

Mutations de la propriété et financiarisation du capitalisme

APERÇU CRITIQUE DE LA GENÈSE ET DE LA SIGNIFICATION
DES TRANSFORMATIONS DU MODE DE RÉGULATION DU
CAPITALISME CONTEMPORAIN

François L'Italien

L'analyse de l'actuel procès de financiarisation du capitalisme conduit à prendre la mesure de transformations à ce point radicales qu'il nous est permis d'envisager l'hypothèse d'un capitalisme virtuellement émancipé de tout ancrage économique ainsi que de tout autre forme de limitation substantielle. La signification de cette métamorphose décisive du capitalisme en système financier définalisé ne pouvant être pleinement appréciée qu'à partir d'une perspective récapitulant les principaux moments du devenir réel du capitalisme depuis sa « phase » industrielle de développement, le présent article propose d'aborder cette question en mettant à l'épreuve l'approche généalogique et critique des travaux de Michel Freitag portant sur l'histoire du capitalisme.

* * *

La signification de la lutte qui oppose aujourd'hui ouvertement les formes institutionnelles et délibératives des communautés politiques aux instances décisionnelles décentralisées du système financier est, pour plusieurs raisons, l'une des questions les plus épineuses auxquelles est confrontée la sociologie critique contemporaine. Si, d'une manière générale, l'on s'entend pour dire que les systèmes de contrôle établis

sous l'égide de la globalisation financière depuis près de vingt ans se structurent et se déploient selon des modalités qui court-circuitent les principaux attributs du pouvoir moderne, il est moins évident, en revanche, de caractériser avec précision *l'unité et l'identité* de ces procès par lesquels cette nébuleuse de puissances organisées accroît sa capacité d'infléchir le devenir des sociétés. Cette difficulté a, sans conteste, partie liée avec la nature inédite de la contrainte dont est porteur ce procès d'expansion des fonctionnements et des instances du système financier, procès qui tend à fragmenter indéfiniment, au-delà de l'emprise des régulations politiques nationales et internationales, les capacités privées de contrôle, d'intimité et de décision progressivement concédées par les pouvoirs publics aux organisations capitalistes transnationales. En effet, parallèlement aux projets d'accords internationaux légitimant les « morceaux » de souveraineté que ces organisations ont tenté d'arracher ou réussi à obtenir des législatures nationales afin de garantir la prééminence juridico-politique des droits des investisseurs et de la libre circulation des flux de capitaux, il semble que le déploiement du système financier à travers l'établissement de multiples mécanismes polycentrés et définalisés de régulation de l'économie ait rendu au moins problématique une quelconque entreprise de recomposition et de relégitimation d'ensemble de cette nouvelle forme de contrainte. Aussi, à la thèse – de plus en plus partagée – selon laquelle la globalisation financière se présenterait, d'abord et avant tout, comme une vaste entreprise de *régulation de la régulation politique*, il importe d'ajouter que l'exercice de cette régulation ne se présente en aucun cas de manière unifiée, globale et réflexive. Ayant travaillé pour la libération et l'autonomisation des fonctionnements de systèmes qui semblent échapper à toute intention « subjective » comme à tout projet collectif, il semble que les acteurs de premier plan dans la mise en place de ce capitalisme « hors monde » – soit les corporations financières – sont déjà elles-mêmes opérationnellement intégrées et immédiatement assujetties à cette logique à caractère systémique.

C'est en partant de cette hypothèse générale que le présent article souhaiterait contribuer à l'« élévation » de la théorie sociologique à la hauteur de la structure et de la dynamique du système financier contemporain, afin d'en dégager les traits déterminants. En nous appuyant principalement sur les travaux de Michel Freitag portant sur la critique de l'économie politique, nous récapitulerons les principaux

moments de la théorie dialectique des modes de régulation du capitalisme qu'il nous propose et en développerons certains aspects, notamment ceux qui ont trait au système financier. Proposant une interprétation inédite de l'histoire des transformations du capitalisme depuis sa formation comme mode de production, la sociologie de Michel Freitag permet de mettre en perspective la signification des récentes mutations du cadre socio-normatif au sein duquel la logique capitaliste se forme et se déploie. Dans le premier temps de cet article, donc, nous examinerons la thèse de l'existence d'une contradiction structurelle à caractère juridico-politique traversant les sociétés où s'est formé d'abord le mode de production capitaliste, contradiction ayant provoqué une dynamique de déstabilisation cumulative des assises normatives de la société moderne à partir de son mode d'organisation économique. Ensuite, nous analyserons le devenir réel du capitalisme « classique » en Amérique, où des transformations cruciales touchant les fondements institutionnels du capitalisme ont modifié substantiellement les modalités les plus générales de sa reproduction élargie. Dans un troisième temps, nous nous pencherons sur la transition du capitalisme corporatif organisé vers le système financier et nous identifierons les principaux processus et acteurs qui structurent, de l'intérieur, la sphère financière des échanges. Enfin, nous concluons en ouvrant sur l'une des thèses fortes de la théorie critique de Michel Freitag, soit celle de l'adéquation « réaliste » entre la théorie générale des systèmes de Niklas Luhmann et le type de domination charriée par l'extension de l'hégémonie du système financier et de ses « acteurs ».

1. Le procès historique d'institutionnalisation de la propriété privée et du contrat et les fondements socio-normatifs de la contradiction structurelle du capitalisme « classique ».

C'est dans la mise en lumière des contradictions structurelles inhérentes à la logique de développement du système capitaliste¹ que se

¹ Précisons tout de suite que le terme « système capitaliste », tel qu'il est utilisé dans certains des textes de Freitag comme dans ceux de nombreux auteurs, renvoie essentiellement à la cohérence formelle et à l'unité d'ensemble du procès d'accumulation capitaliste, nonobstant sa forme particulière ou historique de régulation et de reproduction. Par ailleurs, nous verrons plus loin que l'utilisation du terme « système financier » se chargera d'un contenu plus riche en déterminations en désignant, pour sa part, un type de régulation du capitalisme qui puise dans la théorie des systèmes de Niklas Luhmann sa signification et sa portée primordiales. Bien que ces deux acceptions du concept de

situerait, selon Michel Freitag, l'un des apports théoriques déterminants de la critique de l'économie politique de Marx. En effet, contrairement aux penseurs de l'économie politique classique, pour qui les intérêts individuels libérés et mis en concurrence par l'institutionnalisation de l'économie constituent le *modus operandi* de la société moderne, Marx a vu dans le déploiement de la logique à l'œuvre dans le capitalisme industriel le développement simultané de deux contradictions à caractère économique le condamnant inéluctablement à l'autodestruction. C'est en fait à travers le bouclage effectif de chacun des cycles économiques du procès de production et de circulation que le caractère cumulatif de ces contradictions – soit la « loi de la baisse tendancielle du taux de profit » du côté du capital et la « loi de la paupérisation » du côté du travail – devait éventuellement mener, selon l'anticipation formelle qui découlait de l'appréhension de ces contradictions comme logiques opératoires essentiellement chrématistiques, à l'implosion du mode de production capitaliste ainsi qu'à l'effondrement des médiations institutionnelles à travers lesquelles la division de la société en classes parvenait à être idéologiquement surmontée.

Or, à la suite de Freitag, si nous pouvons rétrospectivement affirmer que Marx eut raison d'identifier la structure et la dynamique interne du mode de production capitaliste avec le destin de la société moderne comme telle, et ce dans la mesure où cette dernière s'est peu à peu convertie, à son crépuscule, en une structure sociétale dans le développement de laquelle l'ensemble des rapports sociaux allaient être tendanciellement entraînés dans le mouvement de reproduction élargie du capital, il apparaît tout aussi évident que le système capitaliste n'a pas coïncidé avec la fin qui, selon la « loi de développement de la société moderne », devait être la sienne. Parmi toutes les raisons qui ont été avancées pour tenter d'expliquer, d'un point de vue théorique, cette « falsification » de la théorie marxienne du caractère fatal de la crise structurelle du capitalisme, il en est une qui, en plus de jeter un éclairage significatif sur les apories de la théorie marxienne de la société, nous permet de rendre intelligible l'histoire des transformations structurelles du capitalisme depuis l'époque de Marx. Cette raison, liée à la « nature » du monde moderne selon la théorie de la société de Freitag, pourrait se résumer comme suit : opérée à partir du concept de mode de production,

«système » ne soient pas radicalement étrangères l'une à l'autre, il importe de ne pas en identifier les contenus théoriques propres.

l'analyse marxienne des mécanismes déterminants de la production et de la reproduction capitalistes a assigné au système de médiations politico-institutionnelles un rôle dérivé et « épiphénoménal » dans la détermination de la logique de structuration interne et de développement du capitalisme, par opposition au rôle déterminant de la division sociale et technique du travail². Or, on ne saurait considérer l'économie capitaliste sans se référer immédiatement à ce qui l'a rendu possible en tant que logique spécifique de reproduction de pratiques sociales, c'est-à-dire sans se référer au procès politico-historique d'institutionnalisation de l'économie qui a permis, dans le monde moderne, la « libération » du « travail » comme pratique sociale différenciée (Freitag, 1981 : 12). C'est en effet lorsque les multiples modalités traditionnelles d'échange et d'organisation culturelle de la production furent soumises aux règles institutionnellement établies du contrat et de la propriété privée que l'économie put acquérir une dynamique « autonome » socialement reconnue, faisant d'elle la logique opératoire de la transformation des rapports sociaux. Ainsi, prêtant au système institutionnel une faible consistance sociologique et convaincu que les contradictions traversant le mode de production capitaliste répondaient davantage à une logique purement chrématistique de développement, Marx aurait, selon Freitag, sous-estimé le haut degré de réflexivité sociale inhérent à la « nature » institutionnelle de la société moderne comprise comme société politique et a, de ce fait, principiellement oblitéré l'existence d'une régulation politique interne de la tendance à la crise du système capitaliste³.

² Remarquons que Marx a souligné le rôle décisif de l'État dans l'émergence du mode de production capitaliste à travers l'analyse de l'accumulation primitive (ou le procès des *enclosures*, voir plus bas), rôle qui doit être distingué de celui de régulateur des contradictions internes du capitalisme.

³ Dans la critique qu'il adresse à la théorie marxienne de la logique opératoire du système capitaliste, Freitag introduit une précision conceptuelle essentielle à propos de l'usage de la notion de « loi » en économie, précision qui, en plus d'avoir une portée épistémologique générale, donne à mieux voir les raisons de ce décalage advenu entre la « prédiction scientifique » de Marx et le résultat contingent de l'histoire : « Dans son usage scientifique ordinaire, qui est aussi sans doute son seul usage conceptuel précis, le terme de loi se réfère seulement à des régularités objectives, et non pas à des systèmes réels de régulation, qui comme tels et par opposition aux précédents, sont dotés d'une existence objective qui les distingue concrètement des phénomènes qu'ils régissent, et qui leur sont dès lors soumis ou assujettis au sens propre des termes, ceci quelque soit le degré de réflexivité du rapport d'assujettissement dans lequel ils se trouvent liés, pour autant que ce degré toutefois ne soit pas nul » (Freitag, 1981 : 13).

Ceci dit, reprenant de Marx la thèse de l'existence d'une contradiction structurelle concomitante au déploiement du mode de production capitaliste mais la situant ailleurs qu'au sein de ses régularités économiques, Freitag a proposé une interprétation du parcours historique réel du système capitaliste depuis sa phase industrielle de développement, en analysant une contradiction se déployant essentiellement sur le plan juridico-politique. Quelle est cette contradiction ? Elle consiste en l'application systématique, dans le monde moderne, du principe de propriété privée qui, se présentant formellement comme l'expression normative par excellence de la liberté individuelle et de l'accession à la vie publique, se trouve en fait à nier ces principes en permettant au propriétaire des moyens de production de soumettre directement, sous le couvert du libre contrat de travail, le travail salarié. L'examen de cette contradiction institutionnelle nous permettra, d'une part, de comprendre que l'autonomisation des pratiques économiques par la voie desquelles allait se déployer le mode de production capitaliste ne contredisait pas le fait qu'elles soient encore -ultimement- assujetties à des finalités institutionnellement établies, et, d'autre part, de contribuer à mettre en lumière, rétrospectivement, la structure et la dynamique des trois formes que le capitalisme a successivement adoptées depuis l'époque de Marx -soit le capitalisme industriel entrepreneurial, le capitalisme corporatif organisé et le système financier globalisé contemporain, enrichissant ainsi notre compréhension de la trajectoire du système capitaliste à travers ses différences historiques de types. Mais avant d'entrer dans l'analyse des éléments déterminants de la contradiction du capitalisme industriel proprement dite, contradiction dans la dynamique de laquelle allait être concrètement et progressivement entraîné l'ensemble des fondements structurels du monde occidental à la fin du XIX^e siècle, il importe d'abord de revenir brièvement sur la généalogie sociale-historique de cette contradiction institutionnelle telle qu'elle nous est proposée dans la sociologie de Michel Freitag.

1.1 « Travail libre » et propriété privée

La logique de développement du mode de production capitaliste repose sur la conjonction de deux dynamiques sociales-historiques « complémentaires » selon Freitag : d'une part, le procès d'institutionnalisation de la propriété privée, qui s'est politiquement imposé face aux normes traditionnelles régissant les droits coutumiers

d'usage et de possession des choses, et, d'autre part, la formation d'un gigantesque bassin de « travailleurs libres », mis en disponibilité permanente par le procès de dissolution des formes traditionnelles d'activités productives (que le mouvement des *enclosures*, problématisée par Marx dans le *Capital*, illustre parfaitement⁴). D'entrée de jeu, il importe de souligner le fait que la seconde dynamique découle principalement et historiquement de la première ; en effet, en tant qu'elle se présente comme *la médiation institutionnelle par la voie de laquelle les règles coutumières et communautaires d'appartenance, de possession et d'usage d'une chose (usus) sont « suspendues » au profit de la libération formelle de l'accès subjectif et virtuellement exclusif à cette chose (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 du déclin de ces formes traditionnelles d'intégration qu'ont progressivement émergé ces individus n'ayant plus rien d'autre à offrir que leur simple force de travail, dont la propriété leur était formellement reconnue :

« Il en est résulté, par éviction, l'existence structurelle de l'"individu nu" auquel la nouvelle logique juridique ne conférait que la propriété exclusive de son propre corps. Il devenait ainsi une force de travail désormais séparée juridiquement et matériellement de tout accès personnel aux conditions de la production collective aussi bien que de sa propre reproduction. »
(Freitag, 1999 : 242)

Cette libération institutionnellement sanctionnée du « travail », qui se substitua progressivement aux autres formes d'activités productives (au «

⁴ Les *enclosures* désignent plus particulièrement ce processus accéléré et souvent violent de conversion des biens communaux en propriétés privées (les « enclos ») qui a été initié en Angleterre dès le XVI^e siècle. D'une manière plus générale, on peut dire que ce vaste procès de « privatisation » des biens communaux a, selon diverses modalités historiques, accompagné -et accompagne encore aujourd'hui- l'extension et l'intensification des contraintes dont est porteuse la logique de développement du système capitaliste. Pour cette raison, on a parlé de *new enclosures* pour désigner le développement et l'accélération inouïs du procès d'appropriation privée contemporain, par les corporations transnationales, de ce qui relevait jusqu'à tout récemment du patrimoine commun de l'humanité (les gènes, les idées et les découvertes scientifiques, l'eau, les savoir-faire traditionnels, etc.).

labeur », à l'« ouvrage » ou au « métier » par exemple), va mener à l'émergence de deux conditions sociales caractéristiques du travailleur libre, conditions qui sont en fait les deux principales formes de contraintes sociales produites dans le sillage du même procès de dissolution des cadres socio-normatifs traditionnels. La première condition du travail libre, plutôt « négative », se présente comme la perte, l'aliénation des dispositions par lesquelles les individus parvenaient à satisfaire leurs besoins ainsi qu'à s'inscrire dans le lieu et la temporalité propres d'une communauté d'appartenance. Concomitant de la désintégration des logiques traditionnelles de solidarité collective, le travail libre se présente, sous cette condition essentiellement privative, sous les figures du déracinement, de l'errance et de la misère (Castel, 1995). Quant à la seconde condition du travail libre, davantage « positive », elle se présente comme la généralisation de la possibilité d'échanger, sur la base formelle d'un contrat conclu « librement », sa force de travail contre un salaire, versé en argent. Ces deux conditions sociales ayant coïncidé historiquement sur le tard –le procès des *enclosures* a précédé de loin la généralisation effective du salariat ainsi que les autres avatars de la révolution industrielle (Hobsbawm, 1988)-, Freitag soutient que c'est autour de la médiation du contrat de travail que se cristalliseront et se restructureront à nouveau l'ensemble des pratiques sociales issues de l'application systématique du principe de propriété privée. Or, il se trouve que c'est précisément autour de ce contrat que se noue également l'essentiel de la contradiction institutionnelle du système capitaliste.

En effet, tant le travailleur libre que le propriétaire capitaliste qui s'associent à travers l'institution du contrat se trouvent à se reconnaître mutuellement et juridiquement comme « propriétaires » (d'une force de travail individuelle d'un côté et des moyens de production de l'autre), reconnaissance qui repose en fait, plus profondément, sur le principe moderne de la liberté et de la souveraineté individuelles :

« 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 » (Freitag, 2002 : 131).

C'est parce que l'individu se définit d'abord, selon les doctrines juridiques modernes, par la propriété de sa propre personne⁵, par l'unité et l'inaliénabilité postulées de sa volonté, que l'institution du contrat apparaît comme la médiation institutionnelle permettant de « cimenter » légitimement, et à nouveaux frais, les pièces socio-normatives d'un nouveau monde commun.

Il se trouve cependant, remarque Freitag, que le contrat de travail présente deux faces contradictoires. En effet, si, d'un côté, il 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, et ce, durant tout le temps couvert par le contrat.* Cette appropriation légale du propriétaire-entrepreneur 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 du rapport 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 commandement autoritaire, sous l'impératif duquel ses activités productives allaient désormais être soumises à une rationalisation et à une exploitation virtuellement illimitées.

Mais il y a plus : il faut ajouter qu'à ce rapport différencié à la propriété que « révèlent » en quelque sorte les dispositions formelles

⁵ « L'homme est maître de lui-même, et propriétaire de sa propre personne et des actions et du travail de cette même personne » (Locke, John, *Second traité du gouvernement*, Paris, PUF, 1994 [1689], § 44). Sur les tenants et aboutissants socio-historiques de cette institution, voir Castel, Robert et Claudine Haroche, *Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi*, Paris, Fayard, 2001.

liées au contrat, a correspondu un rapport différencié à la participation aux instances déterminantes d'action politique, qui devait, en principe, être l'affaire de tous les sujets de droit. En effet, la propriété étant la garante formelle en même temps que l'expression privilégiée de la liberté individuelle, elle allait constituer le fondement explicite de la citoyenneté, et ce, au moment même où le capitalisme industriel, dit Freitag,

« produisait de manière systématique et cumulative l'exclusion des nouveaux producteurs-prolétaires à l'égard de la propriété des moyens de production dont l'expansion indéfinie était devenue la loi d'existence même du système. Son mode d'existence et de développement était donc formellement contradictoire avec les principes universalistes de la liberté et de la participation qui formaient la nouvelle légitimation du pouvoir d'État moderne, un pouvoir d'État dont le système capitaliste dépendait cependant entièrement pour la définition et le sanctionnement de ses propres bases légales (la propriété et le marché) et son propre mode de fonctionnement (le salariat et l'autorité patronale) » (Freitag, 2002 : 151).

Ainsi, plutôt que de se conformer à l'idéalité régulatrice qui était la sienne, soit celle de généraliser et d'étendre la liberté et l'égalité politiques à l'ensemble des sujets de droit, la société moderne a peu à peu été flouée par le développement interne d'une dynamique d'exclusion sociopolitique basée sur la reproduction d'un rapport différencié à la propriété privée, reproduction qu'elle avait elle-même libérée dans la lutte impitoyable qu'elle menait contre les formes traditionnelles d'intégration et de régulation de la pratique. Si, d'un côté, le développement du système capitaliste s'est présenté, dans sa dynamique cumulative et élargie de reproduction, comme un vaste procès de différenciation tendancielle de la société entre un nombre de plus en plus restreint de « bourgeois » (synthétisant le propriétaire des moyens de production et le « citoyen actif ») et un nombre croissant de « prolétaires » (synthétisant le travailleur salarié et le « citoyen passif »), de l'autre côté, l'extension effective des droits et responsabilités liés à l'exercice de la citoyenneté s'est trouvée bloquée par la généralisation du salariat, ainsi que de l'assujettissement aux « règles » du *dominium* patronal qui y était consubstantiellement lié.

Engagées massivement dans la logique de développement du système capitaliste, les sociétés occidentales de la fin du XIX^e siècle ont donc été confrontées à cette contradiction à caractère juridico-politique, contradiction qui a ouvert cet espace où allaient s'affronter les deux modes structurels d'existence sociale issus de la dynamique institutionnelle du capitalisme que constituait, en gros, le capital et le travail salarié. L'affrontement s'est déroulé, dit Freitag, selon deux grandes modalités historiques, et le développement de chacune de ces logiques d'affrontement a constitué ce que l'on peut rétrospectivement désigner comme étant des voies idéaltypiques distinctes de sortie – ou de « dépassement » – de la crise traversant de part en part la société moderne⁶.

La première de ces deux voies, la voie social-démocratique, est caractérisée principalement par le déploiement d'une résistance ouvrière axée sur la lutte de classes politique, lutte dont l'enjeu principal a été le contrôle des institutions politiques régissant le système capitaliste. Plus particulièrement, c'est par l'investissement des médiations législatives de l'État que la résistance ouvrière était en mesure d'infléchir de manière substantielle l'arbitraire de l'autorité patronale qui s'exerçait au sein de l'entreprise, et ce, en faisant pénétrer au sein de la logique formelle du

⁶ Dans sa théorie dialectique de la transition à la postmodernité, Freitag identifie deux autres voies idéaltypiques de « dépassement » de la crise du monde moderne, le nazisme et le communisme, voies (ou impasses dans ces cas-ci) qui ont en fait coïncidé avec les deux grandes formes caractéristiques de régimes totalitaires au XX^e siècle. Contrairement à la social-démocratie européenne et au capitalisme managérial américain, essentiellement « réformistes », le national-socialisme allemand et le communisme soviétique se sont en effet présentés comme des processus « révolutionnaires » et antilibéraux essentiellement dynamisés par l'incapacité des institutions à agir politiquement sur le développement de la contradiction du système capitaliste. Soumises à un processus accéléré et systématique de modernisation et voyant, par le fait même, leurs formes 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 » entre deux transitions civilisationnelles simultanées en Europe, 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 guerre. Sur ce point, on lira avec profit « De la Terreur au Meilleur des mondes. Genèse et structure des totalitarismes archaïques », dans Dagenais, Daniel (dir.), *Hannah Arendt, le totalitarisme et le monde contemporain*, Québec, PUL, 2003)

contrat les finalités déduites de l'idée de justice sociale dont cette résistance se réclamait. Cette voie politique de sortie de crise, essentiellement basée sur l'explicitation et l'infléchissement légitimes des normes de l'action collective à l'origine du rapport différencié à la citoyenneté, s'est largement confondu avec le destin des nations européennes modernes au XX^e siècle, où la social-démocratie s'est imposée comme l'une des principales références idéologiques occidentales de lutte politique contre la démesure du capitalisme, bien que cette référence ait tôt fait de changer de nature et de signification (Gagné, 1998). Quant à la seconde de ces deux voies idéaltypiques thématiques par Michel Freitag, la voie organisationnelle-managériale, elle doit faire l'objet d'une plus grande attention ici, dans la mesure où l'analyse de la nature de la régulation qui y est opérante ainsi que l'étude des moments de son développement formel permet une intelligibilité des mécanismes institutionnels qui ont concouru à la « libération » du système financier globalisé contemporain, système qui s'impose aujourd'hui comme l'instance déterminante dans les procès d'accumulation et de valorisation capitalistes.

2. La voie de sortie « américaine » de la crise. La « privatisation » de la contradiction juridico-politique du capitalisme « classique » et l'autonomisation fonctionnelle de la propriété corporative dans l'organisation capitaliste.

Le développement du capitalisme industriel ainsi que la contradiction structurelle qui le traverse vont s'engager en Amérique dans une voie de dépassement de la contradiction qui initiera, selon Freitag, une logique inédite de reproduction et de régulation du capital. D'abord, sur le plan des modalités générales sous lesquelles le rapport antagoniste entre le travail salarié et le capital se déploie, il apparaît que les travailleurs salariés américains ont été confrontés, dès le dernier tiers du XIX^e siècle, à un type d'intégration au travail productif qui différait substantiellement de leurs homologues européens (Pinard, 2000 ; 109). En effet, si les travailleurs anglais intégraient le procès de production en se soumettant au *dominium* de l'entrepreneur capitaliste par l'intermédiaire du contrat, les travailleurs américains vont, quant à eux, être peu à peu assujettis à la puissance privée de *l'organisation capitaliste en tant que telle*, organisation qui va acquérir en Amérique, comme nous allons le voir, une existence sociale et juridique autonome. Rompant avec le cadre

productif « classique » de l'entreprise, l'organisation capitaliste se caractérisera d'abord par la mise en place

« d'un nouveau procès technique de contrôle et de mise en valeur productive, qui va progressivement substituer sa rationalité scientifique à l'arbitraire patronal – qui était relayé par la structure hiérarchique d'autorité de l'entreprise – fondé sur le droit universaliste de la propriété » (Freitag, 1999 : 251).

Cette forme nouvelle d'intégration du travail salarié, à laquelle va correspondre la convention collective comme médiation organisationnelle et privée succédant au contrat à caractère universaliste, va avoir pour effet de déplacer le lieu de la « résistance ouvrière » : en effet, contrairement aux luttes des travailleurs européens où la contestation et l'infléchissement de l'arbitraire patronal s'effectuaient politiquement, par le biais d'un investissement des institutions politico-législatives déterminantes, les luttes ouvrières américaines se sont effectivement déplacées à l'intérieur même de l'organisation capitaliste, plus particulièrement vers les instances décisionnelles et managériales de gestion de l'entreprise où se retrouvent les leviers de négociation portant sur les conditions de travail. Structuré selon une modalité différente de celle de l'institution du contrat, le système de conventions établies entre le travailleur salarié et l'entreprise allait tourner le dos au mode de légitimation proprement politique d'action sur les normes orientant les pratiques économiques, pour adopter plutôt la voie pragmatique des stratégies de négociation et d'établissement de rapports de force au sein de chaque organisation particulière. On pourrait affirmer rétrospectivement que cette forme d'intégration du « travail » au sein de l'entreprise a, en quelque sorte, achevé le procès de décomposition des déterminations socio-normatives de l'activité productive initié avec les *enclosures* au XVI^e siècle : si le travail salarié avait, dans les mouvements ouvriers liés au développement de la social-démocratie européenne, reconquis une place au sein d'une communauté politique particulière en se restructurant sur le plan de la pratique institutionnelle, *il apparaît clair que l'intégration directe et privée du travail salarié américain dans les instances fonctionnelles de l'organisation est une radicalisation de la mise à nu de la force de travail à l'œuvre depuis les premiers moments du procès d'expropriation primitive*. En effet, ne se représentant plus sous la forme d'un collectif politique se réclamant de

finalités d'un tout autre ordre que celles d'une adaptation virtuellement illimitée aux exigences fonctionnelles de l'organisation capitaliste, le travail salarié américain s'est vu immédiatement et pragmatiquement intégré au procès d'accroissement de la puissance de la corporation. Sur le plan identitaire et subjectif, on peut ainsi saisir comment le « travail », comme forme de solidarité collective porteuse d'une idée virtuellement universalisable de justice, est devenu en Amérique cette forme d'intégration à géométrie variable à l'entreprise qu'est l'« emploi » (Pinard, 2000).

Concomitamment à ce nouveau mode de développement du rapport entre le travail – devenu emploi – et le capital au sein de l'entreprise américaine, une transformation fondamentale de l'une des institutions centrales de la société moderne allait se réaliser : la propriété capitaliste – qui, on l'a vu, était identifiée à la liberté individuelle du propriétaire bourgeois et sanctionnait socialement sa capacité à participer activement à la détermination de la destinée de sa société – a été institutionnellement séparée de la personne de l'entrepreneur afin d'acquérir, dans l'entreprise capitaliste comme telle, une existence socialement autonome et juridiquement reconnue grâce au statut de personne morale. Plus qu'une simple variation sur un même thème (ou sur une même « catégorie » de la pratique), ce passage de la propriété individuelle bourgeoise à la propriété corporative a été crucial :

« Formellement donc, la propriété corporative se différencie de la propriété bourgeoise en tant que l'entreprise acquiert, par le biais de la personnalité morale, une existence juridiquement et économiquement séparée de celles de ses actionnaires. Personne, elle peut exercer elle-même un droit de propriété, contracter et devient " responsable " de ses actes dans l'exercice de ce droit de propriété et de cette liberté de contracter. » (Pineault, 2000 : 18)

Cette autonomisation socialement et juridiquement reconnue de la propriété dans l'entreprise capitaliste a non seulement, du point de vue de la logique formelle de développement du système capitaliste, levé les obstacles au libre cours du procès de concentration du capital américain initié à partir de la moitié du XIX^e siècle, mais elle a surtout permis à l'entreprise, comme le sous-tend le propos de Pineault, *de séparer formellement et de rationaliser efficacement deux fonctions essentielles*

dans le maintien et la reproduction du sujet capitaliste, fonctions qui étaient auparavant réunies dans la personne du bourgeois : d'une part, la fonction *entrepreneuriale*, désignant la capacité effective de combiner et d'intégrer les divers facteurs liés aux procès de production et d'échange capitalistes, et d'autre part, la fonction *financière*, renvoyant à l'ensemble des opérations visant à mobiliser les conditions financières de la fonction entrepreneuriale de la corporation. Il se trouve que c'est précisément cette différenciation fonctionnelle institutionnellement sanctionnée par la reconnaissance de la propriété corporative qui a en quelque sorte structuré le déploiement de la puissance organisationnelle au XX^e siècle et qui a si clairement caractérisé la mutation structurelle du capitalisme industriel « classique » vers le capitalisme managérial organisé (Berle et Means, 1968 ; Chandler, 1988). Nous verrons plus loin que l'implantation et la sophistication des systèmes de contrôle déployés par les corporations financières sur les corporations industrielles à partir de la fin du XX^e siècle constituent l'une des « conséquences » contemporaines les plus caractéristiques du devenir réel de cette différenciation fonctionnelle du sujet capitaliste.

2.1 Signification de l'autonomisation de la propriété corporative

Cette différenciation fonctionnelle entre l'organisation de la production et les opérations financières de l'entreprise a permis le développement de deux dynamiques à caractère systémique au sein de l'organisation, dynamiques qui ont historiquement convergé dans le maintien et la reproduction de la puissance organisationnelle de l'entreprise capitaliste. C'est précisément le développement conjoint de ces deux dynamiques qui a consommé la rupture avec le capitalisme entrepreneurial, puisqu'en devenant le lieu où allaient désormais s'initier et se boucler les procès de valorisation et d'accumulation du capital, l'organisation *en tant que telle* devenait pour elle-même sa propre fin (Pineault, 2000 : 21). Pour résumer schématiquement la manière dont ces fonctions financières et entrepreneuriales se sont déployées au sein du capitalisme corporatif managérial, il est possible d'affirmer

« (qu') à la propriété "active" de l'entrepreneur-capitaliste, se substitue la propriété "passive" de l'actionnaire, alors que l'exercice de la capacité de commandement sur autrui est distribuée de manière diffuse et mouvante parmi les "employés

corporatifs ", sur une base de compétence technique et de responsabilité pragmatique » (Freitag, 1999 : 255).

D'abord, concernant la propriété « passive », Freitag soutient que c'est dans sa fragmentation et son extension potentiellement illimitées qu'a pu se consolider la puissance entrepreneuriale des managers, dans la mesure où le processus de fractionnement et de « liquéfaction » de la propriété détenue sous la forme de titres a favorisé la massification, l'anonymat et la perte de poids organisationnel des actionnaires individuels en regard des grandes orientations productives de l'entreprise⁷. Ne détenant pas les connaissances technoscientifiques nécessaires pour diriger l'organisation de la production de masse et ne disposant pas, individuellement, d'une proportion suffisante d'actions de l'entreprise pour contraindre le management à agir dans une direction ou dans l'autre, les actionnaires individuels ont davantage été intégrés fonctionnellement à l'entreprise comme des « investisseurs » anonymes⁸.

⁷ Analysé selon la fameuse théorie du contrôle et de la propriété (Berle et Means, 1968 [1932]), ce processus a été compris par Adolf A. Berle (dans *La réorganisation de l'économie américaine*, Paris, PUF, 1965) comme le signe déterminant d'une tendance à la déconcentration du contrôle au profit de l'extension de la propriété, tendance au cœur de ce qui devait constituer la spécificité de la « république économique américaine », soit la répartition de la richesse collective par le truchement de la liquéfaction progressive de la propriété en titres : « En échange de l'abandon d'une participation active à la gestion de la propriété, la plupart des propriétaires souhaitèrent, cherchèrent et obtinrent une nouvelle sorte de propriété – actions ou obligations – qui avait une grande liquidité. Étant liquide, elle était complètement passive. Cette forme de propriété – valeurs et notamment actions de sociétés – représente probablement aujourd'hui (ou tout au moins est donnée comme représentant) plus de la moitié de toute la propriété détenue individuellement aux États-Unis à l'heure actuelle » (p.29) et « L'institution de la propriété passive telle qu'elle est organisée actuellement montre que la chose [la redistribution de la richesse par la liquéfaction de ses titres de propriété] 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 » (p.63).

⁸ C'est donc la nature même de la propriété capitaliste qui se transforme en se différenciant de la propriété personnelle. Comme le souligne Pineault, la propriété capitaliste prendra désormais une forme rentière et financière, plutôt qu'entrepreneuriale. Par ailleurs, on verra plus loin comment les rapports entre les détenteurs de titres et le haut management se transformeront substantiellement avec le développement du système financier, où les actionnaires se verront à leur tour organisés et incorporés dans des fonds institutionnels et des sociétés d'investissement (les « investisseurs institutionnels »), ce qui modifiera, à l'intérieur de l'organisation corporative, le type d'interactions entre les deux « systèmes » en présence.

Ensuite, sur le plan de l'organisation de la production et de l'échange au sein de l'entreprise, Freitag affirme que c'est avec l'émergence de la propriété corporative que le propriétaire-entrepreneur « traditionnel » a laissé la place à un système-expert constitué de spécialistes de l'organisation, entièrement mis au service de l'adaptation de cette dernière à son environnement économique. La constitution de ce corps de managers aux « commandes » de l'entreprise a entraîné des transformations déterminantes au sein même du procès de production capitaliste, parmi lesquelles Freitag retient :

« la maîtrise pratique du procès de travail par les " ingénieurs tayloriens " qui intègrent directement, sur une base scientifique, le travail dans le procès technique de production, abolissant toute l'autonomie dont les travailleurs jouissaient encore au titre de la possession traditionnelle de leur métier ; le développement au détriment du *line* autoritaire, d'un *staff* de gestionnaires qui exercent leur emprise directe et leur contrôle sur les nouvelles sciences de la gestion, de l'organisation et de la communication ; le développement de nouvelles techniques de marketing, de *public relations* ainsi que de formes d'intégration horizontale et verticale assurant la maîtrise de l'accès aux matières premières [...] » (Freitag, 1999 : 255).

En fait, synthétise Freitag, « dans les mains des managers, la puissance et l'autorité directes que le droit de propriété conférait au propriétaire-entrepreneur se convertissent, du même coup, en capacité de contrôle, de planification et de décision fondée sur le savoir-faire technique et la maîtrise de l'" information " » (1999 : 256).

Succédant à la figure du propriétaire-bourgeois comme instance synthétique de l'accumulation capitaliste, l'organisation, en tant qu'elle se présente comme la conjonction de deux fonctionnements systémiques mobilisant de manière impressionnante l'ensemble des savoir-faire technoscientifiques et des connaissances nécessaires à la reproduction des structures de production et de consommation de masse, a constitué le pivot à partir duquel le capitalisme s'est peu à peu restructuré selon une base autre que celle de l'économie nationale. En effet, il se trouve que l'autonomie socialement et juridiquement reconnue à l'entreprise américaine a permis à cette dernière d'obtenir le statut de patrimoine

privé, statut auquel a été rattachée la reconnaissance, par les pouvoirs publics, de l'exercice légitime d'une puissance économique privée (Roy, 1997)⁹. Cette puissance corporative capitaliste, qui étendra progressivement son emprise sur l'ensemble des structures de production, d'échange et de consommation du capitalisme entrepreneurial, va se développer dans les « pores » de la société nationale, société qui conservait encore, jusqu'à la première moitié du XX^e siècle, une capacité effective de régulation politique de l'activité économique de ces entreprises corporatives. Mais, soutient Freitag, le développement politiquement encouragé des marchés financiers où se transigent les titres des corporations selon des réseaux de valorisation de plus en plus autoréférentiels va permettre, d'une part, à ces centres puissants d'accumulation de capital de renforcer leur autonomie organisationnelle à l'interne et, d'autre part, de se redéployer de manière systématique sur une base désormais transnationale. Il faut dire qu'à cette restructuration transnationale du sujet corporatif américain, qui se déploiera massivement des années 1930 aux années 1970, correspondra néanmoins une nouvelle forme de régulation à caractère technocratique¹⁰ des activités des entreprises corporatives : caractérisée, sur le plan national, par l'édification d'un État interventionniste basé sur une doctrine – le keynésianisme – et sur un compromis travail-capital – le régime de la convention collective –, et, sur le plan international, par le système des institutions de Bretton Woods (dont le Fonds monétaire

⁹ C'est entre autres pour cette raison que l'on a baptisé « corporations » les entreprises américaines, corporations qui étaient, à l'origine, des organisations spécialisées d'intérêt collectif (Roy, 1997). Cette désignation n'est pas arbitraire puisqu'elle se rattache – en la réinterprétant – à la tradition des corporations du Moyen-âge. (Pour un aperçu schématique de la sémantique de la corporation, voir Pineault, 2000 : 8-14).

¹⁰ À la suite de Freitag, il faudrait dire qu'au moment où le *New Deal* américain se met en place, l'État va connaître lui aussi une transformation managériale déterminante : « Que ce soit en réponse à la mutation organisationnelle des entreprises capitalistes ou que cela en résulte d'un engagement relativement plus autonome et plus directement politique des instances étatiques – sous la pression du mouvement réformiste ou des lobbies qui se multiplient en se diversifiant et en se spécialisant –, les formes d'intervention de l'État prennent elles aussi un caractère organisationnel. À partir des années 1930, on va assister surtout à la consolidation d'un nouveau mode global de régulation de la société, lequel se substitue progressivement à la forme classique de la régulation politique, institutionnelle et administrative – au sens que Weber avait donné au concept de bureaucratie. » (1999 : 257) Cette mutation à caractère technocratique de l'État change donc considérablement la signification de ce que l'on nomme, par extension, la régulation « politique » du capitalisme corporatif. À ce sujet, voir Freitag, Michel, « Pour une théorie critique de la postmodernité », dans *L'oubli de la société*, Québec, PUL, 2002, pp.74 et suiv.

international et la Banque mondiale), cette régulation du capitalisme managérial a permis aux États d'encadrer « politiquement » le développement de l'autonomisation de ces puissances corporatives jusqu'au milieu des années 1970. Comme le dit Pineault :

« Le système des corporations était ainsi encadré dans un système de régulations politiques ayant pour effet de cloisonner et de réglementer l'activité des entreprises corporatives au nom d'un compromis national entre croissance et justice sociale. L'autonomisation qu'avaient acquise les corporations était ainsi compensée par une régulation interne via le régime de convention collective et externe, via la régulation politique de l'économie par l'État providence et le régime international. »
(2000 : 23)

Aussi gigantesque dans son architecture institutionnelle que précaire dans l'équilibre des forces politiques qu'elle cherchait à établir, cette forme de régulation du capitalisme corporatif organisé a fait l'objet, au tournant des années 1980, d'une série d'assauts menés depuis les instances législatives de deux pays bien positionnés dans la hiérarchie du capitalisme corporatif transnational, les États-Unis et l'Angleterre, assauts qui ont en quelque sorte forcé le double corset normatif de la régulation publique du développement de ces puissances privées. Qu'est-ce à dire ? En fait, non seulement les gouvernements dirigés par Reagan et Thatcher se sont-ils lancés dans une entreprise de démantèlement systématique de la synthèse politique d'après-guerre que représentait l'État providence, mais ils ont surtout tâché de désenchanter les marchés financiers « domestiques » de leurs cadres politico-normatifs respectifs, déstructurant ainsi le projet des instances de régulation monétaro-financière internationales et abolissant, par le fait même, les obstacles à la spéculation financière :

« C'est par le biais de la libéralisation et de la déréglementation financières, et en raison de la place internationale inégalée de Wall Street et de la City, que les gouvernements américains et britanniques ont pu projeter les conséquences de la " révolution conservatrice " mondialement et créer les bases d'un régime d'accumulation à dominante financière. En libéralisant et en décloisonnant leurs systèmes financiers nationaux, en

transformant les circuits de financement de la dette publique (ce qu'on nomme la " titrisation ") et en laissant les marchés fixer le niveau des taux d'intérêt à long terme, ces gouvernements ont créé les fondements de ce que J.-P. Fitoussi (1995) a nommé la " dictature des créanciers ". » (Chesnais, 1997 : 34-35)

Pour être en mesure de saisir ce qui s'est joué – et ce qui se joue toujours – avec cette libération de la logique de développement du capitalisme corporatif organisé dans l'espace définalisé du système financier globalisé, il convient de s'attarder plus particulièrement à la nature et à la signification des mécanismes et des dynamiques organisationnelles ayant concouru à la constitution, depuis la sphère financière, de ce que Freitag désigne comme étant une logique tendanciellement apolitique et systémique de régulation de la pratique économique du sujet corporatif organisé.

3. Investisseurs contre organisateurs. L'assujettissement du capitalisme corporatif organisé aux instances de régulation du système financier et la consolidation de la puissance de la propriété financière organisée.

En se redéployant sur une base transnationale d'abord et en bénéficiant de la déstructuration politique active des cadres normatifs qui leur étaient technocratiquement imposés ensuite, les entreprises corporatives ont vu leur espace d'opération et de développement se déployer sans entraves ; si, sous l'État providence, la logique de développement du capitalisme organisationnel était modulée par un assujettissement aux normes, dispositifs et appareils institués par une gouvernance technocratique nationale et internationale, il apparaît qu'à la fin des années 1970 plus aucun système d'institutions étatiques ou supra-étatiques ne semble chercher à orienter réflexivement le devenir du capitalisme :

« En extrapolant, disons qu'il n'y avait plus de règles du jeu, plus d'arbitre, et que les conditions étaient donc favorables à une expansion illimitée et autoréférentielle, dans un nouvel espace décloisonné, mais aussi, normativement déstructuré. D'introverties qu'elles [les entreprises corporatives] étaient – accumulation interne du capital sous le contrôle managérial –,

elles sont devenues extraverties, portées vers la mobilisation de leur capital propre pour des acquisitions de toute sorte et vers la mobilisation du capital extérieur –" libre –" nécessaire à leur expansion. » (Freitag, 1999 : 265)

C'est précisément sous l'angle de cette libération inédite de la puissance et de la logique autoréférentielle corporative américaine que la signification de la libéralisation des marchés financiers nationaux apparaît clairement : cherchant à se procurer rapidement de nouveaux capitaux étrangers ainsi qu'à « liquéfier » davantage leurs actifs, les entreprises corporatives ont tenté d'obtenir le maximum de valorisation des flux financiers internationaux, notamment en se plaçant massivement en bourse et en convertissant leurs avoirs réels et leurs réserves au service de la spéculation monétaire (Chesnais, 2004). Consolidant en peu de temps une sphère financière qui avait été, durant la trentaine d'années que dura l'encadrement keynésien du capitalisme corporatif organisé, volontairement « aplatie », cette ruée vers l'acquisition de capitaux financiers marqua le développement d'une logique de valorisation et d'accumulation capitaliste à dominante financière, logique qui se trouve à représenter aujourd'hui la pièce architectonique de l'ensemble des autres formes d'accumulation capitaliste (Chesnais, 1997 : 48-49). C'est donc à travers l'analyse de cette sphère financière ainsi que de sa logique opératoire propre que l'on est en mesure de saisir le point nodal, le *nexus*, de l'orientation et du développement du capitalisme contemporain, un capitalisme délocalisé et structuré selon une logique polycentrée d'accumulation et de valorisation capitalistes. Sur quels éléments l'unité systémique de cette sphère s'appuie-t-elle ?

« Elle repose sur l'existence d'un marché des changes proprement mondial (même s'il est situé dans des places financières précises), l'interconnexion des marchés boursiers et surtout des marchés obligataires nationaux, des mécanismes puissants de transfert international des richesses au coeur desquels on trouve la dette publique des pays du tiers monde, mais aussi des pays de l'OCDE. L'une des expressions de cette unicité est la convergence des taux d'intérêts réels à long terme. » (Chesnais, 1997 : 32)

Tous ces éléments participent de la dynamique d'ensemble du développement de l'espace financier mondialisé, espace qui présente, en gros, trois déterminations structurelles particulières : il est en effet *hiérarchisé* – dans la mesure où le système financier américain est en situation d'hégémonie par rapport aux autres –, actuellement *soustrait à toute emprise sacionormative effective* issue d'instances politiquement ou technocratiquement légitimées, et *unifié concrètement* par les transactions régulières des divers opérateurs financiers transnationaux (Chesnais, 1997 : 49).

À partir de cette – trop brève – analyse institutionnelle de la sphère financière, nous pourrions au moins faire l'hypothèse, à la suite de Freitag, que ce sont les opérations menées par chacun de ces éléments et les informations qui ont circulé à l'intérieur de chacune d'elles qui ont conduit à la formation de ce que l'on pourrait appeler, avec Luhmann (1995), un système autoréférentiel et autopoïétique, virtuellement émancipé de toute finalité à caractère substantiel et essentiellement régi par une logique formelle de différenciation basée sur la distinction entre le système et son environnement. Le déploiement de ce système financier par delà l'emprise des sociétés coïnciderait largement, selon Freitag, avec la dynamique de la « globalisation », dans le procès de laquelle la régulation systémique tendrait à assujettir unilatéralement et fonctionnellement les formes antérieures de régulations non seulement capitalistes mais aussi et d'abord sociétales (Freitag, 2005). Nous reviendrons brièvement en conclusion sur la portée de cette hypothèse.

Si l'unité systémique de la sphère financière a notamment été permise par la libéralisation politique des marchés financiers nationaux¹¹, Chesnais affirme que le processus d'intégration internationale et d'interconnexion en temps réel de ces marchés a néanmoins été soutenu par des sujets corporatifs particuliers visant le développement et

¹¹ La mise en place de la globalisation financière repose, nous rappelle Chesnais (2004), sur l'identification désormais classique de trois dynamiques institutionnelles particulières s'intriquant et se renforçant mutuellement : la déréglementation financière et monétaire, le décloisonnement des marchés financiers nationaux et la désintermédiation. Cette dernière se présente comme « le processus suivant lequel les utilisateurs de services financiers satisfont leurs besoins en dehors des institutions et des réseaux traditionnels » (Bertrand et Noyelle, 1990. Cité dans Chesnais, 1997 : 51). Ce processus sera particulièrement important dans la montée en puissance des investisseurs institutionnels, qui est analysée plus loin.

l'autonomisation d'une sphère financière virtuellement émancipée de toute contrainte « oïconomique » : « Le contenu effectif de cette intégration résulte de façon concrète des décisions prises et des opérations effectuées par les gestionnaires des portefeuilles financiers les plus grands et les plus internationalisés. » (Chenais, 1997 : 50) Se démarquant des organisations corporatives qui ont caractérisé le développement du capitalisme managérial américain, ce sont ces nouveaux sujets capitalistes qui ont le plus bénéficié des retombées de la déréglementation des marchés financiers en se spécialisant dans la gestion des flux financiers, véritable pierre angulaire du procès de valorisation et d'accumulation du capitalisme financier. En profitant du décloisonnement des activités économiques induit par l'intégration internationale des marchés financiers, des organisations financières non bancaires – dont des fonds de pension et des sociétés d'investissement par exemple – ont obtenu rapidement un accès aux différents marchés nationaux et ont exercé toute leur puissance combinée pour que l'intégration et l'interconnexion de ces derniers se réalisent le plus efficacement possible. Ces corporations financières, aussi nommées investisseurs institutionnels, vont peu à peu consolider leur hégémonie sur le plan du développement du système financier en accroissant leur emprise sur les mécanismes organisationnels de répartition de la richesse produite à l'échelle internationale. De plus, en se spécialisant dans la gestion spéculative et la transaction des liquidités financières, ces investisseurs institutionnels se sont aménagé une place de plus en plus grande au sein des entreprises corporatives en concentrant les titres de propriété qui étaient, jusque là, dispersés dans la « république économique américaine » :

« Étape finale, ce sont les *stockholders* [*i.e.* les détenteurs de titres] 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. » (Freitag, 1999 ; 260)

Parce que ce phénomène d'incorporation de la propriété passive semble une des voies privilégiées pour comprendre la logique de

l'assujettissement du capitalisme corporatif organisé aux contraintes du système financier, il importe maintenant de regarder de plus près les traits déterminants de cet « acteur » corporatif singulier façonnant concrètement le devenir du capitalisme contemporain.

3.1 Les corporations financières : anatomie d'une puissance émergente du capitalisme globalisé

Au tournant des années 1990, les entreprises corporatives comptant parmi les plus puissantes des États-Unis ont connu de profondes transformations internes : série de congédiements au sein de l'équipe de direction managériale, mises à pied massives d'employés, multiplication des fusions entre grandes corporations, etc. Si l'on peut évoquer pour chacun de ces cas de restructuration, de fusion ou de rachat des circonstances spécifiques afin de les mettre dans leur contexte immédiat, on ne peut saisir la nature de ces transformations sans les rapporter à la logique d'ensemble qui les sous-tend, soit le développement du contrôle des investisseurs institutionnels sur les orientations et la structuration interne des entreprises corporatives. Se présentant sous cinq espèces distinctes (fonds de pensions publics et privés, banques commerciales, compagnies d'assurance, sociétés d'investissement et fondations à caractère philanthropique ou religieux), les corporations financières ont en effet gagné en puissance en organisant systématiquement la propriété liquide de millions d'individus, tournant progressivement la page sur le régime de propriété passive individuelle qui avait marqué une large part du XX^e siècle américain. Pour illustrer très schématiquement cette tendance, Useem (1996 : 25) donne ces chiffres : si, en 1965, 84 % des actions des entreprises corporatives étaient détenues sur une base individuelle et que 16 % étaient gérées par des managers financiers, en 1994, 57 % des titres étaient entre les mains de ces derniers alors que les propriétaires individuels se partageaient 43 % des actions. Concentrant plus particulièrement la propriété corporative entre les mains de leurs managers, ces organisations financières ne se conforment plus, affirme Useem, à l'« impératif catégorique » de Wall Street qui prévalait encore dans les années où dominait le capitalisme managérial – « Tu dois vendre tes parts d'une entreprise qui n'a pas un bon rendement » –, mais suivent désormais les intimations du capitalisme financier ; disposant d'une proportion substantielle des titres d'une organisation, elles cherchent désormais à contraindre les managers d'entreprises (ou *company managers*) peu performantes à opérer de l'intérieur des transformations

favorisant la hausse de la valeur boursière de la corporation, but ultime poursuivi par les *money managers* (Useem, 1996 : 6).

Parmi l'ensemble de ces corporations financières, Useem soutient que ce sont les sociétés d'investissement qui doivent retenir le plus notre attention. Pourquoi ? Parce que les compagnies d'investissement et leurs *money managers* gèrent directement plus d'actifs que n'importe quel autre type d'investisseur institutionnel, et que son rythme de croissance illustre de manière exemplaire la puissance grandissante de ces acteurs financiers non bancaires. Selon Useem, en effet, le taux de croissance des sociétés d'investissement bat tous les autres depuis 1975 :

Tableau 1

Taux de croissance comparés des invest. inst.		
Années	Sociétés d'invest.	Autres
1975-80	21%	13%
1980-85	30%	15%
1985-90	17%	11%

Source : Brancato and Crum, 1993, cité par Useem (1996)

Si, au sens strict, les fonds de pension sont ceux qui gèrent au total le plus d'argent (4,1 trilliards de dollars en 1992, comparativement à 1,3 trilliard de dollars pour les sociétés d'investissement), il apparaît que les acteurs financiers « individuels » les plus puissants se trouvent dans les rangs de ces sociétés. Par exemple, en 1995, *Fidelity Research and Management*, la plus grosse des compagnies d'investissement américaines, gérait un actif de 390 milliards de dollars (comparativement à 3,9 milliards de dollars en 1972) et échangeait 1 milliard de dollars par jour au sein de 1000 entreprises (Useem, 1996 : 255). En outre, en plus de gérer des plans individuels de retraite, ces corporations gèrent tout aussi bien les actifs d'autres institutions. À titre indicatif, en 1993, les sociétés d'investissement géraient 51 % de tous les actifs des différentes institutions faisant des placements, faisant d'eux les plus puissants et les plus influents investisseurs. Enfin, mentionnons que la consolidation de ces compagnies a généré toute une « industrie » de la cotation et du renseignement sur la performance des différents fonds. Par exemple, la firme de cotation *Morning Star* a analysé, en 1995, 6512 fonds sous toutes leurs facettes organisationnelles (historique des performances de l'organisation, taux de rendement moyens, composition de l'équipe de

direction et du *middle company management*, etc.) et a livré des cotes d'appréciation générale : cinq étoiles sont allées, cette année-là, à *Fidelity Magellan Fund*.

Ces sociétés d'investissement, à l'instar des autres types d'investisseurs institutionnels, ont substantiellement modifié les structures générales d'opération des directions d'entreprises corporatives, directions étant désormais confrontées à des *money managers* susceptibles d'influencer de manière décisive l'intégration de ces corporations au sein des nouveaux réseaux globaux de valorisation capitaliste. Afin de cerner la nature des contraintes provenant de ces acteurs financiers, nous reprendrons de l'analyse d'Useem quatre grandes transformations qui ont marqué les entreprises corporatives des années 1990 et qui portent la marque de l'emprise de la sphère financière sur le développement du capitalisme productif en général et corporatif en particulier.

3.1.1 Les mécanismes de représentation des investisseurs au sein du management

Les investisseurs institutionnels ont réussi à obtenir l'établissement de mécanismes formels et informels visant à faire pénétrer le point de vue des acteurs de la sphère financière au sein des différentes instances déterminantes de la corporation. Parmi ces mécanismes, mentionnons la désignation, par le conseil d'administration, d'un haut manager chargé des relations avec les investisseurs, la tenue régulière de rencontres consacrées au *lobbying* intensif des financiers et la proportion croissante de votes détenus par les *money managers* lors des assemblées annuelles des actionnaires de la compagnie, favorisant le déclenchement de batailles rangées (*proxy fights*) contre certaines des propositions et orientations du management corporatif.

3.1.2 La compression de la force de travail et la réingénierie de la corporation

Plus que jamais auparavant, la réduction constante des coûts d'opération, la flexibilisation accrue du procès de production et des licenciements réguliers d'employés constituent, pour les corporations financières, des signes recherchés d'une compagnie performante. L'un

des principaux soucis des corporations financières lorsqu'une compagnie affiche des résultats peu satisfaisants est de viser à limiter la taille du salariat ; les *money managers* n'ayant aucun contact véritable avec les travailleurs des compagnies dont ils sont les propriétaires, les employés ne représentent pour eux, plus souvent qu'autrement, qu'une colonne de dépenses devant être sans cesse comprimée. Faisant des pressions inégalées depuis le début des années 1990 sur les directions d'entreprises pour qu'elles opèrent des réductions immédiates de leurs coûts de production, les investisseurs institutionnels ont joué un rôle déterminant dans les licenciements massifs qui ont eu cours tout au long des années 1990. Useem (1996 : 145) illustre ce processus avec quelques statistiques : en 1993, Philipp Morris a licencié 8 % de ses employés, Xerox, 10 %, U.S. West 14 % et Warner Lambert 16 %. Si plus de 30 000 employés ont été mis à pied au cours de cette année seulement par les grandes corporations afin de satisfaire leurs actionnaires corporatifs, ces derniers ont maintenu et augmenté la pression. En effet, l'année suivante, GTE a annoncé le départ de 17 000 employés et Delta Airlines congédia 15 000 travailleurs ; en 1995, Chemical and Chase Manhattan mit à pied 12 000 employés au moment de sa fusion ; en 1996, ATT a annoncé le licenciement de 40 000 employés.

À ces licenciements massifs est venue correspondre une demande complémentaire de la part des investisseurs institutionnels, soit celle d'adapter le procès technique de production à des structures de demandes et de financement issues de la compétition à l'échelle internationale. Pour ce faire, les dirigeants d'organisations capitalistes ont, soutient Pineault (2000 : 23), peu à peu cherché à faire éclater le régime de la convention collective, issu du compromis fordiste, afin de permettre un maximum de flexibilisation du procès de travail : « Une des premières mesures des États néolibéraux fut, en effet, d'appuyer la volonté des élites économiques (les directions d'entreprises) de casser la puissance du régime de la convention collective, afin de "flexibiliser " le travail. » (Cerny, 1997)

3.1.3 Les stratégies d'affaires et les perspectives de développement corporatif

Les stratégies déployées par les corporations pour rivaliser au sein d'une compétition internationale constituent le socle à partir duquel elles

peuvent se maintenir à flot et se développer. Les stratégies définissent la structure organisationnelle, de la gestion des différentes branches de production aux politiques de ressources humaines, du type de planification financière aux projets de diversification économique. Plus particulièrement, si la diversification des branches d'activité économique d'une corporation constituait le signe d'une bonne stratégie corporative au cours des années 1960, il semble clair que les années 1980-1990 ont sonné le glas pour ce genre d'entreprise ; c'est que les puissances de Wall Street demeurent dorénavant généralement dubitatives lors de l'acquisition d'une nouvelle branche d'industrie étrangère à celle de la branche « mère » de la corporation, et réagissent « positivement » lors des dé-diversifications. À ce titre, Useem rapporte les résultats d'une étude portant sur 16 annonces de dé-diversification de compagnies hautement diversifiées, entre 1980 et 1988 qui a relevé le fait que la valeur du titre des compagnies a bondi en moyenne de 3 à 4 % (1996 : 153).

3.1.4 La gouvernance corporative

En réponse aux pressions menées par les investisseurs institutionnels pour obtenir davantage de poids organisationnel au sein des entreprises corporatives, les *company managers* ont remodelé leurs politiques internes de « gouvernance ». Selon Useem, trois mécanismes ont été, avec un degré inégal de succès, implantés au sein de la corporation suite à ces pressions : 1) le vote secret aux assemblées des actionnaires (afin de contrer les possibilités de *lobbying* de la part de la direction d'entreprise sur certains investisseurs indécis) a été institué de manière graduelle dans les années 1990 ; 2) La création de comités indépendants (afin d'établir un contrepoids organisationnel contre le management), qui se sont développés à un rythme rapide en l'espace de 10 ans (1982-1992). Parmi ces comités mentionnons celui sur les nominations des membres de la direction corporative, sur les compensations financières et sur la vérification comptable ; 3) La multiplication des *classified boards* (conseils d'administration dotés de mesures pour contrer des manœuvres intempestives de la part d'actionnaires particulièrement « actifs ») qui, avec d'autres mécanismes organisationnels protégeant le management corporatif d'offres d'achat ou de propositions hostiles, fait partie de la forte réaction des directions

d'entreprise à la puissance grandissante des propriétaires institutionnels de titres.

Conclusion

Ces quatre grandes transformations structurelles, si elles ne sont pas uniquement dues aux fortes pressions des *money managers*, s'inscrivent néanmoins indubitablement dans la dynamique de la financiarisation du capitalisme, où ce sont désormais les circuits financiers de valorisation du capital qui déterminent les formes antérieures d'accumulation capitaliste. La consolidation de ces réseaux financiers par dessus la tête des directions managériales d'entreprises corporatives « traditionnelles » et le développement de la puissance des organisations financières qui en bénéficient le plus, ont peu à peu généré ce qu'Useem nomme une division au sein de la « maison » corporative, « maison » qui avait, depuis la seconde moitié du XX^e siècle, été relativement unie :

« Les cercles corporatifs aux États-Unis n'ont jamais été façonnés par une même culture, une même vision et définis selon des critères clairs qui délimiteraient l'environnement des managers, comme c'est le cas dans d'autres pays. Mais ils ont acquis un sens de la familiarité, un sens de la réciprocité. »
(Useem, 1996 : 268. trad. libre)

En fait, si cette « éthique » commune correspondait à une position structurellement similaire au sein du développement du capitalisme organisé, il se trouve que le déploiement des investisseurs institutionnels a changé la donne puisque ces derniers ne font plus face aux mêmes réalités que les *company managers* : la gestion des flux monétaires remplace celle des ressources humaines et les « innovations » ne signifient pas tant le développement d'un nouveau produit destiné à la consommation de masse que la spéculation sur de nouveaux créneaux d'investissement. La gestion de la productivité n'étant pas la même chose que la gestion des flux financiers, les *money managers* se posent plus souvent qu'autrement en porte-à-faux face aux normes productives du capitalisme organisé. Même si les *money managers* pouvaient, de par leur statut de hauts dirigeants, faire partie de ces *inner circles*, où des personnalités des milieux des affaires, de la politique et du spectacle organisés se rencontrent et partagent une « culture commune », ces

éminences financières ne pénètrent pas dans ces cercles. Si, pour Useem, cela se produit essentiellement pour des raisons professionnelles – «L'intimité altère le jugement et la familiarité entrave l'analyse rationnelle. C'est en succombant à ces deux pièges que l'on perd des clients et des bénéficiaires indirects. Plus que la proximité, la prise de distance sociale est le signe évident du professionnalisme » (1996 : 269. trad. libre) –, nous soutenons en fait que cela est plutôt l'indice d'un clivage structurel plus large se développant à mesure que le régime d'accumulation capitaliste à dominante financière se consolide, clivage qui se structure non pas sur le mode de la différenciation « culturelle » entre deux types de management mais de manière principalement organisationnelle-structurelle : des projets tels que l'Accord Multilatéral sur les Investissements (AMI) ont signalé que les investisseurs sont en quête d'un lieu de reconnaissance technocratique explicite des contrôles qu'ils exercent de manière encore diffuse à partir du système financier globalisé¹².

Ceci dit, à travers les multiples opérations particulières menées par les instances décisionnelles des corporations financières et à travers les intérêts poursuivis par le groupe d'individus sachant tirer profit du développement exponentiel de la puissance de ces dernières, il est possible de retracer les médiations par lesquelles un nouveau mode de régulation du système capitaliste étend son emprise. En fait, comprendre la signification des transformations contemporaines du capitalisme correspond à saisir dialectiquement les modalités par lesquelles s'est « radicalisée » en quelque sorte la logique organisationnelle de développement du capitalisme corporatif managérial, radicalisation par la voie de laquelle la régulation systémique *interne* de l'organisation a finalement été libérée de son encastrément normatif pour s'extravertir sans entraves par-delà la réalité « oïconomique » des sociétés, dans les réseaux et instances fonctionnelles du système financier globalisé. Ce libre déploiement a entraîné – et entraîne toujours – dans son mouvement destructurant 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 :

¹² Voir l'ensemble des analyses contenues dans Freitag, Michel et É. Pineault (1999).

« L'organisation se devait de contrôler son environnement tout en s'y adaptant. Il s'agissait encore essentiellement d'un environnement social, économique et politique. Mais 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 les organisations encore individualisées, 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 » (Freitag, 1999 ; 268).

On a vu que c'est par le biais du double procès de dépassement de la régulation organisationnelle caractérisant le capitalisme corporatif – soit le projet néolibéral de dissolution idéologico-politique du système des institutions internationales et la libération de la logique formelle de reproduction élargie de la puissance de l'organisation – que les fonctionnements systémiques de la sphère financière globalisée ont pu, pour Freitag, acquérir toute l'autonomie de leur capacité opératoire et ont cherché à transformer les médiations institutionnelles et organisationnelles antérieures afin d'en infléchir la nature et la signification.

C'est en ce sens que la théorie des systèmes de Niklas Luhmann constitue, selon Freitag, la description « sociologique » la plus réaliste de la logique ayant cours dans le système financier globalisé : caractérisé d'abord par la différence qu'il établit avec son environnement, un système pour Luhmann se maintient sur la base d'opérations qui lui sont propres et qui assurent la reproduction de cette différence, de manière à assurer la clôture opérationnelle de ce système en même temps que son ouverture sur son environnement. Ne saisissant et ne s'adaptant à ce dernier que sur la base des informations qu'il est en mesure de sélectionner et de décoder à partir de ses propres opérations, un système n'est en mesure de « gérer » la complexité induite en lui par cette internalisation de son environnement qu'en se différenciant en sous-

systèmes fonctionnels de plus en plus spécialisés, qui deviennent à leur tour des entités autoréférentielles et autopoïétiques (Luhmann, 1995).

À la différence de la théorie luhmannienne qui fait de la différence système - environnement la clef de voûte de l'explication du mode de formation de toutes les sociétés historiques, Freitag quant à lui y voit là l'expression positive d'un mode de régulation opérationnel et définalisé de la pratique qui se déploie depuis les instances de la globalisation financière. Pour le fonctionnement systémique de cette dernière, envisagé sous l'angle de la théorie luhmannienne des systèmes, les finalités culturelles et politiques que les sociétés humaines sont susceptibles de vouloir imposer au développement du système financier ne représentent en effet qu'une « irritation » de la membrane opérationnelle de ce système, « irritation » provenant de son « environnement » immédiat. En fait, et plus fondamentalement, c'est dans la contestation vigoureuse qu'un système fonctionnel particulier de la société contemporaine – par exemple, en termes luhmanniens, le « système politique » – puisse prétendre orienter de manière décisive le développement de n'importe quel autre système social – disons le système financier-, que la théorie luhmannienne des systèmes peut être saisie comme l'expression sophistiquée et entièrement assumée des tendances anti-politiques qui ont cours depuis le tournant des années 1980, tendances qui se caractérisent par le projet d'une dissolution des capacités institutionnelles des sociétés politiques face à la puissance des organisations privées.

Cependant, s'agissant d'un processus tendanciel, 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 « fatal » : pour Freitag, la libération du système financier a nécessité et nécessitera l'appui d'une idéologie – telle que 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 nationales 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 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.

François L'Italien
Candidat au doctorat en sociologie
Université Laval

* * *

Bibliographie

- BERLE, Adolf A. (1965), *La réorganisation de l'économie américaine*, Paris, Presses Universitaires de France.
- BERLE, Adolf A. et G. MEANS (1968 [1932]), *The Modern Corporation and Private Property*, New-York, Harcourt, Brace and World.
- CASTEL, Robert (1995), *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Paris, Fayard.
- CASTEL, Robert et Claudine HAROCHE (2001), *Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi*, Paris, Fayard.
- CHANDLER, Alfred J. (1988 [1977]), *La main visible des managers. Une analyse historique*, Paris, Économica.
- CHESNAIS, François (2004), « Le capital de placement : accumulation, internationalisation, effets économiques et politiques », dans : François CHESNAIS (dir.), *La finance mondialisée*, Paris, La Découverte.
- CHESNAIS, François (1997), *La mondialisation du capital*, Paris, Syros, 1997.

- FREITAG, Michel (2005), « L'avenir de la société : globalisation ou mondialisation ? », *Société*, n° 24-25.
- FREITAG, Michel (2003), « De la Terreur au Meilleur des mondes. Genèse et structure des totalitarismes archaïques », dans : Daniel DAGENAIS (dir.) : *Hannah Arendt, le totalitarisme et le meilleur des mondes*, Québec, Presses de l'Université Laval.
- FREITAG, Michel (2002), « Les métamorphoses de la culture », dans : Michel FREITAG, *L'oubli de la société*, Québec, Presses de l'Université Laval.
- FREITAG, Michel (2002), « Pour une théorie critique de la postmodernité », dans : Michel FREITAG, *L'oubli de la société*, Québec, Presses de l'Université Laval.
- FREITAG, Michel (1999), « La globalisation contre les sociétés », dans : FREITAG, Michel et É. PINEAULT (dirs.), *Le monde enchaîné*, Québec, Nota bene.
- FREITAG, Michel (1981), « Théorie marxiste et question nationale : autopsie d'un malentendu », *Pluriel*, n° 26.
- GAGNÉ, Gilles (1999), « À propos d'un barbarisme et de son personnage », dans : FREITAG, Michel et É. PINEAULT, *Le monde enchaîné*, Québec, Nota bene.
- GAGNÉ, Gilles (1998), « Les rapports de l'État et du citoyen », *Société*, n° 18-19.
- HOBBSBAWM, Eric J. (1988), *L'Ère des révolutions*, Bruxelles, Éditions Complexe.
- LOCKE, John (1994 [1689]), *Second traité du gouvernement*, Paris, Presses Universitaires de France.
- LUHMANN, Niklas (1995), *Social Systems*, Stanford, Stanford University Press.

- PINARD, Rolande (2000), *La révolution du travail. De l'artisan au manager*, Montréal, Liber.
- PINEAULT, Éric (2000), *Corporation, propriété et capitalisme*, Rapport de recherche, GRADiP-UQÀM.
- ROY, William G. (1997), *Socializing Capital*, Princeton, Princeton University Press.
- USEEM, Michael (1996), *Investor Capitalism*, New York, Basic Books/Harper Collins.
- USEEM, Michael (1984), *The Inner Circle*, New York, Oxford University Press.