

façon volontaire dans l'entreprise vont élaborer entre eux¹⁵⁴. » Cette autre définition, qui n'apparaît comme équivalente à la première que si on la lit trop rapidement, énonce quelque chose de différent : la firme n'est plus ici seulement définie comme cette attache commune avec laquelle chacun contracte unilatéralement, mais comme le nom collectif d'un ensemble de rapports multilatéraux entre agents. Comme si les aigrettes du pissenlit se mettaient à se connecter les unes aux autres, l'analogon de la firme étant alors la boule de duvet tout entière.

Or, en toute rigueur, ces deux conceptions s'excluent l'une l'autre : si en effet la firme est définie comme une entité contractante, artefact juridique servant à nouer des contrats, elle doit, par définition, demeurer distincte des contrats conclus par son moyen, ce que nie précisément la seconde formulation en l'identifiant au contraire à l'ensemble des contrats qu'elle sert à établir. L'absurdité apparaît par exemple lorsque Jensen écrit : « Les individus coordonnent leurs actions par des contrats avec la fiction juridique qui sert de nexus de la firme » – firme qui est elle-même définie comme un nexus¹⁵⁵, ce qui revient donc à dire que la fiction juridique sert de nexus du nexus, ou encore que la firme sert de nexus de la firme. Faute de faire les distinctions conceptuelles nécessaires, cette théorie tombe fatalement, comme l'a montré Eisenberg, dans un cercle logique : « La société ne peut assurément pas consister en tous les arrangements réciproques qui sont liés à la société, parce que cela rendrait la conception du nexus de contrats entièrement circulaire : ce serait comme dire qu'un zèbre est un nexus de rayures liées à un zèbre¹⁵⁶. » Bref, la firme est un sac de nœuds.

Pour ne pas sombrer dans de telles confusions, il aurait fallu – mais il est vrai que cela aurait rendu impossible l'opération d'escamotage en cours – commencer par rappeler le distinguo élémentaire entre la notion d'*entreprise* en tant qu'*organisation* (le collectif en chair et en os qui y travaille) et le concept de *société* en tant que *forme juridique* (cet être de papier auquel le droit associe certaines capacités et obligations)¹⁵⁷.

Quand vous signez votre contrat de travail, avec qui contractez-vous ? Même s'il signe le document, vous ne passez pas contrat avec votre P.-D.G. en tant que personne privée. À travers lui, *par sa main*, c'est avec la société comme sujet de droit que vous passez contrat. Vous passez contrat avec la *société*, mais pas avec l'entreprise comme organisation, pas avec les autres salariés, qui eux aussi ont un contrat avec ce même tiers. Vous ne passez pas non plus contrat avec les clients, les fournisseurs ou les créanciers, bien qu'ils soient eux aussi de leur côté liés par contrat

avec la société avec laquelle vous contractez à votre tour. Jensen et Meckling ne peuvent suggérer l'idée opposée que parce qu'ils jouent sur un quiproquo entre *société* et *entreprise*. Si effectivement, à la faveur de leur tour de passe-passe, vous les prenez l'une pour l'autre, alors vous vous représenterez que, quand vous passez contrat avec la société, être juridique, vous le faites avec l'entreprise, entendue comme ensemble de rapports sociaux.

Éluder cette différence cruciale permet à Jensen et Meckling de commettre subrepticement des erreurs de catégories en cascade pour aboutir à la conclusion, tout aussi absurde qu'opportune, que la firme en tant qu'*organisation sociale n'est qu'une fiction juridique*¹⁵⁸, et donc, comprend-on, un être sans la moindre consistance réelle – ce qui est doublement faux. D'une part, l'entreprise comme organisation n'est pas réductible à l'entité juridique qui lui sert à la fois de cadre et d'instrument : une entreprise ne se réduit pas plus à la société correspondante qu'un couple marié ne se réduit à son contrat de mariage ou qu'une équipe sportive ne se confond avec les statuts de son club – les deux sont liés sans être la même chose. D'autre part, qu'une *société* soit une fiction juridique veut certes dire qu'elle est un être artificiel, une créature du droit, mais elle n'en a pas moins, précisément de ce fait, une réalité, un mode d'existence spécifique qui s'assortit d'effets très concrets. Le droit a beau être un artifice, il n'en est pas moins effectif.

Ces nouvelles théories de la firme, à force de sophismes, ont ainsi fait passer leur objet « du statut de Léviathan à celui de tigre de papier », sauf que le paradoxe, c'est que ces deux descriptions, loin de s'exclure, sont vraies à la fois : « les compagnies [“corporations”], remarque Gerald Davis, sont des fictions juridiques qui n'ont “ni de corps à châtier, ni d'âme à damner” selon la formule du baron Thurlow. Mais elles sont aussi des faits sociaux [...] Il se peut qu'elles n'aient pas de corps, mais leur nom même vient du mot latin, *corpus*, qui signifie un corps. Et il se peut qu'elles n'aient pas d'âme mais leurs membres – et parfois le droit – s'attendent à ce qu'elles agissent comme si c'était le cas¹⁵⁹. »

Jensen, dans un article qui constitue un peu son *Discours de la méthode* à lui, y insiste : à ses yeux, la vertu d'une définition est avant tout d'être « productive¹⁶⁰ ». Elle vaut surtout en tant qu'elle produit des effets utiles. Mais justement, ces effets escomptés, quels sont-ils en l'occurrence ?

« Voir les organisations comme des nexus de contrats, indiquent Jensen et Meckling, permet de dissiper la tendance à traiter les organisations comme si elles étaient des personnes¹⁶¹. » « Une

société n'est pas un individu. Elle ne ressent rien ; elle ne choisit pas¹⁶². » Ce qu'ils présentent ici comme un important acquis théorique ne recouvre en réalité rien de plus qu'une critique triviale de l'anthropomorphisme, qui ne requiert aucunement la « théorie du nexus » pour pouvoir être énoncée, et qui repose, soit dit en passant, elle aussi sur une confusion conceptuelle qu'une approche authentiquement pragmatiste aurait permis de lever. Le philosophe John Dewey nous en avertissait déjà dans les années 1920 : « La doctrine de la personnalité "fictive", a été utilisée, sous l'influence de la philosophie "individualiste" [...] pour nier qu'il existe la moindre réalité sociale à l'arrière-plan ou dans l'action de l'entreprise¹⁶³. »

Le principal enjeu de cette redéfinition, insistent Jensen et Meckling, est d'ordre politique : « Concevoir la firme comme un nexus de relations contractuelles entre individus sert [...] clairement à montrer que des questions telles que "Quelle doit être la fonction objective de la firme ?" ou "La firme a-t-elle une responsabilité sociale ?" reposent sur une grave erreur de personnification¹⁶⁴. » Il s'agissait de déréaliser et de dépolitiser la firme afin de rendre informulables les critiques qui étaient massivement adressées à ces organisations et à ceux qui les dirigeaient. Le grand avantage de l'approche contractualiste, confient à leur tour deux autres figures de proue de ce courant, Frank Easterbrook et Daniel Fischel, est « d'éradiquer du champ des questions pertinentes une interrogation qui a tourmenté de nombreux auteurs : quel est le but de l'entreprise ? Est-ce le profit (et pour qui ?) ? Ou le bien-être social défini de façon plus large ? [...] Notre réponse à ces questions est simple : on s'en fiche¹⁶⁵. »

Les réactionnaires de toutes tendances qui se lancent dans ces années-là dans un intense travail de réélaboration intellectuelle ne cessent de le répéter : il faut avoir une théorie. Oui, mais pourquoi ? La réponse évidente, la plus fréquemment donnée, quoique insuffisante, se formule en termes de justification. Une domination nue ne tient pas. Il lui faut des avocats et des plaidoyers¹⁶⁶.

Mais il y a un autre aspect, plus stratégique, plus offensif. * raconte l'anecdote suivante : un jeune homme, enthousiasmé par sa lecture de *La Route de la servitude*, alla trouver Hayek à la fin des années 1940 pour lui faire part de son intention de faire de la politique. Ce à quoi le maître aurait répondu : « Non, hors de question. On ne changera la société qu'en impulsant des changements dans la sphère des idées. Il faut d'abord atteindre les intellectuels, ceux qui enseignent et ceux qui écrivent, les

convaincre par des arguments raisonnés. Leur influence sur la société prévaudra, et, ensuite, les politiciens suivront¹⁶⁷. »

Pour ce qui est spécifiquement des théories de la firme comme nexus, elles apportaient certes une réponse partielle au problème de Kristol, lui qui s'inquiétait d'une lacune sur cette question, mais leur technicité, leur jargon, leur aridité stylistique, et, plus encore, leur sécheresse éthique, les rendaient inaptes à réellement servir de défense populaire.

Leur toute première cible était le champ académique. Opérer sa reconquête. La reconfiguration des modes d'interrogation savants de l'économie s'est accompagnée depuis les années 1970 d'inlassables efforts d'éviction, discursive et institutionnelle, des « hétérodoxes ». S'assurer la maîtrise de ce qui est intellectuellement formulable. Exclure l'adversaire de la capacité académiquement sanctionnée de « dire vrai ».

Ces « nouvelles théories de la firme » n'étaient nouvelles que par rapport à l'ancien consensus qu'elles s'activaient à éradiquer. Ce fut une tentative – historiquement couronnée de succès – de liquidation intellectuelle de la vision antérieure, et ceci à des fins de contre-offensive politique. L'opération philosophique était radicale en ce qu'elle touchait à la définition même de la firme. On se battait ici sur le terrain ontologique, en répudiant à peu près toutes les assomptions managériales antérieures. Là où l'on admettait des rapports de pouvoir et d'autorité, on ne trouve plus désormais que du contrat et des problèmes d'agence. En lieu et place d'une organisation réellement existante, il n'y a plus qu'une fiction recouvrant un lacis de relations d'échange. La manœuvre était audacieuse, mais elle ouvrait aussi la porte, par ses reformulations mêmes, à de nouvelles difficultés.

Qui "possède" ce nouveau Léviathan? Qui le gouverne –
et en vertu de quel droit, et selon quels principes¹⁶⁸?
Irving Kristol

Comment justifier le « primat de la valeur actionnariale »? À cette question, au début des années 1970, certains s'obstinaient à répondre selon d'anciens schémas, par une philosophie de la propriété privée personnelle, comme si rien n'avait changé depuis Locke, ou à peu près. « En réponse à des questions telles que "Qui possède ce Léviathan?", nous soutenons, écrivait ainsi Robert Hessen, chercheur à la Hoover Institution, que ce sont les actionnaires qui le possèdent, que les dirigeants prennent des décisions majeures sans consulter les propriétaires, et que cette relation ne souffre aucune objection parce qu'elle se fonde sur des principes [...] d'autorisation contractuelle¹⁶⁹. » L'absolutisme lui aussi, en son temps, avait eu la faiblesse de croire qu'il lui suffirait à jamais de dire « car tel est notre bon plaisir » pour se maintenir au pouvoir. Cette défense était un peu courte, outre qu'elle reposait sur une contre-vérité massive. Contrairement aux idées reçues en effet, les actionnaires ne sont pas « propriétaires de l'entreprise ».

Lorsque je suis propriétaire de quelque chose, de quoi ai-je le droit? Ce bien qui est le mien, je peux l'utiliser comme je l'entends, y compris, si bon me semble, le détruire; je peux exclure autrui de son usage; je peux le prêter, le louer ou le vendre; je peux l'hypothéquer et il pourra éventuellement être saisi pour rembourser mes dettes si je suis insolvable¹⁷⁰. Tel est le *faisceau de droits* que recouvre classiquement la catégorie de propriété privée héritée du droit romain.

Un actionnaire dispose-t-il de tels droits par rapport aux actifs de la société dont il détient des actions? Non. Avoir acheté des actions d'Apple ne donne pas le droit d'aller se servir gratuitement en gadgets électroniques dans les Apple stores¹⁷¹. Mais de quoi alors les actionnaires sont-ils propriétaires? Comme leur

nom l'indique, seulement d'actions, de titres émis par la société, qui leur donnent le droit de voter à l'assemblée générale et de percevoir *éventuellement* des dividendes¹⁷². Un actionnaire possède un titre qu'il peut revendre mais pas la moindre fraction des immeubles, des machines ou du stock de la société.

Mais alors, si les actionnaires ne sont pas propriétaires des actifs de la société, qui l'est? « Personne [...], pas plus les actionnaires que qui que ce soit d'autre, d'ailleurs¹⁷³. » Une des caractéristiques essentielles de la forme-société est en effet « qu'elle détient elle-même la plupart des actifs productifs¹⁷⁴ »: « les sociétés sont des entités juridiques indépendantes qui sont propriétaires d'elles-mêmes¹⁷⁵ ».

Les actionnaires ne sont pas propriétaires de la société, mais ce n'est pas un drame pour eux, au contraire même, car il est en fait très avantageux de ne pas l'être. L'invention de la société par actions a historiquement permis de réduire drastiquement les risques attachés à la propriété privée traditionnelle. Parmi ces avantages, la *responsabilité limitée*. Antérieurement, dans un partenariat, chaque membre était coresponsable des dettes de l'affaire commune. Rien de tel dans une société par actions. Si la société a des dettes, ce sont *ses* dettes: on ne va pas venir puiser dans la fortune personnelle des actionnaires pour rembourser les créanciers. Si l'entreprise fait des profits, en revanche, ils ont de grandes chances de devenir *leurs* profits, tombant en dividendes dans leur escarcelle. Cette asymétrie du risque est très incitative: on peut empocher sans limite sans jamais perdre plus que sa mise. C'est ce genre de réagencement très inventif des droits de propriété qui explique l'engouement pour la forme actionnariale, son extraordinaire développement à partir du milieu du XIX^e siècle, et la naissance de sociétés géantes, concentrant des capitaux à une échelle jusque-là inconnue, et à vrai dire à peu près impossible au sein des formes de propriété antérieures¹⁷⁶.

La propriété actionnariale n'a plus grand-chose à voir avec la propriété privée des moyens de production telle qu'on pouvait la concevoir dans la première moitié du XIX^e siècle. On a pourtant continué longtemps à la penser selon ces catégories périmées¹⁷⁷. Certains « défenseurs de la libre entreprise », ayant pris conscience de ce hiatus, s'en inquiétaient: « Faute de disposer d'une nouvelle justification, elle a conservé son ancienne idéologie – une idéologie dans laquelle elle se retrouve piégée¹⁷⁸. » Pour s'en sortir, rien ne servait de réaffirmer l'ancienne, largement dépassée: il fallait en inventer une autre.

Du côté des nouvelles théories de la firme, Eugene Fama franchit explicitement le pas, en 1980, en congédiant une catégorie

qui avait fait long feu: «Selon cette perspective, celle du nexus de contrats, admet-il, la propriété de la firme est un concept sans la moindre pertinence¹⁷⁹.» À la question «qui possède ce Léviathan?», la théorie du nexus finissait par répondre: il n'y a pas de Léviathan. Il n'y a que des contrats, un «ensemble de contrats entre facteurs de production¹⁸⁰», des relations qui ne constituent aucune entité distincte, rien que l'on puisse posséder comme une chose.

Fama prenait ainsi acte – mais à *demi seulement* – de la mutation. Car s'il admettait qu'une société par actions n'est la propriété de personne, il en inférait à tort, faute de prendre acte du fait qu'une société est propriétaire d'elle-même, que tous les facteurs de production qu'elle rassemble demeurent chacun «la propriété de quelqu'un¹⁸¹». Plutôt donc que de reconnaître pleinement l'originalité de la forme actionnariale, celle-là même qui a historiquement permis son essor – le fait qu'elle s'apparente, comme l'écrivait Marx, à un «dépassement du capital en tant que propriété privée dans les limites du mode de production capitaliste même¹⁸²» –, il reconduisait à contretemps une conception datée de la compagnie en tant qu'association de sujets propriétaires.

Parmi les facteurs de production, il y a le capital. La vente des actions sur le marché primaire ayant fourni un «montant initial en argent qui a été utilisé pour acheter du capital et de la technologie», Fama pense pouvoir en conclure que les actionnaires sont propriétaires du «capital et de la technologie¹⁸³». Autrement dit, il ne se départit de l'illusion selon laquelle les actionnaires «possèdent l'entreprise» que pour mieux la remplacer par une autre, selon laquelle ils seraient propriétaires de son *capital* – amalgamant sous ce mot les *actifs* dont seule la société est propriétaire et les *actions* dont les actionnaires sont les détenteurs¹⁸⁴.

Outre le capital, il y a le travail. Mais les salariés, prétend-il, sont eux aussi porteurs d'un certain type de «capital»: ils «louent une portion substantielle de richesse – leur capital humain – à la firme¹⁸⁵». Cette extension métaphorique du terme de capital participe d'une tentative de refondation morale du capitalisme actionnarial sur la base d'un individualisme possessif revisité. Dans cette présentation confusionniste, qui nie les rapports de classes, le travail n'est plus l'autre du capital, juste un capital comme un autre. Qu'il soit humain ou financier, nous sommes tous des porteurs de capital, tous des capitalistes, en somme. Cette rhétorique n'entend plus justifier spécifiquement les privilèges des possédants par différence avec les non-possédants,

mais mettre en avant les intérêts des «porteurs de capital», en faisant comme si nous tous l'étions – même lorsque ledit «capital» se réduit, ou à peu près, à votre corps.

Sauf qu'il y avait un problème, et de taille: si en effet la firme est ce nexus de contrats, cet enchevêtrement de relations horizontales que l'on nous vante, qu'est-ce qui justifie, derechef, la prééminence des intérêts actionnariaux? Pourquoi donc l'actionnaire, contributeur parmi tant d'autres, devrait-il sortir du lot? On ne voit pas bien. «Si l'entreprise est considérée comme un nexus de contrats, et en particulier de contrats avec différents fournisseurs d'apports, il n'y a, *a priori*, aucune raison de réserver un traitement préférentiel aux actionnaires. Ce qui semble aboutir à ôter toute légitimité à l'hypothèse centrale de la théorie de l'agence [...] selon laquelle les managers sont les agents exclusifs des seuls actionnaires¹⁸⁶.» Ce que la théorie du nexus gagnait d'un côté, elle semblait donc le perdre de l'autre: en arasant les positions de tous, elle sapait le fondement de la primauté réservée à certains.

Pour quelle raison doit-il y avoir un «agent central» qui rafle la mise? C'est la question têtue qu'auront toujours à affronter ceux qui cherchent à «légitimer l'existence d'une organisation sociale fondée sur le profit¹⁸⁷».

Dans leur article de 1972, Alchian et Demsetz formulaient une «théorie de la resquille» qui allait servir de base à l'argument général. Dans tout collectif de travail, il va forcément y avoir, affirmaient-ils, des tire-au-flanc. Certains vont se dérober à leur tâche, se décharger de leurs efforts sur les autres, empochant ainsi les fruits du travail commun sans y avoir dûment contribué. Pour éradiquer ce genre de comportement, poursuivaient-ils, il faut commencer par les repérer, ce qui implique toute une activité d'inspection, qui a elle-même un coût. D'où cette interrogation: comment réduire ces coûts de détection? Un bon moyen serait qu'un membre de l'équipe, se spécialisant dans cette tâche, passe son temps à surveiller ses anciens camarades¹⁸⁸. Oui, mais qu'est-ce qui nous assure qu'il ne va pas à son tour resquiller, faire semblant de contrôler avec zèle alors qu'il ferme les yeux? Une antique question ressurgit: «mais qui va surveiller le surveillant¹⁸⁹?». Les néolibéraux font du Juvénal, non sans inverser les termes du problème de départ: tandis que la formule classique pointait la menace d'un abus de pouvoir de la part d'un contrôleur devenu lui-même hors de contrôle, c'est ici le risque opposé que l'on redoute: que le surveillant ne surveille pas assez, que lui aussi se mette à lambiner. Comment

faire, donc, non pas pour limiter son pouvoir de surveillance, mais pour le maximiser, pour pousser cet agent à épier le plus diligemment possible les moindres faits et gestes des membres de l'équipe ?

Réponse : l'argent. La solution à laquelle l'équipe va rationnellement se résoudre, nous disent Alchian et Demsetz, sera de verser au superviseur, en échange de ses bons et loyaux services, le résidu des bénéfices engendrés par l'activité de tous, une fois retranchés les salaires, les frais de fonctionnement et autres coûts de production. Le surveillant en chef, récipiendaire de la part restante, aura donc le statut de « prétendant résiduel¹⁹⁰ ». Ses revenus, son gain personnel étant fonction du bénéfice total engendré par l'équipe, il aura personnellement intérêt à la discipliner pour qu'elle dégage le plus de profits possible¹⁹¹.

Mais encore faut-il qu'il dispose des moyens pour le faire, ce qui implique qu'il puisse à sa guise distribuer sanctions et récompenses¹⁹². S'il est indispensable que le superviseur soit doté de tels pouvoirs, dont au premier chef celui de licencier, écrit un autre auteur de ce courant, c'est parce qu'un tel personnage doit toujours être en mesure de frapper, s'il le souhaite, « les travailleurs d'une terreur divine¹⁹³ ». D'où cette définition : la firme, concluent Alchian et Demsetz, doit être conçue comme « l'appareil de police particulier destiné à la production en équipe¹⁹⁴ ». On ne saurait mieux dire.

Aux théories autogestionnaires qui fleurissent à l'époque, ils opposent donc une *théorie policière de la firme*. Le présupposé qui commande cette reconstruction rationnelle est qu'une équipe ne saurait coopérer efficacement sans un surveillant en chef, et que lui-même ne peut jouer pleinement son rôle sans s'approprier une part des bénéfices. On a là une généalogie policière de l'entreprise capitaliste, qui dit au fond ceci : toute équipe a besoin d'un flic, garde-chiourme ou contremaître, et celui-ci, pour remplir efficacement sa tâche, doit avoir le droit de se payer sur la bête.

Voilà donc la petite histoire, la légende simplette de la naissance du patron. Alchian et Demsetz renversent l'ancienne logique, celle de justification patrimoniale de l'autorité. Le contrôle ne dérive plus du droit de propriété ; au contraire, c'est l'appropriation qui est présentée comme découlant des réquisits du contrôle. Dès lors, la captation des profits apparaît comme un procédé garantissant le zèle de l'agent central par un mécanisme d'intéressement. Une simple affaire de gouvernance¹⁹⁵.

Leur reconstitution se fonde cependant moins sur des vérités historiques que sur des raisonnements hypothétiques et

conditionnels. À ce récit imaginaire de l'origine de la firme, on peut opposer une autre généalogie, tout aussi fictive, mais plus vraisemblable. La voici : au sein de l'équipe originaire, un tire-au-flanc plus malin que les autres réfléchit et s'avise qu'il pourrait resquiller mieux encore. Au lieu de se contenter de se décharger d'une partie de l'effort sur ses coéquipiers, ne pourrait-il pas tout bonnement cesser de participer aux tâches productives ? À ses voisins, hommes grossiers et faciles à séduire, il tient l'équivalent du discours d'Alchian et Demsetz et réussit à les amener à son but : se placer au-dessus de l'équipe et empêcher personnellement, au motif d'assurer d'indispensables fonctions de surveillance, une grande part des bénéfices communs.

Sous des dehors de nouveauté, cette façon de présenter la captation du profit comme la juste rétribution d'une tâche de supervision du travail répétait en réalité de très anciennes apologues de la domination, un trope dont Marx se moquait déjà il y a longtemps en citant un défenseur américain de l'esclavage estimant fort raisonnable que « le nègre » soit contraint de verser par son travail une « juste indemnité à celui qui dépense son activité et son talent à en faire un être utile à la société et à lui-même ». « Il va sans dire, poursuivait Marx, que pour les économistes l'ouvrier salarié, de même que l'esclave, doit avoir un maître pour le faire travailler et le diriger. Et nécessairement, ce rapport de maître à serviteur étant admis, il est dans l'ordre que l'ouvrier salarié soit contraint à produire, non seulement son salaire, mais le salaire de celui qui est son maître et son surveillant¹⁹⁶. » Le postulat commun est celui d'une hétéronomie fondamentale des travailleurs, réputés par nature incapables de conduire par eux-mêmes leurs activités productives. D'où l'on déduit la nécessité d'un maître, et le bien-fondé de son accaparement des profits.

Cette généalogie du pouvoir patronal occulte cependant une dimension essentielle de cette même activité. Nos économistes font comme si la surveillance ne s'exerçait que pour débusquer des « tire-au-flanc ». Or c'est oublier que cet appareil de police a au moins une autre grande utilité, au sujet de laquelle Marx, a contrario, se montrait moins pudique : « le travail de surveillance se développe inévitablement dans toutes les productions [...] qui ont pour base l'antagonisme entre l'ouvrier, producteur immédiat, et le propriétaire des moyens de production¹⁹⁷ ».

Le paradoxe est aussi que ces économistes font une apologie de la surveillance hiérarchique énoncée au nom de l'efficacité économique au moment même où, dans le monde réel des entreprises américaines, beaucoup, y compris, comme on l'a vu, bon

nombre de théoriciens du management, s'accordent pour diagnostiquer une crise du contrôle disciplinaire du travail, ses coûts, ses contre-finalités, son inefficience.

Malgré ses faiblesses, le raisonnement proposé par Alchian et Demsetz a également servi, transposé à l'étage supérieur, à légitimer la position des actionnaires. S'ils sont fondés à recevoir des dividendes, ce n'est plus en tant que « propriétaires de la firme », dit-on désormais, mais en tant que « prétendants résiduels ». Comme ils passent en dernier, après donc que les autres « ayants droit » ont été servis, il se peut qu'une fois les salaires versés aux travailleurs, les matières premières payées aux fournisseurs, les traites réglées aux crédateurs, etc., leur reliquat soit mince. Il y a donc le risque pour eux, si les bénéfices sont faibles, d'empêcher moins qu'espéré, voire rien du tout. Or c'est précisément cette incertitude, nous affirment ces économistes, qui fait que ces « porteurs du risque résiduel » sont les meilleurs garants de l'« efficacité » managériale¹⁹⁸.

On avait là l'émergence d'une thématique du risque qui allait fournir, en rénovant l'individualisme possessif traditionnel, l'un des principaux discours de légitimation du capitalisme actionnarial contemporain. Si l'actionnaire doit être grassement rémunéré, c'est en tant que « porteur de risque ». Mais quel risque au juste ? On a déjà indiqué que la forme actionnariale, a contrario du mythe actuel de l'investisseur « riscophile », s'est bien plutôt constituée historiquement comme un dispositif très attractif de *limitation des risques* liés à l'investissement spéculatif. Pour mieux faire saisir la formidable inversion du réel à laquelle procède l'idéologie contemporaine, il n'est pas inutile de rappeler comment fut accueillie, au XIX^e siècle, la notion, alors nouvelle, de la « responsabilité limitée » des actionnaires. Ce privilège apparut à certains témoins, dont l'ethos était encore empreint d'une morale propriétaire classique, comme un véritable scandale. Dans toute nation civilisée, s'indignait ainsi en 1856 un juriste britannique, « payer ses dettes, remplir ses contrats et réparer ses torts » relève d'une « obligation morale » sanctionnée par le droit ; or la responsabilité limitée permet au contraire à un homme de n'« assumer les agissements de son agent que s'ils lui sont profitables, et de décliner toute responsabilité s'ils ne le sont pas ; de spéculer sur les profits sans être responsable des pertes¹⁹⁹ ».

Quant au portrait de l'actionnaire en « investisseur », il repose lui aussi largement sur un abus de langage. Comme le faisait remarquer Berle, corrigeant Manne sur ce point : « Lorsque j'achète une action d'AT&T ou de General Motors, je n'investis

pas le moins du monde dans l'une ou l'autre de ces compagnies. J'ai racheté cette action à Nym, qui l'a rachetée à Bardolph, qui l'a rachetée à Pistol, qui l'a rachetée, par l'intermédiaire de dix mille prédécesseurs en titre, à Falstaff, qui, lui, a acheté l'action lors de son émission initiale. Supposons que Falstaff ait été un véritable investisseur – qu'il ait acheté l'action directement à la société [...], cette contribution, seul véritable « investissement » dans toute la chaîne, ne représentait très probablement qu'une infime fraction du prix que j'ai payé à Nym. [...] Par habitude folklorique, nous disons que l'acheteur de l'action d'AT&T ou de General Motors a « investi » dans ces sociétés ; mais c'est de la pure fiction²⁰⁰. » En rachetant des actions sur le marché secondaire, l'actionnaire n'apporte aucun fonds nouveau à la société. Vouloir faire croire qu'un tel personnage *investit dans* la compagnie ou est un « fournisseur de capital » alors qu'il se borne à *placer* de l'argent sur un titre et à ponctionner la société pour toucher sa rente est un pur sophisme.

L'argument de fond, cependant, était que le primat actionnarial stimulait l'efficacité productive. L'accaparement des profits que ces nouvelles « apologues du rentier » renonçaient à justifier en tant qu'expression du droit naturel des propriétaires, elles la défendaient autrement, au titre d'indispensable aiguillon d'une gestion performante : « Produire à moindre coût, faisait valoir Fama, est dans l'intérêt des prétendants résiduels parce que cela accroît les flux de trésorerie nets, mais cela contribue à la survie de l'organisation en faisant baisser les prix²⁰¹. » Gagnant-gagnant, donc. Se plier aux intérêts des actionnaires ne serait pas seulement bénéfique pour eux, mais aussi pour « l'entreprise elle-même », ainsi poussée à accroître sa compétitivité en taillant dans les coûts. Mais sur le dos de qui ? On ne connaît que trop la réponse. « Le paradoxe est que les transformations des méthodes de management directement inspirées par la vision actionnariale, constate Olivier Weinstein, ont eu pour effet de transférer une part importante du risque des actionnaires aux autres parties prenantes, notamment les salariés²⁰². » Cette forme d'organisation fondée sur le profit se justifie en ce qu'elle est efficace, mais en quoi ? « Efficace » écologiquement ? Socialement ? Non. Elle est efficace à faire à court terme du profit pour d'autres. Efficace à être « efficace²⁰³ ».

Ces théories de la valeur actionnariale ont fourni sa base à l'idéologie actuelle justifiant les faveurs accordées aux actionnaires, frauduleusement présentés comme des « investisseurs », qu'il nous faudrait, au nom de l'efficacité économique, récompenser

encore et encore pour leur « prise de risque ». Mais lorsque ce nouveau discours émerge dans les années 1970, en phase, donc, de conflictualité sociale intense et de rejet montant du capitalisme, on n'y croit pas. Y compris parmi ceux qui auraient dû être les partisans immédiats, les critiques sont rudes. Les néoconservateurs, en particulier, n'y vont pas de main morte. « Le capitalisme libéral, s'inquiète Kristol n'a que peu de chances de survivre²⁰⁴. » Car enfin, que proposent les néolibéraux ? Une apologie du capitalisme qui correspond en tout point à l'image repoussoir brandie par ses opposants. Mais « qui donc pourrait bien vouloir vivre dans une société dans laquelle tous [...] sont engagés dans une course à l'argent, dans une poursuite obsessionnelle de ses propres intérêts matériels ? Pour le dire autrement : qui veut vivre dans une société où l'égoïsme et l'égoïsme sont célébrés comme des vertus cardinales²⁰⁵ ? » Une telle société, comme nous en ont avertis à peu près toutes les traditions philosophiques et religieuses, serait « impropre à l'habitat humain ». Comment pouvez-vous, rétorque-t-il en somme, penser sérieusement défendre le capitalisme en admettant qu'il est conforme à ce qui lui a toujours été reproché ? Si on part comme ça, on est sûr de perdre. Reconnaître par exemple benoîtement, comme le fait Hayek, que l'ordre social résultant de la concurrence capitaliste est par principe étranger à tout principe de justice, est idéologiquement inepte : « La justification donnée par le Professeur Hayek pour le capitalisme moderne n'est jamais employée en dehors d'une petite enclave académique ; je crains, poursuit Kristol, qu'elle soit inapte à susciter la moindre adhésion, hormis chez des esprits trop longtemps exposés à la scolastique²⁰⁶. »

Milton Friedman le reconnaissait lui-même à sa manière : le néolibéralisme – et ce n'est pas le moindre des paradoxes – ça n'est pas très *vendeur* : « Il est plus facile de vendre des idées collectivistes simplistes que de vendre des idées sophistiquées sur la libre entreprise. Prenez le thème de la responsabilité sociale. Pourquoi ce non-sens est-il dans l'air du temps ? Parce que c'est simpliste, facile à vendre²⁰⁷. » Ainsi, se console-t-il, non sans complaisance : si nos idées ne sont pas populaires, c'est sans doute qu'elles sont trop subtiles.

Trop subtiles ? Qu'on en juge : « Les dirigeants d'entreprise [...] ont-ils d'autres responsabilités [...] que celle de faire le plus d'argent possible pour leurs actionnaires ? Et ma réponse est que non, ils n'en ont pas d'autres²⁰⁸. » Mais les néoconservateurs avaient une autre explication : si les thèses néolibérales sont si peu attractives, ce n'est pas tant du fait de leur prétendu

raffinement intellectuel que de leur sécheresse éthique. « Faire le plus d'argent possible pour les actionnaires », c'est vrai que ça ne fait pas vraiment rêver.

« La grande entreprise, écrivait Kristol en 1974, ressemble de plus en plus à une espèce de dinosaure en voie d'extinction²⁰⁹. » Le milieu est hostile. Si elle ne s'adapte pas, elle mourra. Qu'est-ce qui a changé ? Principalement ceci : les grandes entreprises, étant donné leur gigantisme, les implications de leurs décisions pour les vies de tous, ne sont plus vues comme de simples affaires économiques privées, mais comme des institutions de pouvoir à dimension publique. Voilà pourquoi on leur demande des comptes qui vont au-delà de la rentabilité économique. Voilà aussi pourquoi se borner à répondre sur ce terrain est notoirement insuffisant. Les dirigeants d'entreprise « doivent apprendre à gouverner, et pas simplement à diriger ou à administrer. Et gouverner, c'est penser politiquement²¹⁰ ».

« Gouverner » ne peut plus seulement signifier, comme le disait Ruml dans les années 1950, « édicter des règles ». Gouverner implique autre chose : faire de la tactique et de la stratégie. Et pour cela, d'autres savoir-faire sont requis. Les chefs d'entreprise avaient un besoin pressant de notions opératoires pour penser une nouvelle conflictualité qui les prenait de court. Les théories néolibérales de la firme, tout occupées qu'elles étaient à nier les rapports de pouvoir, étaient incapables de lui en fournir aucune. Il leur fallut par conséquent se tourner vers d'autres pourvoyeurs de concepts.

Ces philosophes pensent [...] que l'homme est, de tous les animaux, le plus difficile à gouverner¹.

Walter Bagehot

L'idée n'était pas nouvelle. Cela faisait des années, rapporte-t-on, «qu'elle circulait dans les cocktails mondains²». Ma chère amie, je vous le dis, ce pays est devenu ingouvernable. Mais ce lieu commun réactionnaire, une série d'intellectuels néoconservateurs se mirent en tête, au milieu des années 1970, de l'ériger en théorie.

En 1975, la Commission trilatérale publia un texte qui fit scandale, *La Crise de la démocratie, rapport sur la gouvernabilité des démocraties*³. Samuel Huntington, dont on se souvient aujourd'hui surtout pour son *Choc des civilisations*, en était l'un des co-auteurs.

Historiquement, rappelait-il, les démocraties ont toujours «comporté une population marginale plus ou moins nombreuse qui ne prenait pas activement part à la politique⁴». La démocratie grecque se fondait sur l'exclusion des esclaves, des étrangers et des femmes, la démocratie censitaire sur l'exclusion des pauvres, la démocratie ségrégationniste sur l'exclusion des Noirs, la démocratie patriarcale sur l'exclusion des femmes. Ces mises à l'écart avaient beau être «intrinsèquement antidémocratiques», elles n'en avaient pas moins, affirmait-il, «permis à la démocratie de fonctionner efficacement⁵».

Or voilà que des «groupes sociaux marginaux» auparavant «passifs ou inorganisés» – Noirs, Indiens, Chicanos, femmes... – se mettent en tête d'être des sujets politiques à part entière⁶. «Dans la famille, à l'Université, dans les entreprises, la discipline s'est relâchée, et les différences de statuts se sont estompées. Chaque groupe a affirmé son droit de participer à égalité, voire plus qu'à égalité, aux décisions qui l'affectent⁷.»

Loin de se féliciter de ce «déferlement démocratique», Huntington s'en inquiète, y repérant une source «de problèmes

La société ingouvernable

pour la gouvernabilité de la démocratie dans les années 1970⁸». Le danger est «de surcharger le système politique avec des revendications qui étendent ses fonctions et sapent son autorité⁹». Dans cette pensée réactionnaire, comme l'a montré Jacques Rancière, «ce qui provoque la crise du *gouvernement démocratique* n'est rien d'autre que l'intensité de la *vie démocratique*¹⁰». Trop de démocratie, en somme, tue la démocratie.

Huntington actualisait un thème classique, que la philosophie politique n'a, au fond, jamais cessé de ressasser depuis les Grecs : la démocratie n'est autre que le régime du débordement permanent. Il s'agissait cependant moins pour lui de faire une critique de la démocratie en général en tant que forme de gouvernement par essence «ingouvernable» que de développer, à partir d'un examen de la situation, des stratégies de sortie de crise¹¹.

Ainsi que la tournure grammaticale l'indique, évoquer un problème de «gouvernabilité de la démocratie», c'est interroger la capacité d'un tel régime non pas tant à gouverner ses sujets qu'à être lui-même gouverné. Loin d'être paralysé par la crise qui l'affecte, l'État montrait au contraire des signes d'hyperactivité. En réponse à la contestation, il intervenait, il régulait et il dépensait à tour de bras. La crise de gouvernabilité de la démocratie se manifestait non par un repli, mais par un expansionnisme de l'activité gouvernementale. Ce qui était en train de devenir ingouvernable, selon cette analyse, c'était le phénomène gouvernemental lui-même.

Jadis, l'homme s'était tourné vers Dieu, «à présent, déclarait en 1975 Anthony King, il s'adresse au gouvernement¹²». Un gouvernement-dieu, duquel il attend tout. Les politiques keynésiennes adoptées depuis l'après-guerre ont «créé plus de problèmes qu'elles n'en ont résolus», notamment en ce qu'elles ont amené les gens à se faire une idée exagérée de leurs droits, à accorder trop d'importance à l'égalité¹³. Dans ce contexte, il est aisé pour des «minorités organisées» de souffler sur les braises. État keynésien et mouvements sociaux, voilà, pour les intellectuels conservateurs, les «deux menaces endémiques qui pèsent sur la démocratie représentative libérale¹⁴». Leurs effets, se combinant, alimentent une «inflation des attentes sociales», une «spirale des revendications», qui exerce une pression irrésistible sur le pouvoir politique¹⁵. Le paradoxe est que cette même agitation sociale qui était perçue par certains, à gauche, comme la manifestation d'un refus d'être gouverné est à l'inverse interprétée au même moment, à droite, comme une demande infinie d'intervention gouvernementale.

L'État-providence a beau multiplier les concessions, cela ne calme pas pour autant les ardeurs. Tout se passe au contraire comme si chaque nouvelle largesse ne faisait qu'aiguiser l'appétit d'un *demos* insatiable. Le fait de «générer des attentes excessives¹⁶», écrit Samuel Brittan, du *Financial Times*, est un péril inhérent à la démocratie représentative. Or, étant donné la «disparité entre le volume des revendications et les capacités du gouvernement», ces attentes sont vouées à être déçues¹⁷. D'où un cercle vicieux : l'État, cherchant à contrer l'érosion de son autorité par une expansion de son activité, nourrit par là des attentes qui, frustrées, se traduisent par une nouvelle perte de légitimité, qu'il cherche à compenser par les mêmes moyens, relançant ainsi un cycle infini où plus l'activité gouvernementale s'étend, plus l'autorité de l'État s'affaiblit.

Le problème, dit-on, tient à la trop grande perméabilité des gouvernants aux revendications des «groupes de pression». Mais pourquoi les dirigeants politiques s'y montrent-ils si réceptifs ? Certains vont montrer que cela tient au fonctionnement même des démocraties représentatives.

Dans le sillage de Schumpeter décrivant dans les années 1940 la démocratie comme une «lutte concurrentielle portant sur les votes du peuple¹⁸», et d'Anthony Downs formulant dans les années 1950 une «théorie économique de la démocratie¹⁹», un nouveau courant, l'«école du choix public», se propose dans les années 1970 d'étendre le paradigme du marché au champ politique. Il s'agissait «d'appliquer à l'État et à tous les rouages de l'économie publique les mêmes techniques que celles qui ont été utilisées depuis quarante ans pour recenser les défauts et les défaillances de l'économie de marché²⁰». Alors que les «constitutionnalistes» avaient jadis conçu l'entreprise comme un gouvernement privé, les théoriciens du choix public analysent désormais à front renversé la démocratie électorale comme une sorte de marché politique.

Vu sous ce prisme, le candidat à une élection apparaît comme un entrepreneur politique échangeant des promesses contre des voix sur un marché où plusieurs partis «se font périodiquement concurrence dans des élections pour le contrôle de l'appareil gouvernemental²¹». Et bien sûr, «la façon la plus simple d'engranger des voix est de donner – ou du moins d'avoir l'air de donner – aux électeurs ce qu'ils veulent. Un politicien qui ignore les opinions de ses électeurs est aussi rare qu'un commerçant vendant des bikinis en Arctique²².»

Étant donné que les politiciens «peuvent aisément engranger des voix supplémentaires en proposant de nouveaux programmes

de dépenses plutôt qu'en se faisant les avocats d'une réduction des dépenses publiques²³», il est prévisible que «dans les démocraties occidentales, les coalitions politiques favorables à l'augmentation des dépenses de l'État seront toujours [...] beaucoup plus efficaces que toutes les coalitions de contribuables qui pourraient tenter de s'opposer à l'augmentation de ces dépenses²⁴». Une fois ces programmes mis en œuvre, s'enclenche un effet de cliquet : aucun gouvernement ne pourra revenir en arrière sans risquer de perdre des voix.

Ce qu'expliquent les théoriciens du «choix public», c'est que l'hypertrophie à leurs yeux grandissante de l'État-providence n'est pas un phénomène contingent mais l'effet normal du fonctionnement du marché électoral. Le problème ne tient donc pas à la faiblesse psychologique de gouvernants trop influençables, mais à la rationalité fondamentale de l'*homo gubernatorius* en régime démocratique²⁵. Ironiquement donc, cette théorie prévoit la défaite probable de son propre camp social et politique sans offrir, du moins dans un premier temps, la moindre porte de sortie.

Il faudrait, disait-on, que les hommes politiques «éduquent les citoyens à vouloir moins de gouvernement²⁶», mais ils ne le font pas : pris dans un jeu de surenchères électoralistes, ils préfèrent promettre toujours plus d'État social que de tenir un discours impopulaire. Certains croyaient cependant entrevoir une solution. La contrepartie de cette démagogie n'est-elle pas que les formations politiques, une fois élues, vont forcément décevoir les attentes ? En conséquence de quoi, «le système dans son ensemble oscillera tout simplement d'un gouvernement impopulaire à un autre²⁷». C'était la théorie de l'alternance politique : aller-retour pendulaire entre deux grands partis jumeaux. Il se peut, conjecturait Rose, que le salut vienne précisément de ces désillusions en série : «L'échec successif des différents partis à satisfaire les électeurs peut avoir un effet éducatif qui les amène à attendre moins de choses de gouvernements qu'ils ont souvent vus échouer²⁸.» L'alternance, expérience répétée de la frustration, convertira l'électorat désenchanté à un sain réalisme politique.

Oui, sauf qu'il est aussi possible, objecte James Douglas, qu'«à chaque mouvement de balancier, le système bipartite dans son ensemble perde une part supplémentaire de légitimité²⁹». Jusqu'où pourra-t-on descendre ? Combien d'alternances avant que l'on touche le fond ? Et que se passera-t-il au terme de cette dégringolade annoncée ? Certains envisagent une désaffection grandissante se traduisant par une abstention massive. D'autres pensent qu'il y a peu de chances pour que ça en reste là. «Les déceptions ainsi accumulées, raisonne en

1979 Claus Offe, peuvent laisser éclater leur force explosive dans deux directions : ce peut être soit «la polarisation au sein du système des partis» avec une montée aux extrêmes des deux côtés de l'échiquier politique, soit «la polarisation entre le système des partis et des mouvements sociaux opérant sur un mode extraparlémentaire³⁰» – options au demeurant combinables qui conduiraient dans tous les cas à des déflagrations politiques de grande ampleur.

Un tel cycle, imagine-t-on, pourrait «culminer sur une confrontation similaire aux événements de mai 1968 à Paris – qui n'ont pas renversé le régime, mais ont indiqué les limites de son autorité – ou alors déboucher sur un coup d'État, comme celui qui eut lieu en France une décennie plus tôt³¹». Bref, in fine, ne resteraient plus que deux possibilités : situation pré-insurrectionnelle et/ou bonapartisme. Car, rassurons-nous, le scénario dit «positif, prévoit que les individus se tournent vers le gouvernement pour les protéger du désordre». Ce serait la voie d'un «gouvernement fort» face aux périls³².

Quoi qu'il en soit, s'il est vrai que le problème est structurel, qu'il est inscrit dans «la dynamique interne de la démocratie elle-même³³», alors c'est sûr : on ne pourra pas se contenter de contre-mesures superficielles. Il faudra bien s'attaquer d'une façon ou d'une autre à ce que l'on a identifié comme étant la racine du mal.

«La démocratie libérale, reconnaît à l'époque Brittan, souffre de contradictions internes³⁴.» Dans ces années-là, les intellectuels de droite qui s'activent à la «renaissance des théories conservatrices de la crise» se mettent à employer un vocabulaire qui était jusque-là l'apanage du style marxiste. Certains, à gauche, interprétaient ces «tentatives pour utiliser des idées néo-marxistes à des fins conservatrices» comme le symptôme d'un dénuement théorique, d'une «banqueroute idéologique» du camp d'en face³⁵. Claus Offe en faisait une lecture moins optimiste. Le discours de la crise structurelle, indiquait-il, était en train de changer de camp. À la fin des années 1960, c'était la gauche qui avait la conviction que «ça ne pouvait plus durer» ; une décennie plus tard, ce sont ses adversaires qui ont hérité de la combativité que ce sentiment inspire³⁶. Élaborer une théorie de la crise constituait pour eux le préalable nécessaire à la formulation raisonnée d'un programme d'action.

«Un chameau est une bête capable de supporter de lourds fardeaux. Mais, au-delà d'un certain point, ajoutez un seul brin de paille, et le chameau se rompra le dos³⁷.» Le politologue