir. Par la sanction de cette fermeture, la société américaine légitimait la croissance en son sein – et donc au cœur de l'un des foyers de la civilisation occidentale contemporaine – d'une forme sociale pouvant agir sur la société en toute indifférence à l'égard de finalités supérieures et contrafactuelles pouvant être collectivement débattues. Comprendre ce processus dans son mode de reproduction élargie, c'est saisir que « l'ensemble des efforts organisés en vue de reproduire la capacité d'organiser n'est assujetti à aucune mission particulière, à aucune norme collective qui concernerait des finalités ressemblant à celles que nous ressentons subjectivement et qui nous semblent partie prenante de notre « nature » humaine »¹. L'institutionnalisation de cette fermeture a ainsi généré un nouveau et puissant Béhémoth issu de la société civile, qui agit désormais de manière auto-référentielle et bénéficie des

¹ Gagné, Gilles, « Le Québec comme marchandise », Entretien donné à la revue *Liberté*, no.288, juin 2010, p.13.

retombées de cette neutralisation des institutions en reproduisant de manière auto-poïétique ses propres capacités d’opérer sur la société dans son ensemble.

Piloté par un processus de contrôle faisant l’objet de luttes « internes » pour son appropriation ou son infléchissement, ce Béhémoth incorporé peut ainsi être compris comme *un système social dont l’objectif central est la capitalisation des capacités de contrôle organisationnel sur son environnement*, un contrôle qu’il pourra exercer à travers la rationalisation des fonctions managériale et financière. Ayant été « programmée » pour survivre dans la sphère de la pratique économique, mais débordant largement le strict champ de cette pratique, la corporation a diversement articulé ces deux fonctions en regard des contraintes environnementales qui se présentaient à elle. Loin d’être un déterminisme, comme le postulent les théories « standards » de l’organisation, ces contraintes ont plutôt généré des stratégies d’adaptation et de contrôle, stratégies pouvant être comprises comme des constructions pragmatiques informées tant par des conceptions différencierées du contrôle organisationnel que par les caractéristiques environnementales des organisations elles-mêmes.

Avant d’analyser l’une de ces conceptions qui a profondément marqué le devenir de la corporation au 20^e siècle, nous devons auparavant revenir sur les fondements d’une économie politique de l’organisation corporative qui théorise cette dernière comme un sujet à part entière de l’économie capitaliste – en fait comme *le sujet* par lequel s’est opérée la transition vers un capitalisme avancé (*late-modern capitalism*), ainsi que l’a soutenu Veblen. Avec l’incorporation de l’organisation et la disparition tendancielle du droit de propriété spécifiquement moderne qui l’a accompagné, le capitalisme est entré dans une nouvelle phase de développement, caractérisé par une série de traits sociologiquement déterminants faisant « système »². Pièce-maîtresse de ce capitalisme avancé, la corporation a introduit une rupture formelle sur le plan de la régulation et de la reproduction de ce régime économique, rupture qu’ont enregistré des théoriciens réalistes de l’économie politique. En effet, si, avec l’entreprise, le procès de valorisation reposait sur un rapport saisissant la pratique comme force de travail socialisée mise en mouvement dans une division du travail convertissant toujours plus de travail vivant en capital, avec l’avènement

² Pineault, Éric, « Quelle théorie critique des structures sociales du capitalisme avancé ? », *Cahiers de recherche sociologique*, No. 45, janvier 2008.

de la corporation, *c'est l'organisation en tant que telle qui devient productive et qui coïncide avec le procès de valorisation, et c'est elle qui, comme entité économique autonome, devient source et résultat du procès d'accumulation.* Comme le dit Freitag : « L'organisation incorpore en effet de manière directement synthétique, dans son mode opératoire, non seulement du travail et du capital, mais l'ensemble des connaissances et des savoir-faire technoscientifiques impliqués dans la production de masse et dans le renouvellement continual des produits finaux destinés à la consommation de masse. »³

Il se trouve que l'une des traditions de pensée économique dite « hétérodoxe » a lancé les bases conceptuelles pour théoriser ce passage vers la pleine coïncidence du procès de valorisation et celui de la reproduction de l'organisation, passage qui comporte une mutation des structures, des stratégies et de la nature du capital. Les travaux inspirés par cette tradition ont en effet prêté un rôle déterminant à la transformation du sujet capitaliste dans le cadre du développement du capitalisme corporatif organisé au 20^e siècle, ce qui tranche avec les écoles classiques et néo-classiques en économie qui, prenant une distance de plus en plus grande à l'égard des « faits économiques », n'ont jamais tenu réellement compte de cette « grande transformation ». Si cette tradition théorique n'avait que peu ou prou conscience d'elle-même comme tradition, c'est-à-dire comme projet de connaissance unifié pratiquement par la réinterprétation continue de jugements hypothétiques communs sur le réel, il est néanmoins possible d'en récapituler les principaux moments en partant d'une analyse des thèses de deux de ses initiateurs, Alfred Marshall et Thorstein Veblen. Comme nous allons le voir, ces derniers ont procédé à l'analyse de la nature et de la signification de l'organisation corporative pour l'inscrire dans la fresque des faits économiques décisifs de leur époque, lui prêtant ainsi une consistance phénoménologique et socio-historique que les tenants de l'idéologie libérale – et éventuellement du marxisme – lui ont majoritairement refusé.

En outre, nous retenons les vues de ces deux auteurs pour une autre raison essentielle, qui prendra tout son sens dans les prochains chapitres : s'ils thématisent le développement concret des capacités de contrôle de la corporation comme supposant un procès de différenciation fonctionnelle des fonctions managériale et financière, Marshall et Veblen

³ Freitag, Michel, « La globalisation contre les sociétés », dans : Freitag, M. et É. Pineault (dirs.), *Le monde enchaîné*, Québec, Nota bene, 1999, p.258

ont plus particulièrement insisté sur le rôle de cette dernière dans les stratégies de capitalisation dominantes. Apparaissant comme une fonction décisive dans le passage vers le capitalisme avancé, l'analyse de cette fonction financière a cependant été reléguée au second plan pour une bonne part du 20^e siècle, pour des raisons que nous évoquerons au prochain chapitre. Il faudra le plein déploiement du procès de financiarisation des structures du capitalisme, qui aura cours de manière massive à partir de la fin du 20^e siècle, pour que l'on réalise de nouveau son importance stratégique pour la corporation.

1. L'organisation corporative comme sujet économique. Éléments d'économie politique marshallienne du capitalisme avancé.

Contrairement au nominalisme de l'école néoclassique dont il est pourtant réputé être l'un des fondateurs, Alfred Marshall a adopté dans son œuvre dite de maturité une approche réaliste de l'économie, se détournant ainsi de l'idée selon laquelle les théories et méthodes économiques ne constituaient que de simples instruments administrés en toute extériorité par rapport à la réalité sur laquelle ils s'appliquent. Il se trouve que cette approche a permis à Marshall de théoriser les aspects inédits du développement de la grande industrie et du commerce en Europe et en Amérique, à commencer par ceux qui ont eu trait au déploiement inégalé de la puissance de l'organisation capitaliste dans le processus productif. Marshall a en effet théorisé le niveau de l'organisation comme un facteur spécifique de la production capitaliste aux côtés de la terre, du travail et du capital, facteur dont l'autonomie relative par rapport aux autres semblait être justifiée par le développement d'une capacité reconnue de mobilisation des capitaux et de rationalisation technoscientifique des activités productives contrastant substantiellement avec l'entreprise du capitaliste bourgeois. Contemporain de Weber avec qui il partage de nombreuses références conceptuelles aux économistes de l'école historique allemande - dont Roscher et Knies -, Marshall a livré une chronique savante de l'histoire économique de son temps, rendant compte de l'essor de ces nouveaux acteurs du capitalisme qu'ont été les trusts et les sociétés par actions, ainsi qu'à la transformation des rapports entre ces puissants sujets capitalistes et les structures de régulation de l'économie nationale qui allaient connaître un infléchissement décisif à la fin du 19^e siècle. L'identification de l'organisation corporative

comme « symptôme » d'une nouvelle ère du capitalisme a alors ouvert une manière de réfléchir la transformation du capital lui-même, réflexion qui est cependant restée théoriquement sous-développée chez Marshall, laissant ainsi plusieurs questions importantes en plan. Mais son œuvre de maturité présente cependant des avancées théoriques significatives par rapport à l'orthodoxie économique de son temps, avancées représentant autant de ruptures non-consommées dans lesquelles le jeune Keynes ira chercher des éléments de réflexion déterminants pour la théorie générale qu'il offrira plusieurs années plus tard. Le but étant ici de saisir la postérité de ce concept d'organisation et ce qu'il a permis de penser à l'économie hétérodoxe au sujet de la fonction de la corporation dans le capitalisme avancé, nous ne nous attarderons ici qu'à retracer quelques-unes de ses déterminations dans deux ouvrages majeurs de Marshall, soit les *Principes d'économie politique* (1890) et *L'industrie et le commerce* (1919). Nous analyserons ensuite un concept propre à l'économie marshallienne, la quasi-rent, dont la réinterprétation chez Keynes⁴, et plus particulièrement chez Minsky⁵, jettera un éclairage inédit sur la nature des relations entre l'industrie et la finance, ainsi que sur les stratégies d'entreprise, dans le contexte de la financiarisation du capitalisme.

1.1 L'organisation capitaliste, entre processus et entité objective.

C'est dans le livre IV du premier tome des *Principes d'économie politique* que Marshall va introduire une brève réflexion sur l'organisation, où cette dernière sera, dès l'introduction, identifiée comme le produit d'une différenciation interne du capital. Relevant, en les définissant, les trois facteurs classiques de la production pour l'économie politique, où le capital est conçu comme étant « the main stock of wealth regarded as an agent of production rather as a direct source of gratification », Marshall précise en effet, immédiatement après, que le « capital consists in a great part of knowledge and organization »⁶. Si l'application des connaissances scientifiques à l'industrie constitue selon lui le principal levier du progrès de la rationalisation de la production menant à l'accumulation et à l'affinement des moyens de production, l'organisation, quant à elle,

⁴ En particulier dans sa *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936).

⁵ Dont son magistral ouvrage intitulé *John Maynard Keynes* (1975), sur lequel nous reviendrons.

⁶ Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, London, MacMillan, 1952, p. 115

semble être à la fois l'agent actif et le produit de cette rationalisation progressive, qui s'est manifestée à travers plusieurs formes, notamment « that of a single business, that of various businesses in the same trade, that of various trades relatively to one another, and that of the State providing security for all and help for many »⁷. C'est précisément le poids croissant de l'organisation dans l'économie d'ensemble du capital, ainsi que son expansion à titre de logique de régulation de la pratique économique, qui a mené Marshall à la reconnaître comme un facteur de production distinct des autres. Revenons ici sur les grandes lignes de son exposé.

Au chapitre VIII du livre IV des *Principes*, Marshall se rapporte aux recherches entreprises par Adam Smith au sujet des rapports entre l'augmentation du rendement et le degré de division du travail, recherches dont il suit la trace jusque chez les biologistes qui ont insisté sur la fonction centrale d'organisation sociale dans la sélection et l'évolution des espèces. Derrière les hypothèses particulières concernant les rapports de causalité entre différenciation des organes de l'« organisme » et adaptation à l'environnement, ces transferts conceptuels opérés de l'économie à la biologie (et vice versa) auront permis, selon Marshall, de dégager positivement l'unité des lois régissant les « mondes physique et moral », laquelle unité « is set forth in the general rule, to which there are not very many exceptions, that the development of the organism, whether social or physical, involves an increasing subdivision of functions between its separate parts on the one hand, and on the other a more intimate connections between them »⁸. On retrouve ici, très clairement formulés, les linéaments de la logique généralisée de l'organisation que nous avons déjà présentée au deuxième chapitre : en étant appliqué, comme le fait Marshall, à la réalité économique, le concept d'organisation comporterait deux dimensions complémentaires. D'une part, une « subdivision of functions, or “differentiation”, as it is called, manifests itself with regard to industry in such forms as the division of labour, and the development of specialized skill, knowledge and machinery », et d'autre part, une fonction d' « “integration” », that is, a growing intimacy and firmness of the connections

⁷ Ibidem. On remarquera ici que Marshall, suivant de près Weber, va faire de l'organisation le concept unificateur de formes sociohistoriques distinctes telles que l'État et l'entreprise, affirmant ainsi catégoriquement l'identité de leurs différences qui ne sont pourtant advenues qu'à travers le développement historique d'une rationalité instrumentale définitive.

⁸ Ibid., p.201

between the separate parts of the industrial organism, shows itself in such forms as the increase of security of commercial credit, and of the means and habits of communication by sea and road, by railway and telegraph, by post and printing press »⁹.

C'est à partir de cette matrice conceptuelle héritée du positivisme d'inspiration biologique de son temps que Marshall va brosser une fresque de l'organisation économique dans l'histoire, fresque qui s'articule à partir du double procès de différenciation et d'intégration fonctionnelle des éléments nécessaires à tout procès de valorisation, et qui trouve dans l'organisation industrielle de la société capitaliste son inspiration et sa destination premières. En fait, ce quatrième facteur productif qu'est l'organisation ne désigne, dans ce premier moment de l'argument, rien de plus que *le principe récapitulant le développement de ce procès de rationalisation continue des formes d'activités économiques, allant des plus « agrégées » aux plus fonctionnellement différencierées, où l'organisation industrielle (business organization) constitue en quelque sorte le « concept » de ce procès.* C'est précisément sur cette base que Marshall va analyser, dans les chapitres suivants, les déterminations les plus générales des « formes actuelles » de l'organisation industrielle, chapitres à travers lesquels il identifiera plus particulièrement le rôle de ces formes dans la réalisation d'économies internes et externes par le capitaliste.

Parmi ces chapitres, celui portant sur la direction des entreprises (chapitre XII) est sans nul doute le plus explicite au sujet de l'organisation industrielle comme forme socio-historique concrète, dans la mesure où il aborde la formation des grandes sociétés anonymes : là, de processus, l'organisation acquiert la consistance d'une entité objective dotée d'une capacité opératoire propre dans la mesure où l'organisation industrielle s'autonomise et devient comme telle sujet du rapport capitaliste. Mais ce chapitre ne contient que des développements très généraux à ce sujet, l'essentiel des remarques s'inspirant des transformations induites par l'apparition massive de grandes corporations en Europe et surtout aux États-Unis. Marshall, en effet, est témoin de ce processus par lequel « some classes of trades [are] in movement towards the substitution of public joint-stock

⁹ Ibidem

companies, the shares of which can be sold to anybody in the open market, for private companies, the shares in which are not transferable without the leave of all concerned »¹⁰.

Pour Marshall, le caractère inédit de cette forme d'organisation industrielle qu'est la société par actions est que, contrairement aux autres, *la fonction productive et la fonction financière font elles-mêmes l'objet d'une rationalisation menant à leur séparation et à leur spécialisation*. Si l'essentiel du processus de différenciation fonctionnelle qui caractérisait les formes d'organisations industrielles antérieures concernait quasi-exclusivement les activités productives, et si le procès de valorisation était principalement arrimé à l'économie productive, l'autonomisation de l'organisation dans sa forme corporative implique une scission entre deux fonctions qui étaient auparavant synthétiquement réunies dans l'organisation capitaliste « classique », en plus de permettre le développement des stratégies de valorisation financière. C'est pourquoi, continue Marshall, « the effect of this change has been to induce people, many of whom have no special knowledge of trade, to give their capital into the hands of other employed by them : and there has thus arisen a new distribution of the various parts of the work of business management. »¹¹ Permettant un degré de mobilisation et de concentration de capitaux financiers et industriels jamais atteint auparavant, cette « grande transformation » s'est réalisée à travers l'établissement d'une direction managériale permanente et salariée, consacrée à la gestion des opérations productives de la corporation, distincte d'un corps de propriétaires - actionnaires faiblement structuré¹² détenant un droit sur la richesse produite et captée à l'intérieur des frontières de la corporation. Ces deux structures ont ainsi, pour Marshall, historiquement correspondu à

¹⁰ Ibid., p.252

¹¹ Ibidem.

¹² Véritable talon d'Achille de la corporation pour Marshall, la « désorganisation » et l'ignorance des actionnaires concernant la conduite de la société seront compensés, soutient-il, par un « contrôle effectif et sage sur la direction générale de l'affaire » par les membres de la direction. Il est frappant de voir à quel point le jugement de Marshall au sujet du management des corporations de son temps rappelle les propositions lénifiantes de l'« éthique des affaires » d'avant l'ère Enron : « It is a strong proof of the marvellous growth in recent times of a spirit of honesty and uprightness in commercial matters, that the leading officers of great public companies yield as little as they do to the vast temptation to fraud which lie in their way. » (Ibid., p.253) Marshall ne fait ici que prendre acte des effets de l'encadrement légal plus costaud des activités de la corporation à la fin du 19^e siècle, qui a mis un terme aux *deals* de maquignons et aux multiples malversations qui ont marqué le développement des sociétés par actions depuis le 18^e siècle en Angleterre. « Hegel, dit Marx dans *Le 18-Brumaire de L. Bonaparte*, fait quelque part cette remarque que tous les grands événements et personnages historiques se répètent pour ainsi dire deux fois. Il a oublié d'ajouter : la première fois comme tragédie, la seconde fois comme farce. »

la différenciation fonctionnelle concomitante au procès d'incorporation de l'organisation capitaliste proprement dite.

À ces quelques éléments très généraux de réflexion viennent s'ajouter les analyses, beaucoup plus étoffées au sujet de la nature de l'organisation, qui sont comprises dans l'ouvrage *L'industrie et le commerce*. Véritable monument d'érudition en histoire économique, cet ouvrage de Marshall vise à faire le point sur les aspects du développement du capitalisme au tournant du 20^e siècle, et ce, en s'attardant tant à ses caractères généraux qu'à ses trajectoires nationales. Identifiant l'organisation corporative comme l'un de ces traits déterminants du capitalisme d'après la Grande guerre, Marshall s'attarde sur les fondements et la structure interne des sociétés par actions, en mettant plus particulièrement l'accent sur « les matières qui se rapportent d'une façon spéciale à l'association des capitaux, au financement et aux facultés et ressources qui sont requises du chef d'une vaste entreprise et de ses principaux collaborateurs, ce qui concerne à la fois le plan général de l'affaire et le contrôle des employés subordonnés »¹³. Si, pour Marshall, l'organisation corporative est une totalité économique hiérarchisant deux fonctions distinctes faisant l'objet d'une rationalisation continue aux fins de stratégies de valorisation, *c'est davantage la structure financière qui lui apparaît importante à analyser pour saisir la « nouveauté » du capitalisme avancé*. Suivons-le ici.

Après avoir étudié les problèmes « administratifs » que posent les nouvelles formes d'organisation industrielle, étude qui complète les considérations générales énoncées dans les *Principes*, c'est au chapitre IX du premier livre de *L'industrie et le commerce* que Marshall développe une théorie des fondations financières de l'organisation capitaliste en analysant le cas de la société par actions. Ce sont en premier lieu les fonctions du « promoteur » qui sont examinées, promoteur qui se définit comme étant celui qui organise la propriété des sociétés par action, soit en fondant une nouvelle société, soit en fusionnant plusieurs entreprises déjà existantes au sein d'une grande corporation. Pour Marshall, le but visé par les opérations d'organisation de la propriété coïncide normalement avec l'amélioration des rendements productifs dans une branche d'industrie, le promoteur étant

¹³ Marshall, Alfred, *L'industrie et le commerce*, Paris, Marcel Giard, 1934, p.481

conçu par Marshall comme l’« agent facilitateur » du développement industriel ; en fait, conformément à la conception fonctionnaliste qui est la sienne, le promoteur occupe une position déterminante dans le maintien du tout différencié qu’est le capitalisme organisé à ses débuts, en assumant des fonctions spécialisées touchant le financement de projets d’affaires. Il s’agit d’abord pour lui d’étudier les différentes « possibilités d’associations profitables que les nouvelles inventions, les nouvelles méthodes de production, les nouveaux progrès de la demande ou les nouvelles facilités de transport offrent entre les industries qui n’avaient eu jusqu’alors que peu d’intérêts communs »¹⁴. Cela s’est historiquement traduit par l’opération de fusions de plusieurs entreprises existantes, transformant du coup non seulement la nature de la propriété de l’entreprise, mais aussi les modalités d’expression de sa « valeur ».

Le promoteur est en effet celui qui va convertir la propriété individuelle classique en propriété organisée sur la base de titres représentant un droit sur la richesse future produite au sein du périmètre organisationnel de la corporation. Ces titres constitueront le moyen privilégié d’obtenir un accès à un financement accru des projets de fusion d’entreprises, auprès d’institutions souscrivant au capital de la future société en échange de la vente à faible prix de ces titres : « c’est-à-dire qu’on leur demande leur promesse d’acheter ferme une part considérable des titres de la nouvelle société à un prix peut-être inférieur de vingt pour cent à celui de l’émission publique : ce qui assure au lanceur d’affaires les disponibilités nécessaires »¹⁵. L’accès au financement et la structure de ce dernier dans la société par actions a donc, dès le début, reposé sur la capacité du promoteur à « convaincre » les financiers d’un haut rendement futur des titres de la société, rendement devant normalement augmenter grâce aux économies structurelles réalisées par la fusion d’entreprises. C’est ainsi que la transformation de l’entreprise bourgeoise classique en organisation corporative a bouleversé les formes de la valeur, qui dépend dès lors des capacités d’organisation du promoteur : le financement des fusions étant basé sur la capacité de la société à générer des revenus futurs, la « valeur » des titres de cette société va donc être basée sur des anticipations concernant la capacité de l’organisation à faire croître le capital dans le futur. L’essentiel de la puissance de l’organisation capitaliste se déplacera

¹⁴ Ibid., p.514

¹⁵ Ibid., p.514-515

donc de sa capacité productive concrète à sa capacité à « organiser » ces anticipations, ce qui, soutient Marshall, permettra aux promoteurs de réaliser de grands bénéfices en jouant sur ce différentiel : « par exemple, on peut croire que lorsque plusieurs entreprises, dont le capital global représente une valeur de vingt millions de dollars auront été réunies en une seule, les possibilités de bénéfices seront alors tellement plus considérables que le total des possibilités de chacune d’elles, que la valeur du capital pourra être parfaitement estimée à, par exemple, trente millions »¹⁶. C’est au cœur de ce différentiel entre la capitalisation actuelle et les flux de revenus futurs que le promoteur trouvera son profit, dans la mesure où, après avoir dépensé les sommes nécessaires à la reproduction de l’organisation proprement dite (coûts de publicité, recherche et développement, etc.), il engrangera le reste de la valeur issue de ce différentiel.

Si la valeur d’une organisation dans le capitalisme organisé ne dépend pas tant de son coût actuel que du rendement qu’elle est susceptible de produire dans un avenir rapproché, rendement qui se présente comme des « gains nets futurs capitalisés », on comprendra que l’estimation de ces bénéfices futurs devienne désormais l’élément régulateur de sa valeur. Cette estimation, dit Marshall, est d’abord basée sur une « connaissance » du passé, censée éclairer les tendances des rendements, cependant que cette « connaissance » tombe elle-même sous l’emprise de la puissance organisationnelle de la corporation ; un promoteur réorganisant des entreprises en une seule grande corporation soulignera des résultats antérieurs intéressants afin d’aller chercher le maximum de financement au présent et laisser présager d’excellents rendements futurs, même s’il se basera « quelquefois surtout sur les bénéfices des quelques dernières années qui feraient croire à une augmentation continue ; mais en réalité, ceux qui sont intéressés à la vente de l’affaire ont pu s’arranger pour différer certaines dépenses qui réellement appartiennent à ces années-là ; et, en particulier, ils ont pu utiliser à fond le matériel sans le renouveler, lorsque cela était nécessaire, ou même sans le réparer jusqu’à ce qu’il soit devenu à peu près sans valeur »¹⁷.

De la même manière, une surcapitalisation de la corporation issue d’une fusion ou d’une réorganisation d’entreprises pourra être « organisée » par le promoteur si ce dernier

¹⁶ Ibid., p.516

¹⁷ Ibid., p.520

arrive à convaincre que la valeur élevée de la clientèle et de la bonne réputation d'affaires (désignée par la catégorie de *good-will*) marquant le passé d'une des entreprises fusionnées saura faire la fortune de la nouvelle société dans son ensemble. Là se présente un mécanisme du même ordre, où l'essentiel de l'activité du promoteur sera consacrée à agir sur les conditions de l'estimation des rendements futurs de l'organisation dont il cherche à accroître la puissance, laquelle se traduit ici par une capacité de mobilisation et de rationalisation du financement. Pour Marshall, le développement des bases financières de l'organisation corporative, prenant une part de plus en plus grande dans l'exercice de contrôle de ces sociétés, est un élément déterminant du capitalisme organisé : l'intensification progressive des opérations de fusion et d'acquisition a « contribué à accroître l'élément financier dans la direction et l'organisation des affaires industrielles ; et dans beaucoup de cas à reléguer dans des positions subalternes ceux dont les facultés sont plutôt créatrices que commerciales. Non seulement les secrets commerciaux, mais même les instincts industriels entraînés comptent souvent pour moins qu'ils ne valent en comparaison de la disposition d'un capital et de l'habileté à le vendre et à l'acheter. »¹⁸ Ce mouvement vers une réorganisation des activités industrielles sous une haute direction financière, Marshall va l'étudier plus précisément à travers l'expérience de trois principaux pays, soit l'Angleterre, l'Allemagne et les États-Unis, étude que nous ne suivrons pas ici.

Bien que la restructuration des bases financières de la corporation ne constitue pas le seul élément de la réflexion de Marshall sur ce quatrième facteur productif qu'est l'organisation, il n'en demeure pas moins l'élément décisif pour saisir la genèse de la dynamique « financière » propre au capitalisme organisé, désormais structuré par les formes de contrôle des conditions de l'anticipation des gains nets futurs capitalisés. Un autre aspect central à l'effectivité de l'organisation selon Marshall, aspect que nous n'aborderons pas ici, est celui du développement des technosciences au sein même de l'appareil productif, qui viseront à la fois à rationaliser la production elle-même, ainsi qu'à contrôler, et ultimement à prendre en charge en les modifiant dans leur « être » même, les conditions immédiates de la reproduction des capacités productives de l'organisation.

¹⁸ Ibid., p.526

1.2 Esquisse d'une théorie de la valeur de la puissance organisationnelle. Sur la quasi-rente marshallienne.

On saisira d'autant mieux la nature et la signification de l'organisation comme facteur productif autonome si l'on s'attarde à la définition que donne Marshall de la quasi-rente, notion qui est utilisée par lui pour rendre compte de manière réaliste d'une catégorie inédite de revenus qui a acquis, avec la « cristallisation » et l'autonomisation de la contrainte organisationnelle capitaliste, une consistance socio-économique propre. Il faut pour cela revenir aux *Principes d'économie politique*, qui, dans le livre II, présentent dans un premier temps la quasi-rente comme une notion économique aussi fondamentale que celles de capital, d'intérêt et de rente. La distinction établie à partir de cette dernière donne une première idée de ce dont Marshall entend rendre compte : si, soutient-il en substance, il est d'usage de désigner par le terme « rente » le revenu que procure la location d'un bien, quel qu'il soit, il serait davantage approprié, d'un point de vue systématique, de réservier cette notion pour les revenus tirés des « dons de la nature » (« for the income derived from the free gifts of nature, whenever the discussion of business affairs passes from the point of view of the individual to that of society at large »¹⁹). En réservant l'usage de la notion de rente pour désigner les revenus provenant, pour le dire d'un trait, de la terre, Marshall ouvrirait du coup le champ d'une notion complémentaire, la quasi-rente, caractérisant « the income derived from machines and other appliances for production made by man. That is to say, any particular machine may yield an income which is of the nature of a rent, and which is sometimes called a Rent ; though on the whole, there seems to be some advantage in calling it a Quasi-rent. »²⁰ Il importe ici de souligner que cette définition désigne, d'une manière générale, tout revenu dérivant du déploiement des capacités techniques et des appareils produits par les hommes, *largo sensu*, susceptibles d'être mis de l'avant par l'entreprise elle-même : les machines et les dispositifs productifs matériels ne constituent ici qu'une des dimensions de l'organisation, qui se compose de ces multiples « appliances made by man » mises au service de sa reproduction. En fait, la quasi-rente semble pointer vers un aspect formel de l'organisation énoncé plus haut au sujet des bases financières de la grande corporation : par-delà la capacité productive de l'entreprise qu'elle comprend

¹⁹ Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, op.cit., p.62-63

²⁰ Ibid., p.63

néanmoins comme l'une de ses déterminations propres, l'organisation comme facteur de production semble désigner *l'ensemble des dispositifs qui forment et articulent ensemble la structure de contrôle de la corporation capitaliste, contrôle qui se caractérise par une rationalisation aussi bien des conditions financières que des conditions productives de la reproduction de l'organisation*. Comme le souligne Marshall dans les *Principes* : « The earnings of a successful business, looked at from the point of view of the business man himself, are the aggregate of the earnings, firstly, of his own ability, secondly, of his plant and other material capital, and thirdly, *of his good-will, or business organization and connection.* »²¹ Comprise à ce niveau de généralité, la quasi-rente renvoie à la catégorie de revenus liés non seulement aux capacités de production industrielle qui caractérisaient le capitalisme « classique », mais, plus généralement, au développement des capacités de contrôle de l'environnement productif de cette nouvelle *business organization*.

Ensuite, Marshall applique plus particulièrement la notion de quasi-rente à des états précis des cycles économiques : il s'agit d'abord des cas où la demande d'un bien manufacturé, excédant largement et temporairement l'offre, générera une hausse importante du prix de ce bien par-delà son coût réel de production. Cette hausse, dit Marshall, sera essentiellement motivée par la nécessité de réaliser des investissements à terme dans l'organisation afin que l'offre future puisse égaler le niveau de la demande et mettre fin au déséquilibre, l'évaluation de cette hausse étant basée sur l'hypothèse selon laquelle la demande se maintiendra au niveau où elle a pu être par le passé. Il s'agit ensuite de cette part de revenu qui échoit à celui qui, occupant une fonction importante dans la division du travail, doit consacrer aujourd'hui à sa formation et son « organisation » pour maintenir sa fonction demain : « when the artisan or professional man has once obtained the skill required for his work, a part of his earnings are for the future really a quasi-rent of the capital and labour invested in fitting him for his work, in obtaining his start in life, his business connections, and generally his opportunity for turning his faculties in good account »²². Dans cette dernière application, il est évident aux yeux de Marshall que le revenu des « organisateurs » (promoteurs et financiers) est celui qui est composé de la plus

²¹ Ibid., p.519. Nous soulignons.

²² Ibid., p.516-517

large proportion de quasi-rent : « For when a similar analysis is made of the profits of the business man, the proportions are found to be different : in his case, the greater part is quasi-rent. » Pourquoi ? Parce que, continue aussitôt Marshall, « the income which the undertaker of business on a large scale gets from the capital, material and immaterial, invested in his business is so great, and liable to such violent fluctuations from a considerable negative to a large positive quantity, that he often thinks very little of his own labour in the matter. »²³

Dans tous les cas de figures, *la quasi-rente consiste en cette part du revenu total qui ne vise pas tant à couvrir les dépenses de capital ou de travail, mais bien celles liées à l'organisation capitaliste elle-même, dans un contexte où les dépenses liées à ce facteur se multiplieront à mesure que la puissance de ce dernier s'accroîtra.* C'est l'essentiel qu'il s'agit ici de saisir, pour autant où Veblen approfondira ce phénomène, et que Keynes et surtout Minsky réinterpréteront ces notions dans une théorie générale devant rendre compte des dynamiques du capitalisme de leur époque.

2. Corporation, crédit et capital. La théorie de l'organisation corporative de Thorstein Veblen.

Contemporain et témoin privilégié de la révolution corporative aux États-Unis, Thorstein Veblen a proposé une théorie de la corporation et, plus généralement, du capitalisme avancé, qui conserve encore aujourd’hui toute son acuité et sa pertinence analytique. Cherchant à décrire de manière réaliste les faits économiques de son temps, Veblen a clairement campé son objet d'étude dans *Theory of Business Enterprise*, qui objective la corporation comme un sujet économique dominant, et dont la puissance, en pleine expansion, redéfinit les propriétés du capital comme rapport social : « The corporation is, of course, not the only form of business concern in the industrial field, but it is the typical, characteristic form of business organization for the management of industry in modern times, and the peculiarities of modern capital are therefore best seen in these modern corporations. »²⁴ Confirmant bon nombre des thèses avancées par Marshall, dont il était le lecteur attentif, Veblen a en fait poussé un peu plus loin – et surtout en une autre

²³ Ibid., p.517

²⁴ Veblen, Thorstein, *Theory of Business Enterprise*, New York, A.M. Kelley, p.140

direction – l'analyse des dialectiques profondes et des conséquences socio-économiques concomitantes au processus d'incorporation de l'économie. Non seulement disposait-il de matériaux de recherche de premier plan²⁵, mais son souci de saisir la corporation et le capitalisme avancé en dehors des cadres convenus d'une problématique d'économie (néo)classique l'ont mené à circonscrire de manière large le *modus operandi* de la corporation de droit privé, ainsi qu'à préciser la nature des dispositifs organisationnels sur lesquels elle a fait reposer son essor. Comme nous allons le voir, Veblen a plus particulièrement mis au centre de sa théorie deux éléments cruciaux pour élaborer une économie politique de l'organisation capitaliste avancée, soit la capitalisation basée sur les flux de revenus futurs procurés par le *good-will* de la corporation, et l'utilisation massive du crédit pour élaborer des stratégies d'accumulation et de croissance. Si ces éléments étaient présents dans les travaux de Marshall, nous verrons comment Veblen approfondit et complète ce que nous avons vu plus haut. Suivons-le maintenant en revenant sur la genèse qu'il propose de la corporation et de la fonction financière qui la singularise.

2.1 Division du travail, coordination financière et flux de revenus futurs capitalisés. Sur le mode spéculatif d'opération de la grande corporation.

Caractérisée par un processus de rationalisation instrumentale des activités économiques, la grande industrie, dit Veblen, a poussé tous les moments fonctionnels de l'économie (la production, la consommation et la distribution) à un degré inégalé d'intégration et d'efficacité technique. À la fois effet et cause de ces progrès, la standardisation des logiques structurant ces moments fonctionnels a en effet plus particulièrement permis d'organiser le processus productif selon des paramètres qui puissent être vérifiés et comparés selon un plan augmentant l'efficacité de chacun des segments productifs. C'est de manière concomitante à cette « concaténation » de

²⁵ Rappelons que Veblen a procédé à la lecture de l'impressionnant rapport de la Commission industrielle américaine (*Report of the Industrial Commission, 1900-1902*), qui a été mandatée au tournant du 20^e siècle pour procéder à une enquête sur les pratiques de gestion en vigueur dans le monde de la grande industrie et de la haute finance. Il s'agissait plus particulièrement d'enquêter sur l'effectivité des mesures anti-trust adoptées dans la décennie précédente – à commencer par le Sherman Act (1890) - et de comprendre les rapports entre ces dernières et la vague de fusions et d'acquisitions lancée en 1895. Ce rapport de 19 volumes a donné à Veblen des matériaux sociographiques de première main pour théoriser les mutations du capitalisme lors de l'essor de la révolution corporative.

l'industrie, soutient Veblen, que le management techno-productif a acquis une fonction névralgique d'intégration, comme l'avaient déjà bien vu Marx et Barnard ; mettant en œuvre un processus de coopération entre différentes unités de production, l'organisation capitaliste « initiale » a fait l'objet d'un contrôle managérial de plus en poussé, qui a raffermi l'intégration de ces unités impliquées dans le procès de production. Or, arrivé à un certain degré de développement, cette fonction d'intégration de la chaîne productive au sein et entre les différentes unités productives a fini par se traduire, ou se recomposer, en une structure financière de coordination : c'est éventuellement à ce niveau supérieur d'opération, en effet, que les décisions portant sur les différents segments de la production sont devenues décisives, la quantité et la densité des interactions comprises dans la division du travail étant ultimement simplifiées et resaisies à travers les flux financiers nécessaires à leur reproduction. C'est ainsi que, bon gré mal gré, le capitaliste industriel a en effet dû, à titre de propriétaire des actifs qu'il avait sous sa gouverne, procéder à la gestion financière de son organisation de manière à en assurer la coordination, quoique cet aspect du management était encore, jusqu'au milieu des années 1800, subordonné au développement industriel des capacités productives.

C'est précisément à ce niveau d'intégration et d'unification du processus décisionnel et opérationnel de l'organisation industrielle que la dimension financière de la gestion fera l'objet d'une spécialisation et d'une régulation tendanciellement autonome. En effet, dit Veblen, « it is at this point that the business man comes into the industrial process as a decisive factor. The organization of the several industries as well as the interstitial adjustments and discrepancies of the industrial process at large are of the nature of pecuniary transactions and obligations. »²⁶. Ce qui sera le cas à partir de la seconde moitié du 19^e siècle aux États-Unis, où une classe d'affaires versée dans la spéculation va chercher à développer une nouvelle branche de la division du travail, pour ainsi dire, en se consacrant exclusivement à la régulation du processus productif par le truchement d'un contrôle financier. Comment ? *Essentiellement par le moyen de la corporation de droit privé, qui deviendra le navire amiral de cette subordination de l'industrie aux intérêts de cette classe d'affaires.* Contemporain de la formation de gigantesques corporations sous l'impulsion de *robber barons* (Carnegie, Rockefeller, Morgan, entre autres) qui vont en être

²⁶ Veblen, Thorstein, *Theory of Business Enterprise*, op.cit., pp.18-19

les principaux – voire les seuls – actionnaires, Veblen théorise à un moment de l'histoire où ce sont ces familles qui vont littéralement « organiser » les secteurs névralgiques de l'économie américaine sous la forme corporative.

Cette forme a constitué le dispositif idéal pour assurer cette régulation financière de l'économie et valoriser le patrimoine particulier de cette haute finance, tout en limitant paradoxalement les possibilités de développement de l'industrie. Car pour Veblen, la corporation systématisé un type particulier de valorisation capitaliste, où la croissance des gains financiers n'a plus de liens « nécessaires » et continus avec le développement des capacités productives. Étant donné que l'objectif central de ces acteurs est de réaliser le maximum de gain financier – et non de produire le maximum de biens et services utiles destinés à la consommation -, la corporation procure l'enveloppe juridique indispensable pour agir de manière stratégique pour générer des opportunités d'affaires. Or, constate Veblen, pour créer ces opportunités, les « propriétaires » des corporations vont, d'une certaine manière, se retourner contre les progrès techniques de l'industrie en jouant sur les principales articulations du système productif, de manière à produire des variations contrôlées dans ce système. Généralement négatives – Veblen parle ni plus ni moins que de sabotage industriel à propos du modèle d'affaires des *robber barons* -, ces variations sont susceptibles de créer un différentiel de valeur substantiel sur la base duquel les financiers pourront capitaliser : « To the business man who aims at a differential gain arising out of interstitial adjustments or disturbances of the industrial system, it is not a material question whether his operations have an immediate furthering or hindering effect upon the system at large. The end is pecuniary gain, the means is disturbance of the industrial system, - except so far as the gain is sought by the old-fashioned method of permanent investment in some one industrial or commercial plant, a case which is for the present left on the side as not bearing on the point immediately in hand. »²⁷ Et il précise plus loin : « Broadly, this class of business men, in so far as they have no ulterior strategic ends to serve, have an interest in making the disturbances of the system large and frequent, since it is in the conjunctures of change that their gains emerges. »²⁸

²⁷ Ibid., p.28

²⁸ Ibid., p.29

Pour Veblen, l'une des stratégies les plus courantes des financiers de son temps pour y arriver a été l'acquisition, à travers la corporation, de tout un secteur industriel par intégration horizontale, de manière à faire obstruction à ses compétiteurs et pouvoir contrôler l'ensemble des facteurs à travers lesquels les variations – et ultimement les gains financiers capitalisés – pourraient se produire. En détenant l'ensemble des actifs industriels d'une filière donnée, c'est-à-dire en étant en situation de monopole, la corporation conférait à son actionnaire principal la capacité d'opérer sur les variables économiques décisives de ce secteur, de la production à la consommation, de manière à garantir des gains financiers futurs. Or, en détenant l'ensemble des actifs stratégiques d'un secteur industriel – ou du moins en ayant une position structurante à l'égard de la dynamique de ce dernier –, une corporation peut très bien faire le choix de ne plus développer ses actifs, voire celui de les rendre inopérants, si cela va dans le sens d'une augmentation de ses gains financiers. Ainsi, ce qui importe de comprendre, dit Veblen, c'est que la forme corporative constraint tendanciellement l'ensemble des acteurs économiques de tous les secteurs à évaluer exclusivement les stratégies de développement et d'investissement en fonction de leur rendement financier.

Questionnant la logique à l'œuvre derrière cette subordination financière des activités économiques propre à la corporation, Veblen pousse plus loin son analyse de la nature de cet indicateur régulateur. Loin d'être une référence économique « fondamentale », soutient-il, cet étalon de mesure est au contraire une série d'observations de la communauté financière qui portent sur ce qu'il est « normal » d'envisager comme bénéfice dans le futur, ce qui signifie que cette référence repose essentiellement sur une anticipation – qu'elle *est*, en fait, une anticipation. Ainsi donc, soutient Veblen, *les investissements réalisés par les corporations dans les installations industrielles font partie d'une stratégie de capitalisation basée sur leurs rendements anticipés, sur une évaluation actuelle de leurs rendements futurs*, et non sur une simple profitabilité à long terme arrimée à l'utilité sociale des biens et services produits dans ces installations : « Investments are made for profit, and industrial plants and processes are capitalized on the basis of their profit-yielding capacity. »²⁹ Pour le dire autrement, ce que les financiers visent à travers les stratégies des corporations qu'ils

²⁹ Ibid., p.85

détiennent est une cible mouvante, dans la mesure où le rendement financier est un indicateur dont l'évaluation est radicalement dépendante de conventions portant sur l'état du futur. Produites par une communauté d'affaires qui émet des prévisions basées sur l'état actuel de la connaissance des perspectives de marché d'un produit ou d'une organisation, ces conventions déplacent ainsi le principe de l'évaluation du capital investi sur une base spéculative. Ainsi, dit Veblen, le système d'évaluation des rendements anticipés repose tout entier sur l'arbitraire des jugements spéculatifs émis par les observateurs financiers, « since they proceed on an imperfect, largely conjectural, knowledge of present earning-capacity and on the still more imperfectly known future course of the goods market and of corporate policy. »³⁰

C'est de cette manière que l'on peut saisir le rôle déterminant que jouent le marché des titres dans le capitalisme avancé, puisqu'ils expriment de manière synthétique la convention financière portant sur la rentabilité future d'une corporation donnée : une multitude de facteurs importants, qui n'ont pas tous nécessairement de liens avec la dynamique des actifs industriels sous-jacents, sont en effet observés et hiérarchisés en fonction des critères de la communauté financière pour être fondus dans la valeur des titres négociés sur les marchés financiers : « The various descriptions of securities which in this way represent corporate capital are quotable on the market and are subject to market fluctuations ; whereby it comes about that the aggregate effective magnitude of the corporate capital varies with the tone of the market, with the manœuvres of the business men to whom is delegated the management of the companies, and with the accidents of the seasons and the chances of peace and war.³¹ » Ainsi, poursuit immédiatement Veblen, les retombées pratiques d'une coordination financière de l'économie de production qui n'envisage les principales stratégies d'investissement que sur la base de paris concernant le futur sont claires : la norme orientant les décisions quotidiennes des acteurs économiques, soit la convention financière, n'est que le résultat temporaire, arbitraire et toujours fluctuant de l'agrégation des observations et de la « psychologie » des acteurs financiers. Virtuellement tout peut désormais concourir à influencer ces observations, comme le dit Veblen dans un passage décisif : « The market fluctuations in the amount of capital proceed

³⁰ Ibid., p.156

³¹ Ibid., p.148

on variations of confidence on the part of the investors, on current belief as to the probable policy or tactics of the business men in control, on forecasts as to the seasons and the tactics of the guild of politicians, and on the indeterminable, largely instinctive, shifting movements of public sentiment and apprehension. *So that under modern conditions the magnitude of the business capital and its mutations from day to day are in great measure a question of folk psychology rather than of material fact.* »³² Dans ces circonstances, on comprendra que les principaux acteurs ayant des intérêts dans les corporations, à commencer par les actionnaires et les managers, déployeront tout un arsenal de stratégies destinées à agir sur les conventions de rendement futur concernant l'organisation ; une part essentielle de la tâche des managers à la tête des corporations, dit Veblen, est précisément de produire des événements destinés à accroître la différence entre les capacités actuelles et l'évaluation des capacités futures de la corporation de générer des rendements, et ce, « by expedients well known and approved for the purpose. Partial information, as well as misinformation, sagaciously given out at a critical juncture, will go far toward producing a favorable temporary discrepancy of this kind, and so enabling the managers to buy or sell the securities of the concern with advantage to themselves. »³³ Il fallait y penser.

Avec cette théorie de la corporation, c'est donc la capacité de générer des flux de revenus futurs qui devient la source et la fin des stratégies dominantes des organisations corporatives. Si, dans le capitalisme industriel, la capitalisation et les dispositifs d'accumulation reposaient sur la valeur des actifs valorisés dans la sphère industrielle, dans le capitalisme avancé, en revanche, la base de la capitalisation des unités économiques devient leur capacité actuellement reconnue de contrôle et de captation de la richesse sociale dans le futur. Cette dimension centrale de la puissance organisationnelle de la corporation, cette capacité qu'elle détient de capitaliser sur des anticipations de revenus, est une dimension que Veblen – tout comme, à sa manière, Marshall – a identifié par la catégorie de *good-will*. Pour Veblen, en effet, « in this capitalization of earning-capacity the nucleus of the capitalization is not the cost of the plant, but the concern's good-will. (...) "Good-will" is a somewhat extensible term, and latterly it has more comprehensive

³² Ibid., p.149. Nous soulignons.

³³ Ibid., pp.156-157

meaning than it once had. »³⁴ Plongeant ses racines dans la société traditionnelle anglaise, cette catégorie désigne, pour Veblen, la « bonne réputation » que détient, au sein de la communauté financière, une corporation à l'égard de ses capacités de contrôle de segments du système productif pouvant se traduire par une hausse du niveau de ses flux de revenus futurs. En fait, le *good-will* désigne la puissance d'appropriation que détient une corporation sur l'ensemble des dimensions (matérielles mais aussi surtout idéelles et symboliques) intervenant dans des procès de valorisation capitaliste, puissance permettant de contrôler les dynamiques industrielles de l'environnement de la corporation, et donc d'agir sur les projections de flux de revenus. Le *good-will* est décrit par Veblen en ces termes : « Good-will taken in its wider meaning comprises such things as established customary business relations, reputation for upright dealing, franchises and privileges, trade-marks, brands, patent rights, copyrights, exclusive use of special processes guarded by law or by secrecy, exclusive control of particular sources of materials. All these items give a differential advantage to their owners, but they are of no aggregate advantage to the community.»³⁵ Cette catégorie objective ainsi l'avantage différentiel qu'est réputée détenir une corporation particulière, aux yeux d'une communauté financière donnée, à l'égard de ses capacités à contrôler et à convertir les particularités de son environnement en gains nets futurs capitalisables. Pour Veblen, le *good-will* est ainsi une manière de traiter d'un aspect déterminant de l'organisationnalité de la corporation, aspect renvoyant à un mode de valorisation et d'accumulation capitaliste spécifique à l'organisation capitaliste développée. C'est ainsi que Veblen a rapidement reconnu dans les travaux de Marshall les fondements d'une économie politique réaliste de l'objectivité économique de la corporation : « The advantages afforded their owners by these intangible assets have latterly been discussed by

³⁴ Ibid., pp. 138-139

³⁵ Ibid. pp.139-140. Veblen insiste plus loin pour associer le *good-will* à la dimension significative et idéelle du contrôle, une dimension qui est théorisée de manière analogue à Marcel Mauss lorsque ce dernier traitait du *mana* : le *good-will* apparaît de manière fétichiste puisqu'il est compris comme une chose dotée d'une vie et d'une efficacité « spirituelle » propres. Le *good-will*, en effet, « is of a spiritual nature, such that, by virtue of the ubiquity proper to the spiritual bodies, the whole of it may undividedly be present in every part of the various structures which it has created. Indeed, the fact that such good-will having been incorporated in capitalized form in the stock of any given corporation seems rather to augment than to diminish the amount at which it may advantageously be capitalized in the stock of the next corporation into which it enters. It has also the correlative spiritual attribute that it may imperceptibly and inscrutably withdraw its animating force from any one of its creatures without thereby altering the material circumstances of the corporation which suffers such an intangible shrinkage of its forces. » (p.174).

economists under such headings as “Rent” or “Quasi-rent”. These discussions, it is believed, are of great theoretical weight.»³⁶

Cette propriété organisationnelle objectivée par la catégorie de *good-will* – et calculée à travers la quasi-rente - se manifeste notamment lors de transactions financières de grande ampleur impliquant une ou plusieurs corporations. Pour Veblen, les patrons d'évaluation des opérations de fusion ou d'acquisition d'entreprises industrielles par de grandes corporations laissent apparaître cette réalité : dans la plupart des cas, en effet, la valeur capitalisée de la nouvelle entité corporative issue d'une fusion est supérieure à la somme de la valeur des entités préexistantes. L'objectivité de ce surcroît de valeur « créée », souvent justifié par le discours d'entreprise comme le fruit de « synergies organisationnelles » et de simplifications administratives, est en fait l'expression phénoménale de cet avantage différentiel de puissance organisationnelle réputé être chevillé à la - ou aux corporations impliquées.

Au temps de Veblen, c'est dans les secteurs industriels stratégiques (acier, gaz, chemin de fer, etc.) que le *good-will* des corporations est apparu comme la variable décisive : lorsque la fusion de corporations coïncidaient avec le plein contrôle de la nouvelle entité sur une ressource ou un procédé de production breveté par exemple, la valeur de cette nouvelle corporation dépassait la valeur totale des corporations impliquées, laissant voir du coup l'évaluation de l'avantage différentiel octroyé par les capacités de contrôle de la nouvelle entité. Veblen est clair sur ce point : « A large proportion of the nominal collective capital resulting in such cases [les fusions- acquisitions] is made up of the capitalized good-will of the concerns merged. This good-will is chiefly a capitalization of the differential advantages possessed by the several concerns as competitors in business, and is for the most part no aggregate industrial effect. The differential advantages possessed by business concerns as competitors disappear when the competitors are merged, in the degree in which they cease to compete with rival bidders for the same range of business. To this aggregate defunct good-will of the consolidated concerns (which in the nature of things can make only an imaginary aggregate) is added something in the way of an increment of good-will belonging to the new corporation as such.»³⁷ Évidemment, soutient Veblen, comme cet

³⁶ Ibid., p.140

³⁷ Ibid., pp.126-127

avantage est de nature différentiel, il n'existe qu'à partir et qu'au travers d'un « système de différenciation » propre à la communauté des affaires. Autrement dit, c'est parce qu'il existe des asymétries entre les unités économiques quant à leur *good-will* respectif qu'une comparaison peut-être faite entre les corporations de différents secteurs, comparaison sur la base de laquelle peut être évaluée l'avantage différentiel d'une corporation proprement dite. Pour la communauté financière, les organisations constituent ni plus ni moins qu'un système de différences agissant comme base d'accumulation.

C'est ainsi, affirme en substance Veblen, que la révolution corporative a unifié concrètement l'économie américaine à partir d'une logique essentiellement spéculative, logique qui s'est encastrée au cœur des activités productives : « Capitalization, credit extensions, and even the productiveness and legitimacy of any given employment of labor, are referred to the rate of earnings as their final test and substantial ground. »³⁸ Cette révolution corporative, faisant des flux de revenus futurs la base de capitalisation, a simultanément entraîné la mutation des catégories de base de l'économie politique, à commencer par celle de capital. Dans les analyses « classiques » du capitalisme, dont les hypothèses premières se maintiennent encore de nos jours, c'était un lieu commun que de penser le « capital » en termes de stocks d'actifs tangibles mobilisés par les procès de production (moyens de travail, matières premières, biens de consommation en inventaire, pour l'essentiel) ; dans ces analyses, la capitalisation d'une entreprise donnée était ainsi fixée à partir des coûts générés par l'emploi de ces actifs matériels qui, on le sait, répartissaient une part de leur valeur cristallisée dans l'ensemble des biens et services produits au sein de cette circulation industrielle du capital. Or, nous le voyons, cette conception de l'économie et du capital qu'elle charrie ne convient plus, ni au niveau des pratiques dominantes de régulation du capitalisme, ni sur le plan de l'analyse théorique. En effet, avec Veblen, il faut dire désormais que le concept de capital signifie dans la communauté des hommes d'affaires un fond de valeurs monétaires (*fund of money value*), qui n'a plus qu'un rapport indéterminé et fluctuant à l'égard des actifs mobilisés dans la sphère industrielle. Ainsi que nous l'avons vu plus haut, le capital d'une corporation, loin de faire coïncider ce fonds de valeur monétaire et la valeur actualisée des coûts liés à l'opération d'actifs

³⁸ Ibid., pp.89-90

industriels, est désormais largement déterminé par sa capacité à générer des flux de revenus futurs. Si l'évaluation de la capitalisation d'une corporation peut encore se faire selon la valeur actualisée de ses actifs matériels, il n'en demeure pas moins que sa capitalisation effective se réalise sur une base spéculative, et, à ce titre, il peut y avoir d'importants écarts de variation entre les deux manières. Ainsi, par exemple, malgré le fait que les niveaux de capitalisation des corporations étaient fixés par les chartes au début du 20^e siècle sur la base de la valeur de leurs actifs industriels détenus, les niveaux réels de capitalisation de ces corporations ne suivaient en aucun cas la ligne de ces seuils fixes : « *The effective (business) capitalization, as distinct from *de jure* capitalization, is not fixed permanently and inflexibly by a past act of incorporation or stock issue. It is fixed for the time being only, by an ever recurring valuation of the company's properties, tangible and intangible, on the basis of their earning-capacity.* »³⁹

2.2 Le crédit comme dispositif d'extension de la puissance organisationnelle de la corporation

Cette régulation des activités économiques quotidiennes par des pratiques spéculatives se constate en outre, soutient Veblen, dans l'utilisation de plus en plus large du crédit dans les affaires courantes des organisations. À ce titre, l'essor des corporations a constitué un moment-clef dans la transformation de la nature et de la fonction du crédit. Instituant un rapport prêteur – débiteur se manifestant notamment dans les notes, les actions, les obligations et les dépôts, le crédit est une médiation devenue centrale dans le capitalisme avancé, puisqu'il a été largement assujetti aux exigences de reproduction élargie de la grande corporation capitaliste. En effet, le rapport prêteur - débiteur n'occupait qu'une fonction secondaire à l'égard du procès de valorisation propre au capitalisme industriel, et ce parce que l'essentiel de ce procès reposait sur une accumulation du différentiel de valeur issu de la mise en œuvre de la force de travail dans l'industrie. Le rapport prêteur – débiteur y était en effet tenu dans une relative extériorité vis-à-vis du procès de valorisation, ce rapport n'intervenant qu'au début et qu'au terme de ce procès ; « l'homme aux écus » dont parle Marx dans *Le Capital* renvoyait à cet entrepreneur dont on sait qu'il contractait des

³⁹ Ibid., p.138. Nous soulignons.

emprunts auprès d'institutions bancaires pour financer les procès de production, et vis-à-vis desquelles il était tenu de rembourser une quote-part du capital accumulé sous la forme d'intérêts sur le principal. Or, le processus de concentration des actifs industriels qui a accompagné le déploiement de la corporation a permis à cette dernière de mobiliser les différentes formes de crédit non plus tant pour investir dans des procès de production dont il dépend pour en retirer une survaleur, mais bien pour accroître un différentiel de valeur qui est généré par un processus de valorisation adossé à des actifs de l'économie productive. De quelle manière cela se fait-il ?

Le calcul que fait l'homme d'affaires par rapport au volume et au terme de ses investissements, dit Veblen, est toujours lié à la recherche du meilleur ratio entre coûts d'endettement et les rendements « normaux » procurés par cet endettement lorsqu'il est investi. Si, dans le capitalisme industriel, ce calcul trouvait sa limite et sa « finalité », pour ainsi dire, dans le processus productif par lequel transitait la somme initialement avancée, il en va autrement dans le capitalisme corporatif, où les stratégies d'investissement reposent essentiellement sur les meilleures occasions d'affaires procurées par l'évaluation actualisée du différentiel anticipé entre coûts d'endettement et perspectives de rendement futur. En fait, c'est dans l'extension massive de l'utilisation du crédit que se sont lancés les organisateurs financiers de la corporation, de manière à capitaliser sur l'accroissement des gains susceptibles d'être engendrés par ce différentiel de valeur. Ainsi, synthétise Veblen « whenever the capable business manager sees an appreciable difference between the cost of a given credit extension and the gross increase of gains to be got by its use, he will seek to extend his credit.»⁴⁰ Veblen a constaté que les décisions d'investissement des corporations de son temps tendaient à n'avoir d'autre but que de maximiser ce différentiel entre le coût du crédit et les rendements anticipés liés à son utilisation, indépendamment des particularités spécifiques de la division du travail sous-jacente ou des nécessités matérielles propres à la communauté dans laquelle cette division du travail prenait place. L'organisation corporative des secteurs de la sidérurgie, des communications, de l'énergie, des ressources naturelles, de l'armement ou de l'alimentation, par exemple, n'aura ultimement d'autres buts que de contrôler les variables conditionnant les opportunités d'affaires qu'offrent les actifs de ces secteurs.

⁴⁰ Ibid., p.96

En outre, il est clair, poursuit Veblen, que cette utilisation systématique du crédit rétroagit, d'une certaine manière, sur l'évaluation produite par la communauté financière sur ce qu'est un taux de rendement « ordinaire » escompté en un temps et un lieu donné : dans la mesure où la mobilisation du crédit permet aux corporations d'opérer des transactions d'une certaine ampleur et comportant des niveaux de rendement souvent supérieurs à des entreprises non-incorporées, il est évident que la « norme » est fabriquée par les acteurs disposant d'un bassin considérable de liquidités disponibles : « The current or reasonable rate of profits is, roughly, the rate of profits at which business men are content to employ the actual capital which they have in hand (See Marshall). »⁴¹ En fait, cette « norme » exprime sociologiquement le fait que c'est finalement la capacité organisationnelle à mobiliser les instruments de crédit qui spécifie en quelque sorte la place qu'une corporation occupe dans la hiérarchie de la concurrence inter-capitaliste, puisque l'accès au crédit est ce qui désormais confère un avantage différentiel aux unités économiques. En effet, non seulement cette utilisation massive du crédit sert-elle de base pour accroître la quantité de valeur financière soutirée d'un investissement dans des actifs disposant d'un haut rendement, mais permet-elle aussi, simultanément, d'augmenter les capacités de contrôle de la corporation en élargissant la base de capitalisation de cette dernière : le recours au crédit permet en effet de financer, autrement que par des capitaux propres, des opérations d'acquisition d'actifs dans un ou plusieurs secteurs donnés, opérations essentielles dans un contexte de concurrence inter-capitaliste. De fait, soutient Veblen, c'est sur la base de cette « nouvelle » forme de capitalisation de l'entreprise, c'est-à-dire une capitalisation intégrant ses capacités à mobiliser des instruments de crédit de masse à coûts concurrentiels, que la puissance sociale et économique des corporations peut-être évaluée et comparée : « Speaking broadly, recourse to credit becomes the general practice, the regular course of competitive business management, and competition goes on the basis of such a use of credit as an auxiliary to the capital in hand. So that the competitive earning capacity of business enterprises comes currently to rest on the basis, not of the initial capital alone, but of capital plus such borrowed funds as this capital will support. »⁴²

⁴¹ Ibid., p.98

⁴² Ibid., p.97

Approfondissant les fondements économiques de cette nouvelle forme de capitalisation, Veblen montre que cette extension du crédit modifie considérablement nos schèmes de compréhension de la valeur des unités économiques reproduisant le capitalisme. En effet, si le niveau de capitalisation est désormais évalué en tenant compte des capacités des corporations à mobiliser des ressources financières supplémentaires, il faut bien comprendre que ces fonds mobilisés ne peuvent en aucun cas être compris comme une addition de capitaux productifs comme tels : non seulement ces ressources financières permettant aux corporations de développer des stratégies de valorisation ne se traduisent plus nécessairement en biens de production, mais elles constituent, comme telles, des actifs financiers qui interviennent directement dans l'évaluation de la corporation. Ces fonds sont du capital financier, qui contribue à accroître la base de capitalisation de la corporation autrement qu'en y ajoutant des actifs industriels cristallisant de la valeur d'échange. En fait, ces capitaux financiers sont dotés d'une effectivité propre mais différente que celle des actifs industriels en regard de l'évaluation du niveau de capitalisation⁴³. Quelle est cette effectivité ? En quoi cette mobilisation du crédit modifie-t-elle la valeur d'une corporation ? La réponse est claire selon Veblen : « All these advances afford the borrower a differential advantage in bidding against other business men for the control and use of industrial processes and materials, they afford him a differential advantage in the distribution of the material means of industry »⁴⁴ Autrement dit, le fait que des prêts, considérés ordinairement comme un passif, puissent être considérés comme des actifs suppose qu'existe une capacité organisationnelle sous-jacente à tirer de ces ressources financières un avantage comparatif au sein de la concurrence inter-capitaliste : le capital financier intervenant dans l'évaluation de la corporation met à nu le fait que c'est dans l'acte de la comparaison entre unités économiques similaires que la « valeur » réside.

⁴³ De manière plus systématique, Veblen analyse les paramètres du calcul de la capitalisation des corporations en suivant les deux formes de circulation du capital. Le *capital industriel effectif*, duquel proviennent les revenus générés par la vente des produits et services, est constitué de la somme des actifs « matériels » capitalisés dans une industrie donnée. Par ailleurs, le *capital financier effectif*, de l'autre côté, est constitué 1) de la valeur actualisée de ces actifs industriels capitalisés ; 2) du *good-will* ; 3) de flux de crédit adossés à ces actifs capitalisés, mobilisés comme collatéral ; 4) de flux financiers reposant sur des actifs autres que ceux qui sont engagés dans le système industriel.

⁴⁴ Ibid., p.104

Cet avantage comparatif est déterminé pour une large part, comme nous l'avons vu, par la détention d'actifs dont la valeur est quantifiée sur la base des flux de revenus futurs que leur mise en opération conférera à leur « propriétaire ». Ainsi donc, et c'est ici que nous voyons pleinement à l'œuvre le bouclage de la logique financière de la corporation, *c'est sur la base du niveau de rendement anticipé des actifs sous gestion qu'une corporation est en mesure d'élargir à un moment précis son accès au crédit*. Agissant comme collatéraux, c'est-à-dire comme actifs sous-jacents dont les flux de revenus anticipés agissent comme garantie auprès des créanciers, les actifs industriels ont ainsi, dans le capitalisme avancé, une fonction financière de premier plan dans l'évaluation des capacités organisationnelles à accéder à des ressources financières supplémentaires. *Et c'est précisément grâce à ces ressources financières supplémentaires que les corporations sont en mesure d'acquérir davantage d'actifs industriels réputés conférer de meilleurs flux de revenus futurs à leur détenteurs et gestionnaires, actifs sur la base desquels de nouveaux emprunts pourront être contractés.* Et caetera : « Funds obtained on credit are applied to extend the business ; competing business men bid up the material items of industrial equipment by the use of funds so obtained ; the value of the material items employed in industry advances ; the aggregate of values employed in a given undertaking increases, with or without a physical increase of the industrial material engaged ; but since an advance of credit rests on the collateral as expressed in terms of value, an enhanced value of the property affords a basis for further extension of credit, and so on. »⁴⁵ C'est de cette manière, soutient Veblen, que les corporations ont, de manière quasi-exponentielle, pris le contrôle de l'économie américaine à partir de la fin du 19^e siècle, qu'elles ont intrigué finance et industrie de manière inédite, et qu'elles ont transformé la nature du procès de valorisation capitaliste proprement dit.

Aucun autre phénomène n'a mieux illustré cette nouvelle dynamique de valorisation et de capitalisation, aux yeux de Veblen, que les vagues de réorganisation, de fusion et d'acquisition qui ont eu cours durant la *Progressive Era*. Ces opérations, affirme Veblen en substance, avaient formellement pour but de procéder à des économies d'échelle dans la production et la vente des marchandises, de resserrer le contrôle des organisations sur les conditions du marché, ainsi qu'à améliorer les stratégies de coordination entre les

⁴⁵ Ibid., p.105

corporations. Que ces opérations aient ou non l'effet escompté sur le tissu industriel ne changeait rien à l'essentiel, qui se jouait à un autre niveau : ces restructurations modifiaient en sous-main des articulations importantes au sein du système productif, générant ainsi des variations de valeur sur la base desquelles les corporations - et les acteurs financiers qui leur sont associés (banques, courtiers, bureaux d'avocats spécialisés en droit des affaires, notamment) - pouvaient capitaliser. En effet, ces opérations de consolidation et de restructuration massives de l'industrie reposaient essentiellement sur des stratégies financières où la mobilisation du crédit était chevillée aux anticipations de flux de revenus sensés être procurés par la nouvelle configuration des actifs ainsi réorganisés. Veblen explicite cela dans un passage décisif : « A reorganization of industrial concerns on a large scale, such as are not uncommon at the present time, involves a campaign of business strategy, engaging, it is said, abilities and responsibilities of a very high order. Such a campaign of business strategy, as carried out by the modern captains of industry, runs, in the main, on credit relations, in the way of financial backing, options, purchases, leases, and the issuance and transfer of stock and debentures. In order to carry through these large "deals", in the first place a very substantial basis of credit is required, either in the hands of the promoter (organizer) himself or in the hands of a credit house which "finances" the organization for him.»⁴⁶ Dans ces colossales opérations d'ingénierie financière, la ligne de départage entre crédit et capital, entre dette et propriété, n'apparaît plus aussi clairement qu'auparavant : dans le capitalisme avancé, la corporation se présente comme un processus d'interconnexion, de réorganisation et de « concaténation » continue de ces catégories de la pratique économique.

* * *

*

Tant Marshall que Veblen, nous l'avons vu, ont donné à la corporation la consistance d'un sujet économique de premier plan, disposant de stratégies de contrôle et de dispositifs de capitalisation qui le singularise à plus d'un titre à l'égard de l'entreprise bourgeoise. Évidemment, l'évaluation que chacun de ces auteurs a porté sur le rôle qu'a joué la

⁴⁶ Ibid., p.121

corporation dans la nouvelle articulation entre finance et industrie diffère substantiellement : si Marshall concevait le rôle des acteurs financiers et de la fonction financière de la corporation comme des facteurs facilitant les activités industrielles, Veblen, au contraire, voyait dans la corporation le moyen par excellence pour la communauté financière d'exercer un parasitisme organisé sur la vie économique des sociétés. Mais au-delà de ces divergences idéologiques et théoriques, ces deux auteurs nous ont permis de donner un contenu socioéconomique substantiel et particulier à la thèse sociologique générale de l'institutionnalisation de la capacité à organiser. Nous pensons en effet que pour être en mesure d'apprécier pleinement la nature et la portée de la transformation sociétale qu'a engendré la révolution corporative, il était essentiel de compléter la théorisation sociologique de cette mutation en y enchâssant un examen approfondi des stratégies et des structures économiques internes de ce Béhémoth incorporé.

Puisque nous cherchons à rendre compte des transformations contemporaines de la grande corporation américaine et du type de régulation sociale qui l'accompagne, nous devons maintenant aborder les principales caractéristiques d'une forme particulière qu'a adopté la corporation au 20^e siècle, une forme « achevée » à bien des égards. La forme financière de la corporation, en effet, a capitalisé sur une structure interne différenciée dont l'intégration a été rendue possible par une conception particulière du contrôle de la corporation qui a eu cours des années 1950 jusqu'à la fin des années 1970, soit une conception mettant l'accent sur la gestion financière des actifs. Analyser les principales caractéristiques de cette forme nous permettra de mettre la table pour théoriser le processus de financiarisation des grandes corporations qui se mettra en place des années 1980 jusqu'à aujourd'hui.

CHAPITRE 6

L'ORGANISATION DE LA CAPACITÉ À ORGANISER. GÉNÉALOGIE DES FORMES HISTORIQUES DE CONTRÔLE DE LA GRANDE CORPORATION AU 20^E SIÈCLE.

Nous avons pu, au cours des derniers chapitres, analyser les principales déterminations sociologiques de la corporation comprise comme sujet social, tant dans ses dimensions juridiques, économiques que proprement organisationnelles. Cet examen a mis en lumière le fait que la corporation a constitué la pierre angulaire d'une métamorphose décisive non seulement des structures et de la dynamique du capitalisme, mais aussi des principes cardinaux et des instances de régulation de la société occidentale dans son ensemble. C'est effectivement aux États-Unis que le « contrôle » a été pour la première fois hissé à la hauteur d'une question de société déterminante, aussi bien sur le plan de la théorie juridico-politique que de la pratique économique réelle, question gagnant en banalité à mesure que s'effaçaient les traces d'un ordre social basé sur le pouvoir d'institutions politiques souveraines. Comme dans les transitions sociétales de grande envergure, c'est dans le langage de « l'ancien régime » que des décisions inaugurant le nouveau ont été prises, quand bien même leur exécution menait fatalement à la réfutation de leurs propres présupposés. C'est en ce sens précis qu'il faut comprendre que la corporation – ainsi que la logique de l'organisation dont elle est porteuse - a été libérée : par le truchement des institutions, on lui a reconnu une capacité *sui generis* à opérer par elle-même selon un mode où le pouvoir politique était désormais refoulé comme une variable de l'environnement.

C'est sur le fond de cette transformation de la société occidentale accélérée par l'irruption du capitalisme dans l'histoire que la corporation a été comprise jusqu'ici, et qu'elle a pu être plus spécifiquement objectivée dans son mode particulier de maintien et de

développement, c'est-à-dire comme sujet économique. Après avoir saisi que la corporation se présente comme un système de capitalisation de puissance organisationnelle dont la communication et les liaisons financières sont ses deux principales modalités de coordination, nous avons retenu de l'économie politique le fait qu'elles tirent de leur enchaînement dans la division du travail des stratégies de capitalisation financière qui permettent d'accroître leurs capacités de contrôle de leur environnement. En renouant avec cette tradition d'analyse des fonctions et des stratégies financières des corporations, nous avons voulu préparer le terrain pour l'analyse des transformations historiques concrètes de la corporation américaine, et plus spécifiquement des transformations contemporaines impulsées par un vecteur de financiarisation du capitalisme. Afin de compléter les fondements de cette analyse, et de manière à bien saisir comment s'est déployée concrètement l'organisation de la capacité à organiser propre aux corporations avant que ce vecteur de financiarisation ne se manifeste, il nous faut préalablement procéder à une phénoménologie des formes typiques de contrôle qu'elles ont adoptées successivement. Comme nous allons le voir, il existe une dialectique des dynamiques organisationnelles qui, une fois reconstruite, rend intelligible les caractéristiques actuelles de la grande corporation financiarisée. Cette dialectique nous conduira plus particulièrement à l'examen d'une forme spécifique qu'a adopté la corporation au 20^e siècle, soit la forme financière, qui est le produit d'interactions contingentes et cumulatives entre la corporation et son environnement, qui ont pavé la voie à sa financiarisation. C'est en effet d'abord à travers cette forme que les stratégies de gestion essentiellement financière des actifs se sont développées au sein même des corporations inscrites dans la division du travail, pour ensuite s'en émanciper et être reprises par des corporations financières spécialisées dans ces stratégies. On pourra assez rigoureusement associer cette émancipation à l'essor du processus de financiarisation du capitalisme, à partir de la moitié des années 1980. On comprendra ainsi l'importance de revenir sur l'une des principales origines de ce dernier en approfondissant les caractéristiques phénoménologiques de la forme pratique qui lui a servi de terreau, sur sa logique immanente de développement, ainsi qu'en revenant sur les circonstances socio-historiques particulières qui lui ont donné une consistance économique propre. En nous appuyant principalement sur les travaux de Neil Fligstein et du renouveau de la sociologie institutionnaliste de la corporation qui complète ceux-ci, nous souhaitons

récapituler ici les principaux jalons de l'histoire de cette organisation de la capacité à organiser au 20^e siècle. Mais auparavant, il faudrait dire deux mots au sujet des hypothèses générales de cette sociologie institutionnaliste afin de comprendre comment la théorisation qu'elle propose s'inscrit dans la présente enquête.

1. Remarques préliminaires sur la sociologie institutionnaliste de la corporation.

Située au confluent de la sociologie économique, de l'histoire et de l'économie politique culturelle, la sociologie institutionnaliste américaine de la corporation a ouvert ces dernières années d'importantes voies de recherche portant sur le développement historique de cette forme sociale, de ses structures et ses stratégies. Rompant avec les présupposés de l'analyse fonctionnaliste de la firme inaugurée par Alfred Chandler, pour qui les formes historiques de la corporation suivraient nécessairement le dessein tracé par les mécanismes naturalisés de l'efficacité organisationnelle, cette sociologie s'est élaborée sur la base de postulats réalistes, qui remettent à l'avant-plan le rôle des intentionnalités, des contingences historiques et des contradictions sociales dans l'analyse des organisations. Un jalon décisif – et, pour tout dire, fondateur – du renouveau de cette sociologie a été posé avec l'ouvrage de Neil Fligstein, *The Transformations of Corporate Control*, qui a cherché à produire un portrait synthétique de la transformation des corporations de son temps en recourant à la catégorie de contrôle. Il a proposé une schématisation idéaltypique à caractère réaliste des formes concrètes par lesquelles le contrôle corporatif s'est effectué aux États-Unis, en partant de la dynamique immanente des rapports sociaux noués à travers et autour de la corporation.

L'un des apports décisifs de Fligstein consiste à identifier le contrôle comme la médiation sociale par laquelle les dimensions structurelles (structure communicationnelle et financière) et stratégiques (construction des stratégies d'adaptation et de croissance, luttes d'intérêts des acteurs) de l'organisation corporative sont simultanément mises en pratique et reproduites dans un cadre « interprétatif » particulier. C'est précisément par le biais de ce cadre que le contrôle prend forme et « consiste », en tant qu'il oriente significativement les opérations de la corporation vis-à-vis de son environnement. Le contrôle, affirme Fligstein, se présente ainsi toujours sous des formes historiques déterminées, formes qui comprennent d'abord des conventions sur ce qu'il convient de faire pour que la survie de l'organisation

soit assurée : « The perspective that managers and entrepreneurs develop can be called a conception of control. This term refers to the fact that these actors want to control their internal and external environments. The way in which they try to achieve and exercise control is dependent upon their perspective of what constitutes appropriate behavior. »¹ Le contrôle des corporations se réalise ainsi sur le fond de l'horizon « significatif » partagé des conventions, qui circonscrivent, en un temps et un lieu précis, une gamme de stratégies et de structures jugées adaptées aux caractéristiques économiques et techno-juridiques du champ des organisations. Contrairement aux normes politiquement instituées, qui sous-tendent la référence à des principes substantiels à caractère contrafactuel, il faut bien comprendre que l'horizon significatif des conventions est en restructuration continue : n'impliquant la présence d'aucun Tiers instituant une distance entre les normes et les faits, ces conventions sont reproduites et orientées par les opérations quotidiennes des plus puissantes organisations. D'une certaine manière, elles constituent des communications particulières reconnues par toutes les organisations du système économique, des communications qui trouvent leur point de chute dans les structures décisionnelles des corporations. On y trouvera donc aucune autre prétention que celle de baliser pragmatiquement leurs stratégies, c'est-à-dire encore de réduire la complexité de leur environnement. Ici, le langage de la théorie des systèmes s'avère coïncider pleinement avec la nature de la réalité qu'il désigne : « Once in place as control perspectives, they are widely shared ways of reducing complexity of the world. They come into the existence in a piecemeal fashion and are articulated by representatives of the largest, most successful firms. They are propagated by the business press and informal links between organizations and then are supported by those organizations and organizational fields. »²

Selon Fligstein, trois principales conceptions stables et reconnaissables de contrôle de la corporation se sont succédées au 20^e siècle, avant que la dynamique de financiarisation n'en forge progressivement une quatrième à partir des années 1980. Ces conceptions, que nous allons aborder plus loin, ont chacune porté et été portées par des stratégies et des structures différentes, selon des configurations particulières que Fligstein désigne comme des formes de contrôle. Conventions, stratégies et structures doivent ainsi, selon lui, être

¹ Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, Harvard University Press, 1990, p. 10

² Ibid., p.12

analysées selon le développement de leurs interactions concrètes, qui contribuent toutes à la reproduction de la corporation comme système de capitalisation de puissance organisationnelle. Ces formes de contrôle changent dans le temps parce qu'elles sont soumises à au moins deux principales forces exogènes à la corporation proprement dite : les événements se déroulant dans l'environnement économique (type de concurrence, contexte économique général, stratégies des autres groupes, etc.), ainsi que les régulations gouvernementales, au premier rang desquelles figurent celles qui portent sur les pratiques jugées anticoncurrentielles, qui ont eu une fonction décisive dans l'expansion transnationale des organisations. Ces forces n'ont eu de cesse de pousser les corporations américaines à se restructurer pour s'adapter, ce qui a généré une instabilité que les managers aussi bien que les détenteurs de titres ont cherché à neutraliser par des « innovations » organisationnelles : « The key argument is that managers and owners in firms search for stable patterns of interaction with their largest competitors. Once stable patterns prove to be both legal and profitable, firms set up organizationnal fields that tend to produce and reproduce those patterns. »³ Historiquement, les innovations organisationnelles ayant mené à la formation de formes de contrôle stables ont été le fait des managers eux-mêmes, poursuit Fligstein, dont les cohortes successives ont cherché à imposer « leurs » conceptions du contrôle de la corporation. Pour ce faire, Fligstein relie « each new management model to a particular network of experts spanning corporations that employed its organizational power to push its preferred strategy – to convince firms owners and shareholders that the new model would outcompete the old. »⁴ En fait, il est possible de lire l'histoire du développement des organisations américaines au 20^e siècle comme l'histoire de « luttes » de factions entre managers, luttes dont l'enjeu était d'imposer une manière d'adapter la corporation à son environnement et de capitaliser sur ses dispositifs organisationnels. Évidemment, les conceptions du contrôle n'ont pas été forgées (seulement) par les managers : aux États-Unis le rôle des milieux d'affaires et des écoles de commerce, ainsi que des médias spécialisés ne peut être sous-estimé. Mais ce sont d'abord les managers qui ont été le « groupe porteur » de ces conceptions.

³ Fligstein, Neil, *The Architecture of Markets*, Princeton University Press, 2001, p.155

⁴ Zorn, D., Dobbin, F., Dierkes, J. et M. Kwok, « The New New Firm », *Nordiske Organisationsstudier*, 3, 2006.

Ainsi, comme nous allons le voir, les managers spécialisés dans la production manufacturière au début du 20^e siècle ont été éclipsés par une faction détenant davantage d'expérience en ventes et marketing. Cette faction de managers a montré que leur conception, largement alimentée par les crises du capitalisme et les régulations antitrust de l'époque, pouvaient donner davantage de stabilité et de profitabilité aux compagnies. De même, c'est suite à la mise en place de mesures contre les oligopoles au cours des années 1940-1950 que des managers formés à la finance ont progressivement imposé leurs vues, la structure conglomérale étant pour eux toute désignée pour procéder à une gestion essentiellement financière de la corporation. C'est au cours de cette période d'après-guerre que la corporation, soutenue par le gouvernement américain, a véritablement adopté une stratégie d'expansion « globale » de sa puissance et de conquête des marchés de la planète en transnationalisant ses activités. Toutes ces transitions, explique Fligstein, loin de répondre à de simples exigences d'efficacité, ont plutôt illustré le caractère arbitraire des stratégies construites par les managers afin que leurs organisations survivent : « the central goal of managers in the past hundred years has been to make sure their firms survived. To promote survival they proposed various forms of control, both inside and outside the firm. Internally, control was oriented to ensuring that organizational resources were deployed so that top management could be confident that their directives were being executed. Externally, this control was oriented toward establishing stable relations between competitors to promote the survival of their organizations. »⁵

Cette perspective défendue par Fligstein, ainsi que les matériaux sociographiques qu'il a mis en évidence, est clairement en phase avec l'un des aspects centraux de la thèse que nous cherchons à soutenir, soit que la corporation, une fois institutionnalisée, s'est déployée comme un système autoréférentiel dont le *modus operandi* est l'organisation de la capacité à organiser. Pour nous, la théorie du contrôle défendue par Fligstein recouvre et déplie les éléments formels dégagés au chapitre 4, en particulier ceux qui ont été associés au courant de la théorie managériale du contrôle ; puisque l'essentiel de l'organisation des capacités à organiser s'est consacrée, pour une bonne partie du siècle dernier, à contrôler les variables concrètes de l'environnement économique des corporations, la fonction des liaisons

⁵ Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p. 5

financières a été subordonnée à cette organisation. L'analyse des formes de contrôle proposée par Fligstein, en effet, insiste d'abord sur ce sous-système de coordination interne de la corporation qu'est la direction exécutive, ainsi que sur la structuration du système organisationnel. Comme nous allons le voir, les stratégies de coordination et d'adaptation financière de la corporation à son environnement correspondant aux formes typiques de contrôle qu'il a dégagé n'ont pas été analysées de manière spécifique par Fligstein, qui considère que les structures et les stratégies des corporations ne sont pas essentiellement déterminées par leurs liaisons financières. Ayant mené une enquête sur la composition des acteurs financiers dans la structure du capital des corporations américaines dans les années 1970 afin de déterminer leur effet sur les stratégies employées, Fligstein affirme qu'il n'a détecté aucune différence notable selon le type d'acteur présent, l'essentiel du « travail » de ces acteurs étant que la corporation se conforme aux conventions de gestion en vigueur dans le champ des organisations : « The empirical results support the view that American capitalism is organized as a set of markets where firms meet to compete and try to produce self-reproducing role structures. The social relations that exist among people who are owners, members of boards, and top managers are not consequential for making sense of how the managers and owners of the largest firms operate in the United States. »⁶

Si cette enquête portant sur les rapports entre les liaisons financières et les formes typiques de contrôle au 20^e siècle dégagées par la sociologie institutionnaliste reste à faire, nous pensons que cela n'affecte en rien la justesse de cette théorie, qui s'est élaborée en suivant phénoménologiquement le mode par lequel la « chose » s'est présentée à l'analyse. Comme nous l'avons mentionné plus haut, c'est davantage au tournant des années 1980, au moment où le système financier s'est constitué comme nouvel environnement de la corporation, que l'analyse des stratégies médiatisées par l'organisation des liaisons financières devient déterminant pour la compréhension du devenir de l'organisation de la capacité à organiser. Penchons-nous maintenant sur les origines et les développements du contrôle corporatif selon la dialectique historique présentée par Fligstein.

⁶ Fligstein, Neil, *The Architecture of Markets*, op.cit., p.124

2. Une généalogie des formes de contrôle au 20^e siècle

2.1 Les vertus de l'intégration verticale. Genèse et développement de la conception manufacturière de contrôle.

De 1895 à 1905, la première grande vague de fusions et d'acquisitions entre corporations acheva la transition, en Amérique, du capitalisme industriel au capitalisme avancé. Cette vague, qui « incorpora » définitivement les secteurs de l'acier, de l'agroalimentaire, des équipements de transport, du tabac et des produits chimiques, a eu pour fonction de normaliser la forme corporative et de la faire régner sans partage sur l'économie américaine. Parmi les causes qui expliquent l'extension massive de cette forme au cours de cette période décisive, les mesures antitrust mises en place par le gouvernement fédéral ont joué un rôle décisif. En effet, réagissant aux stratégies d'entrepreneurs « cartélisés » au sein d'un même secteur sous la forme de *pools* ou de *trusts*⁷, le gouvernement fédéral a rendu illégales ces ententes qui étaient réputées porter atteinte au « libre commerce ». Pièce-maîtresse de l'action gouvernementale en cette matière, le

⁷ Les *pools* constituaient une forme d'entente entre producteurs pour réguler stratégiquement la production, la vente ou encore le niveau des prix d'une ou plusieurs marchandises. Cette alliance entre organisations particulières ne débouchant pas sur la constitution d'une nouvelle entité, cette forme capitaliste était évidemment la plus fragile puisqu'elle reposait sur la reproduction d'un calcul d'avantage comparé réalisé par chaque entreprise. La forme juridique du *trust* est née pour pallier aux incertitudes inhérentes à cette première forme. Elle a consisté en une centralisation de la propriété des titres de toutes les entreprises réunies sous le même *trust*, centralisation aux mains de *trustees* (le conseil d'administration en fait) faisant cesser du coup toute compétition entre les sociétés. En échange des titres de chaque compagnie, le conseil d'administration émet aux actionnaires des certificats de dépôt de leurs titres de propriété. Bertrand de Jouvenel résume ainsi la différence entre ces deux premières formes : « Dans un *pool*, chaque entreprise constituante garde sa souveraineté. Elle est simplement liée par un contrat à terme. Dans un *trust*, elle aliène sa souveraineté. On pourrait dire que le *pool* est une alliance d'entreprises, et que le *trust* est une fédération d'entreprises. » (*La crise du capitalisme américain*, Paris, Gallimard, 1941, p.51-52) Pour De Jouvenel, la corporation de droit privé n'était que la phase avancée d'une évolution cohérente du *trust*. En effet, les certificats de dépôt de cette dernière forme ont rapidement été remplacés par des actions de la nouvelle société, unifiant ainsi non seulement la gestion financière de la société mais aussi la structure de propriété. « De sorte que les actionnaires échangent la propriété d'un certain pourcentage du capital d'une des sociétés constituantes, pour la propriété d'un pourcentage beaucoup plus faible du capital de toutes les sociétés réunies. » (Ibid., p.52). Tel est le principe de la corporation, qui consiste en la fusion pure et simple de plusieurs organisations en une seule corporation, dont l'unité se reflète dans sa structure financière, celle des titres de propriété et de ses créances. D'une forme à l'autre, la structure du contrôle organisationnel a changé : dans le *pool*, il s'agissait de contrôler le marché (à travers la production, les ventes et le niveau des prix) par le biais d'une entente inter-capitaliste ; dans le *trust*, il s'agissait de contrôler le marché et la production par le biais de la création d'une coordination de la structure productive déléguée par l'accord de différents propriétaires ; dans la corporation, le contrôle de l'environnement est maximisé, puisqu'à la coordination de la structure organisationnelle coïncide désormais avec l'unité de sa « propriété ». Avec la corporation, l'organisation capitaliste coïncide avec son concept.

Sherman Antitrust Act de 1890 a constraint entrepreneurs et hommes d'affaires à recourir à d'autres moyens que ces alliances illicites entre propriétaires pour réguler la compétition⁸. N'étant pas reconnue comme une forme économique anticoncurrentielle, la corporation est alors devenue le goulot d'étranglement par lequel toutes les plus grandes entreprises ont du passer pour continuer à faire des affaires, et ce, même si cela signifiait la complète métamorphose de la propriété et du capital eux-mêmes. Évidemment, soutient Fligstein avec raison, la massification de la forme corporative n'a pas pour autant aboli l'obstacle que les cartels cherchaient à contourner – soit la concurrence intercapitaliste – mais l'a plutôt reconduit dans le champ des rapports entre corporations : « The leaders of the new large firms generally saw cutthroat competition as their worse problem. They felt that competition had gone beyond reasonable market processes »⁹. Avec l'adoption de la forme corporative, toute une gamme de nouvelles stratégies de contrôle de la concurrence ont été avancées, à commencer par les fusions et acquisitions mises au service d'une intégration horizontale des organisations. Comme l'a décrit Veblen, cette stratégie visait à réguler les paramètres de la mise en marché d'un secteur déterminé, régulation qui s'est principalement manifestée par la fermeture d'installations : « The purpose of the large horizontal (same-product) mergers was to reduce the number of plants and, hence, control production enough to insure a reasonable rate of profit. Mergers would allow a newly created large firm to produce full-time in its most efficient plants, and thereby maintain prices, production, and profits. »¹⁰ La légalité de cette stratégie de contrôle de la concurrence par la création de grandes corporations régnant sur tout un secteur constitue,

⁸ La première section du Sherman Antitrust Act dit ceci : « Every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several States, or with foreign nations, is declared to be illegal.» (Department of Justice, *AntiTrust Division Manual*, section I, Fourth Edition).

⁹ Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., pp. 59-60.

¹⁰ Ibidem. Un exemple parmi tant d'autres : International Paper a été fondé en 1898, sur la base d'une fusion de plusieurs compagnies forestières. Au lendemain de sa création, les installations réputées peu efficaces ont été fermées, alors que l'activité de transformation s'est maintenue dans quelques autres, récemment modernisées ou détenant des avantages stratégiques liés aux coûts d'opération. La corporation contrôlant 75% du marché du papier journal, elle a rapidement été en mesure d'agir sur le niveau des prix : si une livre de papier journal se transigeait à 1,6 cents en 1897, elle a grimpé à 2,8 cents deux années plus tard. Le témoignage du premier président-directeur général de l'IP à la Commission industrielle n'évacue aucun détail au sujet de cette stratégie de contrôle (cf. U.S. Industrial Commission, vol. 13, 1900, p.431, cité dans Fligstein, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit. p.64)

hors de tout doute raisonnable, le principal motif expliquant cette faste période de fusions et d'acquisitions de 1895 à 1905¹¹.

Si la corporation et la massification des pratiques de fusion et d'acquisition se sont bel et bien implantées dans la vie économique américaine à partir de ce moment, cette première stratégie de gestion – soit la tentative de neutralisation de la concurrence par intégration horizontale - n'a cependant pas eu l'occasion de se déployer pleinement pour devenir une forme stabilisée et reconnaissable de contrôle. Les succès mitigés de cette stratégie, couplés à l'emploi courant de pratiques illégales pour y parvenir (du sabotage industriel à la formation de *pools* clandestins), exprimaient, au bout du compte, l'impossibilité d'un contrôle direct de la concurrence, et ont empêché toute stabilisation des rapports intercapitalistes. En fait, dans les premières années du 20^e siècle, la guerre était ouverte : aucun cadre de gestion, à part peut-être celui de la piraterie, n'a pu s'établir durablement et permettre à la corporation de se reproduire de manière stable et soutenue : « the organizational fields of the largest firms continued to be unstable. There were no accepted rules to define how firms could avoid destructive competition, so they attempted to control their markets through various aggressive trade tactics, continued mergers, cartels, getting the federal government to guarantee profitability »¹².

Cherchant à réguler de manière fonctionnelle ce champ de bataille, les autorités publiques ont « complexifié » l'environnement des corporations en poursuivant leur activité réglementaire pour aménager de manière pragmatique les conditions d'un libre marché. Pourquoi « complexifié » ? Parce que du point de vue de ces organisations récemment libérées, le gouvernement, tombé dans l'environnement, est devenu une importante source de bruit pour elles. D'autant que les régulations publiques américaines, dépourvues de lignes directrices stables propres au pouvoir politique, sont elles-mêmes en remaniement continu : « State action, in the form of regulatory change, represents a major source of uncertainty, particularly in the United States, where the state provides a complex and ambiguous environment and constructs laws that rarely provide organizations with clear-

¹¹ Bittlingmayer, George, « Did the Antitrust Policy Cause the Great Merger Wave ? », *Journal of Law and Economics*, no. 28, 1985.

¹² Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.89

cut guidelines for compliance »¹³. Les corporations ont du composer très tôt avec cet environnement réglementaire. Réalisant que les tendances anticoncurrentielles n'avaient rien perdu de leur vigueur en rendant illégaux les *pools* et les *trusts*, le gouvernement fédéral a de fait renforcé, de 1900 à 1914, les régulations encadrant les opérations de la grande corporation. Ces années, désignées sous le terme de *Progressive Era*, ont été jalonnées de plusieurs pièces législatives inspirées du Sherman Act (Federal Trade Commission Act, Hepburn Act, Clayton Act, etc.) et destinées à préciser l'action gouvernementale contre les dynamiques monopolistiques ou oligopolistiques dans un ou plusieurs secteurs. Dans tous les cas, cependant, ce n'est pas tant la forme corporative que les pratiques « inappropriées » qui ont été jugées illégitimes et illégales. Cette réglementation, au bout du compte, a eu pour fonction de légitimer la forme corporative : les autorités publiques aussi bien que les dirigeants américains « did not set out to destroy the large corporation. Instead, each attempted to protect the legitimacy of the system by using existing law against the worst offenders or proposing new laws to change the rules of the system. »¹⁴ C'est aussi dans cet esprit qu'a été mise sur pied la Commission industrielle, qui avait précisément pour mandat de documenter les pratiques courantes de la *big business* américaine afin de donner au gouvernement fédéral les moyens d'organiser les conditions d'un marché aussi concurrentiel que possible, tout en hissant la corporation au statut de forme *a priori* de l'organisation capitaliste.

D'autre part, le modèle de l'intégration horizontale s'est avéré, sur le strict plan de l'efficacité économique, assez peu performant. Cette stratégie, qui a eu un puissant impact sur la structure financière et la division du travail aux États-Unis, a abouti, plus souvent qu'autrement, à des faillites ou des rachats. Comme l'avance Fligstein, « about 60 percent of the mergers failed, however, and that suggest that the new large firms were not efficient. Indeed, this implies that instead of creating economies of scale, mergers created diseconomies of scale. »¹⁵ Si, en 1909, 45 des 100 plus grandes corporations industrielles étaient issues de cette stratégie d'intégration, il n'en restait plus que 27 dix ans plus tard¹⁶.

¹³ Zorn, Dirk, « Here a Chief, There a Chief : the Rise of the CFO in the American Firm », *American Sociological Review*, 69, juin 2004, p.349

¹⁴ Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.89

¹⁵ Ibid., p.74

¹⁶ Ibid., p.78

Contrairement à la thèse « orthodoxe » défendue par Alfred Chandler¹⁷, l'incorporation massive de l'économie américaine à cette époque, ainsi que la stratégie d'intégration horizontale qui lui était concomitante, ne peuvent être simplement expliquées en des termes d'efficacité économique. En suivant l'interprétation de Veblen et de Kolko¹⁸, il est beaucoup plus conforme à la réalité d'affirmer que ce mouvement a davantage répondu aux intérêts d'une élite économique qui, tout en cherchant à valoriser son patrimoine financier au prix d'une « accumulation initiale » par la corporation, a du coup accéléré une mutation décisive du capitalisme qui n'était pas très « efficace » à ses débuts.

C'est ainsi qu'à partir de la fin des années 1910, confrontées à un environnement réglementaire et économique hostile à la stabilisation et l'expansion de leur puissance organisationnelle, les plus grandes corporations ont expérimenté une forme stabilisée de contrôle destinée à leur garantir de meilleures conditions de reproduction. Cette forme, qui s'est pleinement déployée à partir des années 1920, était basée sur le principe selon lequel la croissance des capacités organisationnelles et la neutralisation des effets néfastes de la concurrence ne pouvaient être garanties qu'en exerçant un contrôle sur les prix à tous les niveaux du procès de production. En soustrayant des aléas du marché les différents segments nécessaires à la production et à la commercialisation des marchandises, la corporation pouvait ainsi stabiliser les coûts et les prix de vente, et du coup, ses flux de dépenses et d'investissement. Si les tentatives de contrôle direct de la concurrence avaient auparavant échoué, un contrôle indirect de celle-ci par la régulation des prix devenait possible. Et cette régulation ne pouvait être envisagée qu'en poursuivant une stratégie basée sur les fusions et les acquisitions, désormais axées sur l'intégration verticale : « A leading firm that controlled a large portion of the output of a given organizationnal field operated as a price setter. To set prices, the actors in that firm had to control their suppliers and marketing in order to increase their own efficiency and have the potential to cut off other firms from supplies or customers. »¹⁹ C'est ainsi que des corporations, misant sur cette stratégie, sont parvenues à contrôler la plupart des variables économiques importantes de leur environnement, ainsi qu'à occuper une position dominante dans la toile des rapports de

¹⁷ Chandler, Alfred, *The Visible Hand*, Cambridge, Harvard University Press, 1977, chapitre 1.

¹⁸ Kolko, Gabriel, *The Triumph of Conservatism*, Free Press of Glencoe, 1963.

¹⁹ Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.98

force entre organisations. La capacité à fixer les prix établissait, affirme en effet Fligstein, la puissance organisationnelle propre d'une corporation et manifestait sa position relativement aux autres. Une fois cette variable régulatrice déterminée par la corporation dominante du secteur, les concurrents suivaient et élaboraient leurs stratégies en fonction d'une maximisation du différentiel de valeur lié aux coûts : « The leading firm also had to communicate to its competitors that it could set prices and make sure that they knew what it intended to charge. In this situation, actors in other firms responded by following the price leader and integrating to retain some control of both suppliers and marketing. »²⁰

À la suite de Fligstein, on peut qualifier de « manufacturière » cette première forme typique de contrôle dans la mesure où la stratégie d'intégration verticale en vigueur exigeait, pour être efficace, une connaissance et une organisation substantielle de l'industrie dans laquelle la corporation avait fait sa niche. Le contrôle de l'ensemble des intrants, ainsi que des segments de la production et de la mise en vente des marchandises, nécessitait que des managers formés aux affaires, mais aussi et d'abord aux processus industriels, soient à la tête des organisations ; capitalisant sur la « concaténation » de l'industrie afin de jouer sur les différentiels de prix, ce sont davantage les ingénieurs « saint-simoniens » qui ont structuré l'économie américaine des années 1920 : « Individuals with manufacturing backgrounds claimed the power in the largest firms on the basis of their intimate knowledge of the production process, knowledge that was essential to the formation of organizational fields. »²¹ Cette forme de contrôle a constitué une convention entourant la manière de « bien gérer » une corporation, qui a fait office de « norme » dans les milieux d'affaires. Selon cette convention, c'est au contrôle d'une ligne de produits, de l'extraction des ressources nécessaires à leur fabrication jusqu'à leur mise en vente, qu'une corporation devait se concentrer pour survivre. En réussissant à internaliser les différents segments de production de ces lignes ainsi que leurs instances de valorisation, il devenait possible d'agir sur le marché des produits ainsi que sur le niveau des prix.

Ayant d'abord été mis de l'avant dans les secteurs de l'acier, du pétrole, des pâtes et papiers, ainsi que de la machinerie agricole, cette forme de contrôle a en outre eu pour effet de faire relâcher, pour un temps du moins, la pression qu'exerçait l'environnement

²⁰ Ibid., pp.98-99

²¹ Ibid., p.105

réglementaire de la corporation. Contrairement à la période précédente, que l'on pourrait caractériser comme une phase d' « accumulation initiale » de l'organisation capitaliste développée, les corporations mettant en œuvre cette forme de contrôle ont exercé des manœuvres plus difficilement associables à des pratiques anticoncurrentielles ; contrairement aux stratégies d'intégration horizontale, qui entraient plus directement en conflit avec les conditions d'un « libre marché » et prêtaient ainsi davantage flanc aux dispositions antitrust, il fallait désormais démontrer que l'intention de l'intégration verticale était de contrôler les prix et la concurrence, ce qui se laissait moins facilement identifier.

Si cela explique en partie pourquoi les gouvernements fédéral et régionaux ont, à partir des années 1920, diminué les « irritants » législatifs et réglementaires, il faut ajouter ici le fait – capital – qu'ils sont eux-mêmes entrés dans une dynamique de mobilisation économique générale de la société faisant de la corporation la pièce-maîtresse de la prospérité nationale. La guerre de 1914-1918, ainsi que les indiscutables succès industriels du communisme soviétique, ont constitué deux formidables accélérateurs de cette dynamique²², qui a contribué à liquider les derniers scrupules doctrinaux des tenants du libéralisme « classique » en Amérique²³. À partir de ce moment, pourrait-on dire, les gouvernements aux États-Unis ont non seulement définitivement accepté de composer avec l'*imperium in imperio* qu'ils venaient de libérer, mais ils ont cherché à capitaliser de plus en plus sur lui pour intégrer les derniers éléments étrangers (*intra-* et *extra-muros*) aux prémisses économiques et culturelles du *life-style* américain²⁴. Autrement dit, avec cette première véritable forme stabilisée de contrôle de la corporation, l'organisation de la capacité à organiser venait de se déployer pleinement.

²² Hobsbawm, Eric J., *L'âge des extrêmes. Histoire du court 20^e siècle*, Bruxelles, Le Monde diplomatique, 2008.

²³ Avec la guerre, la réconciliation avec l'état de fait était consommée : « The experiences of the war changed both Baruch's [qui présidait le fameux *War Industries Board*] and Wilson's attitude toward the large firm. Following the war their anti-firm rhetoric was replaced with praise for the large firm's patriotism and contribution to progress » (Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.112)

²⁴ C'est la thèse défendue notamment par John K. Galbraith dans *Le nouvel état industriel*, Paris, Gallimard, 1989, ainsi que par Daniel Boorstin dans *The Image. Or What Happened to the American Dream*, à paraître en français aux éditions Lux.

2.2 La croissance par la différentiation. Sur le contrôle par les ventes et le marketing.

Parce qu'elle est une forme sociale privée de tout principe contrafactuel d'orientation, la grande corporation n'a suivi qu'un temps les conventions propres à cette première forme de contrôle, qui est vite devenue obsolète. Au premier rang des causes expliquant cela, la grande dépression des années 1930 a passablement modifié l'environnement des corporations, et de nouvelles stratégies ont dû être mises de l'avant pour qu'elles s'adaptent à cet environnement. L'effondrement de l'économie américaine suite au crash de 1929 a en effet révélé une faille décisive de la forme manufacturière de contrôle. Quelle est cette faille ? Son incapacité à contrôler la demande de marchandises, et donc à assurer le bouclage du procès de valorisation. La régulation des prix constituant le principal objectif des corporations manufacturières, ces dernières n'ont mis l'accent que sur le procès de production des marchandises ainsi que ses différents segments, la demande étant repoussée dans l'environnement de la corporation. Ainsi, lorsque déclinaient ou s'effondraient les marchés, la principale – et, en fait, la seule - manière pour les corporations dirigées selon une forme manufacturière de contrôle de maintenir et rehausser les prix était – et est toujours - de diminuer les capacités de production et d'attendre.

La grande dépression a causé un électrochoc à l'économie américaine dans son ensemble puisque les corporations dominantes des secteurs stratégiques suivaient en gros les mêmes prescriptions de ce modèle. C'est ainsi que la stratégie poursuivie face à la crise économique fût de diminuer massivement les capacités de production sous contrôle afin de contrer les tendances déflationnistes des prix. Mais ne voyant pas de reprise vigoureuse de la vente des produits, les organisations n'ont pas relancé la production, aggravant du coup ces tendances : « The leaders of the large firms dominated by the manufacturing conception saw the key problem as low prices. This meant that they were intent on controlling prices by cutting production. But once prices were stabilized, they were cautious about increasing production for fear that prices would again collapse. Since their competitors had roughly equal production capacities and costs, all would lose by too rapid an increase in production. »²⁵ Faisant pression sur le gouvernement fédéral afin de leur permettre de se « relancer », les corporations ont obtenu de l'administration Roosevelt le *National Industrial Recovery*

²⁵ Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.117

Act (NIRA) en 1933, rédigé par le directeur-général de General Electric, qui suspendait les lois antitrust et permettait de nouveau la formation de cartels. Mais à mesure que les grandes organisations faisaient progressivement remonter les prix, la production, quant à elle, demeurait au beau fixe : le niveau des salaires et de l'emploi diminuait alors que le NIRA, l'une des pierres angulaires du *New Deal* de Roosevelt, visait exactement le contraire. Après avoir été déclaré inconstitutionnel en 1935, le NIRA fut renversé en 1937 par un Roosevelt « déçu » des corporations, qui relança une campagne de mesures antitrust.

C'est essentiellement à la faveur de cette crise de l'économie américaine qu'une autre conception du contrôle, conçue dans les années 1920, a véritablement pris son essor au cours des années 1930, une conception faisant des stratégies de vente et marketing le dispositif architectonique de l'insertion des corporations dans la division industrielle du travail. Plutôt que de concentrer leur puissance sur le contrôle des coûts liés au processus de production, de grandes corporations ont vu qu'il s'agissait désormais de déplacer le foyer des stratégies vers le contrôle des marchés de consommation des produits, afin que les procès de production se développent sur cette base. Cette conception était appuyée par de nouvelles évidences produites par le système communicationnel du management : « essentially speaking, a factory does not exist for production, but for marketing the goods produced ; goods have no value whatever unless there is a market for them and unless they can be sold to that market, and sold economically and effectively »²⁶. La prise en charge de ce moment par la corporation a mené à l'organisation des dispositifs de commercialisation, du « *branding* » aux campagnes de publicité, de manière à garantir la survie et l'expansion de l'organisation par la production continue de nouveaux débouchés : « If one product line faltered, firms ensured their survival by making new products, products for which markets did not yet exist or for which demand was high. »²⁷. Cette organisation avait évidemment pour but de garantir un niveau de consommation des marchandises, et donc d'améliorer la robustesse des capacités financières – c'est-à-dire les liquidités présentes et les revenus futurs anticipés - de la corporation les produisant. Une fois la production intégrée dans la

²⁶ Sullivan, J., « The Contribution of the Association of National Advertisers to Better Present Business Practices », *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, no.115, p.116, 1924, cité dans : Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.124

²⁷ Ibid., p.118

logique de l'organisation capitaliste avancée, dit Fligstein, c'est sur sa capacité à écouler des stocks, ainsi qu'à renouveler de manière permanente son offre de produits, que l'efficacité des corporations a été évaluée et que les stratégies de capitalisation financière ont été développées.

C'est précisément de cette époque que date l'extension massive des sciences appliquées aux manipulations du « comportement humain ». Les analyses de marché et le développement de ces techno-sciences ont rapidement pris le pas sur la rationalisation de type taylorienne de la production industrielle, bien que la plupart des managers ont conçu ce processus de fabrication du consommateur comme une extension du taylorisme²⁸. Cette dynamique s'est matérialisée par la mise sur pied, au sein des départements des ventes, des unités de gestion de la publicité et du marketing destinées à créer une « clientèle » et des pratiques de fidélisation de ces dernières à des lignes de produits²⁹. Cette tendance prendra de l'ampleur après la seconde guerre mondiale : en 1947, on estimait que 50 millions U\$ étaient investis annuellement par les corporations pour ces opérations de mise en marché, comparativement à 10 millions U\$ en 1939³⁰. De coquetterie, la publicité est devenue une pratique essentielle pour assurer à la survie des corporations : « The notion that advertising was a sort of corporate luxury, to be indulged in where there are no demands left over, now seems archaic and quaint. Businessmen are increasingly inclined to view the appropriartion as a true capital investment – as much so as a new plant »³¹ En outre, c'est aussi à cette époque que les départements de recherche et développement vont progressivement prendre leur essor, les directions managériales réalisant assez tôt qu'il fallait aménager un sous-système communicationnel dont la principale fonction serait de faciliter les rétroactions des signaux de consommation sur les processus de production : avec les dispositifs de « R&D », les caractéristiques de la demande présente et anticipée de marchandises devenaient des variables cruciales que l'on branchait directement sur le procès de production lui-même.

Cette régulation de la production par les ventes et le marketing, qui a d'abord été poussée par des managers ayant une expérience en ce domaine, s'est manifestée par la

²⁸ Cela fût effectivement matière à débat, entre 1920 et 1927, à la *Taylor Society*.

²⁹ Ewen, Stuart, *Consciences sous influence*, Paris, Aubier-Montaigne, 1983.

³⁰ *Fortune*, novembre 1947, cité dans : Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.231

³¹ Ibid., p.232

création – ou l’acquisition – par les corporations de plusieurs lignes de produits inter-reliés, et « singularisés » les uns des autres par des modèles, des logos ou des marques. Contrairement à la conception manufacturière de contrôle, en effet, les corporations de la fin des années 1930 ont massivement adopté des stratégies de diversification de leurs produits et de leurs modes de commercialisation. Sans délaisser l’ambition d’intégrer de manière verticale la production de certaines marchandises présentant des perspectives de développement favorables³², ces corporations ne cherchaient plus tant à se positionner dans un secteur par le contrôle des prix qu’à mettre l’accent sur l’ouverture de nouvelles niches et le développement de produits complémentaires, segmentant du coup les marchés – et la consommation - de manière virtuellement illimitée. Pour les managers de l’époque, plusieurs raisons, affirme Fligstein, justifient cette diversification : « The major reasons for diversification were by this time well established : to employ excess plant capacity, to eliminate seasonal humps, to guard against dependency on one industry, to enter new expanding industries, to supplement existing product lines, to use old products to create new product, and to secure a larger share of business in general »³³.

L’un de ces motifs nous permet de préciser ici une caractéristique de cette stratégie : si, à partir de la crise de 1929, les corporations ont cherché à stabiliser leurs sources de revenus et leurs stratégies d’endettement en diversifiant leurs stratégies de contrôle de la demande, il faut préciser qu’elles l’ont entrepris, pour l’essentiel, dans les mêmes secteurs d’activités. Dans les industries du caoutchouc, des produits chimiques, de l’alimentation et des appareils électriques, qui sont les industries où la plus grande diversification de produits a eu cours entre 1929 et 1954³⁴, la quasi-totalité des corporations ayant introduit de nouveaux produits opéraient déjà dans ces secteurs ; ces nouveaux produits n’ont constitué, plus souvent qu’autrement, qu’un élargissement d’une gamme de produits déjà existante, lorsque ce n’étaient pas une lignée de produits connexes. Ainsi, cette phase historique de développement de la corporation a vu les organisations dominantes miser davantage sur une stratégie de *croissance interne* de leurs capacités opérationnelles, ce qui implique un

³² Si, en 1929, 51% des 102 plus grandes corporations américaines mettaient de l’avant des stratégies d’intégration verticale, plus de 79% de ce même nombre le faisaient encore en 1948 (*Cf. Fligstein, Neil, The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.145, tableau 4.1). Ceci dit, le poids de l’intégration verticale dans les stratégies de valorisation diminuera considérablement au cours de cette période.

³³ *Ibid.*, p.128

³⁴ Gort, Michael, *Diversification and Integration in American Industry*, Princeton, Princeton University Press, 1962, p.131, cité dans : Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.151, tableau 4.5.

recours massif aux fonds propres pour financer les dépenses d'investissement et des stratégies d'endettement basées sur le long terme avec un secteur bancaire « conservateur ». Avec le recul, il semble clair que le recours à cette logique de croissance ait historiquement constitué une exception, la « règle » de développement des corporations avant et après cette forme de contrôle ayant mis à l'avant plan ces pratiques de croissance externe que sont les fusions et acquisitions, ainsi que des stratégies d'endettement de plus en plus spéculatives.

De manière concomitante au déploiement de cette diversification de l'offre de produits, des transformations structurelles importantes sont survenues durant cette période. C'est en effet avec la forme de contrôle basée sur les ventes et le marketing que la structure multidivisionnelle d'organisation de la corporation s'est imposée. Cette structure, longuement analysée par Alfred Chandler³⁵, a en quelque sorte matérialisé le principe de cette forme de contrôle et le système de communication qui lui est propre : cette structure dite en « M » a permis au sous-système managérial de coordonner efficacement le processus de différenciation interne de la corporation en décentralisant l'administration des lignes de produits. Comme dans les cas de DuPont et General Motors, qui ont été retenus par les théoriciens du management de l'époque comme des corporations-modèle³⁶, cette structure décentralisée mettait à la tête de chacune des branches de l'organisation des responsables en marketing, qui ensemble participaient au sous-système de coordination exécutive : « The marketing director in each department reported directly to the department head and controlled market research and sales. More important, the marketing manager was also responsible for new product development, requesting production schedules, and controlling finished goods inventory. »³⁷ Cette structure décentralisée du système de coordination est, avec les stratégies de différenciation interne de mise en marché des produits, ce qui caractérise la forme de contrôle basée sur les ventes et le marketing.

³⁵ Notamment dans son ouvrage *Scale and Scope : the Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, Belknap Press, 1990.

³⁶ À titre d'exemple, mentionnons Peter Drucker, grand « guru manager » américain, qui a érigé General Motors Corp. au rang de « concept » de la corporation. La théorie qu'il a élaboré (à la demande) de cette organisation a fait école partout aux États-Unis et dans les plus grandes *business schools* des pays occidentaux ou occidentalisés. Cf. *The Concept of the Corporation*, New York, The John Day Company, 1946.

³⁷ Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.234

2.3 L'essor du conglomérat et de la forme financière de coordination.

Au lendemain de la Deuxième guerre mondiale, les stratégies de diversification des activités des corporations n'étaient plus à défendre. En l'espace d'une vingtaine d'année, la « bonne manière » de gérer les affaires était passée d'un principe de spécialisation manufacturière visant à contrôler les capacités de production d'une marchandise à celui d'une différentiation de l'offre de produits inter-reliés tirée par le contrôle de la consommation. Si les tenants de ce dernier cadre de gestion ne répugnaient pas à recourir aux fusions et acquisitions, celles-ci étaient néanmoins opérées dans le but d'occuper des niches spécialisées dans le marché des produits, ce segment fût-il fortement différencié. Or, à partir de ce moment, soutient Fligstein, les indicateurs financiers furent utilisés de manière croissante pour appuyer les opérations de coordination des managers spécialisés en marketing. À mesure que se décentralisaient les fonctions et les capacités inférieures de régulation, en effet, le sous-système de la coordination exécutive, ainsi que les actionnaires, ont trouvé dans ces indicateurs des communications adaptées au niveau de plus en plus général et abstrait des activités de la corporation. Comme nous l'avons vu avec Veblen au chapitre précédent, le développement de la corporation a tendanciellement « appauvri » les fonctions de décision en les réduisant à l'examen des articulations financières entre les principales opérations de l'organisation. Ce faisant, les principes de gestion financière devaient prendre une place dont l'importance, à la faveur des contingences historiques, allait devenir grandissante. Au point où, à partir des années 1950, une nouvelle forme de contrôle basée essentiellement sur ces principes s'est cristallisée et a progressivement recouvert les impératifs du cadre de gestion précédent. Prenant appui sur les stratégies de diversification déjà mises de l'avant, cette forme dite « financière » de contrôle s'est déployée de l'intérieur même de la corporation. Il faut dire cependant que l'essor de cette forme, loin de n'être que le fait d'une dynamique endogène au modèle de gestion antérieur lui-même, est aussi tributaire d'une modification des communications propres à l'environnement réglementaire. À partir de la fin des années 1930, en effet, les corporations ont fait face aux nouvelles politiques antitrust mises en place par le gouvernement fédéral, ce qui a fait germé, aux côtés de la forme de contrôle axée sur les ventes et le marketing, un autre cadre de gestion qui ira éclore après la seconde guerre mondiale. C'est donc des

caractéristiques de cet environnement réglementaire dont nous devons d'abord partir, pour préciser ensuite la nature et la portée de ce cadre de gestion qui s'est maintenu jusqu'aux années 1980 et qui a pavé la voie à la financiarisation des stratégies des corporations.

Après un bref intermède, la lutte antitrust menée par le gouvernement américain repris en intensité lorsque s'écoulaient les dernières années de la crise économique des années 1930. Roosevelt enclencha alors une nouvelle campagne de répression des « excès » des grandes corporations, en mettant d'abord sur pied, en 1937, la Commission temporaire sur l'économie nationale. Destinée à faire la lumière sur les raisons expliquant la Grande dépression, cette Commission déposa un rapport final en 1941 qui identifiait clairement le problème et la solution. Un passage décisif de ce rapport mérite d'être cité *in extenso* : « We know that most of the wealth and income of the country is owned by a few large corporations, that these corporations in turn are owned by an infinitesimally small number of people and that the profits from the operation of these corporations go to a very small group with the result that the new opportunities for new enterprise, whether corporate or individual, are constantly being restricted. The committee therefore recommends the vigorous and vigilant enforcement of the antitrust laws, confident that an awakening business conscience will realize the necessity of complete cooperation in the elimination of monopolistic practice. »³⁸ Si les dispositions juridiques mises en place dans la foulée du Sherman Act avaient eu des effets certains, observaient les membres de la Commission, les corporations avaient néanmoins trouvé des manières de s'adapter à ces dispositions et à accentuer leur puissance sociale et économique. Il fallait donc que le gouvernement se dote de dispositions juridiques nouvelles qui, en plus d'interdire l'intégration horizontale et les cartels, ratisseraient assez large pour décourager toute concentration et centralisation d'actifs d'un secteur. Prenant acte du fait que les stratégies de diversification mises en œuvre à partir des années 1930 avaient reconduit les pratiques anticoncurrentielles à travers la création d'oligopoles constitués par des corporations gigantesques, la Commission a appelé à combattre ces dernières au nom du fait qu'elles menaçaient la « démocratie économique » en reproduisant, par leur puissance, des tendances typiques des organisations

³⁸ U.S. Temporary National Economic Commission, *Investigation of Concentration of Economic Power*, 43 volumes, Washington, 1941, p.39. (Cité dans : Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.166)

totalitaires : « The argument was made time and again that the largest firms were too dominant in American economic life. The fear was that continued growth of large firms would develop into fascism – large firms united with the state to control society – or communism – firms so large the state would have to take them over. »³⁹

La Commission fût entendue. Au sortir de la guerre, le gouvernement avait créé une véritable « communauté antitrust », composée de plusieurs organismes (la Federal Trade Commission, la division antitrust du département de la Justice et le bureau du Procureur général, notamment) chargés d'enquêter sur les activités des corporations. Ayant le Congrès derrière elle, cette communauté partageait l'idée générale selon laquelle il fallait dégonfler la taille des corporations afin de permettre au libre commerce de s'exercer et, du coup, de rendre l'économie américaine globalement plus efficace. Plus : légiférer contre cette tendance à la concentration signifiait, ultimement, être pour un gouvernement moins interventionniste soutenait-on alors⁴⁰. C'est sous l'administration Truman que la pierre de touche de cette nouvelle charge antitrust fût déposée, en 1950, à la Chambre des représentants : venant combler certaines failles du Clayton Act de 1914, le Celler-Kefauver Act rendait non seulement les fusions verticales et horizontales illégales, mais il consacrait la capacité des autorités publiques de pouvoir bloquer toute transaction portant sur des titres et/ou des actifs pouvant diminuer de manière substantielle la compétition entre les corporations impliquées. Appuyée par des jugements de la Cour suprême cités en exemple, la lutte antitrust voulait opérer en ce sens : « The Celler-Kefauver Amendment to Section 7 of the Clayton Act has now been made effective by judicial ratification. The Supreme Court has said that the Act means exactly what it says [...]. It prohibits acquisitions, either stock or assets, where competition in any line of commerce in any section of the country may be substantially lessened. »⁴¹ Dans les faits cependant, ce sont d'abord les fusions et acquisitions verticales et horizontales dans un même secteur d'activités qui ont été visées par les poursuites ; devant la complexité des montages liés aux stratégies d'acquisition, on

³⁹ Ibid., p.164

⁴⁰ Siégeant à la Chambre des représentants, Emmanuel Celler énonce clairement cet argument : « We know that in many lines the middle sized concerns are either more efficient than the big ones, or else there is no difference. I think that bigness brings bigness in labor unions concomitantly. Big business and big labor unions bring about big government too. » (Cité dans : Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.177).

⁴¹ Loevinger, Lee, « Significant New Antitrust Developments », adresse à la section antitrust de l'Association du Barreau des États-Unis, 1962, cité dans : Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.202).

peut facilement comprendre le choix des cibles de la communauté antitrust, qui s'est limitée aux cas où les entraves au « libre commerce » étaient les plus évidentes. La synchronisation des organisations gouvernementales dirigée d'abord par Truman, puis ensuite par Eisenhower, donnera à cette lutte antitrust une relative efficacité, et les corporations opérant dans les années suivant la fin de la guerre seront contraintes de croître dans cet environnement réglementaire. C'est la raison pour laquelle cette loi a poussé dans deux directions nouvelles et largement complémentaires le processus d'expansion de la puissance organisationnelle des corporations.

D'abord, sur le plan intérieur, cette loi a contraint celles-ci à accroître la diversification de leurs activités, ce qui était déjà en cours depuis les années 1930-1940, les corporations commençant à dissocier massivement leur stratégies de croissance du développement de secteurs industriels spécifiques. Ainsi, soutient avec raison Fligstein, le Celler-Kefauver Act a mené les corporations à trouver refuge dans une forme organisationnelle basée sur une stratégie de diversification de produits disparates et non inter-reliés, soit le conglomérat : « If firms were in noncompeting lines how could one argue that competition was lessened. Indeed, by definition, conglomerate mergers imply noncompetition. »⁴² De là il est possible de comprendre pourquoi, dès le début des années 1950, un certain nombre de corporations de taille intermédiaire ont commencé à explorer une autre conception du contrôle, basée cette fois-ci sur une croissance générée par des fusions et des acquisitions dans des secteurs non liés entre eux. Il s'agissait en fait, pour les managers, de ne plus penser en termes de développement de secteurs, mais en termes de stratégies de placements.

Ensuite, et plus fondamentalement, le Celler-Kefauver Act est venu en quelque sorte renforcer la stratégie d'expansion mondiale des corporations américaines, qui ont trouvé dans la transnationalisation de leurs activités un moyen privilégié pour étendre leurs capacités de contrôle et contourner les contraintes provenant de leur environnement économique et réglementaire. Le conglomérat est ainsi une forme basée non seulement sur la diversification sectorielle mais, surtout, sur la mondialisation de ses opérations. Si les mesures antitrust après la Deuxième guerre mondiale avaient pour fonction de régulariser le développement des corporations une fois ce dernier arrivé à « maturité » aux États-Unis,

⁴² Ibid., p.200

elles ont eu aussi pour effet de dérouler une infrastructure organisationnelle quadrillant le « monde libre ». Cette infrastructure allait permettre de court-circuiter les logiques institutionnelles encore effectives, tant sur les plans nationaux qu'internationaux, et ainsi de généraliser la logique organisationnelle développée à l'échelle du monde. Plus que tout, cette première vague de mondialisation du capitalisme avancé mené à partir de la puissance de la corporation a constitué la rampe de lancement pour que les intérêts géostratégiques des États-Unis, mais aussi leurs conceptions du gouvernement et des droits de la personne morale, puissent prévaloir dans la régulation de l'ordre mondial d'après-guerre. Le slogan « ce qui est bon pour General Motors est bon pour l'Amérique » a énoncé durant une campagne de marketing une vérité sociologique tout à fait fondamentale, soit « que la puissance américaine, notamment au niveau du gouvernement et de l'administration mais aussi au niveau du Congrès ainsi que dans la sphère culturelle et identitaire, s'identifie elle-même largement à l'expansion des corporations multinationales, et que les intérêts de ces dernières sont presque toujours directement assumés comme leurs intérêts propres aux États-Unis »⁴³.

Contrairement à ce qui la précédait, la forme dite financière de contrôle de la corporation ne cherchait plus à capitaliser sur les ventes et le marketing, pas plus que sur une stratégie de contrôle d'un marché intérieur de produits par une offre diversifiée. Selon cette conception, la corporation représentait désormais une collection d'actifs, intégrés et hiérarchisés en fonction de leur contribution aux performances financières globales de la corporation. Tendanciellement dépourvues de liens organiques avec la dynamique des secteurs dans lesquels les corporations décidaient d'investir, les opérations d'achat, de maintien ou de vente d'actifs devaient désormais être évaluées en fonction d'indicateurs financiers homogènes et généraux permettant de comparer les performances de ces actifs : « Financial criteria alone were used to evaluate the performance of products. The industry of a firm do not matter. Firms had product lines with different rates of return and growth. The executive's function, therefore, was to invest so that sales, assets, and profits would increase. If products or divisions did not meet expectations, they were divested and new

⁴³ Freitag, Michel, *L'impasse de la globalisation*, Montréal, Écosociété, p.191

ones purchased. »⁴⁴ Cette conception de la croissance assurée par une stratégie de placement plutôt que de développement sectoriel a modifié la fonction de coordination exécutive de l'organisation, qui se présentait maintenant comme processus d'allocation de ressources financières à ses différentes divisions. Un peu à la manière d'un investisseur gérant un portefeuille, l'organisation exécutive considérait ainsi ces divisions comme des emprunteurs qui, assujettis à des normes financières de rentabilité, devaient rivaliser entre eux pour obtenir le maximum de ressources capitalistiques selon les meilleures conditions de financement. La stratégie dominante de l'organisation exécutive du conglomérat consistait donc à investir dans les divisions offrant des potentiels de croissance – *ie.* des perspectives de rendements futurs – à court terme, et à se départir de divisions peu prometteuses. En fait, le conglomérat s'est présenté comme une forme corporative spécialisée dans l'achat et la vente d'actifs, ces deux opérations étant basées non sur l'état actuel et à venir de la demande mais sur l'évaluation actuelle portant sur leurs rendements futurs anticipés. C'est pour cette raison que la gestion de la corporation sera d'abord identifiée et mise en pratique comme une gestion de portefeuille : « The firm-as-portfolio model implies both a practice (growth through diversification) and a form (the conglomerate). Unrelated diversification entails buying businesses in industries that are neither potential buyers, suppliers, competitors, or complements to the firm's current business. »⁴⁵

Ce que Veblen avait bien saisi au début du 20e siècle lors de la création de la corporation, cela se (re)présentait, quelques décennies plus tard, sous une forme de contrôle basée explicitement sur ce principe. Cette forme a été d'autant plus développée qu'elle était adaptée à la transnationalisation des opérations des corporations, qui devaient pouvoir ajuster leurs stratégies de croissance en fonction d'indicateurs abstraits subsumant des réalités économiques distinctes. Cela sera d'autant plus vrai au faîte de la conception financière de contrôle dans les années 1970, où les institutions internationales d'après-guerre ont été liquidées ou furent recyclées dans des fonctions d'intendance du marché. Ces institutions, qui avaient rendu possible une stabilité économique et financière notamment pour permettre l'essor mondialisé des grandes corporations américaines, ont ainsi laissé

⁴⁴ Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.229

⁴⁵ Davis, G., Diekmann, K. et C. Tinsley, « The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s », *American Sociological Review*, 59, 1994, p.552

place à l'espace interne de ces corporations comme lieu de coordination des flux économiques planétaires. Du coup, elles devaient dès lors gérer les variations créées par la libéralisation des marchés, susceptibles de grever leurs bilans. L'abandon de la convertibilité-or du dollar par Nixon en 1971 en est un exemple : « Installée à cheval sur plusieurs niches monétaires et organisant ses affaires sur une base transnationale, la corporation ne peut plus intégrer rationnellement les flux productifs de son espace interne qu'en se mettant à l'abri des variations des taux de change des monnaies, la décision de laisser flotter le dollar revenait à décider aussi d'un flottement généralisé des monnaies. »⁴⁶ La forme financière de contrôle prenait ainsi toute son importance dans un contexte de remise en cause de plus en plus ouverte de l'architecture économique internationale, qui allait être définitivement désintégrée vers la fin des années 1970. La gestion financière apparaissait désormais comme la médiation la mieux adaptée, grâce au caractère formel de sa capacité opératoire, à intégrer en une structure conglomérale unifiée des activités économiques et des contextes d'opération d'une hallucinante diversité concrète.

Dans ce cadre, la croissance interne, portée sur le développement de nouveaux marchés financés par des fonds propres, a fait place à un retour des opérations financières de fusions et acquisitions à grande échelle et sur plusieurs continents, opérations orientées par la profitabilité future d'actifs provenant virtuellement de tous les secteurs confondus. Cela permettait non seulement de profiter du développement de produits financés par d'autres organisations, mais aussi, aux États-Unis, de garder les autorités gouvernementales à distance : « The farther afield mergers were, the less likely antitrust authorities were to intervene. Growth through mergers required that finance-oriented managers choose their targets carefully. They sought profitable and growing industries where their capital would earn higher rates of return and avoided mergers where the threat of antitrust prosecution might exist. »⁴⁷ Cette stratégie a fonctionné, continue Fligstein, puisque les corporations ayant adopté la forme conglomérale ont été relativement épargnées par les autorités publiques, qui n'avaient que très peu de moyens pour démontrer que les acquisitions faites dans des secteurs disparates entravaient réellement la compétition intercapitaliste. Les

⁴⁶ Gagné, Gilles, « À propos d'un barbarisme et de son personnage », dans : Freitag, M. et É. Pineault (sous la dir.), *Le monde enchaîné*, Québec, Nota bene, 1999, p.169

⁴⁷ Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, op.cit., p.240

campagnes antitrust étant élaborées dans une perspective sectorielle, la stratégie de croissance retenue par la conception financière du contrôle tombait en quelque sorte dans l'angle mort des régulations techno-juridiques. De plus, soutient Fligstein, la plupart des fusions et des acquisitions menées par des conglomérats et qui ont parsemé la période 1950-1980, n'étaient pas « hostiles » et n'ont que très rarement été dénoncées par la communauté d'affaires. Les conglomérats visaient, plus souvent qu'autrement, de petites ou moyennes compagnies ayant développé des lignes de produits dont la valeur semblaient sous-évaluées, et dont les dirigeants voyaient d'un bon œil la consolidation en y associant un apport supplémentaire en capitaux.

Conformément aux principes de ce cadre de gestion, cette consolidation ne se réalisait qu'au niveau de la feuille de bilan, et n'avait qu'une très faible incidence sur le plan des opérations industrielles concrètes, qui étaient laissées à la discrétion des managers des firmes acquises - lorsqu'ils étaient laissés en place. Or, cette forme d'intégration a été le fait d'une nouvelle faction de managers à la tête des corporations, managers détenant non plus une expertise en production manufacturière ou en vente et marketing, mais bien en finance et en comptabilité financière : « During the merger boom of the 1960s and into the 1970s, the largest corporations were increasingly controlled by executives whose background or conceptions were finance based. But even when a firm was not led by such people, the finance conception was still influential. Solutions to management problems were framed in finance terms. »⁴⁸ Cela signifie que, au tournant des années 1950, les écoles américaines d'administration des affaires contribuaient déjà largement à la formation de cette nouvelle forme de contrôle en enseignant à toute une génération de futurs exécutifs les principes de management financier comme principes intégrateurs de la corporation transnationale. Et si ces managers formés à la finance d'entreprise ne trouvaient pas de place au sein des corporations pour opérer la transition vers une forme financière de contrôle, ils pouvaient toujours devenir consultants et appuyer leurs collègues dans l'effort d'implanter aux États-

⁴⁸ Ibid., p.252 Fligstein cite un article du magazine *Fortune* écrit en 1962 pour illustrer cette tendance: « Top financial officers now have a hand in everything from mergers to budgets to personnel and marketing. They also woo bankers and stock analysts. Because they know more about the company than anyone else, they often move, finally, right into the driver's seat [...]. Still, it was the production man or engineer who usually ran the show during the Twenties, while the sales chief ran things in the Thirties and Forties. But, in the Fifties, financial executives have come to the fore » (p.252).

Unis le modèle de la gestion de portefeuille dans les corporations : « The firm-as-portfolio model was also promoted by management consultants, who spread so-called portfolio planning techniques that allowed top corporate managers to deal with the unrelated business units they faced by treating them as analogous to stock in a portfolio. »⁴⁹ En fait, ce nouveau modèle s'est imposé non pas parce que les managers, devant gérer une croissance continue par des acquisitions dans des lignes de produits diversifiés et dans des économies nationales distinctes, ne pouvaient être compétents dans toutes ces lignes à la fois, mais bien parce que *l'organisation a été comprise ab initio comme un système de placements dans ce « marché intérieur » des capitaux qu'est la corporation.* Être manager signifiait désormais être formé pour coordonner ce système, en appliquant des techniques de planification financière, qui consistaient essentiellement 1) à organiser les différentes divisions de la corporation en « unités d'affaires stratégiques » (*strategic business units*), 2) à hiérarchiser ces unités selon leurs positions dans leurs industries respectives, ainsi qu'en fonction des anticipations de rendement liés à ces industries, et 3) à arbitrer et allouer des ressources à ces différentes unités principalement, mais non exclusivement, sur la base de cette hiérarchisation. En 1979, près de la moitié des 500 plus grandes corporations étaient gérées selon les paramètres de ces techniques de planification financière⁵⁰.

Si la direction générale est alors assumée par un manager chargé d'élaborer des stratégies d'acquisition et de vente à long terme basées sur ces techniques, la gestion des conglomérats sera partagée, à partir de la moitié des années 1960, par un vice-président aux opérations (*Chief Operating Officer*) : « the idea of naming a COO to take over day-to-day operations and freeing the CEO to focus on acquisitions became popular. Thus the ideal conglomerate had a CEO focused on the big picture, and a COO handling the mundane business of making the widgets. »⁵¹ De manière complémentaire au président - directeur général, ce second violon avait pour fonction de coordonner les activités du conglomérat au jour-le-jour, ce dernier ayant au faîte de sa gloire des allures « impériales » : si, par en haut,

⁴⁹ Davis, G., Diekmann, K. et C. Tinsley, « The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s », op.cit., p.553

⁵⁰ Haspeslagh, Philippe, « Portfolio Planning : Uses and Limits », *Harvard Business Review*, 60 (1), 1982.

⁵¹ Zorn, D., Dobbin, F., Dierkes, J. et M. Kwok, « Managing Investors : How Financial Markets Reshaped the American Firm », dans : Knorr-Cetina, K. et A. Preda (sous la dir.), *Sociology of Financial Markets*, Oxford University Press, 2005, p.278.

l'intégration conglomérale et transnationale se réalisait *via* la gestion financière d'un marché intérieur des capitaux, elle se faisait cependant plus difficilement par en bas, puisque les actifs acquis par la corporation présentaient des caractéristiques économiques extrêmement diversifiées. S'il peut être évident de convertir en termes financiers homogènes des opérations menées dans une usine d'hélicoptères, dans une chaîne de télévision et d'*entertainment*, ou dans une boîte de consultants en nutrition pour hôpitaux, il n'allait pas de soi que les mesures de planification financière stratégique se traduisent de la même manière et produisent des effets économiques similaires selon les secteurs. L'organisation de la fonction de vice-président aux opérations est ainsi la manifestation, d'une part, d'une autonomisation de la gestion financière au sein même du management de la corporation, gestion assumée par le directeur général et dont les fonctions de décision ont été réduites à un processus de management financier du système organisationnel. Contrairement aux formes de contrôle antérieures, la forme financière est un cadre de gestion basé sur des abstractions étrangères, en leur mode de régulation interne propre, aux contenus encore substantiels des particularités de l'environnement économique (structure de la division du travail, évolution de la demande, degré d'innovation technique, etc.).

Par ailleurs, la présence et l'importance du vice-président aux opérations est le témoin que cette autonomisation n'est possible que sur la base d'une organisation interne « contradictoire » qui est celle de l'inscription de la corporation dans la division internationale du travail, et ce, par plusieurs entrées. Autrement dit, à ce stade, *le management financier n'existe pas, comme système de coordination, qu'en tant qu'il constituait un moment « négatif » interne à une forme corporative encastree dans des environnements économiques et techno-juridiques particuliers*. Or, comme nous allons le constater, ce management financier s'extravertira à partir des années 1980 dans des organisations financières délestées de cet encastrement, extraversion qui constituera non seulement l'un des principaux et des plus puissants vecteurs de financiarisation du capitalisme avancé, mais marquera une mutation décisive de la régulation organisationnelle de la pratique.

La théorie du développement historique des formes de contrôle proposée par la sociologie institutionnaliste américaine a mené à l'analyse d'une conception où les logiques

financières se sont déployées de manière endogène à la corporation. L'analyse de ce moment était essentielle pour comprendre de l'intérieur les fondements du processus de financiarisation de la grande corporation américaine, puisque c'est sur la base de cette conception financière, ainsi que sur la stratégie conglomérale, que le processus de financiarisation s'est pleinement déployé ensuite. Éluder cet antécédent historique mène selon nous à une conception tronquée du processus concret par lequel les corporations ont été intégrées dans les régulations propres au système financier globalisé, et laisse penser que la financiarisation de ces organisations s'est réalisée exclusivement de l'extérieur de la corporation. En fait, il semble clair que, dès les années 1960, les équipes managériales des plus grandes corporations américaines s'étaient détournées d'une conception saint-simonienne et technocratique du rapport à l'économie : l'organisation de la capacité à organiser était désormais passée du côté d'une gestion financière de l'environnement. Fligstein a ainsi brillamment montré que la fonction managériale, loin de porter « naturellement » des conceptions substantielles de l'économie, n'est précisément qu'une fonction de l'organisation, une fonction dont la « finalité » immanente et pragmatique est d'assurer la coordination interne et l'adaptation de l'organisation à son environnement. À ce titre, il nous faut redire ici cette réalité essentielle pour l'analyse des rapports sociaux structurés par l'institutionnalisation de la corporation américaine au 20^e siècle : les managers, tout comme les détenteurs de titres ou les employés, ne sont, ultimement, que les intermédiaires rémunérés de l'accumulation de puissance sociale de ce sujet économique hégémonique du capitalisme avancé. C'est d'abord l'organisation corporative qui constitue la structure *a priori* des médiations sociales prenant place en elle et autour d'elle ; il s'agit de prendre au pied de la lettre l'idée selon laquelle, aux États-Unis, les organisations et leur champ d'opération ont en elles-mêmes constitué des totalités effectives, centrales au processus de régulation et d'accumulation du capital : « Organizational and not financial or ownership embeddedness is likely to be a more important cause of actions of firms than anything else in the case of United States. This means efforts should concentrate on specifying models of relations between firms that focus on intra- and interorganizational processes, such as the construction of strategic action and the cultural frames by which such a construction makes sense. »⁵²

⁵² Fligstein, Neil, *The Architecture of Market*, op.cit., p.145

Il faut aussi relever le fait que le processus de transnationalisation des opérations menées sous l'égide de la conception financière de contrôle a en quelque sorte jeté les bases matérielles du déploiement du système financier à partir des années 1980. Rivalisant, puis prenant progressivement le relai des institutions de Bretton Woods comme lieu de coordination des activités économiques stratégiques, la corporation a ouvert le sentier d'une homogénéisation de certaines normes de gestion financière à l'échelle du globe, par le simple fait d'opérer sur divers continents. Plus fondamentalement cependant, cette extension de la logique organisationnelle développée a imposé une structure relativement unifiée de régulation de la pratique économique devant faire pièce aux institutions politiques des États nationaux. Se superposant aux instances de réflexivité politique nationales, ce véritable champ organisationnel globalisé produit par les corporations transnationales s'est consolidé « à mesure qu'elles dominaient le mouvement d'expansion de l'économie mondiale et devenaient directement responsables des trois quarts des investissements transnationaux, et que cela leur conférait un énorme pouvoir de pression et de chantage sur tous les gouvernements, à l'exception peut-être de celui des États-Unis. »⁵³ Du moment où ces corporations seront « dépassées » par l'autonomisation des opérations financières dans un système déréglementé, le champ organisationnel que ces corporations avaient établi « par elles-mêmes » sera colonisé et subordonné par de nouvelles organisations financières, qui donneront à la gestion de portefeuille une signification radicale.

⁵³ Freitag, Michel, *L'impasse de la globalisation*, op.cit., p.190

CHAPITRE 7

ORGANISATIONS FINANCIÈRES ET FINANCIARISATION DES ORGANISATIONS. LES LOGIQUES DE RESTRUCTURATION ET DE VALORISATION DE LA CORPORATION DANS LE CAPITALISME FINANCIARISÉ.

L'examen des formes typiques de contrôle qu'a emprunté la grande corporation américaine a permis de comprendre les modalités par lesquelles la logique organisationnelle s'est déployée au 20^e siècle à travers l'expansion de son navire amiral. En mettant en lumière les dynamiques par lesquelles ces formes ont été mises en place, c'est bien d'abord de la puissance d'un sujet capitaliste dont nous avons traité, puissance se concrétisant aussi bien dans sa capacité d'adaptation à son environnement qu'à sa capacité à assujettir les dimensions de la pratique économique à la logique organisationnelle. En l'espace de quelques décennies, en effet, la corporation est devenue le lieu de production de l'infrastructure économique et de reproduction de l'« ordre symbolique » aux États-Unis. D'une part, en effet, la succession des formes de contrôle a montré que les corporations n'ont pas tant remplacé les structures économiques existantes, qu'elles ont produit à partir de ces structures de nouvelles médiations sociales directement intégrées à la logique organisationnelle : la production, la consommation, l'appropriation, le crédit, l'investissement, pour ne nommer que celles-là, sont des structures sociales qui ont été transformées par le procès de développement de la corporation dans le siècle dernier. Les stratégies d'adaptation mises de l'avant par les différentes cohortes de managers doivent en réalité être lues comme autant de modalités d'intégration des aspects de la vie économique – et éventuellement de la vie sociale et naturelle – à un principe de régulation définalisé et basé sur l'accumulation illimitée de puissance.

D'autre part, en aliénant le reste de ses capacités politiques dans l'acte d'instituer un Béhémoth incorporé, la société américaine a fait de ce dernier le nouveau représentant de son identité et de son unité : les États-Unis se concevant, dans ses représentations vernaculaires comme dans ses idéologies dominantes, comme une gigantesque société civile autogérée, l'organisation capitaliste est apparue comme le pivot essentiel – et somme toute exclusif - de la « république économique » américaine. De ce point de vue, le volontarisme dont ont fait preuve les organisations gouvernementales dans le processus de reconnaissance de l'autonomie socio-juridique de ce sujet capitaliste témoigne clairement d'une continuité dans l'ordre symbolique de la société états-unienne. Arc-boutés l'un sur l'autre, la corporation et le gouvernement américain peuvent en fait être conçus, rétrospectivement, comme les deux facettes actives d'un même « projet » définitisé d'accumulation illimitée de puissance sociale basé sur les droits subjectifs constitutionnalisés.

C'est ainsi que nous avons pu mettre en lumière la fonction des régulations gouvernementales américaines, non seulement dans la genèse de la corporation comme sujet socio-juridique, mais dans sa reproduction élargie à l'échelle planétaire. Si, de l'intérieur de la société états-unienne, les interventions publiques antitrust ont été justifiées sur la base de principes idéologiques libéraux « classiques », elles supportaient cependant le mouvement de transnationalisation des corporations qui est survenu dans l'immédiat après-guerre. Or, c'est précisément ce mouvement qui, à la faveur de la décomposition du bloc communiste à l'est, va remettre en cause l'encadrement politique international des économies capitalistes occidentales et impulser leur libéralisation. Ce qui mènera à la financiarisation du capitalisme en général et de la corporation en particulier est le fruit d'une politique de conquête menée de front par les organisations gouvernementales et corporatives américaines : « La globalisation est donc l'expression d'une volonté de puissance et d'une stratégie de domination du monde dont les deux pôles, celui qui est représenté par la superpuissance politique et militaire américaine et celui qui est formé par la mégapuissance économique et technologique des corporations transnationales, opèrent en tandem, en s'appuyant l'un sur l'autre. »¹

¹ Freitag, Michel, « Globalisation et américanisation du monde », dans : Dagenais, Daniel (sous la dir.), *Hannah Arendt, le totalitarisme et le monde contemporain*, Québec, PUL, 2003, p.393

C'est précisément sur ce chapitre le plus récent du développement de ce tandem que nous devons maintenant consacrer cette étude, en nous concentrant plus spécifiquement sur le processus par lequel la logique organisationnelle de la corporation a connu une mutation décisive dans le décloisonnement des marchés financiers. Car à travers l'examen de la financiarisation de la forme dominante de contrôle, c'est bien aussi les rapports entre organisation et système que nous allons questionner pour tenter de saisir l'architecture contemporaine des logiques de régulation de la pratique économique.

1. Genèse et développement de la forme financiarisée de contrôle des organisations

Les transformations des contextes politique et macro-économique survenues au cours des années 1980 ont reconfiguré en profondeur le cadre dans lequel les capacités de contrôle de la grande corporation américaine devaient s'exercer. Les structures internes et les stratégies de capitalisation de cette dernière ont en fait connu, à ce moment particulier, un point d'inflexion décisif à l'égard de leurs formes antérieures. La constitution d'un système financier globalisé a généré un nouvel espace de contrainte financière régulant de proche en proche le mode opératoire interne et le champ organisationnel qui ont caractérisé les corporations pour l'essentiel du 20^e siècle. La formation de cet espace de contrainte a coïncidé avec l'essor d'une nouvelle forme typique de contrôle, qui peut être qualifiée de *financiarisée*². Il est évident qu'un recul historique a été nécessaire avant de pouvoir dégager ce qui, dans le flux continu des transformations opérées sur et dans les corporations, pouvait constituer des éléments typiques et reconnaissables de cette nouvelle forme de contrôle ; cela explique le fait qu'aux États-Unis, la théorie d'ensemble de cette

² Une précision terminologique s'impose ici. Les travaux, qui commencent à être nombreux, ayant traité de cette question sous un angle qui se rapproche de la perspective ici défendue, ont désigné cette nouvelle forme de contrôle des organisations comme un contrôle *actionnarial*, traduction libre de « *shareholder value model* ». La sociologie institutionnaliste américaine de la corporation, sur les hypothèses desquelles nous nous appuyons ici, a aussi emprunté cette désignation ; celle-ci avait l'insigne avantage de bien distinguer la forme financière, propre au conglomérat, de cette nouvelle conception du contrôle qui a émergé à partir des années 1980. Pour notre part, nous préférons désigner cette forme de *financiarisée* afin de faire coïncider la capacité opératoire du concept avec la réalité qu'il désigne : si les restructurations du cadre de gestion des corporations, de leurs structures et de leurs stratégies ont été d'abord impulsées par et aux fins des actionnaires, il nous apparaît clairement avec le recul que ces acteurs financiers n'ont pas été les seuls agents de cette transformation de la grande corporation, ni les bénéficiaires exclusifs. Pour les besoins de l'enquête, on prendra donc acte du fait que la désignation de forme financiarisée de contrôle recouvre ce qui, dans la littérature mobilisée ici, est identifiée comme la « *shareholder value conception of control* ».

forme – et non simplement des aspects particuliers opérant sa transition - a véritablement débuté vers la moitié des années 1990. Il importe préalablement d'évoquer ici deux remarques complémentaires au sujet de la portée sociologique de ce portrait d'ensemble que nous allons dépeindre ensuite, de manière à pouvoir mettre en perspective les caractéristiques « positives » de la forme financiarisée de contrôle.

1.1 Logique systémique et incorporation de l'organisation financière. Deux considérations sociologiques générales sur la financiarisation du capitalisme.

D'abord, il faut dire que cette forme a été, dans un premier temps, impulsée de l'extérieur de la corporation, en fonction d'une logique d'intégration « supérieure » qui régissait jusque-là celle de l'organisation capitaliste développée. En effet, contrairement aux formes de contrôle précédentes, qui se sont succédées à travers un processus dialectique de « lutte » interne pour l'application d'une conception de la corporation, ce sont des organisations financières gravitant autour des corporations inscrites dans la division du travail qui ont initié cette reconfiguration. Ces organisations financières ne sont évidemment pas nées de la cuisse de Jupiter : le décloisonnement des marchés financiers nationaux et la formation du système financier globalisé sont les deux moments d'un même processus à travers lequel l'organisation de la capacité à organiser s'est autonomisée au niveau des flux financiers pour s'y reproduire de manière élargie. Propulsées par leur capacité à capitaliser sur de gigantesques bassins de capitaux rendus disponibles par la déréglementation des marchés, ces organisations spécialisées dans les stratégies de placement ont ensemble créé une communauté financière cherchant à assujettir l'activité des plus grandes corporations à leurs exigences propres³. Du coup, la conception financière de contrôle de la corporation, qui constituait la forme encore dominante au tournant des années 1980, a été déconstruite et réinterprétée par cette frange de managers financiers, qui ne visaient pas tant à diriger de l'intérieur que d'intégrer ce sujet économique aux fonctionnements du système financier. C'est ce qui, au premier chef, singularise la conception financiarisée vis-à-vis de la conception financière de contrôle, malgré leur

³ Useem, Michael, *Investor Capitalism*, New York, Basic Books, 1996 ; Aglietta, M. et A. Rébérioux, *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel, 2004 ; Morin, François, *Le nouveau mur de l'argent*, Paris, Seuil, 2006.

commune référence aux principes du management financier : « this new conception of control did not arise as a consequence of struggles among management sub-groups [...]. CEOs with finance backgrounds still largely hold the reins. What changed the conception of control this time was the growing attentiveness of firms to financial markets. They became more attentive in part because large players in financial markets sought, more aggressively than they have before, to influence the behavior of firms. »⁴ Si, dans le monde où dominait la forme conglomérale, l'organisation financière de la capacité à organiser se présentait comme le *modus operandi* interne de la corporation, comme le principe de coordination fonctionnelle de la pratique s'y rattachant, cette organisation financière s'est extravertie dans la multitude d'organisations constituant le système financier globalisé. De fait, dit Freitag, c'est ce « mouvement qui sans remettre directement en question la puissance de celles-ci [les corporations], allait leur faire perdre progressivement l'autonomie qu'elles avaient acquise et rétablir par-dessus elles l'emprise des marchés financiers spéculatifs globalisés. »⁵

Cette extraversion de l'organisation financière de la capacité à organiser n'a pas été sans conséquence sur le plan sociologique. Il importe en effet de dire que le passage à cette conception financiarisée de contrôle est la manifestation d'un tournant décisif dans le développement de la logique de régulation organisationnelle de la pratique elle-même. En quoi ? En ce que cette logique, loin d'être pilotée depuis l'intérieur de l'organisation à travers ses structures de contrôle, loin d'être assujettie à la survie d'un « soi » limité par son environnement, *s'est en fait émancipée des organisations « individuées » pour devenir le principe supérieur de régulation et de coordination fonctionnelle des organisations entre elles*. Et ce principe, qui suppose la perte des restes de réflexivité interne qui demeurait dans le processus décisionnel de la corporation, dans la capacité d'agir de l'organisation sur elle-même, a constitué le principe systémique de régulation. En fait, ce que l'on nomme le *système* financier est la matérialisation de ce principe supérieur d'unification *a posteriori* intégrant les organisations. Ce principe de coordination et d'unification fonctionnelle, avance avec raison Freitag, « découpe la réalité en monades ouvertes, qui en vertu de leur propre dynamisme local de différenciation fonctionnelle et d'intégration interne, et de leur

⁴ Zorn, Dirk et Frank Dobbin, « Too Many Chiefs ? », texte de présentation, *Constance Conference on Social Studies of Finance*, University of Constance, 2003.

⁵ Freitag, Michel, *L'abîme de la liberté*, Montréal, Liber, 2011, p.267

capacité d'adaptation à l'environnement, représentent, à l'image des organismes vivants, des microcosmes d'auto-organisation, des noyaux de « néguentropie » dotés d'une capacité endogène d'auto-régulation et d'auto-reproduction cumulative. »⁶

Pour comprendre cela, il faut plus particulièrement revenir sur le fait que la logique de régulation que portait la corporation dans ses formes « pré-financiarisées » reposait sur le principe selon lequel la corporation constituait une totalité économique, coordonnée depuis l'intérieur par le sous-système d'intégration fonctionnelle de la direction exécutive. C'est en effet parce que l'organisation constituait une totalité en elle-même que cette fonction d'intégration et de coordination interne était la forme décisive de contrainte sociale, autant à l'égard des pratiques incluses dans son périmètre, que des formes sociales de la société américaine en général. L'organisation de la capacité à organiser supposait toujours encore une instance décisionnelle effective, fût-elle présentée sous la forme d'un processus stratégique et opérationnel, instance impliquant une capacité interne d'agir sur le devenir de l'organisation. Dans la forme financière de contrôle, par exemple, la différenciation structurelle et l'intégration des activités de la corporation se rapportaient à un processus décisionnel interne, régit par un modèle de gestion de portefeuille. Tant les stratégies d'acquisition que les structures organisationnelles ne trouvaient leur signification et leur effectivité que depuis cette logique auto-centrée, qui avait cependant réduit à des dénominateurs communs abstraits – les taux de rendement des différentes branches d'activité, notamment - la diversité des opérations menées sous l'égide de la corporation.

Or, avec la forme financiarisée, ce processus décisionnel s'est externalisé, pour ainsi dire, en même temps que la fonction et la dimension financière de contrôle s'est elle-même vue « organisée », notamment sous la forme de corporations financières. Cette extraversion du processus décisionnel a du coup reporté à l'échelle supérieure du système financier le lieu de totalisation à partir duquel est régulée, ultimement, la pratique économique. Mais, contrairement à la corporation, cette totalisation dépend essentiellement des multiples décisions qui, une fois agrégées et structurées par des boucles rétroactives médiatisées par les corporations, forment un tout qui, pour le dire clairement, ne « s'appartient » plus : ce dernier opère dans une totale indifférence vis-à-vis de son identité – et donc de l'« altérité » qu'il refoule aux franges de sa membrane : cette gigantesque machine

⁶ Freitag, Michel, *Dialectique et société*, tome II, Montréal Albert St-Martin, 1986, p.38

autopoïétique, comme le dit Gagné, « fournit à toute opération productive les algorithmes d'équivalences en dehors desquels aucune programmation n'est possible. Tout ce qui est en lui y est présent à tout le reste. Mais ce système ne sait absolument rien de ce qu'il repousse au-delà de sa ligne d'horizon. »⁷

Bien qu'il y ait évidemment, au sein de ce système, une configuration hiérarchisée des acteurs en fonction de la puissance de leurs capacités financières à organiser, il reste qu'ils sont eux aussi assujettis à cette logique systémique d'intégration. Il est clair que, dans le cas des plus puissantes organisations financières, cet assujettissement aux fonctionnements systémiques est la condition de la reproduction élargie de leur puissance et que, de manière analogue à la bourgeoisie dans le monde moderne, elles ne consentent à cette contrainte que pour autant où elle est conforme à leur « projet ». Cependant, contrairement à la bourgeoisie révolutionnaire, ce « projet » est précisément de reproduire une conception et une pratique de la « régulation » qui serait privée de toute intentionnalité en même temps que de toute réflexivité, fût-elle encore stratégique et pragmatique ; cette extraversion des organisations, pour le résumer, « conduit ainsi les marchés financiers à se constituer en hypersystème ou métasystème décisionnel et opérationnel, un système qui n'a lui-même aucun « centre », aucune consistance organique et subjective, comme l'avaient encore les diverses entreprises productives ».⁸

Si cette subordination ne transforme pas tant la logique organisationnelle des corporations qu'elle lui permet de faire l'économie de la visée « productive » qui lui servait de légitimité sociale, elle vient cependant reconfigurer leur environnement : si ces organisations sont désormais intégrées à la manière de « sous-systèmes » du système financier, les fonctionnements de ce dernier sont devenus, à l'inverse, des dimensions constitutives de l'environnement de l'organisation. C'est ainsi qu'il est possible de récapituler de manière généalogique, à partir de la forme financiarisée de contrôle, trois dimensions de l'environnement impliquées dans la différence reproduite par l'organisation face à son environnement. Cette généalogie permet de montrer, *via negativa* pour ainsi dire,

⁷ Gagné, Gilles, « À propos d'un barbarisme et de son personnage », dans : Freitag. M. et É. Pineault (sous la dir.), *Le monde enchaîné*, Québec, Nota bene, 1999, p.172

⁸ Freitag, Michel, « La globalisation contre les sociétés », dans : Freitag. M. et É. Pineault (sous la dir.), *Le monde enchaîné*, op.cit., p.268

la singularité historique de l'intégration des organisations financiarisées dans la logique systémique de la globalisation : d'abord, les organisations corporatives se sont reproduites sur la base d'une interdépendance fonctionnelle vis-à-vis de ce qui, à l'extérieur d'elles, est apparu nécessaire pour leur survie. On parlera alors, comme le dit Freitag, « de l'ensemble des ressources et des débouchés qu'elle doivent s'approprier en les saisissant dans leur dispersion objective »⁹ Comme nous l'avons vu, ce qui est apparu « nécessaire » pour la reproduction et la survie de la corporation a varié selon les formes organisationnelles qu'elles ont prises dans l'histoire, la nature des « *inputs* » et des « *outputs* » étant relativement contingente. Les ressources économiques nous sont apparues comme des « construits » des capacités opératoires de l'organisation capitaliste. Ensuite, l'analyse de ces formes proposée par la sociologie institutionnaliste nous a présenté un deuxième et essentiel aspect de l'environnement des corporations au 20^e siècle, soit le champ organisationnel, composé à la fois de l'environnement économique (l'état de la division mondialisée du travail et de la concurrence intercapitaliste entre les corporations) et technojuridique (les régulations de l'organisation gouvernementale américaine, notamment les mesures antitrust). Et enfin, troisième et décisive dimension concomitante de cette fragmentation des processus décisionnels provoquée par la globalisation financière, l'environnement des organisations compris comme « horizon indéfini de « mécanismes objectifs » et de données ou facteurs statistiques qui est régi globalement par des logiques de nature systémique, à caractère auto-régulateur et auto-référentiel »¹⁰. C'est précisément cette dimension de l'environnement qui est reproduite du moment où la différence établie par l'organisation avec à son environnement ne se rapporte plus à l'organisation comme à son principe de différenciation propre : l'organisation « subit » en quelque sorte la différence de l'organisation et de son environnement, et l'essentiel de ses capacités organisationnelles vont dès lors être concentrées à opérer une impossible suture vis-à-vis cette différence établie par un espace opérationnel de niveau supérieur. C'est ce que dit autrement Freitag dans ce passage essentiel : « Sous la forme de la globalisation systémique du capital financier, c'est un nouvel environnement qui s'est déployé au-dessus de toutes les organisations. C'est cet espace opérationnel pur qui tend à absorber toutes les

⁹ Freitag, Michel, *L'abîme de la liberté*, op.cit., p.263

¹⁰ Ibid., p.264

organisations encore individuées, lesquelles ne parviennent plus à le contrôler – selon des rapports concentriques de proximité -, mais qui doivent y adapter leurs propres modes d'opération pour survivre. Ainsi le système tend à intégrer directement les activités des organisations productives particulières, lesquelles deviennent, dans et pour le système, des services toujours immédiatement disponibles – comme ceux des pigistes »¹¹. Autrement dit, dans ce système, les organisations ne sont plus tant hiérarchisées en fonction de leurs capacités respectives à structurer positivement un champ organisationnel qui conviendrait à la reproduction élargie de leur puissance, qu'en fonction de leurs capacités à diminuer et minimiser les écarts négatifs entre elles et les tendances arbitraires du système. Sociologiquement, nous définirions de cette manière le passage de la logique organisationnelle à la logique systémique de régulation, pour autant où cette dernière logique est comprise comme la pleine réalisation des déterminations propres de la première.

Une deuxième chose importante doit ensuite être soulignée avant de caractériser de manière positive les logiques de financiarisation. Nous avons vu, lors de la phase conglomérale de développement, que le management financier est apparu comme la forme spécifique de contrôle de l'organisation capitaliste développée ; ce management spéculatif constituait, disions-nous, un moment *négatif interne* de la corporation, étant encore enchâssé dans une totalité dont il n'épuisait pas l'objectivité sociale. Or, les épisodes successifs de déréglementation des marchés financiers à partir des années 1980 ont mené ce management financier à s'objectiver et à s'autonomiser pleinement en se matérialisant dans les organisations financières. Cette transformation est significative : contrairement à la finance capitaliste du début du 20^e siècle, ainsi qu'à la forme dominante qu'a adopté l'actionnariat depuis ce temps, le management financier contemporain de la financiarisation du capitalisme se pratique massivement selon une forme organisationnelle spécialisée dans la gestion stratégique de portefeuille de titres. En effet, nous verrons que c'est principalement sous la figure du fonds - d'investissement et de placement - que cette organisation des capacités d'opérations spéculatives s'est fait connaître et s'est déployée, en se développant plus particulièrement sur la base d'un contrôle des gigantesques bassins d'épargne salariale des économies capitalistes. En canalisant les liquidités disponibles dans

¹¹ Freitag, Michel, « La globalisation contre les sociétés », op.cit., p.268.

ces bassins, les organisations financières ont pu asseoir leur puissance organisationnelle, qui consiste essentiellement en une capacité de concentrer des droits sur la richesse sociale – les titres - captée par les corporations afin d'accroître la valeur de ces droits : l'objectif est alors de maximiser le différentiel des valeurs anticipées et actualisées de ces droits sous gestion. C'est ici que les stratégies de capitalisation financière décrites par Veblen ont en quelque sorte trouvé leur véritable « sujet » : l'organisation financière n'est, au bout du compte, que l'incorporation d'un processus décisionnel autonomisé portant essentiellement sur des opérations de valorisation financière.

Cette incorporation peut être conçue, à plusieurs titres, comme le dernier chapitre dans l'histoire de l'émancipation de la propriété hors de toute limite socio-économique substantielle. En effet, on se souviendra d'abord que la reconnaissance de l'autonomie techno-juridique de la propriété dans la corporation a été réalisée dans le contexte de la sortie hors du capitalisme industriel et de ses institutions politiques : la constitutionnalisation des droits de la corporation a été l'occasion de donner à la grande organisation industrielle le moyen privilégié de se reproduire par-delà les limites propres au capitalisme « classique » et à son régime d'appropriation. Cette première forme d'incorporation du capital s'est traduite par l'organisation d'un processus décisionnel interne et la création d'une structure financière, au-delà de laquelle la logique organisationnelle n'a pas été appliquée de manière systématique ; si cette incorporation a laissé libre cours à des stratégies financières de capitalisation, ces dernières n'étaient pas prises en charge, de l'extérieur, par un processus analogue au management de l'économie productive. Or, c'est précisément ce qui arrive du moment où les liaisons financières sont l'objet d'une capacité autonomisée d'organisation financière issue d'une autre incorporation : avec les organisations financières, l'exercice du droit de « propriété » est soustrait aux individualités réelles des détenteurs « traditionnels » pour être objectivé dans la personne morale de la corporation financière. C'est au nom de la logique propre à cette dernière qu'un management de la gestion financière est désormais constitué et mandaté pour procéder, à l'extérieur de la corporation « industrielle », à des stratégies de placement. En fait, cette autonomisation a permis d'appliquer, selon les modalités de reproduction élargie que nous avons décrites, les principes de la logique organisationnelle aux décisions qui portent sur la rentabilité financière des opérations : « Étape finale, ce sont les

stockholders eux-mêmes qui vont se trouver « incorporés » dans le développement des fonds institutionnels d'épargnes collectives. D'où aussi l'importance cruciale que prennent les sociétés de gestion financière qui assurent, à travers leurs ressources communicationnelles et informatiques très concentrées, la gestion des portefeuilles, ainsi que la montée en force exponentielle des agences de cotation. »¹²

Autrement dit, avec l'essor des organisations financières, la logique de régulation organisationnelle sature en quelque sorte l'horizon de développement du capitalisme en harnachant – pour en autonomiser la puissance - la dimension financière de la corporation. C'est précisément à cette saturation que renvoie aussi l'hypothèse d'une régulation systémique du capital, dans la mesure où les moments essentiels au devenir de ce dernier se reproduisent sous la forme déterminée de fonctionnements intégrés à cette constellation de processus décisionnels et de structures communicationnelles.

1.2 *Béhémoth Capital. Sur les logiques de restructuration financière de la grande corporation.*

Ces remarques sociologiques générales faites, il s'agit maintenant de caractériser les modalités particulières par lesquelles a été introduite la forme financiarisée de contrôle de la grande corporation américaine, forme par laquelle l'assujettissement des organisations aux fonctionnements systémiques de la globalisation a été consommé. En nous appuyant sur les travaux de la sociologie institutionnaliste américaine de la corporation, il est possible d'identifier des logiques de restructuration financière par lesquelles le cadre de gestion des plus grandes organisations a été remodelé en fonction des conventions dominantes du système financier. C'est en suivant plus particulièrement l'activité de trois organisations financières distinctes que ces logiques peuvent être décrites et dégagées, puisque c'est d'abord à travers les opérations menées par ces « groupes porteurs » que la forme antérieure de contrôle a été contestée et remplacée par de nouvelles stratégies propres à ces vecteurs de financiarisation.

Atteignant son apogée dans les années 1970, le conglomérat et la forme financière de contrôle qui le dirigeait ont en effet été remis en cause de manière radicale par ces acteurs

¹² Freitag, Michel, « La globalisation contre les sociétés », op.cit., p.260-261

financiers à partir de la fin de cette décennie. Une conjonction de facteurs plus ou moins propres aux États-Unis, appuyés par l'essor de l'idéologie néolibérale, avait déjà mené à la fragilisation de ce modèle. D'abord, au cours des années 1970, des conditions économiques défavorables à la croissance des corporations aux États-Unis ont mis les conglomérats sous pression : le ralentissement de l'économie américaine, associée à la saturation de plusieurs marchés ainsi qu'à l'intensification de la concurrence provenant de corporations asiatiques, a donné un prétexte aux détracteurs de la « *big corporation* » pour dénoncer l'inefficacité de ses stratégies de diversification. Sur ce plan, les critiques n'ont pas manqué. Mise en pratique pour se conformer aux régulations gouvernementales incitant les corporations à transnationaliser leurs activités, la stratégie de diversification de la conception financière de contrôle n'avait jamais connu, sur le plan des performances financières, son heure de gloire : « Even as early as the 1960s, the financial performance of conglomerates was, on average, inferior to that of randomly-selected portfolios of firms operating in the same industries »¹³ Ce qui était vanté dans l'après-guerre comme une stratégie adaptée à son environnement réglementaire et économique représentait désormais « the biggest collective error ever made by American business » pour ses effets soi-disant anti-concurrentiels¹⁴.

À cela s'ajoute la hausse des taux d'intérêts, qui eût plusieurs répercussions négatives sur la feuille de bilan des conglomérats. Ces taux ont d'abord eu pour effet d'entraîner les investisseurs vers l'achat de titres à revenus fixes, comme les obligations gouvernementales, ce qui tira vers le bas la valeur de marché des actions. Cette baisse marquée de la valeur anticipée des titres de compagnies se conjugua avec l'explosion des coûts de financement des dettes pour tarir les flux de liquidités disponibles et plomber le bilan, coupant net les capacités d'endettement - et donc de croissance par diversification-des conglomérats. Tout cela engendra une contradiction interne décisive pour cette forme de contrôle : « The acquisitive conglomerates were not built to maximize profits. Instead, most of them pursued asset growth. Their financial activities were oriented toward building larger and larger organizations based on the accumulation of debt. The only way that the

¹³ Davis, G., Diekmann, K. et C. Tinsley, « The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s », *American Sociological Review*, vol.59, no.4, 1994, p.554

¹⁴ Ibidem.

debt could be supported was through further acquisitions. [...] When the firm stopped acquiring other firms, the debt remained and it was often difficult to make money. »¹⁵

Sur le plan de l'environnement techno-juridique, le portrait est bien connu : avec l'arrivée de Ronald Reagan à la présidence, les déréglementations successives que son gouvernement a décrété a libéré tout l'espace nécessaire pour que la forme financière de contrôle abandonne le conglomérat et se généralise aussi bien « horizontalement » - c'est-à-dire à l'échelle de la planète – que « verticalement » - par la création de gigantesques organisations financières régissant les flux financiers. Avec Reagan, ce sont les propositions néo-libérales portées par l'école de Chicago qui prenaient le dessus ; les dernières réglementations anti-trust qui avaient mené à la formation des conglomérats furent pratiquement abolies, le gouvernement ne voyant plus la nécessité d'encadrer un processus de déploiement de la puissance des corporations qui avait atteint son but en colonisant la planète entière. Au nom des exigences de la concurrence internationale et de la création de « champions nationaux », on permit le retour aux fusions et acquisitions horizontales ; cela découragea la stratégie de diversification et encouragea simultanément le démembrement des conglomérats, qui pouvaient désormais vendre certaines de leurs divisions à des entreprises du même secteur. Pour les tenants du nouveau libéralisme, la fin de ces entraves aux stratégies de croissance des corporations permettrait d'accroître l'efficacité de l'économie américaine en rapprochant le plus possible la gestion des actifs détenus de l'évaluation des marchés. Ajoutons enfin le fait que les prises de contrôle hostiles ne furent pratiquement plus encadrées, exposant du coup les conglomérats, dont plusieurs actifs et divisions étaient jugés sous-évalués, à la possibilité d'être plumés vifs¹⁶. À ce titre, un jugement de la cour suprême datant de 1982 (*Edgar vs. MITE* (457 U.S. 624) a sonné le clairon pour les organisations financières – dont les fonds d'investissement privé - passablement intéressées à faire du ménage et injecter de l' « efficacité financière » dans l'économie américaine.

C'est ainsi qu'au tournant des années 1980, la forme de contrôle mise en place plus de vingt ans plus tôt ne trouvait plus les conditions matérielles pour sa reproduction : « The firm-as-portfolio model had weakened corporate financial performance, the regulatory

¹⁵ Fligstein, Neil, *The Transformations of Corporate Control*, Harvard University Press, 1990, p.292

¹⁶ Fligstein, N. et T. Shin, « Shareholder Value and the Transformation of the U.S. Economy, 1984-2000 », *Sociological Forum*, vol.22, no.4, 2007.

regime that had promoted and sustained the model was gone, and the financial barriers to outside challengers were reduced. »¹⁷ Or, c'est précisément à ce moment que de nouvelles orientations ont été prescrites par les « héritiers naturels » de la conception financière de contrôle, les managers de colossales corporations financières, habilités par les tenants du néolibéralisme à rétablir l'ordre et l'efficacité dans le champ des organisations transnationales américaines. Les managers de ces dernières, bien que principalement formés en finance, ne siégeaient plus au bon endroit pour structurer ce champ : le nouvel espace de contrainte né avec la constitution du système financier globalisé ne reposait plus sur les piliers du capitalisme managérial. Ce qui explique que ce sont principalement trois types d'organisations financières, soit les firmes d'investissement privé, les investisseurs institutionnels et les groupes d'analystes financiers, qui ont introduit « a new corporate strategy, in which “shareholder value” (defined eventually as the capacity to meet securities analyst’ profit projections) was the holy grail. Those groups succeeded by articulating the myth of “shareholder value”, to replace the myth of corporate “portfolio management” that had supported expansion-through-diversification as the guiding strategy of the large American firm. »¹⁸

Nous allons nous pencher ici sur les caractéristiques propres à ces organisations financières afin de saisir le principe opératoire dominant à l'œuvre derrière leur action respective. Ces principes opératoires, qui constituent autant de logiques de restructuration organisationnelle, ne se sont pas manifestés de manière exclusive à chacun de ces sujets financiers : ces derniers ont tous, à des degrés divers, contribué à impulser chacune de ces logiques. En analysant les grandes lignes de leurs opérations, et en nous appuyant notamment sur les travaux de Dobbin et Zorn, l'idée est ici de produire une typologie à caractère réaliste des modalités par lesquelles la forme financiarisée de contrôle de la grande corporation s'est établie, et par lesquelles la régulation organisationnelle de la pratique économique s'est métamorphosée en régulation systémique. Au-delà de leurs stratégies et intérêts particuliers, il importe de ne pas perdre de vue le fait que ces organisations participent en réalité d'une même entreprise de régulation de la régulation

¹⁷ Davis, G., Diekmann, K. et C. Tinsley, « The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s », op.cit., p.554

¹⁸ Dobbin, F. et D. Zorn, « Corporate Malfeasance and the Myth of Shareholder Value », *Political Power and Social Theory*, vol.17, 2005, p.181

économique des corporations, et qu'il existe une « solidarité organique » des logiques de restructurations financières. On comprendra ainsi l'analyse de ces dernières comme l'analyse de « moments » distincts intervenant dans le processus de financiarisation du capitalisme.

1.2.1 Les firmes d'investissement privé : la restructuration par extraction financière

Un premier groupe de gestionnaires de fonds qui a initié le processus de restructuration financière des corporations est constitué de sociétés d'investissement de capital privé, plus communément appelées *private equity funds*. Bénéficiant de la stagnation de la forme conglomérale, ainsi que de la libéralisation de l'environnement économique et réglementaire, ces fonds ont été constitués à partir de la fin des années 1970 afin de se consacrer pleinement à l'acquisition et à la restructuration de grandes compagnies. Voyant dans ces dernières du capital « endormi », ces fonds ont développé une stratégie de contrôle qui, avec le temps, a été bien rodée : identifier les conglomérats dotés d'actifs sous-évalués et de bons ratios d'endettement ; examiner les modalités les plus efficaces pour extraire le maximum de valeur en un laps de temps déterminé ; procéder à l'acquisition de la corporation pour en opérer la restructuration interne ; et éventuellement revendre des parties et la corporation restructurée. Appliquant le modèle de gestion de portefeuille aux conglomérats acquis, c'est-à-dire en les gérant comme des actifs particuliers dans un portefeuille plus large, les firmes d'investissement privé ont cherché à déterminer ce qui, dans les structures de ces corporations diversifiées, était sous-évalué et pouvait générer un rendement supérieur. L'objectif étant d'extraire le maximum de liquidités de ces actifs, les investisseurs privés ont visé à augmenter la valeur de marché de ces acquisitions et à capitaliser sur cette augmentation de flux de revenus futurs anticipés.

Pour ce faire, deux manières complémentaires de procéder ont été expérimentées : d'abord, les branches d'activités les plus performantes des conglomérats acquis ont été mises en vente, soit de gré à gré, soit par l'entremise des marchés sous la forme de *spin-offs*. La première génération de fonds d'investissement privé, entre la fin des années 1970 et la fin des années 1980, s'est essentiellement consacrée au démembrement de conglomérats bien portants ; c'est de cette époque que date l'application systématique des modèles d'évaluation financière de la « déconglomération » des corporations, modèles par

lesquels il était possible pour les fonds de déterminer « how much a conglomerate would be worth if it were broken up and the parts were sold off. They found that, in general, the sum of the potential stock market value of the parts of a conglomerate was substantially more than the actual stock market value of the whole. Furthermore, this differential increased with the degree of diversification »¹⁹

D'une manière générale, cette stratégie de démembrlement a été justifiée dans les milieux d'affaires par le fait qu'elle permettait aux investisseurs d'obtenir une vue claire sur la valeur de marché « réelle » du conglomérat, ainsi que des branches d'activités sous gestion. Les feuilles de bilan consolidées des compagnies empêchant règle générale de retracer les performances financières de ces divisions, les investisseurs reprochaient aux conglomérats l'opacité de leur comptabilité et soupçonnaient les managers de prendre des décisions d'investissement ne répondant pas toujours aux canons de la gestion financière orthodoxe comme certains le prétendaient : « They felt that managers were not using their assets effectively to earn profits and that this explained firm's poor performance on the stock market. »²⁰ Avec le processus de « déconglomération », les fonds d'investissement prétendaient dissiper en quelque sorte les effets de « distorsion » de la stratégie de diversification sur l'évaluation des divisions qui, une fois relégués en *spin-off*, étaient désormais évaluées selon leurs performances financières propres.

La seconde manière d'opérer des restructurations internes est plus « classique », et a été appliquée avec une intensité accrue à mesure que le potentiel d'extraction financière liée au démembrlement des corporations diminuait. Lorsque les occasions d'affaires liées aux ventes de divisions jugées lucratives et non-stratégiques s'estompèrent, les fonds d'investissement privé se spécialisèrent dans les réorganisations intensives des structures organisationnelles restantes, non-désagrégées, en appliquant avec un indubitable zèle les principes d'une gestion en flux tendu avec l'évaluation financière de la corporation. Qu'est-ce à dire ? Que toutes les opérations de rationalisation dans lesquelles ces gestionnaires se sont spécialisés²¹ – diminution de la masse salariale par licenciements ou par gel des

¹⁹ Davis, G., Diekmann, K. et C. Tinsley, « The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s », op.cit., p.554

²⁰ Fligstein, Neil, « The End of (Shareholder Value) Ideology ? », *Political Power and Social Theory*, 17, 2005, p.225

²¹ Un exemple significatif, parmi d'autres, de « spécialisation » : parmi la quarantaine de grandes compagnies que la firme Kohlberg, Kravis, and Roberts (KKR) s'est offert depuis sa création, le conglomérat RJR

salaires, réouverture des conventions collectives, flexibilisation accrue des procès de production, fermetures d'installations, notamment -, devaient non seulement diminuer les coûts d'opération, mais surtout se traduire le plus directement possible dans les perspectives de rendement anticipés produites à son sujet, perspectives unifiées concrètement dans la valeur des titres sur le marché²². Ayant acquis une compagnie sous-évaluée, c'est-à-dire dont l'évaluation actualisée des rendements futurs apparaît être inférieure à ce qu'elle sera dans un avenir rapproché, le fonds d'investissement privé compte sur ces restructurations pour concrétiser cette augmentation anticipée et, ultimement, la convertir en gain de capital lors d'une revente. Autrement dit, la réalisation de survaleurs dégagées simultanément aux deux extrémités de la corporation – structure de coûts fixes et liquidité financière – étaient désormais possible à travers cette subordination de la corporation. Useem note à cet effet une constante au cours des années 1980-1990, soit que les annonces de « déconglomération » et de rationalisation opérées par les corporations nouvellement acquises se sont souvent traduites par des augmentations de la valeur de leurs titres²³.

Ces opérations de rationalisation aux fins de l'extraction financière de valeur ont profondément modifié le cadre de gestion de la corporation américaine. En l'espace de quelques années, en effet, les stratégies de diversification ont été retirées du guide des « bonnes pratiques » des écoles de management et la nouvelle cohorte de dirigeants a pleinement relayé ce changement de cap. Même si elles n'avaient pas fait l'objet d'une acquisition par des firmes d'investissement privé, la plupart des corporations transnationalisées et leurs directions exécutives optèrent par elles-mêmes pour des stratégies de désinvestissement : « They needed to make sure that they were in businesses that were profitable and if some lines of business were unprofitable, they were encouraged to divest themselves of those businesses. »²⁴ À la fin des années 1980, la forme financière de contrôle basée sur la forme conglomérale n'était pratiquement plus appliquée, les stratégies de diversification ayant laissé place à leur contraire : la spécialisation

Nabisco a été acheté 25 milliards \$ en 1989 pour ensuite être restructuré par une douzaine de spécialistes en rationalisation qui ont été nommés à la tête de la compagnie.

²² Pineault, Éric, *Finance Capital and the Institutional Foundations of Capitalist Finance*, Document de travail de la Chaire MCD, UQÀM, 2002, p.35 et suiv.

²³ Useem, Michael, *Investor Capitalism*, op.cit., pp. 150 et suiv.

²⁴ Fligstein, N. et T. Shin, « Shareholder Value and the Transformation of the U.S. Economy, 1984-2000 », op.cit., p.402

fonctionnelle autour des « cœurs de compétence » (*core competency*) de la corporation. La forme financiarisée de contrôle s'est en effet manifestée par le retour des stratégies d'intégration verticale visant à reconstruire des filières sectorielles entières sur la base des capacités organisationnelles « simplifiées » de la corporation. Comme nous le verrons plus loin, cette spécialisation fonctionnelle, dont la théorie formelle a été produite dès le début des années 1990²⁵, est concomitante d'un déplacement de la forme conglomérale vers les organisations financières, qui ont exigé que les corporations cessent d'arbitrer pour elles les décisions de placement dans les différents secteurs de l'économie : les corporations étant devenues des actifs dans un portefeuille de titres, leur spécialisation permettait d'évaluer plus directement le rendement de ces actifs et conférait aux gestionnaires de fonds la capacité de déterminer leurs propres stratégies d'investissement.

Ces formes de restructuration par extraction financière n'ont pas constitué le fin mot des firmes d'investissement privé pour financiariser les stratégies et les structures de la grande corporation. Outre les rationalisations touchant le « système de communication » de l'organisation, cette logique d'extraction financière par la séquence acquisition – restructuration – vente a été accompagnée d'effets majeurs sur la structure financière de la corporation acquise, effets occasionnant à leur tour encore davantage de rationalisations au sein de l'organisation. Il se trouve que les firmes d'investissement privé ont innové en matière d'ingénierie financière et ont appliqué de manière massive à partir des années 1980, le mode d'acquisition par emprunt (*leverage buy-out* ou LBO)²⁶. Ce mode consiste essentiellement à financer l'achat d'une compagnie par un emprunt qui est indirectement imputé à la feuille de bilan de cette dernière. Plus particulièrement, plutôt que d'être porteurs du passif lié au financement de la transaction, les fonds d'investissement ont développé la stratégie selon laquelle il valait mieux créer pour l'occasion une société qui, à la manière d'un *holding*, serait l'unique actionnaire de la corporation acquise, en même temps que le débiteur principal des sommes mobilisées pour financer l'acquisition. Cette stratégie permet ainsi à la firme d'investissement privé de pouvoir extraire les liquidités disponibles dans cette nouvelle société, provenant aussi bien des flux de trésorerie liées aux

²⁵ Voir Pralahad, C.K. et G. Hamel, « The Core Competencies of the Firm », *Harvard Business Review*, 68 (3), 1990.

²⁶ Aglietta, M. et A. Rébérioux, *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel, 2004, p.20

revenus fixes qu'à l'apport des sommes empruntées, sans pour autant être pris avec les effets à moyen et long terme du passif accumulé.

C'est pour cette raison que les stratégies d'acquisition ont essentiellement ciblé des corporations dotés de bons ratios financiers et opérant dans un secteur connaissant des années de prospérité devant lui : identifier une compagnie mature détenant un bilan équilibré et des flux de trésorerie croissants est nécessaire pour recevoir une forte dette sans être écrasé à court terme. Les firmes d'investissement cherchent souvent du côté des organisations ayant une position dominante dans l'un ou l'autre des secteurs fondamentaux d'une économie : infrastructures, télécommunications, agro-alimentaire, ressources naturelles, etc. Cela se comprend : « Such activities are likely to have high and stable cash flows which allows high levels of debt to be put on a company, while barriers to entry or potential consolidation opportunities create medium term opportunities. »²⁷ Typiquement, affirment Froud et Williams, la prise de contrôle par emprunt fait passer le ratio d'endettement d'une corporation de 30 % à 70 %, ce qui vient confirmer le fait que les rationalisations opérées par les organisations acquises, en plus d'augmenter les gains en capital des détenteurs de titre, sont destinées à financer les coûts de cet endettement colossal. Les salariés des organisations ciblées ne font pas que financer cette stratégie par cette voie : les fonds de pension gérant leur épargne capitalisée se trouvent plus souvent qu'autrement impliqués dans ces transactions à titre de créanciers. En effet, une étude du Financial Service Authority a montré que les banques qui financent initialement l'achat par endettement se voient d'abord verser un montant lié au montage financier, puis vend cette dette après 3 à 6 mois. L'étude a montré qu'à peine la moitié des banques connaissent le détendeur ultime de la créance vendue, qui se trouve quelques fois à être un *hedge fund*. Mais l'on sait que ce sont les fonds de pension des salariés qui servent de bassin de liquidités initial permettant de financer au moins la première étape de cet endettement, quand ils ne sont pas eux-mêmes des partenaires actifs dans la transaction ou dans la détention finale de la dette²⁸.

Lorsqu'ils sont impliqués dans la transaction, les fonds de pension qui investissent dans les montages financiers des acquisitions par effet de levier n'ont que le statut de

²⁷ Froud, J. et K. Williams, *Private Equity and the Culture of Value Extraction*, CRESC, Working paper no.31, 2007, p.11

²⁸ Ibid., p.10

partenaires limités, ce qui fait que les revenus provenant des transactions sont relativement fixes, contrairement aux équipes dirigeantes du fonds d'investissement pilotant l'acquisition et de la compagnie achetée, pour qui les transactions représentent le Pactole. Dans le cas des managers des fonds d'investissement, deux types de rémunérations les attendent : d'abord des frais de services professionnels correspondant à environ 2 % de la valeur totale de la transaction ; ensuite des parts dans les profits réalisés par la nouvelle société (environ 20%), payables au-delà d'un taux de rendement plancher (appelé *hurdle rate*)²⁹. Là est la dernière figure principale de la logique de restructuration par extraction financière : les gestionnaires financiers extraient une part substantielle sur les marchés conclus et sur les rendements financiers de la nouvelle entité, en même temps qu'ils sont libres de déterminer le montant qu'ils souhaitent charger à la compagnie pour leur expertise de restructuration. De l'autre côté les salariés, à travers leur fonds de pension, obtiennent un rendement financier moyen qui, une fois thésaurisé aux côtés du salaire, sert au bout du compte à financer l'achat par endettement des compagnies. Pour le dire autrement, cette forme puissante d'extraction financière organise une asymétrie au sein de l'organisation par le biais de la dette : pour les uns il s'agit d'un mécanisme de valorisation, pour les autres il s'agit d'un mécanisme de dépossession. Dans un cas le passif se transforme en actif grâce à la liquidité (l'endettement est converti en droits négociables sur la richesse future), dans l'autre l'endettement accroît la « passivité » de l'activité économique puisque la dette ne se traduit pas par la reproduction élargie des capacités productives. Les actifs industriels et le rapport salarial deviennent ainsi le lieu où le rapport à la dette est un rapport d'assujettissement financier : la dette ne sert qu'à accroître les capacités de capitalisation de la corporation financière. Les fonds d'investissement privé transforment le plomb en or, et les salariés de la corporation acquise voient l'or se transformer en plomb.

Une dernière chose doit être dite ici concernant cette logique de restructuration financière et des principaux acteurs qui l'ont porté jusqu'ici : des années 1980 à aujourd'hui, la forme du fonds d'investissement privé a connu une mutation importante. Si, dans les premières années, les manœuvres d'extraction financière étaient essentiellement exécutées par des organisations financières spécialisées dans ces opérations (KKR fondée

²⁹ Ibidem

en 1976, mais aussi Bain Capital en 1984, Blackstone en 1985 et Carlyle Group en 1987, notamment), le fonds d'investissement privé est devenu une stratégie de placement employée par virtuellement toutes les organisations financières capitalistes, stratégie qui rend floues les limites entre les catégories d'acteurs financiers et le type de créances circulant dans le portefeuille de ces acteurs : « Private equity is an investment strategy not a new institutionalised form of capitalism, but it does add to the stock of knowledge and technique about how debt and equity can be mixed and about how a firm is more than an operating business with a price-earning ratio »³⁰. La conjoncture des années 2000 a créé les conditions pour une expansion et une massification accélérées de cette stratégie d'investissement : l'accès à de nouvelles réserves de liquidités, disponibles à de très bas taux d'intérêt, et le développement fulgurant des produits de couverture et de l'industrie du *hedge fund*, constituent deux facteurs contextuels majeurs qui y ont contribué. Pour donner une idée des flux de capitaux mobilisés par cette stratégie : selon une étude du Private Equity Intelligence, la capitalisation financière de ces fonds est passée de 311 milliards \$ en 2005 à 401 milliards \$ en 2006, soit une augmentation de 25 % en un an seulement³¹. En fait, le fonds d'investissement privé est devenu avec le temps une pure enveloppe juridique constituée d'actifs financiers, servant la cause d'un *joint venture* réunissant quelques organisations financières pour une acquisition ciblée³². Les plus grandes banques d'investissement ont adopté depuis cette stratégie, les déréglementations du secteur bancaire depuis les années 1990 dans le monde anglo-saxon ayant largement contribué à ce mouvement. Cette mutation a parachevé le processus d'autonomisation de la propriété privée en externalisant en quelque sorte le management, comme l'a soutenu avec raison Gilles Gagné. Dans ce contexte, les ramifications des fonctionnements du système financier sont devenues virtuellement illimitées, puisque les contours de ce dernier sont dès lors fixés par la capacité d'innovation financière des plus puissantes organisations financières.

³⁰ Ibid., p.13

³¹ Ibid., p.4

³² Pour mémoire, on se souviendra qu'en juin 2007, BCE a accepté la proposition d'acquisition d'une valeur totale de 51,7 milliards \$ d'un fonds d'investissement privé mis sur pieds exclusivement pour cette transaction. L'organisateur en chef de ce fonds était l'Ontario Teachers' Pension Plan et comprenait des participations significatives de Providence Equity Partners, Madison Dearborn Partners, Merrill Lynch Global Private Equity, ainsi que de la Toronto-Dominion Bank. Cette transaction, qui aurait constitué un précédent dans l'histoire canadienne des transactions financières par LBO, a finalement capoté, la réalité de la crise financière de 2008 ayant rendu l'entreprise trop risquée aux yeux des promoteurs.

1.2.2 Les investisseurs institutionnels : la restructuration par organisation financière

Une deuxième catégorie de gestionnaires financiers, les investisseurs institutionnels, ont refaçonné la forme dominante de contrôle de la corporation américaine en réorganisant les structures décisionnelles de cette dernière. Si les sociétés de capital privé se sont spécialisées dans l'acquisition des corporations afin de procéder au processus de leur « déconglomération », les investisseurs institutionnels ont davantage opté pour une stratégie de discipline financière, médiatisée par l'achat et la concentration de blocs de titres. Par investisseurs institutionnels, il faut d'abord et avant tout entendre les fonds de pension et les fonds mutuels, dont les capacités opératoires ont connu au cours des années 1980 une expansion foudroyante. Assurant déjà une présence sur les marchés financiers à la fin des années 1950, la vague de déréglementations entre la fin des années 1970 et le début des années 1980 leur a donné une impulsion tout à fait décisive³³ : c'est notamment avec la mutation des formules de capitalisation des régimes de retraite américains, passant de prestations à cotisations déterminées, que ces fonds ont fait de l'épargne capitalisée le vecteur de reconfiguration financière des plus grandes corporations américaines³⁴. Passant d'une politique de placement axée sur le financement à long terme des revenus de retraite à une politique basée sur une maximisation des rendements financiers, les fonds ont massivement délaissé les obligations pour des portefeuilles d'actions, par le biais desquels ils sont entrés dans la structure financière des corporations. Il faut, à ce titre reconnaître le rôle déterminant de la loi ERISA (*Employee Retirement Income Security Act*), votée en 1978, permettant aux fonds de pension et aux compagnies d'assurance de placer une part substantielle de leurs portefeuilles dans le marché des actions ainsi que dans celui des

³³ Dans *La réorganisation de l'économie américaine*, publié aux États-Unis en 1963, Berle disait ceci : « Présentement, ces caisses ne sont pas loin de représenter 4 à 5 % du total des valeurs mobilières. Ce pourcentage ne manquera pas de s'accroître à mesure que les caisses de retraite se développeront. On compte qu'elles se stabiliseront dans vingt ans environ, quand leur actif atteindra 125 milliards \$. [...] Les prévisions selon lesquelles ces caisses posséderont un jour quelque 10% de l'industrie ne sont peut-être pas éloignées de la réalité. Mais cela ne se produira pas avant un certain nombre d'années. » (Paris, PUF, p.61 et suiv.). Avec la libéralisation des règles de gestion fiduciaire, l'apparition des fonds mutuels et l'explosion de leur capitalisation, les prévisions de Berle ont largement été dépassées : à la moitié des années 1990, ces deux types de fonds possédaient ensemble près de 57 % des actions de compagnies américaines (Useem, Michael, *Investor Capitalism*, op.cit., p.25).

³⁴ Baudru, D., Lavigne S. et F. Morin, « Les investisseurs institutionnels internationaux, une analyse des investisseurs américains », *Revue d'Économie Financière*, n° 61, 2001.

produits dérivés³⁵. En fait, c'est la fonction de l'épargne capitalisée qui, à travers cette libéralisation, a connu une « grande transformation ».

S'appuyant sur la puissance de leurs organisations financières, les gestionnaires de ces fonds ont « innové » en faisant de leurs positions dans l'actionnariat des corporations des leviers pour les restructurer. Alors que l'on votait encore avec « les pieds » à la fin des années 1970, retirant les capitaux d'une compagnie peu rentable en guise de protestation, les investisseurs institutionnels ont plutôt visé à changer l'organisation pour en accroître la valeur financière : « Conscients de leur force sur le marché des titres de propriété, ces investisseurs, et notamment les fonds de pension publics, promeuvent un comportement de type nouveau, « responsable et actif ». Les actionnaires sont invités à utiliser systématiquement les moyens juridiques mis à leur disposition pour contrôler la direction des entreprises, à commencer par les droits de vote attachés aux titres de propriété. »³⁶ Alors que la figure de l'actionnaire « passif » avait caractérisé l'élaboration des formes antérieures de contrôle, l'essor des corporations financières a coïncidé avec le fait que ces dernières cherchaient elles aussi à contrôler leur environnement en organisant la structure de « gouvernance » des entreprises, première médiation entre les organisations et le système financier.

Avant d'entrer dans les modalités pratiques de cette logique de restructuration, il faut dire que, contrairement aux firmes d'investissement privé, les investisseurs institutionnels ont du, jusqu'à un certain degré, justifier leurs stratégies pour autant où ils ne devenaient pas les détenteurs exclusifs et « plénipotentiaires » des sociétés. Tout un courant de la théorie américaine des organisations – la théorie de l'agence - a en effet été développé et mobilisé par les investisseurs institutionnels pour contester la forme financière de contrôle, présentée par cette théorie comme la synthèse des formes « pré-financiarisées » qui ont jalonné les transformations de la corporation américaine au 20^e siècle. Prenant appui sur une critique de l'idéologie managériale avancée par Berle et Means, idéologie selon

³⁵ La loi a permis cela, et bien d'autres choses encore en modifiant notamment les règles qui présidaient à la gestion pour compte de tiers favorisant la mise en concurrence des délégataires, ainsi que les dispositions générales définissant l'intérêt des bénéficiaires dans le sens de la rentabilité financière. En fait, la loi ERISA a reformulé les catégories fondamentales du droit américain des *trusts* en fonction des conventions et pratiques dominantes de la sphère financière. Sur ce sujet, voir l'excellent ouvrage de Sabine Montagne, *Les fonds de pension. Entre protection sociale et spéculation financière*, Paris, Odile Jacob, 2006.

³⁶ Aglietta, M. et A. Rébérioux, *Dérives du capitalisme financier*, op.cit., pp.22-23

laquelle la transformation et la « déconcentration » de la propriété en titres aurait liquidé le principe d'un contrôle exclusifs des actifs et pavé la voie à une conception « socialisée » (*stakeholding model*) de la corporation³⁷, la théorie de l'agence a été basée sur l'idée selon laquelle les intérêts des actionnaires, apporteurs de capitaux propres de l'organisation, devaient être considérés comme prédominants. Et différents de ceux des managers. En fait, pour Jensen et Meckling³⁸, les managers ne constituent que des délégataires des investisseurs et, à ce titre, ne peuvent jamais être aussi bien placés et intéressés qu'eux pour la gestion de « leurs » capitaux. Ils doivent, en d'autres termes, accepter l'assujettissement inhérent à cette relation d'agence, qui présuppose une asymétrie propre à la corporation comprise dans le langage du droit des *trusts*. Empruntée au système juridique américain, cette relation de nature fiduciaire fait des managers des « agents » ayant l'obligation juridique de répondre aux demandes du « principal », soit les actionnaires : « Qualifier la relation entre actionnaires et gestionnaires de relation d'agence, c'est penser qu'il est du devoir des seconds de répondre aux désirs des premiers ; c'est donc penser que l'équipe dirigeante est embauchée par les actionnaires, avec pour mission première de servir au mieux leurs intérêts. »³⁹

Dans l'ordre des stratégies narratives déployées par les investisseurs institutionnels pour « justifier » l'emprise croissante qu'ils ont pris sur le cadre de gestion des corporations, ce discours a été le plus souvent mobilisé, en même temps qu'il a été le plus conforme au procès de subordination des activités des compagnies aux exigences de la finance globalisée. Car, en effet, la théorie de l'agence s'est longuement étendue sur les mécanismes disciplinaires nécessaires pour « organiser » et contraindre la direction exécutive à opérer la corporation en fonction des intérêts supérieurs des apporteurs de

³⁷ C'est dans le livre IV de leur ouvrage que les grandes lignes de cette idéologie sont formulées : « On the one hand, the owners of passive property, by surrendering control and responsibility over the active property, have surrendered the right that the corporation should be operated in their sole interest – they have released the community from the obligation to protect them to the full extent implied in the doctrine of strict property rights. At the same time, the controlling groups, by means of the extension of corporate powers, have in their own interest broken the bars of tradition which require that the corporation be operated solely for the benefit of the owners of passive property. [...] The control groups have, rather, cleared the way for the claims of a group far wider than either the owners or the control. They have placed the community in a position to demand that the modern corporation serve not alone the owners or the control but all the society. » (Berle, A. et G. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, New Brunswick, Transaction Publishers, 2004, pp. 311-312)

³⁸ Fama, E. et W. Meckling, « Theory of the Firm : Managerial Behaviour, Agency Cost, and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, vol.3, 1976.

³⁹ Aglietta, M. et A. Rébérioux, *Dérives du capitalisme financier*, op.cit., p.49

fonds. D'abord, la libéralisation des marchés de capitaux était conçue comme le premier mécanisme disciplinaire à établir : « Agency theorists argued that, because corporate managers were undisciplined by the market mechanism, they would opportunistically use their control over the allocation of corporate resources and returns to line their own pockets, or at least pursue objectives that were contrary to the interests of shareholders. »⁴⁰ Cette entreprise de déréglementation était nécessaire cependant qu'insuffisante : des mécanismes internes devaient en plus être implantés afin de maintenir la bride sur le sous-système de coordination et de colmater « l'aliénation originelle » de la représentation des intérêts des actionnaires par les managers. Deux de ces mécanismes de régulation interne, qui ont contribué à forger la forme financiarisée de contrôle, peuvent être identifiés ; ils montrent comment la logique de restructuration financière par organisation du système de coordination s'est manifestée, et comment elle a donné à la catégorie de « gouvernance » sa signification contemporaine, y compris dans d'autres champs que ceux de l'économie⁴¹.

D'abord, à partir des années 1980, la fonction du conseil d'administration des corporations a été (re)définie. La reproduction de la corporation passant désormais par l'adaptation à son environnement financier, l'organisation n'a dès lors représenté qu'un agrégat de droits négociables sur la richesse sociale, susceptible d'être décomposé et recomposé en fonction des stratégies des organisations financières détenant ces droits. À titre de plus haute instance de représentation de cet agrégat protégé par des droits subjectifs constitutionnalisés, le conseil d'administration est ainsi devenu l'instance de surveillance de l'autonomie objective et de la liquidité de ces droits contre une équipe dirigeante portée à oublier ce fait. C'est ainsi que « la question de la composition de ce conseil va prendre

⁴⁰ Lazonick, W. et M. O'Sullivan, « Maximizing Shareholder Value : a New Ideology for Corporate Governance », *Economy and Society*, vo.29, no.1, 2000, p. 16

⁴¹ À commencer par les institutions publiques et para-publiques, qui ont été assujetties à des principes de régulation provenant du champ des organisations capitalistes. La Nouvelle gestion publique a été, à partir de la fin des années 1980 jusqu'au début des années 2000, l'idéologie de justification de l'implantation des pratiques de « bonne gouvernance » inspirée de la théorie de l'agence. Cf. L'Italien, François, « La « mondialisation » des politiques managériales et la transformation du mode de régulation interne des États occidentaux contemporains », dans : Duchastel, J. et R. Canet (dirs.), *La régulation néolibérale : crise ou ajustement ?*, Montréal, Athéna, 2004. Au Québec, si la lutte au contrôle interne des institutions par la « gouvernance » a été menée sans trop de heurts dans l'administration publique, il en a été autrement dans le monde universitaire, où la résistance à la dépossession est féroce. Pour une synthèse de la question, on lira avec profit : Descheneau-Guay, Amélie, « Démystifier la gouvernance universitaire dans une « économie du savoir », Rapport de recherche, FQPPU, 2008, 56 p.

une place décisive dans les débats sur la gouvernance d'entreprise : la défense de la valeur actionnariale, ou encore d'une représentation agentielle de la relation dirigeants / actionnaires, se confond alors souvent avec la vision d'un conseil d'administration comme instrument des actionnaires. »⁴²

S'il sera bien évidemment composé de délégués des investisseurs institutionnels chargés de s'assurer que la corporation soit dirigée dans l'intérêt du « principal », et ce, en contribuant à la nomination de l'équipe dirigeante comme nous l'a montré Morin, le conseil d'administration deviendra l'instance disciplinaire destinée à neutraliser les conditions effectives d'un contrôle interne de la corporation⁴³. C'est ainsi qu'une fixation s'est produite autour des « administrateurs indépendants », devant s'assurer que les décisions prises par le management soient conformes aux exigences réelles ou virtuelles de ce grand Autre qu'était devenu, dans les entrefaites, le système financier : « Cette vision purement disciplinaire du conseil fait de l'indépendance des administrateurs la vertu cardinale. Autrement dit, l'extériorité, obsession de la souveraineté actionnariale, est introduite jusque dans ce conseil, dont la raison d'être, précisément, est à rechercher dans son caractère interne »⁴⁴. Évidemment, il a fallu se reprendre à plusieurs reprises pour établir des conventions sur ce qu'était un administrateur indépendant, ainsi que sur la proportion souhaitable de ces derniers dans un conseil d'administration⁴⁵.

En outre, pour appuyer cette lutte au contrôle interne, les investisseurs institutionnels ont poussé pour que cette instance soit remodelée à la manière d'un système organisationnel de *checks and balance* visant à faire contrepoids au management - voire aux administrateurs eux-mêmes -, afin de favoriser les investisseurs. C'est dans ce contexte, affirme Useem⁴⁶, que des sous-comités « indépendants » ont été créés à un rythme accéléré en l'espace de dix ans (1982-1992) au sein des conseils d'administration, afin de favoriser l'arrimage de la régie interne de l'organisation aux conventions du système financier. Parmi ces comités, ceux sur les nominations des membres de la direction exécutive, sur la rémunération des dirigeants, ainsi que sur la vérification comptable (audit financier) ont

⁴² Ibid., p.51

⁴³ Gagné, Gilles, « Une mission dévoyée », *À bâbord*, octobre-novembre 2008.

⁴⁴ Aglietta, M. et A. Rébérioux, *Dérives du capitalisme financier*, op.cit., p.319

⁴⁵ La France, où la politique est une passion jusque dans les conseils d'administration, a eu son lot de rapports portant sur les règles de « bonne gouvernance », dont les rapports Viénot I (1995) et Viénot II (1999), qui ont constitué des références pour lutter contre le contrôle exécutif des organisations mais aussi des institutions.

⁴⁶ Useem, Michael, *Investor Capitalism*, op.cit.

probablement constitué les plus représentatifs de cette modalité de restructuration de la grande corporation par organisation de la structure décisionnelle.

Le second mécanisme « disciplinaire » est beaucoup mieux connu et a constitué le trait d’union décisif entre une dynamique de financiarisation opérée encore de l’extérieur, à une dynamique reproduite à l’intérieur même de la corporation. Après avoir pris d’assaut le conseil d’administration en y faisant le chef-lieu de la « gouvernance » financière, les investisseurs institutionnels ont cherché à discipliner directement la direction exécutive, de manière à ce qu’elle renonce à la planification interne et pilote la corporation selon les conventions en vigueur dans le système financier. Comment ? En transformant le mode de rémunération de la direction exécutive. En effet, la forme financière de contrôle ayant reposé, par le passé, sur une stratégie de croissance par diversification, les managers étaient formés pour créer de gigantesques conglomérats, en même temps qu’ils étaient « intéressés » par le développement de ce modèle. Leur rémunération salariale était, en effet, chevillée à cette croissance : « From the perspective of the average CEO circa 1975, the best way to get ahead was to “grow the company” through diversifying acquisitions most of the money CEOs made came in the form of salary, and the bigger your company, the bigger your salary. There was good evidence that diversifying acquisitions depressed stock price – paradoxically, they typically increased the stock price of the seller but decreased the stock price of the buyer. »⁴⁷ Or, nous l’avons vu, avec le déploiement du système financier, la valeur financière de la corporation est devenue l’*ultima ratio* à partir de laquelle il devenait impératif de déterminer l’efficacité générale de ses stratégies et de ses structures. L’un des indicateurs les plus « symbolique » et effectif de cette mesure a été le cours du titre en bourse, et c’est la raison pour laquelle les investisseurs institutionnels ont exercé des pressions pour que les revenus des directeurs exécutifs soient couplés avec cet indicateur décisif : « Ces options visent à aligner l’intérêt des actionnaires et des dirigeants, en ce qu’elles font dépendre la rémunération de ces derniers du cours de bourse. L’épine dorsale de ce mode de rémunération est donc l’hypothèse que les dirigeants,

⁴⁷ Dobbin, F. et D. Zorn, « Corporate Malfeasance and the Myth of Shareholder Value », op.cit., p.183

directement intéressés par l'évaluation financière de leur société, peuvent avoir une influence conséquente sur le cours boursier. »⁴⁸

On ne se surprendra pas du fait que les notions charriées par la théorie de l'agence ont été, ici, mobilisées plus qu'à leur tour : afin de faire partager l'horizon stratégique des investisseurs institutionnels aux directeurs exécutifs, il était nécessaire de les faire advenir eux-mêmes comme actionnaires. Ce mécanisme disciplinaire, qui a constitué le plus efficace des dispositifs de restructuration de la grande corporation implanté par les investisseurs institutionnels, a en effet permis à ces derniers de capitaliser sur l'action d'une « cinquième colonne » pour accélérer le processus de subordination de la corporation. De fait, ce mécanisme a constitué le relais organisationnel central pour que la financiarisation des stratégies d'entreprise se réalise de l'intérieur même du sous-système de coordination fonctionnelle.

L'application systématique de ce dispositif s'est d'abord traduite, empiriquement, de deux manières complémentaires : par un accroissement substantiel de la rémunération (financière) des équipes dirigeantes, et par une polarisation de plus en plus grande des revenus à l'intérieur des entreprises. De 1985 à 2001, la rémunération médiane des p.-d.g. de corporations américaines est passée de 1,4 million \$ à 7,8 millions \$, la proportion de cette rémunération en stock-options passant pour la même période de 1% en 1985 à 66% en 2001⁴⁹. Parallèlement à cela, la rémunération moyenne des p.-d.g., proportionnellement à la rémunération moyenne des salariés, est passée de 44 fois en 1965 à 419 fois en 1998⁵⁰. Cette polarisation a non seulement démontré un écart quantitatif grandissant entre les revenus (financier et salarial), mais aussi, et surtout, un écart qualitatif entre deux types de rapports à la richesse sociale captée par la corporation : d'un côté, les p.-d.g. disposent d'un revenu couplé aux circuits financiers de valorisation, ce qui rend la structure de leur patrimoine sensible à la spéculation, en plus de lui assurer une grande liquidité ; de l'autre côté, les salariés se trouvent à absorber le choc des désinvestissements, des rationalisations et des effets de la financiarisation des stratégies sur les circuits industriels de valorisation.

⁴⁸ Aglietta, M. et A. Rébérioux, *Dérives du capitalisme financier*, op.cit., p.317

⁴⁹ Hall, B., « Incentive Strategy II : Executive Compensation and Ownership Structure », *Teaching Note n9-902-134*, 2002, Harvard Business School, cité dans : Aglietta, M. et A. Rébérioux, *Dérives du capitalisme financier*, op.cit., p.22

⁵⁰ Lazonick, W. et M. O'Sullivan, « Maximizing Shareholder Value : a New Ideology for Corporate Governance », op.cit., p.25

En outre, l'application de ce dispositif a simultanément renforcé le principe actif derrière la financiarisation du contrôle corporatif, soit le fait que les stratégies d'entreprise doivent se concentrer sur la maximisation du rendement du titre boursier. Diriger la corporation signifiait désormais gérer en fonction des indicateurs financiers, situant l'efficacité de la compagnie dans l'échelle de classement établie par les analystes financiers. Or, comme nous l'avons vu plus haut, ce sont d'abord et avant tout les stratégies menant à la spécialisation fonctionnelle de la corporation qui ont permis d'accroître et de conserver une évaluation financière favorable pour les corporations. Ainsi, la rémunération des dirigeants en stock-options a visé à donner aux investisseurs institutionnels l'assurance que la gestion de l'organisation se ferait en flux tendu avec son évaluation financière, et donc avec la forme de contrôle favorisée par les observateurs du système financier, soit la firme spécialisée (*core competency firm*). Les firmes d'investissement privé n'agissaient donc pas seules en ce sens. Combattre la forme conglomérale ou diversifiée signifiait, pour les investisseurs, soustraire aux équipes dirigeantes la capacité d'opérer des décisions d'investissement et rapatrier cette capacité dans le champ des organisations financières : « it was their job to build diversified portfolios for the institutions they worked for, and they could do this better when firms themselves had clear industry identities. Building a diversified portfolio out of firms that were themselves diversified portfolio was a messy business. »⁵¹

Cette dernière remarque concernant les rapports entre la rémunération des hauts dirigeants en stock-options et la « déconglomération » de la forme corporative antérieure à la financiarisation nous permet de réaffirmer une caractéristique de la nouvelle forme de régulation du capitalisme dans sa forme financiarisée : la stratégie de diversification à l'origine des grandes corporations multinationales n'a pas tant disparue qu'elle a été déplacée vers les organisations financières, qui sont devenues de véritables conglomérats financiers. Si, dans la forme financière de contrôle, les managers géraient la corporation sur le modèle de la gestion de portefeuille d'actifs, dans la forme financiarisée la corporation est devenue un des actifs dans le portefeuille des organisations financières. Et puisqu'une corporation peut, à titre d'actif, se retrouver dans plusieurs portefeuilles en même temps, il

⁵¹ Dobbin, F. et D. Zorn, « Corporate Malfeasance and the Myth of Shareholder Value », op.cit., p.190

s'agit de comprendre que le système financier est devenu, par le truchement des décisions opérées par les organisations financières, la nouvelle totalité de référence qui structure les activités économiques des sociétés. Ce sont les décisions composant ce système financier qui deviennent en quelque sorte la trame ou la logique qui « interpelle » désormais les organisations en « sujets » de la finance : cette segmentation des grands conglomérats en firmes spécialisées, cette mise en disponibilité des branches d'activités sur le marché, correspond à l'affirmation de cette nouvelle logique systémique de régulation du capitalisme dont nous avons parlé. Le système financier intègre désormais les corporations comme des moments particuliers de son développement, lequel, en l'absence d'institutions politiques fortes, est orienté par les stratégies oligopolistiques des plus puissants acteurs financiers⁵².

1.2.3 Les analystes financiers : la restructuration par évaluation financière

La troisième catégorie d'organisation financière ayant participé à ce vecteur de financiarisation, les analystes financiers, a occupé une fonction cruciale dans le processus de restructuration en produisant et diffusant les analyses et évaluations financières orientant les décisions des fonds d'investissement. Non seulement ces deux types de communications structurées ont-elles eût pour fonction de coordonner les opérations de ces fonds⁵³, mais elles ont aussi, et surtout, eût un impact déterminant sur la gestion des grandes corporations. Qu'ils soient regroupés dans des firmes-conseil, des agences de notation ou qu'ils fassent partie du service de recherche « maison » des organisations financières, les analystes, en effet, ont eux aussi combattu l'ancienne forme conglomérale en privilégiant la spécialisation des corporations dans quelques branches d'activités, de manière à mieux établir les anticipations de revenus futurs de leurs activités : « Analysts discouraged diversification because they specialized by industry. Multi-industry firm had fuzzy

⁵² « Reléguant les banques centrales au second plan, en les cantonnant à de simples pourvoyeuses de la liquidité dont il a besoin, cet oligopole est le véritable opérateur des marchés monétaires et financiers mondiaux. » (Morin, François, *Un monde sans Wall Street ?*, Paris, Seuil, 2011, p.40. Pour Morin, les contours de cet oligopole suivent la constellation des banques et assureurs majeurs impliqués notamment dans des instances d'auto-régulation prudentielle portant sur le risque systémique de la finance globalisée. En 2011, on parlait d'une trentaine d'organisations composant cet oligopole.

⁵³ Orléan, André, *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob, 1999.

identities that made them difficult to analyze, and so analysts were less likely to cover conglomerates than single-industry firms of similar size »⁵⁴ Favoriser les firmes « *lean and mean* », s’insérant bien dans les modèles de gestion de portefeuille des investisseurs, ne signifiait pas tant produire à leur égard une analyse et une évaluation financière favorables que de leur accorder une couverture leur conférant une « *existence* » dans le système financier. Or, à partir des années 1980, les corporations répondant aux standards établis par les organisations financières dominantes étaient en quelque sorte récompensées en voyant une multitude de rapports d’analyse produit sur elles, et c’est à la faveur de ces rapports que la valeur financière de leurs indicateurs pouvait connaître des variations substantielles : « Whereas stock price used to rise and fall on the strength of the profits per se, now it rose and fell on the strength of profits vis-à-vis analyst’s forecasts. »⁵⁵

C’est ainsi que tout au long de la décennie 1980, les directions exécutives de corporations n’ayant pas été dé-diversifiées par des fonds d’investissement privé ont modifié par elles-mêmes le cadre de gestion pour le rendre conforme aux nouveaux canons de la financiarisation des stratégies. Se mouler aux exigences de spécialisation fonctionnelle afin de créer une variation positive du cours du titre en bourse était devenu une condition nécessaire pour apparaître sur le radar des analystes, qui en retour favorisaient ces variations positives par le simple fait d’en traiter : on a en effet démontré que les « firms that were not covered by these industry specialists suffer, in term of share price, relative to their peers. Firms with fewer analysts following them had lower market valuations than otherwise similar firms. Their CEOs, now dependent on stock options for income, suffered as well. »⁵⁶ À travers ce processus, ce sont les interfaces financières entre les organisations et le système qui sont devenues stratégiques : devant capitaliser sur ses fonctions financières pour reproduire sa puissance organisationnelle, la grande corporation devait désormais agir sur les communications financières portant sur sa « personne ».

C’est pour cette raison qu’en l’espace d’une décennie, l’analyse et l’étalonnage financiers sont passés de pratiques organisationnelles marginales à dispositifs centraux à la

⁵⁴ Dobbin, F. et D. Zorn, « Corporate Malfeasance and the Myth of Shareholder Value », op.cit., p.191

⁵⁵ Zorn, D., Dobbin, F., Dierkes, J. et M. Kwok, « Managing Investors : How Financial Markets Reshaped the American Firm », dans : Knorr-Cetina, K. et A. Preda (dirs.), *Sociology of Financial Markets*, Oxford University Press, 2005, p.276

⁵⁶ Dobbin, F. et D. Zorn, « Corporate Malfeasance and the Myth of Shareholder Value », op.cit., p.191

régulation et à la reproduction du système financier. Cela s'est d'abord traduit par l'expansion fulgurante de l'industrie de l'analyse et du « conseil » financiers : en 1991, les corporations dominantes dans chaque secteur d'activité étaient suivies par 18 analystes en moyenne, alors qu'ils n'étaient que 8 en 1976⁵⁷. À cette hausse a correspondu une division du travail de l'analyse financière, ainsi qu'une série d'innovations dans le champ de la communication, à commencer par les prévisions trimestrielles. Ces dernières, qui ont repris le principe de capitalisation financière de la grande corporation – maximiser les flux de revenus futurs et déterminer des stratégies d'investissement en fonction de ces anticipations -, se sont spécialisées dans l'élaboration et la diffusion de ces projections. Une fois combinées, ces projections ont eu tôt fait de constituer une convention financière portant sur les rendements anticipés de telle ou telle corporation, convention sur laquelle les investisseurs institutionnels se sont appuyés pour déterminer leurs stratégies de placement.

Il faut rappeler le fait que dans le contexte de la globalisation et de la libéralisation des échanges, virtuellement toutes les structures économiques ainsi que les transactions portant sur elles sont devenues des occasions d'affaire ; branchant systématiquement tout sur tout, les organisations financières ont libéré du coup une quantité phénoménale d'informations portant sur ce qui peut faire l'objet d'une évaluation. Pour les investisseurs, les « tris » opérés par ces projections ont eût pour fonction de simplifier leur environnement : avant les années 1980, en effet, « individual investors rarely had the time to scrutinize the firms they invested in, but with the proliferation of stock analysts and publications covering their projections, investors had more information, albeit often meaningless information, to look at »⁵⁸. Les projections trimestrielles n'ont été que le premier dispositif communicationnel de toute une série de pratiques d'analyse et d'évaluation financières opérées par les organisations : la notation (*rating*) mais aussi l'étalonnage (*benchmarking*) ont constitué deux autres formes dominantes d'exercice de cette restructuration par évaluation financière. En réalité, c'est l'ensemble de ces pratiques qui ont été, de proche en proche, impliquées dans la production des conventions régissant les opérations des fonds d'investissement, conventions qui ont médiatisé, par la communication, la coordination du système financier lui-même. En effet, dans un système où les décisions sont basées sur des anticipations,

⁵⁷ Zorn, D., Dobbin, F., Dierkes, J. et M. Kwok, « Managing Investors : How Financial Markets Reshaped the American Firm », op.cit., p.275

⁵⁸ Dobbin, F. et D. Zorn, « Corporate Malfeasance and the Myth of Shareholder Value », op.cit., p.192

« l'évaluation n'est plus asservie aux finalités des entrepreneurs ; elle est produite par le marché financier lui-même. La convention est le mode d'organisation de la communauté financière. »⁵⁹

En effet, pour Orléan, ces conventions ont une fonction de coordination dans la mesure où elles cristallisent une des virtualités qu'offre le jeu des anticipations des observateurs du système financier. Détachée des « fondamentaux », c'est-à-dire des caractéristiques économiques concrètes des acteurs économiques, l'évaluation financière est en effet sujette aux fluctuations liées à la variété des anticipations, ce qui rend nécessaire, pour la reproduction du système, la réification temporaire de l'une ou de plusieurs de ces anticipations. Elles constitueront ainsi le « noyau de condensation » des communications financières, noyau autour duquel viendra se stabiliser l'ensemble des anticipations produites sur un même actif. On nommera convention ce champ d'anticipations stabilisées que partagent les observateurs du système financier : « L'adhésion à une convention est la forme stable d'existence des groupes autoréférentiels. Lorsque cette stabilité n'est pas remise en question et que la confiance domine, tout se passe comme si existait un modèle objectif d'évaluation auquel adhère l'ensemble des individus. Cette convention à force d'être répétée et validée devient comme une seconde nature et l'oubli de son caractère conventionnel peut se produire, tant aux yeux de l'analyste extérieur qu'à ceux des membres du groupe. »⁶⁰ Pour Orléan, ces conventions sont éphémères, arbitraires et fragiles, et c'est pour ces raisons mêmes qu'elles ont fait l'objet de stratégies d'influence par la communication par le management des corporations évaluées.

Du côté des corporations, l'adaptation à cet environnement passait nécessairement par l'implantation de dispositifs internes permettant à la direction exécutive de tirer avantage de cette nouvelle donne. Contrairement aux formes antérieures de contrôle qui ont marqué le capitalisme managérial, la forme financiarisée devait aménager une place de choix aux communications avec les organisations financières : « With stock analysts and institutional investors working full time to evaluate companies, executives became more and more sensitive to investor preferences – or more precisely, to the preferences of their proxies,

⁵⁹ Orléan, André, *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob, 1999, p.89

⁶⁰ Ibid., p.87

institutional investors. »⁶¹ Les effets de la publication des prévisions trimestrielles, ainsi que de l'ensemble des communications structurées, sur la valeur financière de la corporation étaient devenus importants, a *fortiori* dans un contexte d'instabilité et de volatilité croissante des marchés. Le caractère stratégique de ces évaluations, les managers des corporations l'ont bien compris, et c'est pourquoi les hauts dirigeants ont peu à peu priorisé, dans la répartition et la hiérarchisation de leurs tâches, le management de la communication financière avec les investisseurs et les analystes. En fait, si la communication a été un jour mise au service de la coordination fonctionnelle interne de la grande corporation, elle devenait maintenant cruciale pour synchroniser la puissance de la corporation au « profit » du système financier.

De fait, alors que le p.d.-g, dans les années 1970 avait comme bras droit le vice-président aux opérations (COO) pour veiller à l'organisation des branches d'activités, laissant au directeur exécutif les fonctions stratégiques de planification financière, le second a changé de figure au cours des années 1980 : « The new core-competence / shareholder-value ideal suggested that the firm's main job was to focus on the core business and to manage stock price. [...] Now the top manager – the CEO – was supposed to spend his time managing the core business. A COO signaled that the firm was still following the antiquated strategy of portfolio diversification. Managing stock price was now supposed to be the firm's primary task, and so the treasurer was promoted to the position of CFO, as part of the top management duo or troika. »⁶² C'est donc le vice-président aux finances (CFO) qui a été mis de l'avant dans la forme financiarisée de contrôle afin de gérer, sur une base quotidienne, les aspects stratégiques des opérations financières de l'organisation.

Ce vice-président avait déjà commencé à prendre du galon lors d'une importante réforme de la comptabilité des corporations initiée par le gouvernement américain, qui a eu cours entre 1976 et 1979 ; selon les milieux d'affaires, le niveau élevé de l'inflation produisait une distorsion dans l'évaluation des segments d'activités des corporations, distorsion qui se répercutait dans la comptabilité des groupes, et donc dans la valeur de leur cours de bourse. Un changement des règles de comptabilité afin de résorber cette distorsion a poussé les chefs de direction, eux-mêmes formés en finance, à donner de l'espace aux

⁶¹ Ibidem.

⁶² Zorn, D., Dobbin, F., Dierkes, J. et M. Kwok, « Managing Investors : How Financial Markets Reshaped the American Firm », op.cit., p.272

nouvelles normes d'évaluation financière : « Just as chief executives sought ways to implement these changes without undermining their financial statements and without further aggravating their financial situation, a solution looking for a problem already happened to exist – the CFO model »⁶³ Couplée aux vagues de libéralisations et de déréglementations, cette transformation des règles comptables au sein des corporations a propulsé la fonction de vice-président aux finances au sein du sous-système de coordination exécutive⁶⁴. Deux tâches principales ont caractérisé cette fonction dans la forme financiarisée de contrôle.

D'abord, la gestion des communications et les relations avec les investisseurs. Face à une industrie de l'analyse financière produisant des effets réels sur les stratégies de capitalisation des sociétés, la promotion du vice-président aux finances a coïncidé avec la prise en charge de la dimension communicationnelle de l'organisation. Il s'agissait, plus particulièrement, d'agir sur les projections financières des analystes, desquelles découlent, nous l'avons vu, les mécanismes de détermination de la valeur des titres d'une société. C'est ainsi que les directions exécutives des plus grandes corporations américaines ont commencé, dès le début des années 1990, à diffuser leurs propres prévisions financières avant que ne paraissent celles des analystes, de manière à agir sur la portée de ces analyses elles-mêmes. Parallèlement à cette manœuvre, les vice-présidents aux finances ont mis en place toute une série de canaux de communications destinés à gérer les informations financières des corporations, et donc à jouer autrement sur les observations des analystes. Parmi ces canaux, il faut mentionner l'importance des conférences téléphoniques (*conference calls*), qui sont devenues avec le temps un dispositif de « couplage structurel » entre les corporations et les organisations financières. Lors de ces conférences, qui ont lieu à intervalles réguliers, le p.d.g. et le vice-président aux finances présentent les faits saillants de la feuille de bilan de la société, en les mettant en perspective avec les tendances du secteur et de la conjoncture, présentation qui est suivie d'une période d'échange avec les

⁶³ Zorn, Dirk, « Here a Chief, There a Chief : The Rise of the CFO in the American Firm », *American Sociological Review*, 69, 3, 2004, p. 350

⁶⁴ Sur un échantillon de 400 grandes corporations américaines, Zorn a montré que la proportion de ces sociétés ayant un vice-président aux finances au sein du management est passée d'environ 8 % en 1978 à près de 90 % en 1996. (Ibid., p.351)

analystes⁶⁵. Le principe est, bien évidemment, de cadrer les communications portant sur les indicateurs financiers dans un sens où les stratégies d'entreprise sont défendues et discutées afin de faire augmenter ces indicateurs. D'une façon générale, ces conférences téléphoniques, comme les autres canaux de communication de cet ordre, ont pour fonction principale de reproduire et de renforcer (les discours sur) la relation d'agence qui est au cœur de la forme financiarisée de contrôle.

Ensuite, la seconde tâche inhérente à la fonction de vice-président aux finances est l'exécution de la comptabilité d'entreprise. Avec la financiarisation, cette dernière est devenue, aux côtés des structures de « gouvernance », une médiation organisationnelle centrale entre la corporation et le système financier. En effet, comme le synthétisent Aglietta et Rébérioux, « en tant que ressource cognitive de premier ordre sur l'activité des firmes, la comptabilité est essentielle à l'information des marchés financiers, intéressés par la prévision des performances futures des entreprises. Les interactions jouent également dans l'autre sens : ce qui se passe sur les marchés de capitaux peut influencer la représentation comptable de l'activité de l'entreprise. »⁶⁶ Plus que toute autre phase antérieure, la financiarisation du capitalisme a mis en lumière le fait que la comptabilité a un caractère performatif et opérationnaliste, dans la mesure où les règles qui président à son exécution déterminent, pour l'essentiel, les caractéristiques de ce qu'elle objective. Chargée de présenter la performance d'une unité économique, la comptabilité construit en fait largement cette performance en « manipulant », pour ainsi dire, ses indicateurs : la performance d'une compagnie sera ce qu'en dit la comptabilité. C'est ainsi qu'en 1978, les premiers principes d'un nouveau cadre opératoire de comptabilité d'entreprise sont énoncés par la SEC (via le FASB⁶⁷), principes qui vont formellement reconnaître que les premiers « bénéficiaires » de la comptabilité d'entreprise sont les actionnaires et les créanciers, et

⁶⁵ Pour une analyse sociographique de ce dispositif, voir : Duhaime, E., Hanin, L'Italian, F. et E. Pineault, « Financiarisation de la stratégie d'entreprise et restructuration de l'industrie forestière. Étude de l'entreprise Tembec », *Recherches sociographiques*, vol. 51, no. 1-2.

⁶⁶ Aglietta, M. et A. Rébérioux, *Dérives du capitalisme financier*, op.cit., p.151.

⁶⁷ Le *Financial Accounting Standards Board* est créé par la SEC en 1973, année où elle est officiellement mandatée pour produire et contrôler les normes comptables des sociétés. Auparavant, cette capacité relevait de l'*American Institute of Certified Public Accountants*, constituant l'association professionnelle des experts-comptables.

que les règles qui président à la formation des bilans doivent supporter ces derniers dans l'évaluation des rendements futurs de la société.

On devine facilement la suite de l'histoire : les révisions successives des règles ont favorisé un type de comptabilité basée sur l'évaluation financière des actifs – la *fair value* -, qui ont légitimé et renforcé la puissance des conventions établies dans le système financier. Ce qui signifie, pour le dire autrement, qu'elles ont fait reposer les règles de calcul de la valeur des actifs sur des principes spéculatifs, les « normes » portées par les conventions étant toutes le produit d'anticipations réifiées pour une durée déterminée. Or, ce mode d'évaluation des anticipations nécessitant, pour être le plus près possible du futur, une série d'hypothèses et de modèles formalisés, sa mise en place a favorisé « la créativité des dirigeants, dans le mauvais sens du terme : le choix des modèles et l'anticipation des flux de revenu futurs et des taux d'actualisation ouvrent des opportunités bien plus grandes en matière de pilotage du résultat »⁶⁸. Appelé en renfort pour faire face à la « complexité » grandissante du système financier - qu'il contribuera éventuellement à accroître -, le vice-président aux finances a précisément été assigné à la comptabilité afin de capitaliser sur la plasticité des modèles cadrant les anticipations financières. Et c'est ce qu'ils ont fait : les projections trimestrielles et les rapports d'évaluation des analystes constituent désormais la trame des conventions, les vice-présidents aux finances ont progressivement réussi à faire coïncider les résultats financiers de l'entreprise avec ces conventions. Si, en 1976, 45 % des corporations américaines atteignaient ou dépassaient les projections des analystes, ce sont près de 70% d'entre elles qui le faisaient en 1999⁶⁹. Les explications de ce phénomène n'ont rien de paranormales, puisqu'elles trouvent leur source dans la transformation de la fonction de coordination du management financier interne à la corporation : « This change was the result of two processes, for CFOs both learned to manage analysts' projections and to manipulate earnings statements through accounting sleight-of-hand. The accounting specialist gave way to the spin doctor. »⁷⁰

⁶⁸ Aglietta, M. et A. Rébérioux, *Dérives du capitalisme financier*, op.cit., p.173

⁶⁹ Zorn, D., Dobbin, F., Dierkes, J. et M. Kwok, « Managing Investors : How Financial Markets Reshaped the American Firm », op.cit., p.282

⁷⁰ Ibidem.

* *
*

La mise en lumière de ces trois modalités de restructuration financière de la grande corporation américaine a permis de saisir l’unité des transformations qui ont affecté ce sujet capitaliste dans le contexte d’une extraversion de la régulation organisationnelle de la pratique économique. Ces modalités ont illustré les processus par lesquels cette extraversion a été concomitante de la constitution d’un nouvel espace de contrainte à caractère systémique, dont les organisations financières constituent à la fois les lieux de reproduction fonctionnelle et les instances d’intimation. À travers ces restructurations, nous l’avons vu, ce sont les stratégies et les structures de la corporation qui ont été transformées selon une dynamique de financiarisation, qui s’est exercée aussi bien de l’extérieur que de l’intérieur de l’organisation. Relayant le discours et les pratiques des fonds d’investissement, des investisseurs institutionnels et des analystes financiers, c’est la fonction du sous-système de coordination exécutive qui a été transformée : en mettant en place une série de dispositifs destinées à rendre conforme la corporation aux principes de l’évaluation financière, les managers ont simultanément renforcé l’autonomisation de la gestion financière et l’exercice de son emprise sur la définition des stratégies et des structures de la corporation.

Or, pour comprendre ce qui s’est joué dans cette subordination du contrôle de la corporation à ces organisations financières, et pour saisir la nature et la signification de l’évaluation financière dans les stratégies de capitalisation actuelle de la corporation financiarisée, il importe de revenir sur le principe de la liquidité, qui apparaît être au fondement de ces restructurations financières. Celle-ci s’est imposée « comme le principe dominant de gestion de la propriété du capital », comme le dit André Orléan⁷¹. Afin d’approfondir ce principe de gestion, ainsi que la logique à l’œuvre derrière les stratégies de valorisation dans le contexte d’une libéralisation des marchés financiers, il faut retourner sur les travaux les plus récents produits dans le sillage de la tradition marshallienne d’économie politique que nous avons commencé à dégager, travaux qui ont repris les hypothèses centrales de cette tradition de pensée pour en faire le cœur d’une théorie

⁷¹ Orléan, André, *Le pouvoir de la finance*, op.cit., p.207

contemporaine de la valeur. Ainsi aurons nous, au terme de cet examen de la catégorie de quasi-rente, notamment, une vue synthétique des transformations qui ont affecté le devenir des grandes corporations américaines contemporaines.

2. Corporation, quasi-rente et liquidité. Esquisse d'une théorie de la valeur dans le capitalisme financiarisé.

Dans son ouvrage *John Maynard Keynes*⁷², Hyman Minsky, l'un des penseurs de l'économie postkeynésienne qui a contribué de manière substantielle au renouveau des analyses économiques hétérodoxes, cherche à proposer une théorie générale du rendement des actifs et des mécanismes de fixation du prix de ces derniers dans le contexte de la financiarisation du capitalisme avancé. Cette théorie s'appuie pour l'essentiel sur une réinterprétation de certaines catégories économiques explicitées par Keynes, au premier rang desquelles figure celle de la quasi-rente : il se trouve en effet que Keynes, élève de Marshall, a aussi utilisé cette notion dans son ouvrage *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* en l'articulant au sein d'une équation devant rendre compte des facteurs déterminants dans la fixation de la valeur des actifs dans le système capitaliste, et plus particulièrement des actifs productifs lorsqu'ils sont mis en relation avec la monnaie comprise comme un actif (et non pas comme un moyen de paiement). Élaborée au chapitre 17 de la *Théorie générale*, cette équation devait rendre compte des propriétés essentielles de l'intérêt et de la monnaie à un moment où il s'agissait pour Keynes de poser, à nouveaux frais, la question des fondements de la valeur dans le capitalisme avancé. L'interprétation critique qu'a donné Minsky de ce chapitre, et plus largement de l'argument keynésien dans son ensemble, permet non seulement de saisir l'une des composantes centrales du capitalisme avancé qui se met en place au moment où Keynes rédige la *Théorie générale*, mais permet aussi d'actualiser l'argument keynésien en mettant l'accent sur la dynamique de financiarisation qui a pris son essor au tournant des années 1980. Nous suivrons donc les grandes lignes de la théorie de la valeur proposée par Minsky, telle qu'elle est présentée dans l'ouvrage portant sur Keynes.

⁷² Minsky, Hyman, *John Maynard Keynes*, London, Macmillan Press, 1975.

Intitulé « Les propriétés essentielles de l'intérêt et de la monnaie », le chapitre 17 de la *Théorie générale* est l'occasion pour Keynes de traiter du mécanisme de détermination de la valeur des actifs, en cherchant plus particulièrement à établir la nature du rapport entre les caractéristiques de ces actifs et leur poids relatif dans l'économie générale de ce procès. Pour les fins de son enquête, Keynes développe trois grandes catégories économiques réalistes exprimant les propriétés que les actifs présentent selon des degrés différents, qui jouent de manière différenciée sur l'évaluation des actifs détenus par une « unité économique » particulière : « Some assets produce a yield or output, q » ; « most assets except money suffer from wastage, or involve some cost through the mere passage of time (...) they involve a carrying cost, c » ; and « finally the power of disposal over an asset during a period may offer a potential convenience of security given by this power of disposal (exclusive of yield or carrying cost attaching to the asset) we shall call its liquidity-premium, l »⁷³.

Pour Keynes, la propriété d'un actif pour une période de temps donnée est susceptible de procurer à une unité économique, comme la corporation, un rendement équivalant précisément à la somme d'un flux de revenu anticipé q , moins les coûts d'entretien de l'actif, c , plus la prime de liquidité l qu'il charrie. Ce qui donne la formule $(q-c+l)$. En mettant en relation les différentes propriétés d'un actif, cette formule devient pour Keynes l'énoncé général grâce auquel il est possible de mettre en rapport le rendement des actifs et leur liquidité, c'est-à-dire en classifiant les actifs selon les flux de revenus actuels et futurs qu'ils sont en mesure de générer par leur mise en opération (q), et par la « prime » que leur confère leur capacité à garantir au vendeur de ces actifs sur le marché la meilleure liquidité possible (l). Pour Keynes, il s'agit d'abord par là de décrire le prix de la demande des différents actifs, en faisant ressortir le ratio de chacun de ces deux facteurs dans l'évaluation globale de l'actif : « Inasmuch as l is an income in kind and $q-c$ is a money flow, it is a combination of explicit and implicit cash flows that is capitalized at a common rate to yield the demand price for q yielding capital assets. However, the ratio of q to the demand price will vary inversely with the implicit yield l of the asset »⁷⁴.

⁷³ Keynes, J.M., *The General Theory Employment, Interest and Money*, New York, Harcourt, Brace, 1936, pp.225-226, cité dans : Minsky, Hyman, *John Maynard Keynes*, op.cit., p.81

⁷⁴ Minsky, Hyman, *John Maynard Keynes*, op.cit. p.81

Du coup, cette distinction analytique permet à Keynes d'établir un principe de classification des actifs possédés selon les attributs qu'ils comportent à différents degrés : une usine de produits chimiques par exemple générera un rendement prévu q , comportera des dépenses liées à la maintenance des actifs et à la gestion des entreposés et prêts à être vendus c , et charriera avec elle une très faible prime de liquidité l , dans la mesure où cet actif fort « tangible » n'offre pas à son propriétaire de garanties sur sa mise en vente immédiate sur le marché. À l'autre bout du spectre des possibilités, la monnaie, *comprise comme actif*, n'apporte aucun rendement lié à sa mise en opération q , n'entraîne qu'un très faible coût d'entreposage et d'entretien c , mais confère à son propriétaire une haute prime de liquidité l : « An essential difference between money and all (or most other) assets (is) that in the case of money its liquidity-premium much exceeds its carrying cost, whereas in the case of other assets their carrying costs much exceed their liquidity-premium »⁷⁵. Ce principe de classification introduit ainsi le facteur de la liquidité comme l'un des principaux facteurs structurant la détermination de la valeur : il est dès lors possible de saisir les variations de la valeur de l'actif en fonction du rendement anticipé capitalisé de q et du degré de liquidité qu'il comporte, c'est-à-dire à porter attention, d'une part, à la proportion du flux de revenu que procurera actuellement et virtuellement au détenteur d'un actif sa mise en opération, et, d'autre part, à la prime que rapportera à ce détenteur la capacité de pouvoir disposer immédiatement de cet actif sur le marché. La formule $(q-c+l)$ est donc non seulement la formule générale permettant d'établir le mécanisme de détermination du prix de marché d'un actif particulier, elle est aussi, de l'autre côté, le moyen d'évaluer la capacité de cet actif à générer le meilleur flux de revenus possible provenant de la capitalisation de son rendement anticipé par sa mise en opération *et* par sa vente possible sur le marché. Disons que, dans un premier temps, c'est précisément la capitalisation de ce double flux de revenu anticipé qui constitue la structure interne de la valeur immédiate de l'actif.

Théorisant cette relation structurant la valeur des actifs dans le capitalisme de son époque, Keynes distinguait lui-même trois types d'actifs bien précis : le capital productif (ou *instrumental capital*), les marchandises prêtées à être écoulées (*stock of liquid goods*) et

⁷⁵ Keynes, J.M., *The General Theory Employment, Interest and Money*, New York, Harcourt, Brace, 1936, p.227, cité dans : Minsky, Hyman, *John Maynard Keynes*, op.cit., p.81

la monnaie. Chacun de ces trois actifs ont, comme de raison, une propriété dominante qui les caractérise au regard des autres : « The instrumental capital produces a yield, q , the stock of liquid goods suffer from wastage or carrying costs, c , and money produces neither a yield nor imposes carrying costs, but is liquid, l – that is, it can readily be disposed of »⁷⁶. Pour Keynes toujours, q est d'abord le rendement capitalisé que procure la mise en opération, directement ou par contrat, d'un actif productif. Plus particulièrement, le q désigne dans la *Théorie générale* ce que Marshall entendait par la notion de quasi-rente, soit le revenu généré par l'organisation industrielle dans son ensemble, une fois soustraits les coûts de reproduction des capacités productives. Pour la seconde catégorie d'actifs, les biens de consommation en inventaire, Keynes prend l'exemple du blé, dont le prix est directement issu des coûts d'entretien, d'entreposage et de transport, c . Quant à la monnaie, elle est, comme nous l'avons vu, l'actif dont la liquidité est la propriété essentielle.

Minsky se propose de reprendre cette formule générale de Keynes tout en la réinterprétant à la lumière de la financiarisation du capitalisme avancé, où le poids relatif de l'endettement dans les activités financières des corporations n'a eu de cesse d'augmenter, et où les revenus provenant de la prime de liquidité des actifs détenus par ces unités économiques sont devenus déterminants. D'abord, Minsky souligne que la théorie keynésienne ne prend pas explicitement et « sérieusement » en compte la structure de la dette de l'unité économique de référence. On doit, en effet, partir du constat qu'une corporation doit normalement s'endetter pour financer ses opérations, ce qui revient à dire qu'elle doit assumer des paiements d'intérêts liés à ces emprunts. Pour Minsky, ces paiements sur la dette aux créanciers constituent un flux de trésorerie qui est indépendant du flux de revenus, la quasi-rente, procuré par l'organisation productive à la corporation, et peuvent être représentés par le c de la formule keynésienne : « Extending Keynes, $q-c$ is the quasi-rents minus the carrying costs. For a set of assets collected in a firm, c is most importantly the cash flow set up by the liability structure »⁷⁷. Cette « extension » de la formule keynésienne permet donc de schématiser en quelque sorte la feuille de bilan de l'organisation comprise comme « unité économique », feuille dont la structure interne est

⁷⁶ Minsky, Hyman, op.cit., p.82

⁷⁷ Ibid., p.85

composée d'une part d'un flux de revenu anticipé q constituant les revenus bruts de la corporation, et d'autre part, d'un flux de paiements liés à la structure de l'endettement c ; en d'autres termes, $q-c$ exprimerait, du point de vue de la valeur globale des actifs industriels de la corporation, la valeur « fondamentale » de la corporation. Pour autant que l'on saisisse le q comme quasi-rente marshallienne, on pourrait en effet définir la relation $q-c$ comme constituant le cœur des opérations menées dans la circulation industrielle, et ce, dans la mesure où la prime de liquidité l des actifs productifs n'est pas une fonction déterminante dans l'évaluation et l'orientation des choix d'investissements.

Par opposition à cette dynamique et pour schématiser les principes à l'œuvre dans les montages financiers sur lesquels elle a débouché avec la constitution d'une finance globalisée, il convient d'abord de dire, à la suite de Minsky, que les acteurs économiques doivent constamment faire face aux exigences de paiement qu'imposent les contrats d'emprunts, surtout à court terme. Les corporations doivent continuellement se positionner par rapport aux échéances liées à la structure de leur endettement, en particulier de leurs dettes à court terme, en faisant des choix de portefeuille portant sur le montant et le moment opportun pour rembourser ces dettes. Ces choix constituent pour Minsky une manœuvre stratégique décisive : « The fundamental speculative decision of a capitalist economy centers around how much, of the anticipated cash flow from normal operations, a firm (...) pledges for the payment of interest and principal liabilities. »⁷⁸ Chaque corporation décide, lorsqu'elle en a la possibilité, du moment où la dette sera remboursée (à l'intérieur de l'échéance de paiement), en spéculant sur la situation financière à venir de la corporation, tant dans ses fonctions internes (la grandeur des flux de revenus anticipés dans la mise en opération d'actifs détenus, q), qu'externes (les taux d'intérêts et les taux de change).

Il importe d'ajouter que le propriétaire de la dette de la corporation est, lui aussi, en position de spéculation par rapport à l'emprunt qu'il a consenti, puisqu'il s'agit pour lui d'un flux de revenus anticipé q , provenant cette fois d'une forme « liquide » d'actif qui est la créance de dette, lui permettant de faire face à ses propres obligations de remboursement. On voit bien ici la fonction essentielle qu'occupe la spéculation sur les structures de dettes des corporations, dès lors qu'elles sont comprises comme des flux de revenus pour d'autres,

⁷⁸ Ibid., p.86-87

c'est-à-dire comme des quasi-rentes (non au sens de Marshall cette fois) : « In a layered financial structure, the unit acquiring a liability may have liabilities of its own, and its ability to fulfill its obligations depends upon the cash flow it receives from its assets, ie., *other unit's liabilities* »⁷⁹. Si l'on voulait schématiser cette dynamique financière selon un modèle d' « échange généralisé » simple qui ferait abstraction de la spéculation, il faudrait dire que le c de l'unité A est le q de l'unité B, qui possède lui-même une dette qui est le q de C, etc., dynamique qui se structure évidemment selon des relations d'interdépendances et de subordination financières. Or, on doit bien évidemment tenir compte du caractère spéculatif de l'environnement dans lequel évoluent les corporations ; nous reviendrons à la toute fin sur ce point. Nous pouvons au moins déjà dire, sur cette question, que c'est sur le fond d'une spéculation sur ces relations que se déploient les stratégies de capitalisation de la puissance de la corporation financiarisée, qui va chercher, d'une part, à internaliser le plus possible les coûts d'opérations liés à sa dette en développant - notamment - des services financiers court-circuitant les risques de marché ; d'autre part, elle visera à acquérir sur le marché des actifs procurant un flux de revenus q provenant de dettes contractées par d'autres unités, actifs dont la prime de liquidité l est évidemment très élevée.

Il peut arriver, soutient Minsky, que les dépenses régulières liées à la structure de la dette soient supérieures aux intérêts à acquitter, comme c'est le cas souvent où les contrats d'emprunt comprennent une disposition visant à rembourser par tranches le montant concédé en plus des intérêts, ce qui constraint la corporation à puiser – et possiblement à épuiser - ses marges de profits : « In fact if the financial contracts are sufficiently short, then the cash payments on financial contracts can exceed the total quasi-rents »⁸⁰. D'une manière générale, si les revenus générés par la quasi-rente ne sont pas suffisants pour couvrir les engagements de paiements, la corporation sera constrainte de trouver un financement pour ces dettes, qui peut provenir de deux sources distinctes. D'une part, la corporation peut vendre des actifs lui appartenant et qui génèrent une quasi-rente, dans la mesure où cette vente procure effectivement un flux de revenus pour la corporation ; ici la

⁷⁹ Ibid., p.87. Nous soulignons.

⁸⁰ Minsky, Hyman, *John Maynard Keynes*, op.cit., p.84

liquidité des actifs mis en vente est déterminante puisque le prix de marché obtenu pour ces derniers spécifie, en grande partie, la hauteur du flux de revenus provenant du marché. On peut faire l'hypothèse que les désinvestissements massifs réalisés par les grandes corporations conglomérales au courant des années 1980, qui ont du se recentrer sur une ou deux branches mères de production en laissant le reste partir en « *spin-off* », se sont inscrits dans cette stratégie.

D'autre part, la corporation peut opter pour un refinancement de sa position en procédant à de nouveaux emprunts, à court ou à long terme sur les marchés, lequel refinancement sera basé sur les actifs qu'elle détient, afin de continuer à les exploiter, et sera utilisé pour honorer les dettes arrivant à terme. Il faut dire que cette option est loin d'être exclusive à une situation déficitaire : une corporation pourra être contrainte, notamment sous la pression des investisseurs institutionnels, de se lancer activement dans une première forme de gestion financiarisée : la corporation cherchera alors à se porter acquéreur de nouvelles dettes, « by taking a chance that refinancing will be available at a reasonable rate. This will be done if more favorable financing terms are available on short term liabilities than are available on lon-term liabilities, or if terms on long-term liabilities are viewed as being unduly high, so that they are expected to be lower in the relevant future. »⁸¹ Avec la puissance croissante des fonds de pension, on peut penser que le refinancement des dettes soit devenue une décision stratégique usuelle pour les corporations afin de faire baisser le *c* de leur bilan financier, en négociant des taux et des garanties qui leur procureront un différentiel de valeur non négligeable.

Une autre manière d'obtenir du financement afin de pouvoir faire face aux exigences de paiement consiste, pour l'organisation, à émettre elle-même des dettes sur le marché, de manière à reporter sur le futur la contrainte de paiement à leurs détenteurs. Ces emprunts permettent à l'organisation de toucher un flux de revenus maintenant, et sont planifiés de telle manière que leur remboursement coïncide avec l'entrée de nouvelles sommes, au moins équivalentes à la valeur des dettes, provenant elles-mêmes possiblement d'autres emprunts, etc. Il se trouve qu'il y a aujourd'hui plusieurs organisations financières qui préfèrent courir ce genre de risque, dans la mesure où elles préfèrent se porter acquéreurs de dettes plutôt que d'actifs productifs réels, puisqu'ils sont en mesure de se départir très

⁸¹ Ibid., p.88

rapidement de ces actifs sur le marché ; conservant une forme liquide, les dettes surpassent largement la valeur de marché des actifs industriels : « Such a lending unit may value highly the cash flow due to the repayment of principal ; it wants the liquidity due to owning short-term assets as well as the ability to redirect its resources without running any « market » risks »⁸².

Ainsi, résume Minsky, les grandes organisations dont l'essentiel du capital passe par les fonctionnements du système financier, disposent d'une sphère de contrôle qui est balisée entre, d'une part, la propriété d'actifs et de dettes d'autres organisations qui leur rapportent un flux de revenus q , et d'autre part, des engagements de paiement de dettes appartenant à d'autres organisations c ; chaque organisation doit spéculer sur le rapport de l'un à l'autre, faisant autant de montages qu'il y a de possibilités à augmenter l'un, tout en diminuant l'autre, afin de maintenir la capacité de l'organisation à s'adapter et à accroître sa puissance dans la turbulence d'un environnement financier préférant la liquidité. De là, la capacité opératoire de la formule développée par Keynes et Minsky, qui rend compte de la forme financiarisée de contrôle de la corporation : « A firm can acquire additional assets, which yield q , by increasing its liability, thus raising c , and by decreasing its liquid assets, thus lowering l . It can also increase its l by increasing its c »⁸³, etc. C'est dire, en fait, que les organisations doivent constamment opérer des choix de portefeuille qui détermineront leurs positions dans le système financier : le choix d'un accroissement du financement externe par des emprunts sur les marchés peut être destiné à l'amélioration du rendement de la quasi-rente marshallienne, c'est-à-dire l'ensemble des actifs productifs détenus, mais au prix d'une baisse de la liquidité des actifs. Mais cet endettement peut aussi être utilisé pour l'accroissement d'un q composé essentiellement d'actifs liquides, c'est-à-dire de créances de dettes ou d'autres flux de revenus basés sur des liquidités.

Dans le contexte de la financiarisation, on peut se douter que les propriétaires de dettes d'organisations investissant massivement dans les systèmes productifs vont opérer des pressions afin que la structure des actifs soit de plus en plus « bonifiée » par une prime à la liquidité, à moins que cela ne se fasse de l'intérieur même de la corporation, comme dans le

⁸² Ibidem.

⁸³ Ibidem.

cas de GE à partir du début des années 1980⁸⁴. Karel Williams et ses collègues ont en effet montré que les « conditions du succès » de cette transnationale au courant des années 1980-2000 sont moins redevables de la gestion innovante des ressources humaines et de la qualité des services, qu'au développement soutenu mais contrôlé d'une impressionnante division financière (*GE Capital*) au sein de l'organisation. En fait, dans ce cas d'espèce d'une contrainte financière internalisée, on peut voir que *GE Capital* a tiré profit de l'excellente cote de crédit attribuée par les marchés à GE dû à son alléchant retour sur l'investissement, retour qui a été lui-même permis par des emprunts à bas coûts sur les marchés pour financer le développement de ses propres activités financières. Ces activités ont notamment permis de financer la stratégie d'achat et de revente d'organisations industrielles et de services à un rythme exponentiel, et le développement de la branche financière de GE lui a permis de recréer une sorte de marché financier intrafirme donnant la possibilité de convertir certains prêts à court terme en prêts à long terme sans avoir à passer par les marchés financiers.

La capacité d'une corporation à se maintenir dans l'espace du système financier repose ainsi sur des décisions qui touchent, comme nous l'avons vu, le ratio entre les gains capitalisés que procurent la propriété d'actifs q , et les dépenses c liées aux contraintes de paiement des dettes contractées pour financer l'achat de ces actifs. Si les décisions sont adaptées, « this will increase the capital value of the owning firm ; that is, the market valuation of $q-c+l$ will increase by more than the cost of the investment. »⁸⁵. Cette forme « élémentaire » de la spéculation, qui se réalise à l'intérieur de l'organisation, doit cependant être inscrite dans l'espace de régulation polycentré et virtuellement a-réflexif qui est celui du marché boursier. En effet, soutient Minsky, il importe de revenir sur le fait qu'à l'appréciation de la valeur des capitaux de la corporation correspond une appréciation de sa valeur boursière sur les marchés de titres. D'une part, cela comporte un effet rétro-actif immédiat sur les stratégies de management de la corporation : parce que les dirigeants sont aujourd'hui largement rémunérés avec des titres et/ou des bonus liés à l'appréciation boursière du titre de la corporation qu'ils administrent, il est clair que les décisions prises au sujet des choix de portefeuille iront principalement dans le sens des intérêts des

⁸⁴ Voir à cet effet l'étude *General Electric : The Conditions of Success*, Working paper, CRESC, University of Manchester, 2005.

⁸⁵ Minsky, Hyman, *John Maynard Keynes*, op.cit., p.89

investisseurs institutionnels. En d'autres termes, les opérations des directions exécutives auront tendance à coïncider avec celles des gestionnaires de fonds à mesure que pénètrent et s'imposent, dans la corporation, les dispositifs de contrôle liés à une régulation par les marchés financiers. D'autre part, Minsky fait l'hypothèse selon laquelle les organisations qui spéculent dans les marchés financiers opèrent sur la base fonctionnelle d'anticipations portant sur les variations des flux de revenus q des corporations.

Dans le cas d'anticipations positives, les organisations auront tendance à donner davantage de valeur aux titres et aux créances de dettes issues des corporations qui sont évaluées favorablement, appréciation qui se traduira tant par une augmentation de la liquidité du bilan de ces dernières que par une augmentation du ratio de q par rapport à c . En effet, la préférence des acteurs financiers pour la liquidité des actifs entraîne le fait qu'une augmentation subite de la prime de liquidité des actifs d'une organisation ouvre une fenêtre de spéculation sur l'achat de ses titres, faisant baisser le poids relatif de c dans l'évaluation boursière de cette dernière. En suivant Pineault⁸⁶, il faut voir qu'en augmentant la prime de liquidité tout en opérant une baisse substantielle du ratio des dettes dans l'évaluation boursière du titre, le marché boursier produit une sorte de distorsion qui laisse penser que le q de la firme a augmenté. C'est précisément ce genre de distorsion qui, dès lors qu'elle devient la logique opératoire des grandes corporations, conduit à un mouvement généralisé d'emballlement de la valeur des organisations, mouvement qui se trouve finalement brutalement limité par la « réalité » lorsque s'amorce une spirale descendante de l'évaluation des actifs financés par les dettes.

Lorsque cela ne débouche pas sur une catastrophe, on dira qu'il s'agit du même mécanisme prévalant dans les anticipations négatives réalisées par le système financier : le ratio $q-c$ diminue à mesure que le cours des titres exprimant la valeur de marché anticipée de la corporation décroît, et la prime de liquidité diminue dans la même proportion. Soudainement, plus personne ne peut faire de l'argent avec le futur. Dans un cas comme dans l'autre, le principe demeure le même : « Because both the prospective yields and the premiums on liquidity reflect the views about the future, both the views held and the confidence with which they are held are subject to “sudden and violent changes” of the

⁸⁶ Pineault, Éric, *Finance Capital and the Institutionnal Foudations of Capitalist Finance*, op.cit., p.25

kind Keynes wrote about. »⁸⁷. Il y a quelque chose de profond dans l'idée, un jour avancée par Michel Freitag, selon laquelle la sagesse de l'économie chrématistique serait, au bout du compte, les crises.

⁸⁷ Ibid., p.91

CHAPITRE 8

FINANCIARISATION DES STRATÉGIES ET RESTRUCTURATIONS DE L'INDUSTRIE. ÉTUDE DES CAS TEMBEC ET PRODUITS FORESTIERS RÉSOLU

Le portrait réaliste que nous avons dépeint des logiques de restructuration mises en œuvre à travers le vecteur de financiarisation de la grande corporation a mis en lumière les principaux dispositifs contraignants par lesquels ces logiques se sont matérialisées durant la transition de la forme financière à la forme financiarisée. L'essentiel de cette transition, pourrait-on résumer, se trouve du côté de la libération des pratiques de management financier hors des corporations, puis de leur « fixation » dans des organisations spécialisées dans la gestion de portefeuille et l'analyse financière. La financiarisation de la corporation ne peut donc être pleinement théorisée sans faire référence à l'essor des corporations financières, qui lui ont donné une impulsion décisive. Mise de l'avant par la grande corporation pour le plus clair du 20^e siècle, la contrainte organisationnelle de la pratique s'est ainsi émancipée de la division du travail pour s'extravertir partout où les liaisons financières pouvaient étendre leurs ramifications, et c'est précisément cette extraversion polycentrée qui a constitué la structure interne de ce que l'on nomme le système financier. Ainsi, c'est à la critique de la réification de ce dernier que nous avons indirectement procédé au chapitre précédent, dans la mesure où nous avons analysé les mécanismes particuliers par lesquels la régulation systémique du capitalisme financiarisé s'effectuait. Avec le glissement du centre de gravité de la régulation organisationnelle vers ces mécanismes autonomisés et fragmentés de coordination, la nouvelle forme de contrainte a pris la forme d'un système autoréférentiel intégrant directement les processus décisionnels des corporations comme autant d'opérations de ce système. C'est ainsi que « le » système

financier ne désigne rien d'autre, au sens strict, que la logique de régulation et de reproduction des fonctionnements opérationnels des plus puissants acteurs financiers, qui « interpellent » désormais tous les sujets économiques en sujets du capital financier : « Les capacités décisionnelles ne peuvent plus alors se maintenir qu'en reproduisant les orientations systémiques factuelles dominantes, qu'en leur assujettissant les forces propres du management et de la décision, et cela, de la même manière que la force du droit dépendait déjà des capacités empiriques des organisations de la faire « valoir »¹.

La financiarisation de la grande corporation est ainsi le nom donné à cet assujettissement, qui est passé d'une coordination financière externe des capacités de contrôle à une internalisation de cette logique de régulation, internalisation qui s'est réalisée à travers l'élaboration de stratégies et de structures conformes aux principes d'évaluation financière. Nous avons vu que ces principes reposent, ultimement, sur un mode de valorisation spécifique à la finance globalisée, soit la liquidité financière, mode qui s'est lui aussi inséré dans les activités économiques quotidiennes des corporations. « *All that is solid melts into air* » : la puissance sociale de dissolution attribuée par Marx au capital en général coïncide pleinement avec son concept dans le capitalisme financiarisé, puisque l'essentiel des stratégies des acteurs tend maintenant à se cheviller autour de leurs capacités à convertir les structures économiques en actifs liquides.

Pour conclure cette étude portant sur les transformations contemporaines de la grande corporation, nous souhaitons maintenant illustrer l'effectivité de cette dynamique de financiarisation en analysant deux cas spécifiques de corporations nord-américaines. Issus de l'industrie forestière, ces cas éclairent d'une double manière notre compréhension des mutations en cours. Ils montrent d'abord clairement que les restructurations financières s'appliquent aussi de manière systématique à des secteurs économiques dont les actifs stratégiques ne sont pas réputés être très « liquides ». Si l'on a pu associer au développement du capitalisme financiarisé les organisations spécialisées dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication, capitalisant principalement sur des actifs intangibles, il apparaît que des secteurs manufacturiers comme ceux de l'industrie

¹ Exposé de Michel Freitag dans : Clain, O. et F. L'Italien (sous la dir.), *Le capitalisme financiarisé et la crise économique au Québec et au Canada*, Québec, Nota bene, 2011, pp.90-91

forestière sont eux aussi traversés par des logiques de reconfiguration financière importantes et sont tout autant contraints de s'orienter selon le principe de la liquidité. Les organisations financières, comme nous allons le voir, y jouent un rôle aussi déterminant que dans les autres types de secteurs.

Ensuite, ces cas exposent le fait, banal mais toujours instructif, que la financiarisation des corporations se présente comme une « matrice » de contraintes qui agissent de manière toujours différenciée sur chaque corporation. En tant que tel, cette réalité n'est pas propre à la financiarisation, mais à toute logique de régulation du capitalisme, qui donne aux organisations un nouvel environnement et génère de nouvelles stratégies. Si nous avons identifié et caractérisé des mécanismes typiques qui ont été implantés depuis les années 1980 pour infléchir la forme de contrôle des organisations, il n'en demeure pas moins que cette inflexion se traduit par des transformations enroulées à « l'histoire » particulière des organisations : le vecteur de financiarisation est en quelque sorte toujours réfracté à travers les déterminations organisationnelles singulières des corporations, qui cherchent précisément à capitaliser sur ces spécificités pour tirer le plus d'avantages stratégiques vis-à-vis du système financier. Cela apparaîtra d'autant plus évident, selon nous, que les deux cas objectivés ici sont insérés dans le même secteur, ce qui a pour effet de mettre en relief leurs différences. L'intérêt ici consiste donc à enregistrer le spectre de possibilités et de contraintes effectives qu'impose la financiarisation à des directions exécutives chargées d'insérer leurs organisations dans ce nouvel environnement, et de voir ce que ce spectre peut nous apprendre sur cette dynamique. Informé des déterminations empiriques de ce processus, le portrait d'ensemble que nous cherchons à tracer des transformations contemporaines de la grande corporation apparaîtra ainsi davantage précis et synthétique.

Notre enquête descendant ici à un niveau inférieur d'abstraction, il nous semble important d'objectiver d'abord les grandes lignes du cadre de théorisation que nous allons employer pour exposer ces portraits dans notre galerie. C'est ce que nous allons faire ici en guise de préliminaire.

1. Discours de la méthode

Ainsi que nous l'avons vu au chapitre 4, c'est par l'objectivation de deux dimensions essentielles du contrôle de la corporation que la structure et la dynamique organisationnelle concrète de cette dernière ont été analysées. Plus particulièrement, le développement d'un système de communication permettant de régir les interactions de l'organisation avec elle-même et son environnement, ainsi que la toile de relations financières hiérarchisées structurant la position de la corporation vis-à-vis des détenteurs de titres, sont apparues comme les deux fonctions essentielles permettant la reproduction de la corporation. À ces fonctions ont correspondu des types de coordination, qui se sont historiquement autonomisées l'une vis-à-vis de l'autre à partir du moment où la logique organisationnelle s'est emparée de la capacité à agir directement par et sur les liaisons financières. Il se trouve que ces deux fonctions peuvent être étudiées et analysées à travers leurs manifestations et leurs interactions positives, à travers des études de cas d'entreprises. Avec d'autres, nous avons développé ces dernières années une méthode d'analyse empirique qui est conforme au déploiement des deux fonctions organisationnelles des corporations². Cette méthode a été développée sur la base d'une réinterprétation d'un cadre d'analyse des organisations, soit l'approche dite des « *Narratives and numbers* », développé par l'école d'économie politique culturelle de l'Université de Manchester. Avant de plonger dans l'analyse des deux cas retenus, il importe de dire deux mots au sujet de cette approche.

D'abord, comme son nom l'indique, l'approche des « *Narratives and Numbers* » a croisé les apports des *cultural studies* anglo-saxonnnes à ceux de l'économie politique pour comprendre les stratégies de développement des organisations. C'est ainsi que les discours d'entreprise, loin d'être considérés comme des épiphénomènes, ont été élevés par cette approche au rang de médiation déterminante pour la reproduction des activités de l'organisation. Il est vrai que les communications portant sur les entreprises sont devenues

² Cette méthode a été développée à travers les travaux du Collectif d'analyse de la financerisation du capitalisme avancé, qui cherche à développer une théorie générale du capitalisme avancé – et plus particulièrement dans sa phase financerisée – par le biais d'une analyse de ses structures de régulation, de ses discours de justification et de ses modalités pratiques d'exercice. Pour une vue schématique de son horizon de recherche, on lira : Pineault, Éric, « Quelle théorie critique des structures sociales du capitalisme avancé? », *Cahiers de recherche sociologique*, No. 45, 2008, ainsi que, du même auteur « Pour une sociologie critique du capitalisme avancé », *Cahier de l'ACSLF*, volume 4, no.1, 2007.

une variable essentielle dans leurs affaires quotidiennes : dans la mesure où, comme nous l'avons vu, les conventions portant sur les corporations et leurs secteurs d'activités sont devenues des dispositifs de coordination des opérations des organisations financières, les stratégies communicationnelles des compagnies constituent désormais des aspects décisifs de leur capacité à reproduire leur puissance sociale. À la manière du *branding* et du marketing, les formes narratives et performatives des corporations visent à agir sur leur environnement par le biais de la communication, à ceci près que cet environnement est maintenant constitué des analystes et observateurs de la communauté financière : « Ideas about corporate trajectory and management responsibility often materialize in the more substantial analyst report and are then consolidated by repetition in the business print media whose stories work much like gossip in small communities. »³ Ces formes narratives doivent présenter à cette communauté une interprétation crédible de la situation financière de la corporation, ce qui signifie que le processus de construction du discours doit s'appuyer sur les données financières dont disposent les analystes. L'objectif visé est de faire de ces stratégies narratives des opérateurs permettant d'améliorer, *via* le système communicationnel des analystes, la situation financière de l'organisation, de telle sorte que cette amélioration renforce en retour la crédibilité du discours. *Et caetera*. En fait, ces communications sont le moment « significatif » d'une boucle performative et rétro-agissante : « The market audience is enchanted only by a story that is confirmed as a money making opportunity after cross-check against the financial numbers. This instrumental preoccupation powerfully influences the form of the company narrative which ideally takes a before-and-after form : *ex ante*, the firm and its management strategy is represented by the corporate CEO as purposive action for financial results, which is then *ex post* vindicated by the achievement of positive financial numbers on earnings which are celebrated by management, analysts and business press. »⁴

Parallèlement à l'analyse de la performativité des discours d'entreprises, l'étude des données de feuilles de bilan correspond à une seconde fonction l'organisation, la fonction

³ Froud, J., Johal, S., Leaver, A., et K. Williams, *Financialization and Strategy*, New York, Routledge, 2006, p.127

⁴ Ibid., p.126.

financière. Si ces données peuvent servir de point d'appui pour l'élaboration des stratégies narratives, l'inverse est aussi vrai : se basant sur le « récit » d'entreprise, l'équipe de direction managériale a, règle générale, une marge de manœuvre pour présenter les principaux ratios financiers de la compagnie de telle manière qu'ils confirment la validité du récit. Bien que des règles formelles encadrent la production des indicateurs apparaissant sur les feuilles de bilan, il est clair cependant que la direction exécutive, et plus particulièrement le vice-président aux finances – doit organiser les données qui, tout en étant conformes à ces règles, suggèrent une certaine « construction » de la corporation. Les normes de comptabilité d'entreprise, nous l'avons vu, se sont considérablement transformées depuis les années 1970, à la faveur des principes d'évaluation financière. Or, en dépit du fait qu'ils aient été produits aux fins des analystes et des investisseurs, ces principes donnent paradoxalement aux équipes dirigeantes une latitude inespérée qu'ils cherchent à exploiter en capitalisant sur la formation des perceptions : « The giant corporation must produce a profit and loss (or income) statement (as well as cash-flow and balance sheet) according to definite rules about, for example the basis for valuing assets or whether stock options could or should be expensed. These pro-forma standard financial measures generate a complex set of numbers, which are not themselves a narrative but a resource which narratives draw on as users select and put numbers together to tell a story. »⁵

Bien évidemment, il existe des limites à ces stratégies de construction des résultats financiers, puisque des contraintes environnementales pèsent sur les managers : le choix des indicateurs financiers importants revient aux organisations financières, l'escamotage des éléments liés à une spirale ascendante d'endettement est impossible, l'accès à des données financières jugées périphériques peut donner aux analystes un autre portrait d'ensemble du bilan, etc. En fait, les corporations cherchent constamment à se positionner favorablement dans les perceptions des analystes en développant un « modèle d'affaire » viable et vraisemblable, où les résultats financiers sont conformes aux discours – et vice-versa. L'idée est d'éviter qu'un décrochage se produise entre ces deux aspects stratégiques : « The desired relation is that the numbers should be consistent with the firm's narrative so that management can claim to deliver what it promises and a company confirms its

⁵ Ibid., p.133

reputation. Disappointing numbers have feedback implications for the credibility of the narratives and underlying assumptions about management quality and firm reputation. Surprisingly, good numbers are equally problematic because they raise questions about whether management knows what it does or whether analysts understand company. »⁶

C'est en nous inspirant librement de ce mode de théorisation méso-économique que nous avons procédé à deux études de cas de l'industrie forestière, en relevant plus particulièrement les transformations sur les stratégies et les structures qu'a charrié la financiarisation. À la manière de l'école chandlerienne d'analyse des organisations⁷, ces études de cas adoptent une perspective historique, qui permet de retracer le fil des décisions qui ont été opérées par les équipes dirigeantes pour adapter leurs corporations à leur environnement. Afin d'éclairer le rôle que jouent ces dernières dans la structuration de l'industrie forestière, et de manière à saisir la nature du nouveau cadre économique au sein duquel leurs stratégies sont élaborées, nous proposons ici une analyse approfondie des cas des compagnies forestières Tembec et Produits forestiers Résolu⁸.

2. La financiarisation d'un modèle partenarial : le cas Tembec

2.1 « Des gens qui construisent eux-mêmes leur avenir »

L'histoire de Tembec a débuté par une sorte d'événement fondateur qui marquera les pratiques et les discours de cette corporation durant des années, au point où l'identité de cette organisation dans le tissu socio-économique et la sphère financière sera essentiellement médiatisée par cette référence. Cet événement a lieu en 1972, où l'usine de pâtes Kipawa de Témiscaming a été fermée par la transnationale CIP, mettant à pied 500 travailleurs dans une communauté forestière de 3000 habitants. Cherchant à reprendre le contrôle de l'usine, c'est avec le soutien de Rexfor, une société de financement parapublique du gouvernement du Québec, que quelques cadres et des travailleurs

⁶ Ibid., p.135

⁷ Chandler, Alfred, *Scale and Scope*, Cambridge, Belknap Press, 1990.

⁸ Les études que nous présentons ici ont déjà été publiées en collaboration, sous une forme modifiée : Duhaime, É., Hanin, F., L'Italien, F. et É. Pineault, « Financiarisation de la stratégie d'entreprise et restructuration de l'industrie forestière. Étude de l'entreprise Tembec », *Recherches sociographiques*, vol. 51, no. 1-2, 2010 ; et L'Italien, F., Hanin, F., Duhaime, É. et É. Pineault (2012), « La financiarisation du secteur forestier : le cas des Produits forestiers Résolu », *Interventions économiques*, à paraître 2012.

formeront ensemble la compagnie Tembec pour relancer les activités de production de pâtes, qui se remettra en opération dès l'année suivante. Regroupés sous la forme d'une coopérative, les travailleurs se portent alors collectivement acquéreurs de 30 % des titres de la nouvelle compagnie, ce qui leur donnera le statut d'actionnaires majoritaires ainsi que deux sièges au conseil d'administration. Dans la foulée de cette relance reposant sur la mobilisation collective des employés, de nombreux comités paritaires sont alors mis sur pieds, portant sur des aspects de l'organisation qui ont essentiellement trait au fonctionnement des activités productives (santé-sécurité, embauche, mouvement de main d'œuvre, etc.), ainsi qu'une stratégie d'investissement favorable aux employés (distribution des profits, rétention du personnel en période creuse) qui tranche avec les pratiques dans le secteur⁹.

Un peu partout au Québec, cette expérience sera reconnue comme une forme organisationnelle inédite, saluée par les uns¹⁰ et critiquée par les autres¹¹, expérience qui s'inscrit dans la constellation d' « innovations » entrepreneuriales de cette époque destinées à mitiger, voire à abolir, les contradictions entre le travail et le capital dans l'industrie. Dans le cas de Tembec, la formule initiale s'est moulée dans le respect des catégories d'usage – travailleurs, directeurs, administrateurs, actionnaires -, dont les antagonismes propres semblaient pouvoir être surmontés par l'organisation d'un partenariat reposant sur un « actionnariat ouvrier » : en étant les propriétaires d'une majorité de titres de la compagnie, les travailleurs, disait-on alors, participeraient davantage à l'essor quotidien de ce *going concern* et exerceraient un contrôle durable sur le cadre effectif de leurs activités productives. Ainsi, tout en adoptant dès le départ une structure « classique » de corporation, Tembec a cherché à exploiter les possibilités que cette structure permettait pour organiser un modèle d'affaire dit « partenarial » avec ses employés et sa communauté, un modèle

⁹ Lapointe, Paul-André, « Partenariat avec ou sans démocratie », *Relations industrielles*, vol.56, no.2, 2001.

¹⁰ Un film de l'ONF, *Témiscamingue, Québec – Une ville qui ne veut pas mourir*, (1977), a relaté les principaux moments de cette épopée.

¹¹ Lapointe (op.cit.) nous rappelle qu'au début des années 1970, l'aventure autogestionnaire de Tricofil battait son plein et constituait l'éton de mesure pour certains pour juger du degré d'avancement du mouvement ouvrier vers la « dictature du prolétariat » québécois. Face à Tricofil, Tembec apparaissait être encore dans les ornières du « vieux modèle ».

d'affaire qui, tout en étant marginal dans une industrie forestière fortement intégrée sur le plan continental¹², n'en demeurerait pas moins apte à s'adapter à son environnement.

Cette adaptation sera validée économiquement dans les années suivantes, où le développement interne et externe des activités de la forestière Tembec se fera lentement mais sûrement, matérialisant dès lors la différence existant entre le caractère « tangible » des actifs de l'usine de Témiscaming et l'intangibilité des capacités de la corporation à organiser un périmètre unifié de valorisation de ses différentes activités. Élargissant en effet son champ de contrôle sur d'autres actifs, Tembec diversifiera ses activités en se portant acquéreur de nouvelles installations productives, cherchera à intégrer de plus en plus ses opérations en amont et en aval, mettra en place des dispositifs de recherche et de développement dans des niches économiques spécialisées : bref, au milieu des années 1990, Tembec était devenue un joueur important dans l'industrie forestière du Québec. À titre d'indicateurs économiques illustrant schématiquement la croissance de cette organisation, notons qu'en 1993 Tembec employait près de 1000 salariés, coordonnait les opérations de près d'une vingtaine d'unités productives, disposait d'actifs d'une valeur de près de 1 milliard \$, enregistrait un chiffre d'affaires net de 485 millions \$ et avait contracté une dette à long terme de 400 millions \$¹³. Bien qu'apparemment « marginal » dans le secteur, le modèle d'affaire « partenarial » développé par Tembec à partir de 1973 n'en avait donc pas moins permis de supporter une expansion et une intégration continue de ses activités. Or, les faits montrent que l'équipe de direction, sous la gouverne du p.-d.g. Frank Dottori, n'allait pas arrêter Tembec en si bon chemin.

Bien au contraire : à partir de 1995, année qui inaugure une période faste de fusions-acquisitions de l'industrie forestière nord-américaine¹⁴, Tembec décide d'entrer dans le mouvement et voit sa croissance connaître un essor impressionnant (voir graphique 1). En effet, ce goût pour la consolidation et l'intégration continentale fait, en l'espace de quelques années, de la grenouille un bœuf : en 2002, la corporation embauchait près de 10 000 employés, détenait 50 unités productives réparties sur deux continents, gérait des actifs d'une valeur totale de 4 milliards \$, disposait d'un chiffre d'affaires net de 3 milliards \$ et

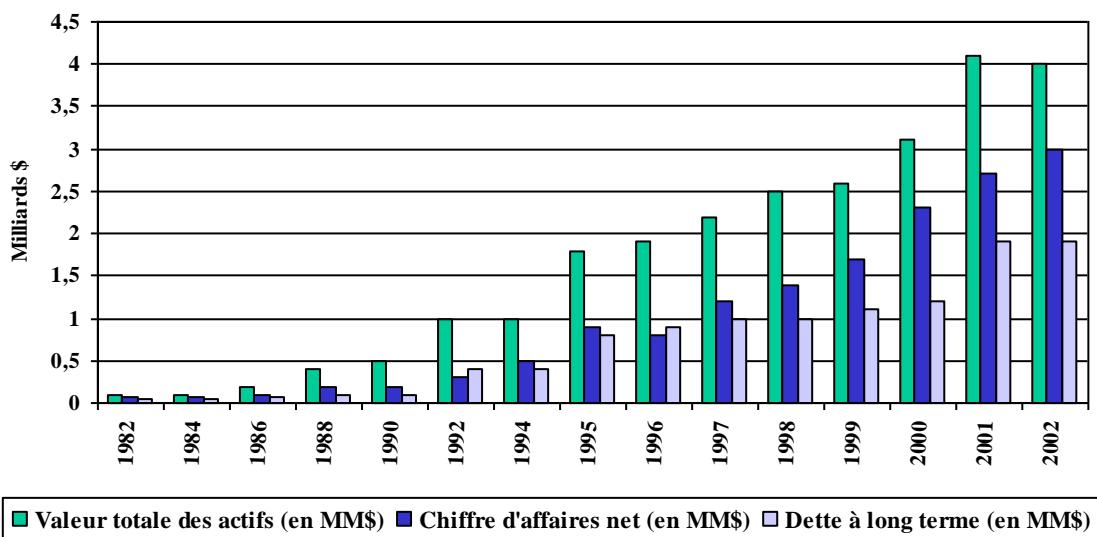
¹² Faucher, Albert, « Le caractère continental de l'industrialisation au Québec », *Recherches sociographiques*, vol.6, no.3, sept.-décembre 1965.

¹³ Historical Reports, *Tembec Inc.*, Financial Post Data Company, 2003.

¹⁴ Association canadienne des pâtes et papiers, *Revue annuelle*, 1999.

faisait son entrée dans la sphère financière en ayant contracté une dette à long terme de près de 2 milliards \$¹⁵. Du coup, la forestière quittait définitivement la ligue des « grandes PME », et entrait de plain pied dans le club sélect des corporations transnationales nord-américaines.

Graphique 1 : Aperçu des principales données financières de Tembec (1982-2002)



Source : Tembec, 2002 ; Historical Reports, 2003

Pour parvenir à une opération de croissance externe de cette envergure, tous les dispositifs du modèle d'affaire partenarial de Tembec ont dû être mobilisés par sa direction managériale. Parmi ces dispositifs, il nous est apparu dans le cas de Tembec que les stratégies narratives ont été importantes, ce qui a, du coup, confirmé la fonction du discours d'entreprise dans son développement. En plus d'être en relation avec un milieu socio-économique dont certaines attentes doivent être satisfaites, la grande corporation se trouve en effet insérée dans un système d'opérations propres au capitalisme financier contemporain, système qui se trouve notamment régit par une logique à caractère communicationnel : la corporation doit en effet pouvoir agir sur les représentations qui sont produites à son sujet dans la sphère financière afin de contrôler son développement, représentations qui sont largement formées par la communauté des observateurs financiers. La façon dont la compagnie se présente à cette communauté est dès lors devenue décisive,

¹⁵ Tembec, *Rapport annuel*, 2002 ; Historical Reports, *Tembec Inc.*, op.cit.

surtout lorsque, comme dans le cas de Tembec, des transactions financières importantes ont du être réalisées sur les marchés pour supporter un processus de croissance externe. Nous reviendrons à la fin de cet article sur cet aspect décisif de la régulation financière des grandes corporations, mais soulignons déjà l'importance de cette dimension du discours d'entreprise, qui ne reflète donc pas tant la réalité positive de l'organisation qu'il constitue un levier stratégique dont dispose la haute direction. À ce titre, il est possible d'y retrouver exprimées, comme dans ce cas-ci, deux grandes lignes narratives qui ont caractérisé le modèle d'affaire initial de Tembec, et qui ont accompagné la croissance externe des années 1995-2002.

D'abord, le discours produit par et sur Tembec a mis de l'avant comme une force de l'organisation son encastrement dans la communauté. L'imaginaire lié à la relance de l'usine en 1973 a empreint les commentaires sur cette firme, la relance ayant été marquée par l'engagement de toute la communauté de Témiscaming et par l'élaboration d'une expérience de cogestion entre les cadres-employés de la firme. C'est précisément sur la base de cette expérience que la compagnie a structuré sa première stratégie narrative :

« Tembec s'est fixée pour objectif global de devenir une société intégrée de produits forestiers, capable de convertir les ressources de la forêt en produits de qualité, à la fois avant-gardistes et concurrentiels, pour sa clientèle, tout en respectant l'environnement et en veillant à ce que ses activités aient, à long terme, des retombées sociales, culturelles et économiques positives tant pour ses employés et ses actionnaires que pour les régions où ses usines sont implantées. »¹⁶

Basée sur une réalité historique dont elle instrumentalise la nature et la portée, cette narration de l'entreprise exprime en fait cette première compétence organisationnelle qui est celle de la *mobilisation sociale des acteurs*, à commencer par les employés :

« La Compagnie a adopté des principes et des lignes directrices qui ont su favoriser un fort sentiment d'appartenance, le partage des bénéfices, la participation des employés à toutes les facettes des activités, le dialogue, l'ouverture, de même que la

¹⁶ Tembec, *Rapport annuel*, 1999, p.4

responsabilité sociale. Les représentants du syndicat et de la direction se rencontrent régulièrement pour échanger leurs vues et leurs idées. Des représentants des employés font aussi partie du conseil d'administration »¹⁷

Ainsi, plutôt que d'être conçu comme un poids ou un désavantage structurel, le modèle partenarial initial de Tembec a bien plutôt servi de faire-valoir de la compagnie afin de convaincre de sa capacité à croître de manière « organique » pour ainsi dire, présentant cette disposition à mobiliser les acteurs liés aux entreprises acquises comme un atout :

« La Compagnie croit que cette culture bien particulière est à la source même de l'innovation, de l'entrepreneurship et de la compétitivité, caractéristiques qui ont permis à Tembec de croître, d'une modeste usine de quelques centaines d'employés à Témiscaming, en une entreprise de grande envergure. »¹⁸

Ensuite, une seconde ligne narrative complémentaire à la première apparaît, soit la spécialisation dans l'acquisition et la relance d'usines intermédiaires. C'est précisément cette spécialisation, qui a été présentée comme une compétence en *réingénierie industrielle et financière* qui, pensons-nous, a permis à Tembec de rendre crédible une stratégie de croissance externe basée sur l'acquisition et la coordination de firmes de petite et moyenne taille, plutôt que sur la fusion avec une autre firme plus importante.

Après avoir procédé à l'acquisition de l'entreprise Malette en 1995, Tembec acquiert en 1997 Spruce Falls Acquisition Company à Kapuskasing en Ontario, une compagnie ayant déjà bénéficié de la compétence en restructuration de Tembec. En 1992, confrontés à la menace de fermeture que ses propriétaires Kimberley-Clark Corp. et son partenaire New York Times faisaient planer sur l'usine, ses employés ont sollicité le savoir-faire de Tembec, qui a offert son expertise socio-technique en contrepartie d'une position d'actionnaire minoritaire. Cinq ans plus tard, au moment même où les compagnies Abitibi-Price et de Stone-Consolidated fusionnent, ce « partenariat » de relance est mis au service d'une stratégie d'acquisition :

¹⁷ Tembec, *Rapport annuel*, 2002, p.1

¹⁸ Ibidem

« En tant qu'actionnaire, M. Dottori savait bien que l'usine de papier de Kapuskasing en Ontario était une vraie vache à lait. Pour l'acquérir et mettre la main sur son encaisse de près de 100 M\$, il a réussi à convaincre les principaux actionnaires, les employés de Spruce Falls, de vendre. Depuis mars 1997, les activités de Spruce Falls sont intégrées à celle de Tembec. Les résultats ne se sont pas fait attendre. »¹⁹

Lorsque la transaction sera complétée, la très bonne performance financière de Spruce Falls permet à Tembec d'avoir accès à de nouveaux leviers financiers. : « Spruce Falls a plus de 100 M\$ dans ses coffres et des dettes réelles d'environ 80 M\$. La consolidation aura un effet positif sur nos résultats », a ajouté M. Dottori. »²⁰. L'année suivante, on assistera à un retour du même lorsque Tembec deviendra l'actionnaire de l'usine manitobaine de Pine Falls,

« un Spruce Falls en deux fois plus petit », se plaît à dire Frank Dottori. Pine Falls est la propriété des employés. (...) « Pine Falls c'est une machine qui dégage un bénéfice d'exploitation de près de 3 M\$ par mois », a ajouté M. Dottori lors de la récente réunion annuelle des actionnaires. Ses ventes annuelles se chiffrent à près de 150 M\$. Enfin, comme pour Spruce Falls, Pine Falls a une encaisse bien garnie »²¹.

C'est ainsi que Tembec, dont le slogan est « Des gens qui construisent eux-mêmes leur avenir », a capitalisé sur deux lignes narratives utilisant les caractéristiques de son modèle partenarial d'origine pour s'inscrire dans un environnement socio-économique et financier marqué par un processus de consolidation continentale. Or, si cette utilisation stratégique des caractéristiques de l'approche partenariale a ouvert la voie à Tembec aux ligues majeures, elle a simultanément pavé la voie à de profondes mutations, puisqu'un nouveau cadre de gestion s'est peu à peu imposé, un cadre que l'on pourrait qualifier de « financiarisé ».

¹⁹ Chiasson, Claude, « Papier journal : Tembec est devenu un acteur important », *Les Affaires*, 7 février 1998, p.97.

²⁰ Riverin, François, « La consolidation de Spruce Falls rehaussera le profil financier de Tembec », *Les Affaires*, 1^{er} février 1997, p.41.

²¹ Chiasson, Claude, « Papier journal... », op.cit, p.97.

2.2 La finançiarisation des stratégies et des structures

La transformation du modèle d'affaire dominant de Tembec n'a évidemment pas procédé d'une simple accumulation de changements, pas plus que le flux continu des événements n'a infléchi par lui-même la logique caractérisant son cadre initial de gestion. Un modèle d'affaire est soumis, par définition, aux contingences de son environnement économique, et peut très bien se maintenir s'il présente une capacité à intégrer ces changements au sein d'un même principe d'orientation stratégique. Du point de vue de la sociologie économique institutionnaliste, la transformation d'un modèle d'affaire survient plutôt lorsque des événements modifient la logique même des stratégies de gestion déployées par le haut management, événements synthétisant toujours des modifications internes (transformation des structures décisionnelles, c'est-à-dire managériale, actionnariale et administrative) et externes (mutations de l'environnement économique immédiat de l'organisation, c'est-à-dire les régulations politiques et les structures d'accumulation capitaliste).

Il faut aussi préciser que le passage d'un modèle d'affaire à un autre ne signifie en rien que les dispositifs constitutifs de la forme de contrôle antérieure disparaissent. En fait, le triomphe d'un cadre de gestion sur un autre consiste en une mobilisation et une intégration des éléments du cadre périmé par les principes d'un nouveau « paradigme », la corporation reconfigurant l'ensemble des dispositifs antérieurs au sein d'une nouvelle structure organisationnelle. Dans le cas de Tembec, il apparaîtra de plus en plus nettement que les éléments du modèle partenarial ont été recyclés dans une nouvelle stratégie, dont nous allons d'abord analyser les moments de transition en examinant son intégration progressive dans les structures de contrôle du système financier.

2.2.1 Mutations de l'actionnariat et intégration à la communauté financière

Le premier moment important de cette transformation du cadre est survenu en 1997, au moment où les dernières parts de la compagnie détenues au nom des employés de Tembec ont été vendues, mettant formellement un terme à la formule de l'actionnariat ouvrier. Cette formule, qui a été l'un des piliers du modèle d'affaire partenarial dès les débuts de Tembec, avait cependant perdu son caractère structurant dans l'entreprise dès 1987, alors que la

coopérative des travailleurs avait cédé la détention de ses titres au Fonds d'investissement de la FTQ. Ces titres, qui ne représentaient plus que 14 % des parts du capital de Tembec, allaient désormais être gérés par un fonds « au nom » des travailleurs, ce qui diminuait du coup l'emprise que ces derniers espéraient obtenir sur le cadre de leurs activités par le moyen de la propriété « directe ». Dix ans plus tard, le Fonds d'investissement de la FTQ allait vendre ce qui lui restait de titres de Tembec dans son portefeuille, c'est-à-dire les 5 % qu'il détenait encore en 1996²². La propriété corporative avait finalement eu raison de l'actionnariat ouvrier, et le passage était libre pour une entrée en force de nouveaux acteurs : l'abolition définitive de cette structure de « contrôle interne » envoyait le signal selon lequel Tembec était pleinement apte à jouer le jeu de la *big business* nord américaine.

Signal qui fût clairement reçu, avec une clarté et un intérêt proportionnels aux perspectives de croissance que Tembec allait afficher durant toute la période allant de 1995 à 2000 : sa stratégie de développement a en effet suscité l'attention des marchés financiers, l'extension fulgurante du périmètre des activités industrielles de Tembec se traduisant, dans la comptabilité, par une arrivée massive de liquidités disponibles. La stratégie d'achat de plusieurs entreprises intermédiaires dotées de bons bilans financiers, couplée avec la perception – largement relayée par le discours d'entreprise - selon laquelle Tembec avait d'excellentes perspectives de développement dans ce « créneau » de l'industrie forestière, se sont en effet traduites par une opinion favorable de la communauté financière qui atteindra son apogée en 1999-2000. C'est en effet à ce moment que Tembec entre par la grande porte dans le *top-list* des analystes financiers, qui vont contribuer à faire passer le prix maximal de l'action de Tembec de 10,45 \$ en 1998 à 18,45 \$ en 2000. Pour eux, cette corporation se démarque nettement quant à sa performance financière, notamment par sa capacité à extraire d'importants flux de liquidités disponibles de ses opérations courantes :

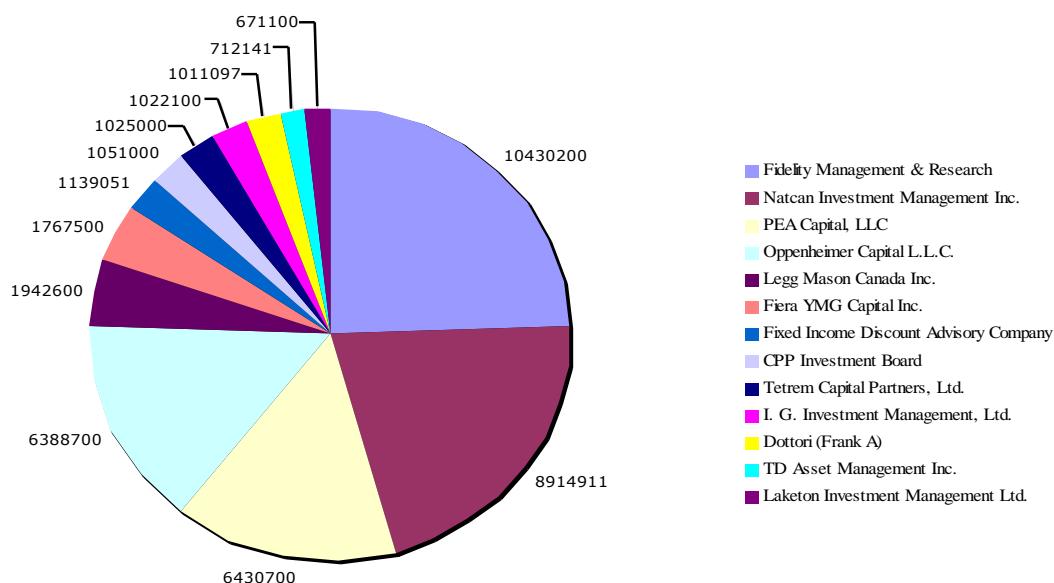
« En 1999, le titre de Tembec a affiché l'une des meilleures performances boursières parmi les grands producteurs intégrés de pâtes et papiers. Le titre s'est apprécié de 107 % par rapport à son plancher de 7,70 \$ atteint en mars 1999. Durant la même période, le sous-indice des producteurs de pâtes et papiers du TSE 300 a gagné 50 %. Benoit Laprade, analyste des produits forestiers chez Marchés des capitaux Scotia, est l'un de ceux qui croient que la

²² Lapointe, Paul-André, « Partenariat et participation syndicale à la gestion. Le cas Tembec », *Relations industrielles*, vol.56, no.4, 2001.

poussée boursière de Tembec est loin d'être terminée. Tembec, avec Domtar (Tor., DTC, 16 \$) est présentement un de ses deux titres vedettes du secteur pour 2000. »²³

C'est concomitamment à cet engouement des analystes pour les performances financières de Tembec que de puissantes organisations financières spécialisées dans l'extraction de valeur entreront massivement dans le capital de la compagnie. En effet, à partir de 2000 environ, des parts importantes des actions de la compagnie ont été détenues par des fonds d'investissement, qui percevaient dans le titre boursier de Tembec un « actif » qui avait un potentiel certain de valorisation financière. En 2004, la moitié du capital de Tembec était en effet détenu par ces acteurs :

Graphique 2. Actionnariat de Tembec en 2004 (50 % des actions ; en nombre absolu)



Source : Thomson Financial Banker One, 2006

En soi, l'arrivée de ces organisations dans la structure financière du capital de Tembec n'a pas constitué une surprise, dans la mesure où l'insertion accélérée de la compagnie dans les structures du système financier l'a rapidement assujettit aux opérations des nouveaux

²³ Riverin, François, « La poussée de Tembec en Bourse pourrait continuer », *Les Affaires*, 15 janvier 2000, p.32.

acteurs financiers quadrillant et dynamisant ce système depuis les années 1990. Gérant les avoirs de millions de salariés, ces « investisseurs institutionnels » colossaux - que sont notamment les fonds de pension, les sociétés d'investissement à capital privé et les compagnies d'assurance - se sont en effet massivement imposés au cours de ces années dans les compagnies industrielles en achetant massivement leurs titres sur les marchés. Utilisant principalement – mais non exclusivement - ce levier de la « propriété », ce sont ces organisations financières qui ont impulsé de profondes restructurations au sein des grandes corporations, restructurations visant essentiellement à maximiser la liquidité de leurs actifs.

Contrastant avec l'enracinement de l'actionnariat ouvrier d'origine, l'arrivée de ces investisseurs de la finance globalisée a ainsi impulsé l'application de nouvelles règles de gestion au sein du haut management, qui a dû apprendre à vivre avec les stratégies et les attentes de ces acteurs de premier rang de la sphère financière. Pour donner une idée de leurs stratégies, il n'y a qu'à souligner quelques-uns des grands principes de gestion de l'un d'entre eux, Brandes Investment Partners, une société d'investissement qui est devenue le deuxième actionnaire de Tembec en importance en 2006 avec 12 % des titres. Dans un document de présentation préparé par le service de recherche de l'organisation, on présente un des axes majeurs du cadre de gestion de cette société d'investissement :

« In running a public company, management is constantly balancing the sometimes competing, sometimes complementary, interest of a variety of constituencies including : short-term shareholders, employees, customers / clients, vendors / suppliers, long term shareholders, strategic partners, politicians, community interest groups. Not to be overlooked are the interest of the agents themselves, which may not always be aligned with the best interests of the owners or the businesses they owned. Thus, the potential need for owner « activism » ultimately stems from the principal-agent relationship between owners and company managers. While the relationship works just fine in most cases, there are situations in which owners may be best served by taking steps to ensure that their agents are more effectively representing their interests »²⁴

²⁴ Brandes Institute, *Creating Value Through Activism : Opportunities and Obstacles*, San Diego, 2002, p.3

Retenant ici les catégories de la théorie de l’agence, le discours corporatif de Brandes exprime clairement le caractère « actif » et asymétrique de la relation financière qui transite par la structure de propriété. Selon cette conception, une compagnie ne peut chercher à maximiser autre chose que les bénéfices de ses actionnaires, surtout lorsqu’ils sont majoritaires, qui jouiraient de tous les droits d’exploitation garantis par le principe de la propriété privée. La corporation étant d’abord reconnue comme étant la « chose » de ses propriétaires, aucune autre « partie prenante » de l’organisation (ses travailleurs, sa communauté, etc.) ne devrait avoir préséance sur l’intérêt souverain des actionnaires. Tenant ce discours, Brandes n’a évidemment pas parlé au nom de tous les investisseurs institutionnels ; mais il a pointé un chemin qu’il n’est assurément pas seul à avoir emprunté.

Cette mutation de l’actionnariat de Tembec a été un premier vecteur de financiarisation de la corporation, dans la mesure où il a modifié la structure actionnariale de la corporation. En prenant le contrôle du capital de Tembec, ces organisations financières ont mis en place de nouveaux cadres pour orienter les décisions de l’administration et celles du haut management de la compagnie. Ces cadres ont eu pour effet d’exercer une pression croissante contre certaines stratégies de développement auxquelles pouvait recourir la direction de la compagnie auparavant, tout en incitant fortement à en adopter d’autres, en l’occurrence des stratégies dont les objectifs et les résultats peuvent être évalués selon des conventions ayant cours dans la sphère financière.

2.2.2 Endettement, liquidité et valeur des actifs

C’est ainsi que la direction de Tembec a dû porter une attention croissante aux stratégies de gestion des ratios financiers déterminants, ratios étant des indicateurs assurant en quelque sorte le rôle d’interfaces communicationnelles entre l’organisation et le système financier. C’est en effet sur la base d’une analyse de ces indicateurs que la communauté financière est en mesure de circonscrire des organisations dont on anticipe qu’ils généreront des flux de revenus accroissant leur « liquidité » sur les marchés.

Un de ces ratios financiers décisifs est celui du rapport entre la dette nette et la capitalisation totale. Ce ratio de solvabilité, qui indique la capacité de l’organisation à

contrôler ses conditions d'endettement et de remboursement, s'est clairement imposé à la direction de la compagnie dès lors qu'elle a enclenché son processus de croissance externe et que les marchés financiers se sont intéressés à son cas. Dans un premier temps, durant ces années où Tembec est entrée dans les faveurs des analystes et des investisseurs, les performances financières de la compagnie ont donné au haut management une sorte de « couverture » permettant de relativiser le poids grandissant de l'endettement de la compagnie lié aux nombreuses acquisitions effectuées. De 1995 à 2000, pendant que la haute direction de Tembec se plaisait à attirer l'attention sur les flux de revenus disponibles et les bénéfices records de la compagnie, le ratio d'endettement sur la capitalisation totale a dépassé à quelques reprises 50 % de sa capitalisation totale, ce qui est réputé élevé, sans que cela n'aie affecté la cote de confiance de la compagnie auprès des marchés financiers.

En effet, en 2000 :

« L'agence d'évaluation Moody's, de son côté, a amélioré la cote de crédit sur les 500 M\$ de titres de dettes émis par Tembec. Moody's croit que Tembec dégagera d'importants fonds autogénérés au cours des prochains mois, tout en abaissant ses coûts de production, de sorte que les profits d'exploitation devraient couvrir trois fois ses paiements d'intérêts d'ici 2002, comparativement à seulement une fois et demie au cours des années précédentes »²⁵

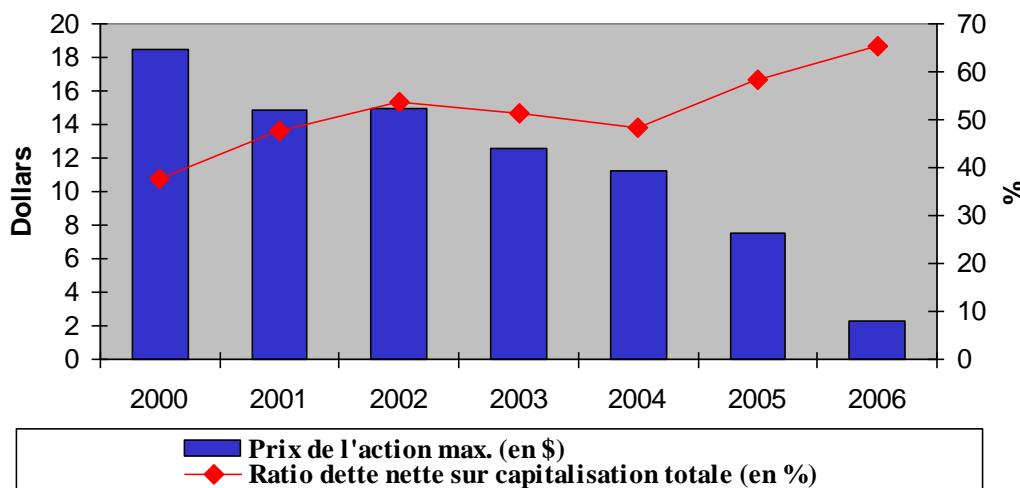
Ce n'est qu'à partir de 2001 et 2002, années qui amorcent une phase de plafonnement puis de baisse des bénéfices de Tembec comme de toute l'industrie forestière, que les performances financières n'ont pu détourner le regard des analystes et justifier un ratio d'endettement qui augmentait à vue d'œil. En 2001, après avoir complété l'acquisition d'une usine de pâtes et papiers en Louisiane, le seuil à partir duquel le ratio d'endettement grève la liquidité du titre est franchi : à ce moment, en effet, « certains analystes qui surveillent de près le niveau d'endettement de Tembec hésitent toutefois à recommander le titre en raison de la faiblesse du marché de la pâte »²⁶. Cette hésitation des analystes, pourtant encore très élogieux à l'égard de Tembec l'année précédente, sera validée dans les

²⁵ Riverin, François, « La poussée de Tembec en Bourse pourrait continuer », *Les Affaires*, 15 janvier 2000, p.32.

²⁶ Riverin, François, « Tembec réalise un bon coup aux États-Unis », *Les Affaires*, 16 juin 2001, p.50.

années suivantes, alors que le prix maximal du titre de la compagnie déclinera en proportion de l'augmentation du ratio d'endettement de la compagnie, jusqu'à l'entraîner dans les bas fonds de la Bourse :

Graphique 3. Évolution comparée du prix maximal de l'action et du taux d'endettement de Tembec (2000-2006)



Source : Historical Reports, 2006 ; Tembec, 2006

Malgré la présence croissante d'actionnaires d'un nouveau genre dans la structure financière de Tembec, les années 2002 à 2006 seront marquées par l'incapacité de la haute direction de gérer la solvabilité de Tembec, qui se trouve à opérer plus d'une cinquantaine d'unités productives dans trois grands secteurs de l'industrie forestière, à un moment où les prix de vente pour l'écoulement de ses produits sur les marchés s'effondrent. En 2003, les agences de notation Moody's et Standard and Poor's abaissent la cote de Tembec en raison d'une dette imposante, évaluée à 1,2 milliard \$US, et de ses performances financières décevant de plus en plus les attentes des analystes financiers. La haute direction navigue alors en eau trouble et entreprend des actions afin de gérer un ratio d'endettement qui atteint de nouveaux sommets avec 59 % en 2005 et 65 % en 2006. Les difficultés financières de la corporation gagnent en importance ; on parle alors ouvertement des avantages que procureraient à Tembec les dispositions de la Loi d'arrangement avec les créanciers.

2.3 La « nouvelle Tembec »

Cette dynamique de financerisation de Tembec connaîtra une inflexion déterminante en 2006 et 2007, suite à un important changement de garde à la tête de la corporation. Avec le départ du p.d.g. Frank Dottori, ingénieur de formation et membre fondateur de Tembec en 1973, les derniers verrous empêchant le plein développement d'un modèle d'affaire actionnarial sont levés, permettant du coup à une nouvelle direction de mettre en pratique des principes de gestion qui soient conformes aux mutations de l'environnement financier de la compagnie. Succédant à Dottori en 2006, James Lopez, manager d'origine américaine engagé par Tembec quelques années auparavant, va en effet changer les manières de gérer l'organisation. Pour Lopez, la « croissance » de l'entreprise passera désormais par une évaluation et une gestion financières systématiques des capacités productives de l'organisation. En effet, dès son arrivée, un plan de restructuration est lancé en janvier 2006,

« dans l'intention de stimuler l'organisation au grand complet et de mobiliser les efforts sur les aspects qui présentaient les meilleures possibilités d'améliorer les résultats financiers. Le plan stipulait des délais rigoureux pour forcer la prise de décisions difficiles au besoin. (...) Les liquidités et l'endettement de la Compagnie étaient des préoccupations constantes dans l'élaboration et la mise en œuvre du plan de redressement. »²⁷

Ce plan aura des répercussions pratiques immédiates sur l'organisation des unités productives de Tembec :

« L'Opération soins intensifs » a été mise sur pied afin de concentrer les ressources sur les cinq usines qui affichaient un BAIIA négatif substantiel. Des objectifs précis assortis de dates d'échéances exigeantes ont été fixés pour chacune, et chacune devait améliorer très fortement son rendement opérationnel et financier ou faire face à la fermeture. (...) Il fallait aussi s'attaquer à la réduction des coûts de main d'œuvre et des coûts fixes dans l'ensemble de l'organisation. Des discussions ont eu lieu avec les employés de certaines des usines aux prises avec les plus graves problèmes financiers. L'obligation de réduire les coûts fixes a nécessité des décisions très difficiles à l'égard des ressources

²⁷ Tembec, Rapport annuel, 2006, p.

humaines des groupes et des services corporatifs, de même que des coupes de salaires. »²⁸

Cette première opération de restructuration des actifs menée à partir d'une stratégie de gestion explicitement financière n'a pas semblé avoir donné les effets escomptés : des bénéfices encore en baisse, des marges de liquidité anémiques, mais surtout une dette qui, aux yeux des analystes et des actionnaires, réduit au rang de pacotille un titre qui approche 0,50 \$ à la fin de 2007. Le haut management de Tembec n'en attendra pas plus pour lancer une deuxième phase de restructuration ; mais cette fois-ci, il ne s'agira pas tant de mettre un modèle d'affaire aux soins intensifs que de recourir à un « traitement de choc » pour refonder une « nouvelle » Tembec.

À la fin de 2007, James Lopez, assisté du vice-président aux finances, Michel Dumas, présente les grands traits d'un plan destiné à réorganiser complètement la structure financière de Tembec, un plan dont l'élément central a consisté en la conversion d'une tranche de 1,2 milliards \$ de la dette totale de Tembec en nouvelles actions. En fait, au terme de cette opération d'ingénierie financière, ce sont 95 % des actions de la « nouvelle » compagnie qui allaient tomber dans le portefeuille des trois fonds d'investissement qui, au cours des années 2000, avaient consentis à prêter à Tembec. Après la décote progressive de cette dernière par les agences de notation, les obligations émises par Tembec étaient devenues des créances à risque, que des acteurs financiers spécialisés dans des transactions hautement spéculatives avaient acquis sur les marchés. C'est ainsi qu'au terme de ce plan de recapitalisation, qui a pris effet le 3 mars 2008, les titres de dette de Tembec ont été convertis en titres de propriété, les créanciers devenant du coup les nouveaux actionnaires de la compagnie en détenant chacun le tiers des titres. Quant aux anciens actionnaires, dont Brandes et Saputo représentaient les plus importants, ils allaient se partager les 5 % restants, ce qui a eu pour effet de soulever l'ire de ce dernier, ainsi que de l'ex-p.d.-g. Dottori : « Je ne suis pas d'accord avec le fait de donner la compagnie à des investisseurs américains et de tasser, peu importe comment on le présente, des actionnaires-employés et

²⁸ Ibidem

des gens qui ont passé 20 ou 30 ans à bâtir l'entreprise... J'ai beaucoup de difficulté à accepter ça. »²⁹

Les « investisseurs américains » en question qui allaient donner un coup de barre majeur n'étaient nul autre que Wayzata Investment Partners, Bear Sterns Asset Management et Trilogy Capital, trois fonds spéculatifs (de type *hedge fund* et *private equity*) promouvant des stratégies d'entreprise fondées sur l'augmentation rapide des performances financières de la compagnie. Ce que l'actionnaire Saputo et le p.d.-g. Dottori ne se résignaient pas à faire complètement – prendre toutes les mesures afin que les ratios financiers de la compagnie soient systématiquement alignés aux conventions financières en vigueur et ce, au prix d'un démantèlement complet du modèle « partenarial » -, les nouveaux actionnaires, couplés à la nouvelle équipe managériale, allaient le réaliser. En effet, si l'ancienne équipe managériale pilotée par Dottori s'était un jour vanté d'avoir limité au maximum les mises à pieds dans les périodes économiques difficiles, il n'en allait plus de même avec les opérateurs d'un nouveau modèle d'affaires. À ce titre, il faut souligner le fait que le plan de recapitalisation a inauguré une vague de rationalisations et de vente d'actifs de la compagnie qui n'a connu aucun précédent : de mars 2008 à décembre 2008, c'est plus de 20 fermetures d'usine (temporaires ou définitives) et près de 1800 mises à pieds qui ont été confirmées par la haute direction, qui a averti que le pire restait à venir.

L'histoire récente de Tembec consiste donc en une financiarisation du modèle d'affaire partenarial, où ce sont l'ensemble des caractéristiques propres à une gestion de type « *stakeholder* » qui ont été restructurées aux fins d'une logique appuyée par les « *shareholders* ». Le fait que Tembec se soit, au moment de sa formation, organisé sous la forme d'une corporation, a peut-être servi la croissance interne du modèle durant toute la période allant de sa genèse au milieu des années 1995, mais il apparaît évident que cette forme a aussi été la médiation par laquelle les organisations financières ont pu contraindre la direction exécutive à se mouler à la nouvelle donne. Ainsi, la rapidité avec laquelle la corruption de ce modèle s'est réalisée donne non seulement à mieux voir comment la

²⁹ Desjardins, François, « Tembec emploie les grands moyens. La société propose à ses créanciers de devenir ses actionnaires », *Le Devoir*, le 20 décembre 2007, p. B1

financiarisation d'une forme de contrôle typiquement managériale se réalise, mais elle permet plus fondamentalement de réaliser les limites constitutives de la forme corporative pour développer une industrie à long terme. Contrastant singulièrement avec cette histoire et les questions qu'elle implique, le cas des Produits forestiers Résolu, autrefois nommée AbitibiBowater, illustre une toute autre dynamique.

3. Logiques financières et intégration continentale de l'industrie forestière : le cas des Produits forestiers Résolu.

En avril 2009, un colosse de l'industrie forestière québécoise mettait un genou par terre. Née pourtant deux ans auparavant à la faveur d'une fusion, Produits forestiers Résolu recourrait à la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers afin de procéder à une ultime tentative de restructuration financière. Dès ce moment, et grâce aux dispositions liées à cette Loi, la corporation a accéléré un intense processus de restructuration interne déjà en cours, destiné à générer de nouvelles liquidités à court terme : fermeture d'usines, licenciements massifs, vente de barrages et de lots forestiers, suspension des versements aux caisses de retraite, pour ne nommer que ces mesures. Déjà, au courant de l'année précédente, Produits forestiers Résolu avait manifesté des signes de crise, qui avait essentiellement trait à des problèmes de solvabilité : traînant une dette astronomique de 6 milliards \$, la compagnie laissait entendre qu'elle était de plus en plus incapable d'honorer ses obligations financières à l'égard de ses créanciers, à commencer par les caisses de retraite de ses employés. Prise avec le versement annuel d'intérêts atteignant 162 millions \$ et affrontant une série d'échéances de prêts importants jusqu'en 2011, la corporation creusait inlassablement son trou, empruntant à des taux d'intérêt élevés des montants nécessaires pour rembourser des prêts antérieurs. Face à des perspectives de marché peu encourageantes pour ses produits et confrontée à l'incertitude régnant après la débâcle du système financier à l'automne 2008, Produits forestiers Résolu ne put se fier plus longtemps aux techniques d'ingénierie financière pour se sortir de cette spirale descendante.

Là sont, en gros, les principales « évidences » que la direction de Produits forestiers Résolu, relayée par les médias, a mis de l'avant pour expliquer cette spirale descendante. L'essentiel de l'argumentaire et des faits évoqués pour expliquer le recours à la Loi sur les arrangements avec les créanciers est assez simple : la compagnie a été confrontée, impuissante, à une « tempête parfaite », c'est-à-dire une combinaison de facteurs conjoncturels défavorables qui ont grevé sa capacité à survivre. Si le marché du papier journal s'était mieux comporté, si la crise financière de 2008 ne s'était pas produite, si les États nord-américains avaient globalement diminué le coût de la fibre, si les obligations financières à l'égard des régimes de retraite des employés n'étaient pas si élevées, si les taux de change n'étaient pas aussi désavantageux pour le secteur, bref : si tout l'environnement économique immédiat de la compagnie n'avait montré aucune friction, alors elle serait encore au-dessus d'un seuil de prospérité acceptable. Si les historiens affirment que l'on ne fait pas l'histoire avec des « si », Produits forestiers Résolu, quant à elle, ne s'en prive pas pour exonérer son modèle d'affaires de toute responsabilité structurelle à l'égard de cette quasi-faillite.

Or, c'est précisément cet angle mort du discours de la corporation que nous aimerais analyser ici. Plus particulièrement, nous voudrions avancer l'idée selon laquelle Produits forestiers Résolu est une transnationale présentant les caractéristiques typiques d'un modèle d'affaires qui a prévalu pour une large part du 20^e siècle et qui est entré, au cours des dernières années, dans une période de crise. Or, c'est précisément à ce moment qu'un nouveau cadre de régulation macroéconomique du capitalisme s'est déployé, un cadre où prédominent les logiques financières de valorisation et d'accumulation, et qui est caractérisé par une profonde instabilité systémique. Ayant des affinités structurelles avec ce capitalisme financiarisé, nous pensons que Produits forestiers Résolu a cherché à tirer de ce cadre de régulation les ressources nécessaires pour sortir son modèle d'affaires de la crise, mais en vain : la financiarisation de ses stratégies de gestion n'ont fait qu'aggraver la situation.

Nous souhaiterions donc, dans les pages qui suivent, revenir d'abord sur les principales caractéristiques du modèle d'affaires de Produits forestiers Résolu, de manière à montrer que les logiques financières y occupent depuis longtemps un rôle de premier plan, et qu'elles ont été particulièrement mobilisées dans la reconfiguration actuelle du capitalisme.

C'est sur cette base que nous chercherons ensuite à mettre en lumière la signification des événements qui se sont enchaînés de la naissance de la corporation en 2007 jusqu'à sa chute. De cette manière, nous pensons élargir le champ d'interprétation des causes qui ont mené aux restructurations actuelles dans l'industrie forestière au Québec, restructurations qui affectent au premier chef les communautés vivant de la forêt.

3.1 La financerisation d'un modèle d'affaires continentalisé

Produits forestiers Résolu a été créée en 2007 par la fusion de deux corporations, Abitibi Consolidated et Bowater, qui occupaient des positions dominantes dans les deux principales filières de l'industrie forestière nord-américaine, soit les pâtes et papiers et le sciage. Intégrées dans les circuits commerciaux et financiers globalisés, ces deux corporations rivalisaient depuis plusieurs années avec d'autres corporations similaires pour obtenir des parts croissantes des marchés mondiaux du papier journal. Soulignant l'impact de la concurrence chinoise et la baisse de la demande de la consommation en papier journal pour expliquer des pertes « substantielles » depuis le début des années 2000, Abitibi Consolidated et Bowater ont annoncé, début 2007, leur projet de fusion par échange d'actions. Cette opération financière, ont alors affirmé les hautes directions respectives, devait permettre d'éviter des rationalisations et de subir des pertes supplémentaires, en plus de procéder à des économies d'échelle de plus de 300 millions \$ annuellement. Présentée comme le point d'orgue d'une gigantesque vague de consolidation dans l'industrie forestière nord-américaine ayant débuté en 1995, cette fusion, comme la plupart de celles qui l'ont précédé, a d'abord été saluée par la sphère financière : le cours de l'action d'Abitibi Consolidated, qui avait perdu 31 % de sa valeur en 2006, a subitement bondi de 27 % (+ 0,83 \$) dans les heures suivant cette annonce en janvier. Une première étape venait d'être franchie.

Lorsque l'opération de fusion fut complétée, en octobre 2007, Produits forestiers Résolu formait désormais le troisième groupe papetier en Amérique du Nord avec 46 % des capacités de production du continent et le huitième dans le monde, avec 16 % des capacités de production mondiales. Ayant des actifs sous gestion d'une valeur de 9,4 milliards \$, la corporation gérait désormais près de 20 000 employés, répartis entre 31 usines de pâtes et

papiers, 35 usines de produits du bois aux États-Unis, au Canada, en Angleterre et en Corée du Sud, et plusieurs bureaux commerciaux à travers le monde. En outre, la nouvelle entité voyait sa capacité d'emprunt augmenter substantiellement, notamment par la concentration de droits d'exploitation sur plusieurs dizaines de millions d'acres de forêt publique au Québec et au Canada, lesquels droits ont pu agir à titre de garantie de prêts sur les marchés financiers globaux. Cette nouvelle capacité financière semblait la bienvenue pour les deux anciens acteurs, qui ont aussi consolidé leurs passifs : Produits forestiers Résolu est née avec une dette nette de 5,7 milliards \$, ce qui, on le constate au premier coup d'œil, représente un ratio d'endettement (actif *vs.* dette) passablement élevé pour une nouvelle compagnie.

On pourrait penser, ainsi que l'énonce le discours d'entreprise, que cette dynamique de concentration organisationnelle du capital a constitué une sorte de « pis-aller » adopté par la direction des deux compagnies, une stratégie de survie qui serait essentiellement liée à la conjoncture des marchés. Pris au piège par la concurrence chinoise et la hausse des coûts de production, Abitibi Consolidated et Bowater auraient été contraints de passer par ce moyen, complexe mais globalement efficace, pour s'adapter à la nouvelle donne. À bien écouter les hautes directions, l'essentiel des motifs justifiant la consolidation ressortiraient de l'environnement, non des firmes. Or, loin d'être une simple réaction à une série de contraintes « externes » à caractère conjoncturel, loin d'être une stratégie d'entreprise parmi d'autres, la fusion-acquisition constitue bien au contraire le *modus operandi* des corporations impliquées, c'est-à-dire l'une des caractéristiques essentielles de leurs stratégies de développement. En fait, pour le dire d'un trait, cette tendance à la croissance externe est dans les gènes de leur modèle d'affaires, un modèle d'affaires qui s'est déployé aux 19^e et 20^e siècles selon une certaine configuration économique propre à l'Amérique du Nord. C'est précisément sur ce modèle, que nous désignerons ici comme étant *continentalisé*, que nous devons d'abord revenir avant de saisir les modalités par lesquelles il s'est intégré aux nouveaux paramètres du capitalisme financiarisé.

3.1.1 L'intégration continentale de l'industrie forestière québécoise et canadienne

Dans un article datant de 1965, Albert Faucher trace l'esquisse d'une économie politique de l'industrialisation du Québec, en relevant, dans chacune des filières par lesquelles s'est réalisé ce processus, le caractère continental des stratégies et des structures économiques qui l'ont dynamisé. Relatant le fait que le Québec était entré dans le « nouvel industrialisme » en tant que réservoir de ressources premières destinées à alimenter le processus de production et de valorisation américain, Faucher montre que les structures économiques québécoise et canadienne étaient, dès la fin du 19^e siècle, déjà intégrées à l'échelle continentale, et que c'est sur cette base que se sont développées les acteurs économiques de premier plan : « On peut dire que, vers 1880, les grandes unités de production, et en particulier la formation d'un complexe sidérurgique dans les États américains des Grands Lacs de même que le développement des centres métropolitains avaient modifié les cadres de l'entreprise. L'industrie sidérurgique et ses dérivés, l'industrie des métaux non ferreux et l'industrie de la pâte et du papier, s'organisaient à l'échelle continentale et en fonction d'un marché nord-américain ou international. »³⁰ Traitant plus spécifiquement de l'industrie forestière, Faucher soutient d'abord que ce secteur a exigé une capitalisation importante, qui s'accompagne d'un fort endettement initial, et en contrepartie de quoi les acteurs économiques ont dû tabler, davantage que les autres filières, sur l'intégration nord-américaine des circuits commerciaux. Ce qui se comprend : exploitant une matière première faiblement – voire pas du tout – transformée, ces acteurs transnationaux ont dû opter pour un procès de production axé sur le volume, ce qui presuppose l'existence d'un marché de la pâte et du papier relativement vaste et intégré pour écouler les stocks et réduire la concurrence par de fortes barrières à l'entrée.

Le corollaire de cela est un certain type de stratégie de valorisation industrielle, typique du modèle d'affaires des grandes corporations forestières continentalisées comme Produits forestiers Résolu, soit une stratégie basée sur l'intégration verticale pour assurer la *réduction des coûts de production*. Ne produisant que de la « commodité » pour des marchés de plus en plus élargis, les corporations transnationales de ce secteur n'ont vu, dès les touts débuts, aucun motif valable pour capitaliser sur les innovations organisationnelles

³⁰ Faucher, Albert, « Le caractère continental de l'industrialisation au Québec », *Recherches sociographiques*, vol. 6, no.3, 1965, p.219

et les produits à valeur ajoutée. Or, en Amérique du Nord, cette stratégie de valorisation connaît depuis plusieurs années des épisodes de crise de plus en plus graves, entraînant dans leur trajectoire les communautés forestières. L'actuelle crise montre, de manière toujours aussi claire, les limites du modèle dominant : rivalisant avec le reste du monde sur le plan des volumes (de pâtes, de papiers, de produits du bois), les transnationales nord-américaines doivent composer avec le fait que la Chine et le Brésil, pour ne nommer que ces pays, inondent désormais le marché américain de produits forestiers de qualité, transigés à des prix dérisoires³¹. Dans ces circonstances, plutôt que de remettre en cause cette stratégie misant sur le volume, les produits à faible valeur ajoutée et la diminution des coûts de production, Abitibi Consolidated et Bowater ont plutôt choisi d'ignorer le problème en attendant la fin de la tempête et en capitalisant sur un second aspect de leur modèle d'affaires, les fusions-acquisitions.

Cela est clairement exposé par Faucher, qui recompose une partie de l'histoire des transactions réalisées dans l'industrie forestière québécoise naissante, et montre que l'intégration continentale de ce secteur a non seulement reposé sur des circuits industriels et commerciaux, mais aussi, et de manière complémentaire, sur des circuits financiers : mis à part la région du Saguenay-Lac-St-Jean où le développement de l'industrie forestière s'est réalisé d'abord de manière entrepreneuriale et endogène, la logique dominante du secteur consistait à mobiliser les capitaux américains pour intégrer de plus en plus d'installations productives au sein d'un nombre sans cesse restreint de grandes transnationales. Par exemple, souligne Faucher, si le marché nord-américain du papier journal était contrôlé dans les années 1920 par l'*International Paper*, c'est parce que cette dernière était devenue une structure financière spécialisée dans l'acquisition d'usines de pâtes à l'échelle du continent : « le réseau d'usines de la *Canadian International Paper*, fief américain, était une filiale de l'*International Paper*, celle-ci étant elle-même filiale de l'*International Paper & Power*, de Boston. Le réseau comprenait des usines à Trois-Rivières, à Gatineau et à Témiscamingue. »³² Le cas de la CIP n'est évidemment pas isolé, puisque la plupart des grandes forestières ayant opéré ou opérant toujours au Québec - comme Produits forestiers

³¹ Desjardins, François, « Papiers de Chine », *Le Devoir*, 3 février 2007.

³² Faucher, Albert, op.cit., p.233

Résolu - se sont développées selon ce mode, essentiellement basé sur la fusion ou l'acquisition d'entreprises déjà existantes.

L'histoire de Produits forestiers Résolu est jalonnée d'éisodes de fusions et acquisitions depuis la création d'*Abitibi Pulp* en 1912 qui deviendra *Abitibi Power and Paper* en 1913. La compagnie sera sous la protection contre les créanciers entre 1932 et 1946. À partir de 1974, la compagnie connaît plusieurs changements de nom à la suite de fusions avec d'autres compagnies. Elle connaît de nouvelles péripéties financières suite à la faillite en 1992 du propriétaire de l'entreprise, une compagnie américaine. Depuis 1997, la compagnie connaît à nouveau une vague de fusions jusqu'à la création de Produits forestiers Résolu en 2007. Dans le cadre nord-américain du contrôle de la propriété par le marché financier, le modèle d'affaire basé sur la croissance externe implique une forte dépendance des entreprises industrielles envers le secteur financier.

Bénéficiant de la circulation sans friction des capitaux nord-américains et jouissant de la relative homogénéité des processus productifs de l'industrie, les grandes compagnies forestières ont toutes capitalisé sur une concentration accrue des actifs industriels par le biais de leviers financiers permettant de contrôler les marchés. En fait, là est une seconde caractéristique forte du modèle d'affaires des corporations forestières continentalisées, soit le recours à une stratégie de développement basée sur la *croissance externe*.

3.2 Logiques financières et financiarisation de Produits forestiers Résolu

Cette stratégie suppose l'extension croissante des logiques financières au sein de la direction de l'entreprise, et ce, à plus d'un titre. D'abord, en recourant aux processus de fusion et d'acquisition, les corporations doivent nécessairement recourir à des montages financiers souvent complexes, qui reposent sur l'expertise d'une « industrie financière » pesant de tout son poids sur la nouvelle entité créée. Avec les années, en effet, une véritable division du travail est survenue entre différents acteurs du système financier (bureaux d'avocats, de courtiers, de services-conseils, d'analystes, entre autres), qui ont bien vu dans les opérations de croissance externe des opportunités pour réaliser d'importants bénéfices, mais surtout, pour implanter les conventions en vigueur dans la sphère financière. Plus ces

montages financiers sont importants, plus le sort de la nouvelle entité dépend d'indicateurs financiers pour survivre, et plus la haute direction doit gérer la compagnie en fonction de ces indicateurs plutôt que des caractéristiques propres à l'industrie. Autrement dit, à mesure qu'elles deviennent importantes, comme dans le cas de Produits forestiers Résolu, les fusions-acquisitions rapprochent la « gouvernance » de la spéculation financière et éloignent de la planification industrielle.

Ensuite, et corollairement à cela, les opérations de croissance externe ont pour effet de centraliser et de concentrer davantage les flux de revenus dégagés par les différentes unités de production. Plus une corporation recourt aux fusions-acquisitions comme stratégie de développement, plus elle est en mesure de coordonner et de contrôler en haut lieu les mécanismes de valorisation des actifs d'un secteur. Or, à mesure que se déploie ce processus, un double phénomène émerge : d'une part, à un certain moment, ce n'est plus tant la nature des actifs proprement dits qui importe pour la haute direction que leur degré de *liquidité*, c'est-à-dire leur capacité à être transigé immédiatement sur un marché. Cela suppose que la haute direction, avant d'investir dans des actifs stratégiques, doit non seulement spéculer sur les revenus futurs qu'ils généreront, mais aussi sur leur disposition à être convertis rapidement sous une forme numéraire. D'autre part, à cette concentration des capacités de contrôle sur les flux de revenus correspond une forme d'arbitrage de la finalité de ces flux qui favorise la spéculation. Pourquoi ? Parce qu'à mesure que se consolident les revenus au sein d'une compagnie, la haute direction est susceptible de recourir aux indicateurs de rendement abstraits qui sont ceux de la sphère financière pour prendre des décisions d'investissement. Dans un contexte où, comme c'est le cas actuellement, les acteurs financiers exercent un contrôle croissant sur les stratégies de valorisation des corporations, nul doute que ce sont d'abord ces indicateurs (taux de rendement, retour sur l'investissement et bénéfices bruts des unités de production) qui agissent comme références cardinales.

Enfin, les opérations de croissance externe ne sont pas qu'une stratégie de développement, elles constituent aussi une stratégie de valorisation financière de la corporation. En effet, depuis la fin du 19e siècle, plusieurs économistes ont remarqué que les processus de fusion et d'acquisition ont pour effet de créer des variations sur les anticipations de revenus futurs de la nouvelle entité. Qu'est-ce à dire ? Que la consolidation

des capacités organisationnelles des compagnies dans une nouvelle entité semble donner à cette dernière davantage de valeur que la somme de ses anciennes parties. Cet effet de la consolidation, ce « $2 + 2 = 5$ » se manifeste le plus clairement dans l'évaluation boursière du titre de la corporation visée. Jouant, comme l'a fait Produits forestiers Résolu, la carte des synergies et des économies d'échelle à venir, les corporations nées d'une fusion ou transformées par une acquisition importante vont modifier les attentes de leur environnement financier dans un sens qui leur est souvent favorable, du moins à court terme. Ainsi peut-on comprendre en partie pourquoi, suite à l'annonce de la fusion entre Abitibi Consolidated et Bowater, le prix de l'action d'Abitibi Consolidated se soit envolé. Et il est probable que la création de cette nouvelle entité ait permis d'ouvrir une nouvelle ligne de crédit auprès des marchés financiers, les deux précédentes étant déjà saturées.

Tout cela exprime bien selon nous le fait que les stratégies d'une corporation continentalisée comme Produits forestiers Résolu étaient déjà structurées par des logiques financières décisives avant que ne se mette en place un nouveau cadre financiarisé de régulation du capitalisme. Ce nouveau cadre, caractérisé par la prééminence des acteurs, pratiques, dispositifs et discours de la communauté financière globalisée, reconfigure actuellement l'ensemble des structures et stratégies économiques en fonction des logiques d'accumulation financière. Succédant à un cadre de régulation dit « fordiste », basé sur une série de cercles économiques vertueux dessinés à partir du rapport salarial, le capitalisme financiarisé se présente comme un processus de restructuration permanente de l'économie en fonction des conventions et des opérations menées dans la sphère financière.

Contrairement à d'autres corporations dont les stratégies de gestion ont été profondément transformées par leur intégration à ce cadre, nous pensons que le modèle d'affaires de Produits forestiers Résolu avait déjà des affinités structurelles avec ce capitalisme financiarisé, et que son insertion n'a fait que pousser au bout de leur possibilités certaines stratégies et pratiques organisationnelles déjà présentes. En fait, nous faisons l'hypothèse que la fusion entre Abitibi Consolidated et Bowater s'inscrit pleinement dans ce processus de financiarisation du capitalisme, processus par lequel elles comptaient trouver le moyen de fuir la crise de leurs stratégies de valorisation industrielle. Or, précisément parce que leur consolidation a intrigué, plus que jamais dans leur histoire respective, les

corporations impliquées avec les logiques et événements de la sphère financière, la fusion a fragilisé au plus haut point Produits forestiers Résolu. Cela s'est manifesté à plusieurs reprises au cours des deux années qui ont passé entre sa création en 2007 et sa quasi-faillite en 2009, et nous ne retiendrons que deux événements qui illustrent clairement cet état de fait.

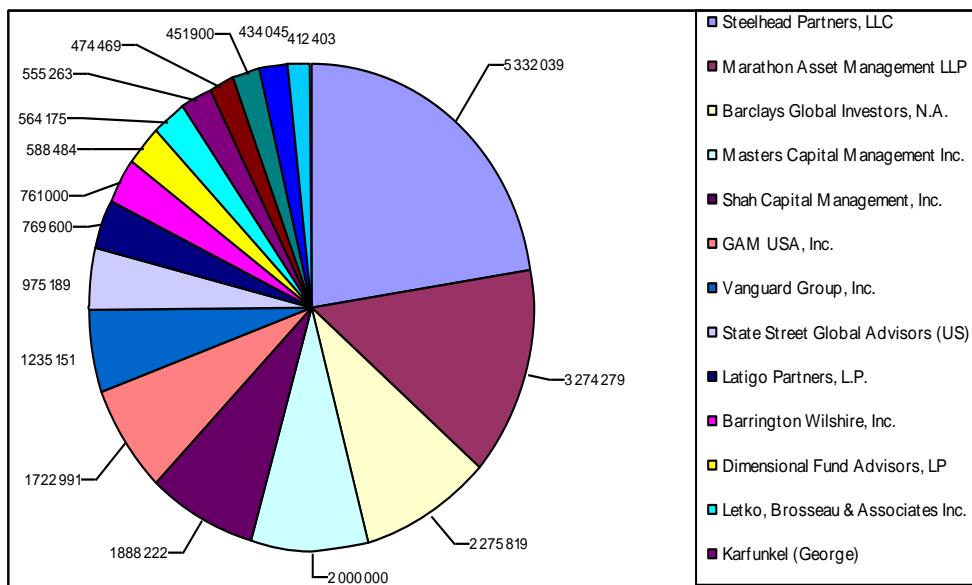
Au lendemain de l'annonce par Produits forestiers Résolu de son recours à la Loi sur les arrangements avec les créanciers, le rapport annuel de la corporation publiait les montants liés au départ de l'ancien président du conseil d'administration de la corporation, John Weaver, en mars 2009. On y apprenait alors que ce dernier, qui avait quitté la présidence du c.a. en juillet 2008 mais était resté membre jusqu'au printemps 2009, s'était vu offrir en tout 24 millions \$ depuis la formation de la corporation fusionnée, à l'automne 2007. D'abord, en 2008, la rémunération de John Weaver a été fixée à 7,5 millions \$, laquelle rémunération comprenait un salaire (689 345 \$ US), une indemnité de départ (1,07 millions \$ US), une bonification de son régime de retraite (3,7 millions \$), ainsi que l'attribution d'options d'achat d'actions (927 600 \$). Ensuite, à l'annonce de son départ, Weaver s'est vu attribuer une indemnité de départ de 17,5 millions \$ US, somme qui devait lui être payée en six versements de janvier à décembre 2009. Or, puisque la corporation, confrontée à de graves problèmes de liquidités, a dû se mettre sous le couvert de la Loi sur les arrangements avec les créanciers, il n'a pu toucher que 4,5 millions \$ US, les paiements suivants devant faire l'objet d'une approbation par la Cour.

Au-delà de l'aspect tragicomique d'une telle situation, il faut savoir que la rémunération des hauts dirigeants des corporations est fixée depuis quelques années par des comités dont les règles et les membres sont issus des cercles de la haute finance nord-américaine. Décrochés de la situation économique concrète des compagnies et de leurs employés, les standards de rémunération des managers et administrateurs sont fabriqués en vase clôt et reflète la capacité d'extraction des liquidités disponibles qu'ont développé les acteurs de la sphère financière.

Ensuite, l'autre événement illustrant la fragilisation de la compagnie par sa financierisation est la hausse de la position prise, en février 2009, d'un fonds spéculatif américain dans le capital-action de Produits forestiers Résolu. À ce moment, en effet,

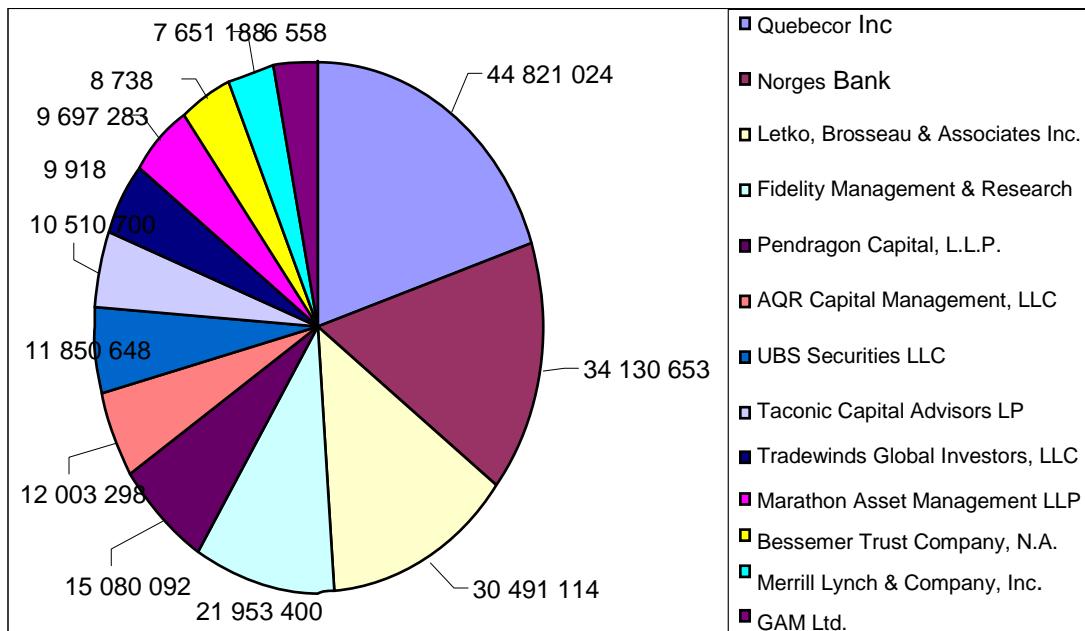
Steelhead Partners est devenu le plus important actionnaire de la compagnie (14,8 %), ce qui laissait entrevoir un style de gestion plus « agressif » : défendant une conception « activiste » de l'actionnaire, ce fonds de couverture (*hedge fund*) a cherché à tirer profit de la situation financière critique de Produits forestiers Résolu en impulsant, de l'intérieur, des mesures draconiennes pour dégager des liquidités et faire augmenter la valeur du titre de la compagnie. La présence de cette organisation financière dans la structure financière a clairement signalé la financiarisation de la compagnie, qui était auparavant détenue encore par des intérêts industriels, ceux des médias écrits (voir graphiques 3 et 4). Si le processus de restructuration était entamé bien avant l'arrivée de cet acteur financier peu enclin à miser sur les stratégies de long terme, il s'est clairement accéléré à partir de ce moment : les annonces de vente de barrages, de lots forestiers et de fermetures d'usines se sont fait à un rythme soutenu. À ce titre, mentionnons que la vente des barrages hydroélectriques, installations stratégiques pour l'industrie forestière mais actifs forts prisés sur les marchés nord-américains, a privé la corporation – et les communautés dans lesquelles elle s'est implantée - d'assises matérielles décisives pour développer de nouvelles voies dans la production de produits forestiers à venir.

Graphique 4. Actionnariat d'AbitibiBowater en mars 2009 (50 % des actions ; en nombre absolu)



Source : Thomson Financial Banker One, 2010

Graphique 5. Actionnariat d'AbitibiBowater en septembre 2007 (50 % des actions ; en nombre absolu)



Source : Thomson Financial Banker One, 2010

Ainsi peut-on constater, à la lumière d'une analyse schématique du modèle d'affaires de Produits forestiers Résolu, que la crise et les restructurations qui traversent l'industrie forestière nord-américaine ont des causes qui ressortent directement des stratégies adoptées par les plus grands acteurs du secteur. Cherchant dans la nouvelle configuration du capitalisme les leviers pour différer les effets délétères d'un modèle basé sur la production massive de produits forestiers faiblement transformés, Produits forestiers Résolu y a rencontré au contraire des facteurs aggravants, qui n'ont fait qu'accélérer sa débâcle. Nul doute qu'au terme du processus de restructuration financière qu'elle mène avec ses créanciers, la « nouvelle » corporation aura été considérablement transformée sur le plan des actifs détenus ; mais rien, pour l'instant, ne laisse envisager que les caractéristiques essentielles de son modèle d'affaires auront été abandonnées.

CONCLUSION

L'idée maîtresse qui a guidé cette thèse s'est présentée sous la figure d'un double objectif : d'une part, contribuer à la compréhension du mode de régulation et de reproduction de la pratique contemporaine à travers l'étude des transformations successives de la forme sociale qui, depuis l'Amérique, a médiatisé la mise en place de ce mode de régulation à l'échelle des sociétés ; d'autre part, faire avancer la connaissance du capitalisme avancé, et plus particulièrement sa phase financiarisée, par le biais de l'analyse du développement des rapports entre la grande corporation et la société. Comprendre, donc, les grandes dynamiques structurant la société contemporaine à travers une réflexion sur les développements historiques de l'organisation capitaliste, et vice-versa : cette ambition de recherche nous a contraint à brosser à grands traits une généalogie des modes de régulation du capitalisme, reléguant du coup aux marges de recherches ultérieures l'approfondissement d'aspects particuliers de cette histoire décisive. L'intuition sociologique qui a commandé et orienté cette recherche, soit que la signification dernière de l'essor des grandes corporations ne ressortait pas tant d'une problématique économique de répartition de la richesse que de la question *de l'aliénation des capacités réflexives et instituantes des sociétés*, exigeait un degré de généralité dans l'exposition de l'argument que nous ont permis les approches compréhensives, institutionnalistes et dialectiques des sciences sociales. Les traditions de pensée sur lesquelles nous nous sommes appuyé ont toutes reprises pour elles cette exigence de réflexion synthétique et ont maintenu jusqu'à aujourd'hui l'ambition d'élever la conscience à la hauteur des questions déterminantes auxquelles les sociétés sont confrontées. Si l'humanité, disait Marx, ne se pose jamais que des problèmes qu'elle peut résoudre, la tâche d'obtenir d'eux une vue minimalement claire est toujours à refaire.

Ceci dit, nous avons pu mettre à l'épreuve dans cette étude un certain nombre de thèses qui ont ensemble contribué à l'objectivation de son intuition cardinale en déployant leurs

contenus particuliers, et nous pensons qu'il serait approprié de conclure ici en resaisissant ces thèses à partir de deux grands axes autour desquels elles ont été chevillées. Ce sont ces deux axes qui, selon nous, synthétisent la contribution de cette thèse à l'avancement de la connaissance de la société en général et du capitalisme contemporain en particulier.

1. De l'entrepreneur capitaliste à la corporation financière : la transcendance du droit de propriété.

Si l'on peut faire remonter l'histoire du droit de propriété jusqu'à l'Antiquité romaine¹, ce n'est qu'avec le développement du monde moderne que cette institution a pris une signification décisive et, pour tout dire, réellement « problématique » sur le plan socio-historique. En effet, en tant qu'elle s'est présentée comme la médiation institutionnelle par la voie de laquelle les règles coutumières de possession et d'usage (*usus*) des objets ont été « suspendues » au profit de la libération formelle de l'accès subjectif et virtuellement exclusif à ces objets (*ab-usus*), la propriété privée a constitué l'une des pierres angulaires du procès politique de lutte contre les contraintes traditionnelles qui pesaient sur les modalités les plus générales de régulation de l'échange, de la production et de la consommation individuelle et collective. Il se trouve que c'est précisément dans l'« espace » libéré par cette institution que s'est développé le capitalisme comme mode de production, ce dernier radicalisant la mise à nu des « *individus libres* », en les dépossédant tout aussi bien sur le plan matériel. Ainsi que nous l'avons vu, c'est de l'application systématique du principe de propriété privée dans le rapport capitaliste qu'ont émergé ces individus n'ayant plus rien d'autre à offrir que leur simple force de travail. Que cette dernière soit le produit du processus d'appropriation capitaliste, que la force de travail soit un moment interne de la puissance déployée sous l'égide du *dominium* capitaliste, c'est ce que n'a cessé de dire Marx de multiples façons : « L'essence subjective de la propriété privée, la propriété privée comme activité étant pour soi, comme sujet, comme personne, est le travail. »²

Or, si elle a pu être dialectiquement objectivée et contestée comme médiation politique en Europe, et si elle y était associée à la figure « subjective » et juridique de l'entrepreneur capitaliste, la propriété privée a connu dans sa transplantation américaine un premier

¹ Freitag, Michel, « La propriété », dans : Boucher, Marie-Pierre (sous la dir.), *La propriété et ses multiples*, Québec, Nota bene, 2011.

² Marx, Karl, *Manuscrits de 1844*, Paris, Garnier-Flammarion, 1996, p.126

moment d'autonomisation et de transcendantalisation réelle : l'institution du droit de propriété sera radicalement « naturalisée » aux États-Unis en se présentant d'abord comme une donnée de fait propre à l'imaginaire culturel des groupes fondateurs. L'esprit et la pratique de la « libre entreprise » est, comme le dit Freitag, le témoin sociologique de l'absorption culturelle de cette institution : « la liberté d'entreprendre, l'esprit d'entreprise et d'innovation, va s'intégrer dans la culture américaine commune et dans la conception américaine des droits fondamentaux de l'être humain qui placeront, en leur centre, le droit à l'action en dehors de toute contrainte. »³ Cette naturalisation du droit de propriété aux États-Unis va en effet faire coïncider la « libre entreprise » avec le droit de disposer souverainement de soi et de ce qui tombe sous l'emprise de ce droit, et c'est au nom de cette « souveraineté » que ce droit sera mis à l'abri du pouvoir par la médiation des organisations gouvernementales.

Si cette liberté d'entreprendre a été, pour une bonne partie du 19^e siècle, une détermination socio-juridique reconnue aux sujets individuels, et plus particulièrement associée à la figure de l'« entrepreneur » justement, elle a été détachée de cette figure avec le procès d'incorporation de l'économie, procès par lequel on reconnaissait à la propriété capitaliste comme telle le statut de personne morale autonome. Nous avons vu que c'est sur cette base que les juges de la Cour suprême ont encadré les mutations de ce droit, qui s'est émancipé de son fondement initial – l'unité de la libre volonté de la personne individuelle, telle que théorisée par les doctrines de l'individualisme possessif⁴ - pour être projeté sur l'organisation capitaliste elle-même. Cela a constitué un second et décisif moment de transcendantalisation du droit de propriété. La reconnaissance du droit de propriété étant resté indissolublement lié à l'existence d'une personne morale susceptible d'exercer tous les droits naturels garantis par la Constitution, les promoteurs de la corporation ont fait valoir le droit de l'organisation capitaliste de disposer librement d'« elle-même » afin qu'elle puisse jouir de tous « ses » droits à l'abri de l'*imperium* de l'État. Cette sortie de la propriété hors du paradigme de l'individualisme possessif bourgeois, cependant, a évidemment conduit à une transformation de la signification et de l'effectivité de ce « droit » : la « propriété » capitaliste, une fois réifiée et fragmentée sous la forme de titres, a

³ Freitag, Michel, *L'impasse de la globalisation*, Montréal, Écosociété, 2008, p.161

⁴ Macpherson, C.B., *La théorie politique de l'individualisme possessif*, Paris, Gallimard, 2004.

du coup perdu son lien originel avec les institutions politiques et est devenue un « simple » dispositif susceptible d'être mobilisé et contrôlé selon des stratégies de capitalisation de puissance organisationnelle de la corporation. L'immunité politique consentie par la Constitution américaine à la corporation comprise comme patrimoine indépendant, et donc comme capacité *sui generis* à organiser l'activité d'autrui aux fins de l'accumulation capitaliste, a été concomitante d'une mutation de la propriété en contrôle : « Rappelons que ces droits, désormais, se sont condensés dans la capacité active d'agir sans entrave en vue d'une transformation indéfinie de l'environnement aussi bien naturel que social et d'une accumulation illimitée de la richesse, appréhendée d'abord comme source de puissance plutôt que de jouissance. »⁵

L'histoire de la corporation au 20^e siècle peut ainsi être comprise comme l'histoire du déploiement de ce système de capitalisation de puissance organisationnelle, qui nécessitait cependant le savoir-faire de « fonctionnaires » mis à son service. La direction exécutive, en effet, a consisté en une gestion déléguée de cette capacité à organiser, *une gestion qui s'exerçait encore de l'intérieur de cette capacité* : une fois émancipée de sa régulation institutionnelle, la « propriété » a d'abord disposé de sa puissance en étant assujettie à un « compromis » social dont le principe de régulation visait son déploiement et son auto-contrôle. Le gouvernement américain, identifiant très tôt le salut des États-Unis au devenir des corporations, a balisé leur champ d'opération afin de s'assurer que l'économie américaine soit structurée par une « solidarité organique » de ces puissances corporatives, ce qui impliquait encore que ces organisations puissent agir « souverainement » sur elles-mêmes et par elles-mêmes.

Or, l'éclatement du « compromis » social dans lequel était encastrée la corporation a rendu facultatif, voire limitatif et archaïque, son auto-contrôle : c'est ainsi que sa structure financière, forme réifiée et fragmentée de la « propriété » de soi de la capacité à organiser, est devenue un dispositif de capitalisation de puissance organisationnelle pour d'autres, soit les corporations financières. La dernière forme d'auto-contrôle de la corporation américaine, la forme financière, s'est en quelque sorte autonomisée pour devenir le principe d'une régulation externe de la « propriété privée » du capital, et par la « propriété privée » du capital. Il s'agit selon nous d'un troisième moment de transcendentalisation de cette

⁵ Freitag, Michel, *L'impasse de la globalisation*, op.cit., p.166.

forme sociale, dans la mesure où elle s'est émancipée de la corporation encastrée dans la division du travail pour être comprise comme une « pure » structure de droits négociables sur la richesse future : la relation d'agence et la mise en place des structures de « gouvernance » financière correspond à l'externalisation formelle du management, qui n'a plus eût de prérogative particulière quant aux stratégies de gestion. En devenant des actifs dans le portefeuille de corporations financières, elles-mêmes personnes morales, les grandes corporations ont perdu l'identité de leur « soi », ainsi que l'unité de leur capacité à disposer souverainement d'elles-mêmes : dans la financiarisation du capitalisme, la « propriété privée » s'est libérée de la coquille de la grande corporation, pour ainsi dire, pour ne devenir qu'une structure capitalisée de flux de revenus.

2. De l'organisation capitaliste au système financier : les transformations de la subordination réelle des activités économiques au capital.

La mise en lumière de la nature du mode de régulation propre à l'organisation capitaliste nous a permis de montrer la dialectique interne de cette dernière, dialectique liant et séparant à la fois les moments de la décision et de l'opération. Chez Marx aussi bien que chez Freitag, en effet, cette dialectique est au fondement d'un type spécifique de contrainte sociale pesant sur la pratique, contrainte basée sur une subordination réelle de cette dernière à un procès de rationalisation virtuellement illimitée. Contrairement à la régulation politico-institutionnelle dont elle se distingue formellement, la régulation organisationnelle, nous l'avons vu, a consisté en une *suppression de l'autonomie de la pratique économique pour l'insérer dans un mouvement de restructuration permanente*, la rendant ainsi disponible et conforme aux exigences fonctionnelles du « système de connexions » de la valeur en procès. Dans l'organisation capitaliste « initiale », cette dialectique restait encore ultimement assujettie aux régulations institutionnelles de la société, et l'entrepreneur bourgeois, réputé être le sujet du droit sous sa facette publique, était tout aussi bien le « directeur » de l'organisation capitaliste en centralisant les capacités décisionnelles de l'entreprise. Sous ses deux facettes, publique comme privée, le propriétaire capitaliste conservait encore une autonomie normative vis-à-vis de la logique de l'organisation, et ce sont les limites de sa personne qui constituaient encore les limites « objectives » de l'application de cette logique. Ainsi, la subordination réelle du travail au

capital, passant par le déploiement d'une structure opérationnelle de plus en plus objectivée à mesure que s'intensifiait le procès d'externalisation de la réflexivité des travailleurs, ne disposait pas des conditions de sa reproduction élargie.

Or, nous l'avons vu, ces conditions ont été rendues accessibles par le processus d'incorporation de l'organisation capitaliste aux États-Unis, processus d'institutionnalisation qui a libéré la régulation organisationnelle des limites de son corset politique. Cette libération, qui a dans les faits signifié l'essor d'une modalité de production de la contrainte sociale venant « contredire » la souveraineté des institutions politiques, a dissocié l'organisation capitaliste de la figure subjective de l'entrepreneur capitaliste pour rendre impersonnelle et *sui generis* la capacité à organiser dont son droit de propriété l'investissait. C'est ainsi que la genèse de la corporation de droit privé en Amérique a simultanément mené à l'application de la logique de l'organisation à son moment « synthétique » et subjectif interne, soit celui de la décision. Cette subordination réelle du moment de la décision, subordination au capital objectifié dans la personne morale de la corporation, s'est traduite par le déploiement d'un processus décisionnel pris en charge par un corps spécialisé de managers agissant précisément « au nom de » l'autonomie de cette personne morale. Cette « organisation » de la décision a mené à une perte substantielle de réflexivité de cette forme sociale, ainsi que de la régulation dont elle était encore porteuse dans sa phase « initiale » : contrairement à la figure du propriétaire bourgeois sujet des institutions politiques, la corporation, patrimoine indépendant, ne devenait sujet que de sa propre reproduction, perdant du coup tout ancrage dans un principe contrafactuel de régulation. De cette manière il est possible de comprendre pourquoi ce sont les formes typiques de contrôle, cristallisant pour ainsi dire dans des discours et des stratégies différencierées d'adaptation fonctionnelle la « réflexivité » auparavant située dans le plan déterminé par l'entrepreneur, qui sont devenues le principe de coordination générale de la logique de l'organisation capitaliste développée. Ces formes de contrôle, comme nous avons pu le voir, ont été conformes à la nature de l'organisation, et ont été élaborées dans le but de reproduire l'autonomie propre à la personne morale de la corporation : aucune de ces formes, en effet, n'a fait intervenir d'autre principe que celui du maintien de la différence « ontologique » entre la corporation et son environnement. Nous aurions pu, par ailleurs, prendre le détour des théories des sciences de l'organisation, de Frederick Taylor à Niklas

Luhmann, en passant par l'école de Carnegie (Simon et March, notamment), pour montrer que la subordination réelle de la décision à l'organisation est aussi passée par un processus de simplification et de rationalisation continue du processus décisionnel afin de le convertir en une structure opérationnelle : pour ces théoriciens, le moment contingent et réflexif de la décision devait être rationalisé, modélisé et « cybernétisé » au point de devenir une série d'opérations dépourvues de volonté et d'intentionnalité subjective. Comme l'a soutenu avec raison Gilles Gagné, le développement exponentiel des sciences de la gestion au 20^e siècle, comprises comme systèmes d'aide à la décision, a précisément correspondu à cette ambition de « désobjectivation » du jugement – comme Marx parlait de la « désobjectivation » de l'artisan pour en faire un simple opérateur salarié.

Dans tous les cas, la financiarisation du capitalisme a inauguré le passage à une autre phase de la subordination réelle de la pratique au capital : les vagues de déréglementation économique et financière menée au cours des années 1980 ont permis la formation d'un système financier qui s'est « approprié » de manière distribuée les capacités de contrôle des organisations corporatives. Cette migration du processus décisionnel vers les fonctionnements systémiques des marchés financiers, fonctionnements étant directement assumés par les organisations financières, a mené formellement à la suppression de l'autonomie des corporations : la financiarisation du capitalisme correspond en fait, selon nous, à la subordination réelle des organisations corporatives. C'est en effet par le biais de la structure et des fonctions financières que cette subordination a été rendue possible, subordination se réalisant par le truchement des logiques de restructuration financière dont nous avons fait la description phénoménologique. Loin de déboucher sur un état stable, les restructurations qui ont cours actuellement dans les plus grandes corporations doivent ainsi être comprises comme leur nouveau *modus operandi*, induit par leur intégration à un « système de connexions » qui se présente devant elles – comme devant l'ensemble des sociétés - comme une puissance sociale aliénée.

Ainsi, comprendre la signification des transformations contemporaines du capitalisme avancé correspond à saisir dialectiquement les modalités par lesquelles s'est « radicalisée » en quelque sorte la logique organisationnelle de développement du capitalisme managérial, radicalisation par la voie de laquelle la régulation interne de l'organisation a finalement été libérée de son encastrement pour s'extravertir par-dessus la tête des corporations

particulières, dans les réseaux et instances fonctionnelles du système financier globalisé. Ce libre déploiement a entraîné – et entraîne toujours – dans son mouvement l’ensemble des activités productives concrètes, y compris celles qui se déroulaient au sein du cadre d’où il a émergé, l’organisation capitaliste, dont le mode de régulation tend lui aussi à être surdéterminé par la logique spéculative à caractère autoréférentiel du système financier. Ainsi que le résume Freitag : « Ce nouveau mode de régulation et de fonctionnement crée, dynamiquement et de manière structurellement exponentielle, l’exigence permanente d’une intégration systémique des résultats toujours particuliers, circonstanciels et transitoires, des processus de décision mis en œuvre à travers de tels rapports de force organisationnels. (...) La régulation globale du système tend ainsi à s’identifier à l’ensemble de tous ces réseaux d’influence qui agissent latéralement les uns sur les autres, sans qu’il ne subsiste plus aucun centre effectif de coordination capable d’imposer une direction d’ensemble et une finalité commune à tous les mouvements qui se déploient dans la manière conductible à travers laquelle se trouve réduite la société. »⁶ La régulation systémique, bref, correspond à la pleine réalisation des virtualités contenues dans la régulation organisationnelle de la pratique, ainsi que dans la structure de sa dialectique « décisionnelle - opérationnelle » interne.

Il faut insister sur le fait que le développement de cette logique à l’œuvre au sein de la globalisation financière – qui constitue en quelque sorte le puissant avant-poste de l’extension des mécanismes systémiques de régulation de la pratique à l’ensemble des dimensions de l’expérience humaine – est lié à l’histoire d’un procès politique de libéralisation et de déréglementation qui n’a rien de « naturel », et encore moins de fatal : la libération du système financier a nécessité l’appui d’une idéologie – le néolibéralisme – permettant de lutter sur le terrain des médiations politiques afin d’en limiter et, éventuellement, d’en détourner les prérogatives constitutionnelles propres. Même s’il tend à étendre et à ancrer l’emprise de ses fonctionnements sur les économies du monde ainsi que sur la nature des rapports entre ces dernières, même si ses différentes instances cherchent à enfouir dans le silence et la naturalité du fait accompli la contrainte systémique

⁶ Freitag, Michel, « Pour une approche théorique de la postmodernité comprise comme une mutation de la société », *Société*, no.18-19, 1998, pp.25-26.

dont elles sont porteuses, il reste que le système financier et les acteurs qui se réclament de sa « juridiction » spectrale devront ultimement faire face à une exigence supérieure de légitimation juridico-politique qui, comme l'attestent les résistances récentes aux projets de libéralisation financière, est encore loin de leur être formellement reconnue. La question de l'historicité de la société, de savoir s'il est possible que les sociétés reprennent la maîtrise de leur devenir est une question fondamentale, puisqu'il s'agit d'une question d'ordre pratique. Mais il est certain qu'aucune reprise en charge réflexive du devenir de la société n'est possible sans la contestation directe et radicale du caractère définalisé, illimité et auto-référentiel du système financier et de ses mécanismes, ce qui signifie le maintien d'une exigence de débat sur les fins de la vie collective. C'est comme idéal que subsiste l'historicité de la société. Ce qui signifie aussi, de manière tout aussi fondamentale, l'imposition urgente de limites normatives à la croissance, au « *roll-back* » du Béhémoth et la sortie hors du capitalisme, orientations commandées par l'état de délabrement aussi bien écologique qu'économique de la Terre.

BIBLIOGRAPHIE

- AGLIETTA, M. et A. RÉBÉRIOUX (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel.
- BAKAN, Joel (2004), *The Corporation*, Toronto, Viking.
- BARNARD, Chester (1938), *The Function of the Executive*, Cambridge, Harvard University Press.
- BAUDRU, D., LAVIGNE, S. et F. MORIN (2001), « Les investisseurs institutionnels internationaux, une analyse des investisseurs américains », *Revue d'Économie Financière*, n° 61.
- BERLE, A. et G. MEANS (2004), *The Modern Corporation and Private Property*, New Brunswick, Transaction Publishers.
- BERLE, Adolf A. (1965), *La réorganisation de l'économie américaine*, Paris, PUF.
- BERLE, A. A. et V. PEDERSON (1934), *Liquid Claims and National Wealth*, New York, MacMillan.
- BIHR, Alain (2001), *La reproduction du capital*, Lausanne, éd. Page Deux.
- BITTLINGMAYER, George (1985), « Did the Antitrust Policy Cause the Great Merger Wave ? », *Journal of Law and Economics*, no. 28
- BOUCHARD, Gérard (2000), *Genèse des nations et cultures du Nouveau monde*, Montréal, Boréal.
- BOUCHER, Marie-Pierre (2011) (sous la dir.), *La propriété et ses multiples*, Québec, Nota bene.
- BOWMAN, Scott R. (1996), *The Modern Corporation and American Political Thought*, The Pennsylvania State University Press.
- BRENNER, Robert (1989), « Bourgeois revolution and transition to capitalism », dans : *The First Modern Society*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BURNHAM, James (1962), *The Managerial Revolution*, Penguin.
- CARSWELL, John (1974), *The South Sea Bubble*, London, Weidenfield and Nicholson.
- CASTEL, Robert (1999), *Les métamorphoses de la question sociale*, Paris, Gallimard.
- CHANDLER, Alfred (1990), *Scale and Scope*, Cambridge, Belknap Press.
- CHANDLER, Alfred (1977), *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Harvard University Press.
- CLAIN, O. et F. L'ITALIEN (sous la dir.) (2011), *Le capitalisme financiarisé et la crise économique au Québec et au Canada*, Québec, Nota bene.
- CLAIN, Olivier (2009), « La logique de la marchandise dans le premier chapitre du Capital. Sur Hegel et Marx. », dans : Clain, O. (sous la dir.), *Marx philosophe*, Québec, Nota bene.
- CLAIN, Olivier (1998), « Institution », dans : *Encyclopédie philosophique universelle*, vol.2, Paris, PUF.
- COLLIOT-THÉLÈNE, Catherine (1992), *Le désenchantement de l'État*, Paris, Éditions Minuit.

- COLLIOT-THÉLÈNE, Catherine (1990), *Max Weber et l'histoire*, Paris, PUF.
- CÔTÉ, Jean-François (2006), « Le problème de l'idéologie dans la sociologie dialectique de Michel Freitag », *Société*, no.26.
- DAVIS, G., DIEKMANN, K. et C. TINSLEY (1994), « The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s », *American Sociological Review*, 59.
- DAVIS, Joseph (1917), *Essays in the Earlier History of American Corporations*, Cambridge, Harvard University Press.
- DE JOUVENEL, Bertrand (1933), *La crise du capitalisme américain*, Paris, Gallimard.
- DESCHENEAU-GUAY, Amélie (2008), « Démystifier la gouvernance universitaire dans une « économie du savoir », Rapport de recherche, FQPPU.
- DOBBIN, F. et D. ZORN (2005), « Corporate Malfeasance and the Myth of Shareholder Value », *Political Power and Social Theory*, vol.17.
- DRUCKER, Peter (1946), *The Concept of the Corporation*, New York, The John Day Company.
- DUHAIME, É., HANIN, F., L'ITALIEN, F. et É. PINEAULT (2010), « Financiarisation de la stratégie d'entreprise et restructuration de l'industrie forestière. Étude de l'entreprise Tembec », *Recherches sociographiques*, vol. 51, no. 1-2.
- DURKHEIM, Émile (1960), *De la division du travail social*, Paris, PUF.
- ELWICK, James (2003), « Herbert Spencer and the Disunity of the Social Organism », *History of science*, 41.
- FAUCHER, Albert (1965), « Le caractère continental de l'industrialisation au Québec », *Recherches sociographiques*, vol.6, no.3, sept.-décembre.
- FISCHBACH, Franck (2009), « Marx et l'aliénation. Sur un aspect de la philosophie des *Grundrisse* », dans : Clain, O. (sous la dir.), *Marx philosophe*, Québec, Nota bene.
- FISCHBACH, Franck (2006), « Activité, passivité, aliénation. Une lecture des *Manuscrits de 1844* », *Actuel Marx*, no.39.
- FLIGSTEIN, N. et T. SHIN (2007), « Shareholder Value and the Transformation of the U.S. Economy, 1984-2000 », *Sociological Forum*, vol.22, no.4.
- FLIGSTEIN, Neil (2005), « The End of (Shareholder Value) Ideology ? », *Political Power and Social Theory*, 17, p.225
- FLIGSTEIN, Neil (2001), *The Architecture of Markets*, Princeton, Princeton University Press.
- FLIGSTEIN, Neil (1990), *The Transformation of Corporate Control*, Harvard University Press.
- FREITAG, Michel (2011), *L'abîme de la liberté*, Montréal, Liber.
- FREITAG, Michel (2008), *L'impasse de la globalisation*, Montréal, Écosociété.
- FREITAG, Michel (2007), « Combien de temps le développement peut-il encore durer ? », *Société*, no.27.
- FREITAG, Michel (2003), « Genèse et structure des totalitarismes archaïques », dans : Dagenais, Daniel (sous la dir.), *Hannah Arendt, le totalitarisme et le monde contemporain*, Québec, PUL.
- FREITAG, Michel (2003), « Globalisation et américanisation du monde », dans : Dagenais, Daniel (sous la dir.), *Hannah Arendt, le totalitarisme et le monde contemporain*, Québec, PUL.
- FREITAG, Michel (2002), « Pour une théorie critique de la postmodernité», dans : *L'oubli de la société*, Québec, Presses de l'Université Laval.
- FREITAG, Michel (2002), « L'économie et les mutations de la société », dans : *L'oubli de la société*, Québec, PUL.

- FREITAG, Michel (1999), « La globalisation contre les sociétés », dans : Freitag, M. et É. Pineault (sous la dir.), *Le monde enchaîné*, Québec, Nota bene.
- FREITAG, Michel (1994), « La métamorphose », *Société*, no.12-13.
- FREITAG, Michel (1986), *Dialectique et société*, tome 2, Montréal, Albert St-Martin.
- FREUND, Ernst (2000), *The Legal Nature of Corporations*, Kitchener, Batoche Books.
- FROUD, J. et K. WILLIAMS (2007), *Private Equity and the Culture of Value Extraction*, CRESC, *Working paper* no.31.
- FROUD, J., JOHAL, S., LEAVER, A., et K. WILLIAMS (2006), *Financialization and Strategy*, New York, Routledge.
- GAGNÉ, Gilles (2010), « Le Québec comme marchandise », *Liberté*, no.288.
- GAGNÉ, Gilles (2008), « Une mission dévoyée », *À bâbord*, octobre-novembre 2008.
- GAGNÉ, Gilles (1999), « À propos d'un barbarisme et de son personnage », dans : Freitag, M. et É. Pineault (sous la dir.), *Le monde enchaîné*, Québec, Nota bene.
- GAGNÉ, Gilles (1998), « Les rapports de l'État et du citoyen », *Société*, no.18-19.
- GAGNÉ, Gilles (1994), « Gauchet, la France et le rêve américain », *Société*, no. 12-13.
- GAGNÉ, Gilles (1986), « L'État commercial ouvert », *Conjonctures*, no.7.
- GALBRAITH, John Kenneth (1989), *Le nouvel état industriel*, Paris, Gallimard.
- GIERKE, Otto (1950), *Natural Law and the Theory of Society*, Cambridge University Press.
- GORT, Michael (1962), *Diversification and Integration in American Industry*, Princeton, Princeton University Press.
- GUILLO, Dominique (2004), « La place oubliée de la biologie dans les premiers textes de Durkheim », *Revue française de sociologie*, vol.47.
- GUILLO, Dominique (2003), *Les figures de l'organisation. Sciences de la vie et sciences sociales au XIX^e siècle*, Paris, PUF.
- GUILLO, Dominique (2000), *Sciences sociales, sciences de la vie*, Paris, PUF.
- GURVITCH, Georges (1957), « Une source oubliée : Herbert Spencer », *Cahiers internationaux de sociologie*, vol. XXIII.
- HASPESLAGH, Philippe (1982), « Portfolio Planning : Uses and Limits », *Harvard Business Review*, 60 (1).
- HENRY, Michel (1976), *Marx*, 2 vol., Paris, Gallimard.
- HILFERDING, Rudolph (1970), *Le capital financier*, Paris, Minuit.
- HOBSES, Thomas (1991), *Leviathan*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HOBSBAWM, Eric J. (2008), *L'âge des extrêmes. Histoire du court 20^e siècle*, Bruxelles, Le Monde diplomatique.
- HOROWITZ, Morton J.(1987), « Santa Clara Revisited », dans : Samuels, W. et A. Miller (sous la dir.), *Corporations and Society*, New York, Greenwood Press.
- HUNT, Bishop Carleton (1936), *The Development of the Business Corporation in England. 1800-1867*, Harvard University Press.
- HURST, James Willard (1970), *The Legitimacy of the Business Corporation in the Law of United States. 1780-1970*, Charlottesville, The University Press of Virginia.
- JENSEN, M. et W. MECKLING (1976), « Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, 3.
- KEYNES, John M. (1936), *The General Theory Employment, Interest and Money*, New York, Harcourt, Brace.
- KNORR-CETINA, K. et A. PREDA (dirs.), *Sociology of Financial Markets*, Oxford University Press.
- KOLKO, Gabriel (1963), *The Triumph of Conservatism*, Free Press of Glencoe.

- LAMBERT, Édouard (2005), *Le gouvernement des juges et la lutte contre la législation sociale aux États-Unis*, Paris, Dalloz.
- LAPOINTE, Paul-André (2001), « Partenariat et participation syndicale à la gestion. Le cas Tembec », *Relations industrielles*, vol.56, no.4.
- LAZONICK, W. et M. O'SULLIVAN (2000), « Maximizing Shareholder Value : a New Ideology for Corporate Governance », *Economy and Society*, vo.29, no.1.
- L'ITALIEN, F., HANIN, F., DUHAIME, É. et É. PINEAULT (2012), « La financiarisation du secteur forestier : le cas des Produits forestiers Résolu », *Interventions économiques*, à paraître 2012.
- L'ITALIEN, François (2009), « La *praxis* comme production de la vie. Sur la philosophie du jeune Marx », dans : Clain, O. (sous la dir.), *Marx philosophe*, Québec, Nota bene.
- L'ITALIEN, François (2004), « La « mondialisation » des politiques managériales et la transformation du mode de régulation interne des États occidentaux contemporains », dans : Duchastel, J. et R. Canet (dirs.), *La régulation néolibérale*, Montréal, Athéna.
- LOCKE, John (1967), *Deuxième traité du gouvernement*, Paris, Vrin.
- LORDON, Frédéric (2001), « Le *conatus* du capital », *Actuel Marx*, no.21.
- LUHMANN, Niklas (2010), *Systèmes sociaux*, Québec, PUL.
- LUHMANN, Niklas (1982), « Durkheim on Morality and the Division of Labor », dans : Luhmann, Niklas, *The Differentiation of Society*, New York, Columbia University Press.
- MACPHERSON, C.B. (2004), *La théorie politique de l'individualisme possessif*, Paris, Gallimard.
- MARSHALL, Alfred (1952), *Principles of Economics*, London, MacMillan.
- MARSHALL, Alfred (1934), *L'industrie et le commerce*, Paris, Marcel Giard.
- MARX, Karl (1996), *Manuscrits de 1844*, Paris, Garnier-Flammarion.
- MARX, Karl (1993), *Le Capital*, Paris, PUF, traduction sous la dir. de J.-P. Lefebvre.
- MARX, Karl (1980), *Grundrisse*, Paris, Éditions sociales, traduction sous la dir. de J.-P. Lefebvre.
- MARX, Karl (1971), *Un chapitre inédit du Capital*, Paris, UGE.
- MEIKSINS WOOD, Ellen (2003), *Empire of Capital*, Verso.
- MEIKSINS WOOD, Ellen (1999), *The Origins of Capitalism*, New York, Monthly Review Press.
- MINSKY, Hyman P. (1990), « Schumpeter : Finance and Evolution », dans : Arnold Heertje and Mark Perlman (sous la dir.), *Evolving Technology and Market Structure : Studies in Schumpeterian Economics*, The University of Michigan Press.
- MINSKY, Hyman (1975), *John Maynard Keynes*, London, Macmillan Press.
- MONTAGNE, Sabine (2006), *Les fonds de pension. Entre protection sociale et spéculation financière*, Paris, Odile Jacob.
- MORIN, François (2011), *Un monde sans Wall Street ?*, Paris, Seuil.
- MORIN, François (2006), *Le nouveau mur de l'argent*, Paris, Seuil.
- MORIN, François (1997), « Le capitalisme global », *Revue du MAUSS*, no.9.
- MORIN, François (1984), *Théorie économique du patrimoine*, Paris, Ellipse.
- NEUMANN, Franz (1987), *Béhémoth. Structure et pratique du national-socialisme allemand*, Paris, Payot.
- ORLÉAN, André (1999), *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob.
- PARSONS, Talcott (1956), « Suggestions for a Sociological Approach to the Theory of Organizations – I », *Administrative Science Quarterly*, vol. 1, no.1.

- PARSONS, Talcott et N. SMELSER (1956), *Economy and Society*, New York, Free Press.
- PERROW, Charles (2002), *Organizing America*, Princeton University Press.
- PINARD, Rolande (2000), *La révolution du travail. De l'artisan au manager*, Montréal, Liber.
- PINARD, Rolande (1994), « Le New Deal », *Société*, nos. 12-13.
- PINEAULT, Éric (2008), « Quelle théorie critique des structures sociales du capitalisme avancé? », *Cahiers de recherche sociologique*, No. 45.
- PINEAULT, Éric (2007), « Pour une sociologie critique du capitalisme avancé », *Cahier de l'ACSLF*, volume 4, no.1.
- PINEAULT, Éric (2003), « Prolégomènes à une théorie critique du capital financier : liquidité du capital et développement de l'institution financière de la modernité », *Société*, no.23
- PINEAULT, Éric (2002), *Finance Capital and the Institutional Foundations of Capitalist Finance*, Document de travail de la Chaire MCD, UQÀM.
- PINEAULT, Éric (2002), *Capital financier et financiarisation du capitalisme*, Montréal, Thèse de doctorat, UQÀM.
- PINEAULT, Éric (2000), *Corporation, propriété et capitalisme*, Rapport de recherche, Montréal, Gradip UQÀM.
- PRECHEL, Harland (2000), *Big Business and the State*, New York, SUNY Press.
- ROY, William (1997), *Socializing Capital*, Princeton, Princeton University Press.
- SCHMITT, Carl (1995), *Les trois types de pensée juridique*, Paris, PUF.
- SPENCER, Herbert (1910), *Principes de biologie*, Paris, Alcan.
- SPENCER, Herbert (1890), *Principes de sociologie*, Paris, Alcan.
- TAYLOR, Michael (1992), *Men versus State. Herbert Spencer and the Late Victorian Individualism*, Oxford University Press.
- U.S. TEMPORARY NATIONAL ECONOMIC COMMISSION (1941), *Investigation of Concentration of Economic Power*, 43 volumes, Washington.
- USEEM, Michael (1996), *Investor Capitalism*, New York, Basic Books.
- VEBLEN, Thorstein (1965), *Theory of Business Enterprise*, New York, A.M. Kelley.
- WHALEN, Charles J. (1999), « Hyman Minsky's Theory of Capitalist Development », Working Paper No. 277, Annandale-on-Hudson, N.Y., The Jerome Levy Economics Institute.
- WEBER, Max (2003), *Le savant et le politique*, éd. traduite et annotée par C. Colliot-Thélène, Paris, La Découverte.
- WEBER, Max (2001), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, éd. traduite et annotée par I. Kalinowski, Paris, Flammarion.
- WEBER, Max (1991), *Histoire économique*, Paris, Gallimard.
- WEBER, Max (1978), *Economy and Society*, Berkeley, University of California Press.
- ZEITLIN, Maurice (1970), « Corporate Ownership and Control : The Large Corporation and the Capitalist Class », *American Journal of Sociology*, 79 (5).
- ZORN, D., DOBBIN, F., DIERKES, J. et M. KWOK (2006), « The New New Firm », *Nordiske Organisationsstudier*, 3.
- ZORN, D., DOBBIN, F., DIERKES, J. et M. KWOK (2005), « Managing Investors : How Financial Markets Reshaped the American Firm », dans : Knorr-Cetina, K. et A. Preda (dirs.), *Sociology of Financial Markets*, Oxford University Press.
- ZORN, Dirk (2004), « Here a Chief, There a Chief : the Rise of the CFO in the American Firm », *American Sociological Review*, 69, juin.

ZORN, Dirk et Frank DOBBIN (2003), « Too Many Chiefs ?», texte de présentation,
Constance Conference on Social Studies of Finance, University of Constance.