

Quelle « vérité » du « management » sur les plans théorique et pratique pour la pensée marxiste ?

Auteur : François DE MARCH

IRG – EA 2354 – Université de Paris-Est

L'objet de cette communication est de réfléchir sur la façon dont une pensée inspirée par Marx peut appréhender le management ou les sciences de gestion aujourd'hui. Quelle place leur accorder entre science et idéologie ? Ce n'est qu'une première ébauche qui appelle la discussion. Compte tenu de la dimension nécessairement réduite d'une telle communication, il s'agit surtout d'un cadre de réflexion suggérant une démarche méthodologique et demandant des étoffements ultérieurs.

La réflexion pourra s'articuler en trois temps. D'une part, elle s'inspirera de l'approche des « sciences sociales » par le marxisme en montrant leur origine très différente : universitaire pour les premières et lié aux luttes du mouvement ouvrier pour le second. Dans un deuxième temps, il s'agira de s'interroger sur l'articulation dans l'œuvre de Marx entre la critique de l'économie politique et le management comme effectuation concrète par les différents capitaux des lois mises en évidence par cette critique. Enfin dans un troisième temps, on se demandera quels thèmes managériaux pourraient constituer une actualisation de la critique de l'économie politique contemporaine.

1. Marxisme et « sciences de gestion » : une approche générale par la critique des « sciences sociales »

Pierre Fougereyrollas (1979, p. 175) rappelle que selon Lénine, si le marxisme était né de trois sources, la philosophie classique allemande, l'économie politique anglaise et le socialisme français, il n'était réductible à aucune discipline universitaire existante. Il mettait de plus en cause *« la division intellectuelle du travail qui a séparé et continue à séparer dans nos Universités les recherches des économistes de celles des sociologues et des historiens, ainsi que la prétention des divers spécialistes d'atteindre à une objectivité scientifique »*

globale indépendamment de la lutte des classes inhérente à nos sociétés et constitutive de leurs divers aspects » (Fougeyrollas, 1979, p. 175).

Si la question de l'interdisciplinarité ou de la pluridisciplinarité traverse les sciences de gestion (Martinet, Pesqueux, 2013), et peut être considérée comme une ouverture indispensable vers une approche scientifique des situations de gestion, la reconnaissance de la lutte des classes, et associée à cette question, celle de l'exploitation du travail par l'extorsion de la plus-value, est en revanche le point aveugle de la plupart des recherches et travaux. Les raisons sont multiples. La première est d'abord la censure ou l'autocensure exercée par les chercheurs eux-mêmes. La lutte qui fut menée en économie contre les économistes marxistes (Cf. exemple de la revue *Critique de l'économie politique* (Salama, 2017)) montre la difficulté de pouvoir mener des travaux critiques dans les disciplines universitaires. Les soucis de carrière, légitimes, sont un frein à une pensée totalement libre et ne sont pas nouveaux. Une autre difficulté tient au fait que la gestion est d'abord tournée vers ceux « d'en haut » pour reprendre l'expression d'Yvon Pesqueux (2002, p. 31), même si les concepts comptables et financiers sont aussi utilisés par les cabinets d'expertise travaillant pour les élus du personnel et les délégués syndicaux. Mais la gestion concerne d'abord des entreprises capitalistes. Des courants critiques existent toutefois surtout dans des revues et publications anglaises (les « critical management studies » parmi lesquelles certaines se réclament du marxisme). Par ailleurs, la chute de l'URSS et l'ouverture de la Chine à la pénétration du capital (même si elle est restée maîtrisée) ont correspondu à l'entrée d'une nouvelle période sur le plan culturel dans laquelle les économies de marché ont été déclarées l'horizon indépassable des sociétés y compris par des partis politiques constitués à l'origine par le mouvement ouvrier marxiste (social-démocratie, partis communistes). Enfin, il ne faut pas négliger l'influence du management lui-même qui « *sur le plan idéologique et symbolique (...) s'est évertué à faire apparaître la lutte des classes comme obsolète et révolue et à promouvoir la représentation d'une société française plus consensuelle, apaisée et confrontée à de nouveaux défis extérieurs, comme celui de la guerre économique dans le cadre de la mondialisation* » (Linhart, 2011, p. 90).

Si on veut solliciter la pensée de Marx pour conduire des recherches en économie et gestion, il faut revenir sur sa méthode de pensée. Son originalité tient aux éléments suivants :

- Le matérialisme historique rompt avec la tradition philosophique qui part des idées et des concepts pour expliquer les comportements réels des hommes. A l'inverse, il affirme que c'est en produisant leurs moyens d'existence que les hommes produisent leur vie matérielle elle-même mais aussi la conscience qu'ils en ont :

« En produisant leurs moyens d'existence, les hommes produisent leur vie matérielle elle-même (...) Ainsi les individus manifestent-ils leur vie, ainsi sont-ils. Ce qu'ils sont coïncide donc avec leur production, avec ce qu'ils produisent aussi bien qu'avec la façon dont ils la produisent. Ainsi ce que sont les individus dépend des conditions matérielles de leur production (...) La production des idées, des représentations, de la conscience est, de prime abord, directement mêlée à l'activité et au commerce matériel des hommes (...) Il en va de même de la production intellectuelle telle qu'elle se manifeste dans le langage de la politique, des lois, de la morale, de la religion, de la métaphysique, etc., d'un peuple. Ce sont les hommes qui sont les producteurs de leurs représentations, de leurs idées, etc., mais ce sont les hommes réels, œuvrant, tels qu'ils sont conditionnés par un développement déterminé de leurs forces productives (...) La conscience ne peut jamais être autre chose que l'être conscient, et l'être des hommes est leur procès de vie réel. Si, dans toute l'idéologie, les hommes et leur condition apparaissent sens dessus dessous comme dans une *camera obscura*, ce phénomène découle de leur procès de vie historique, tout comme l'inversion des objets sur la rétine provient de leur processus de vie directement physique » (Marx, 1845-1846, p. 1055-1056)

- La vérité ou la justesse d'une théorie ne peut être que pratique, ce qui renvoie les discussions de certains épistémologues en sciences sociales (y compris ceux qui se réclament du marxisme comme Althusser (Althusser, Balibar, 1973)) à des propos au mieux inutiles :

« La question de savoir si le penser humain peut prétendre à la vérité objective n'est pas une question de théorie, mais une question *pratique*. C'est dans la pratique que l'homme doit trouver la vérité, c'est-à-dire la réalité et la puissance, l'ici-bas de sa pensée. La querelle de la réalité ou de l'irréalité du penser –qui est isolé de la pratique- est un problème purement scolastique » (Marx, 1845, p. 1032).

- L'exposé des lois du capital doit procéder d'un double mouvement, un mouvement inductif préalable pour abstraire des concepts de l'observation de la réalité concrète puis un mouvement inverse déductif permettant la reproduction du concret pensé grâce à l'articulation dialectique des concepts dégagés par l'induction préalable (Marx,

1857). C'est la méthode que Marx a essayé de suivre dans *Le Capital*, son œuvre maîtresse.

Les sciences de gestion sont définies comme une discipline de l'action collective organisée (Martinet, Pesqueux, 2013, p. 30-36 ; Hatchuel, 2007 ; 2008) donc pratique (« La question des pratiques est centrale en sciences de gestion » (Martinet, Pesqueux, 2013, p.60)) ce qui leur donne un intérêt particulier pour des travaux marxistes. Même si de nombreux travaux recèlent des biais idéologiques, les sciences de gestion présentent l'avantage de ne pas être soumises à un paradigme unique ou ultradominant comme c'est le cas en économie avec la théorie néo-classique.

Toutefois, du point de vue du marxisme, les sciences de gestion comme les autres sciences sociales ne sont pas de véritables sciences (comme les sciences de la nature peuvent l'être) quelles que soient l'honnêteté des chercheurs et la finesse de leurs méthodes, parce que « *la connaissance scientifique des processus sociaux est inséparable des luttes contemporaines tendant à détruire les bases de l'exploitation du travail social et à abolir l'aliénation historique dont l'opacité des faits sociaux est un effet* » (Fougeyrollas, 1979, p. 169).

Pour autant, cela ne signifie pas qu'elles soient dénuées de toute vérité scientifique, elles sont au contraire susceptibles de produire des vérités partielles par-delà les déformations idéologiques qui les accompagnent.

Dans cette communication, nous allons tenter d'intégrer certaines de ces vérités partielles à la compréhension de l'évolution contemporaine du mode de production capitaliste, donc aux lois du capital.

Pour nous aider dans cette démarche, nous allons d'abord nous interroger sur la présence dans l'œuvre de Marx de thèmes gestionnaires en relation avec sa critique de l'économie politique.

2. Critique de l'économie politique et « management » dans l'œuvre de Marx

Il y a deux domaines des « sciences de gestion » qui sont évoqués dans l'œuvre de Marx et qui vont nous permettre de réfléchir à la place du « management » dans sa critique de l'économie politique.

2.1. Les managers dans l'œuvre de Marx

Le terme de management n'est pas utilisé par Marx, mais on trouve à plusieurs reprises celui de « managers » dans le livre III du *Capital* consacré à la division du profit entre intérêt et profit d'entreprise. Dès le livre I, Marx introduit la notion de direction de l'entreprise capitaliste comme conséquence de l'apparition de la coopération, « *point de départ historique de la production capitaliste* » :

“La production capitaliste ne commence en fait à s'établir que là où un seul maître exploite beaucoup de salariés à la fois, où le processus de travail, exécuté sur une grande échelle, demande pour l'écoulement de ses produits un marché étendu. Une multitude d'ouvriers fonctionnant en même temps sous le commandement du même capital, dans le même espace (ou si l'on veut sur le même champ de travail), en vue de produire le même genre de marchandises, voilà *le point de départ historique de la production capitaliste*. » (Marx, 1867, p. 859).

La coopération permet, écrit-il, une efficacité plus grande de la production que celle de la somme d'individus isolés. La puissance de la force commune réside d'abord dans « *une émulation et une excitation des esprits animaux* » qui font que les individus produisent plus lorsqu'ils sont regroupés que lorsqu'on additionne les travaux du même nombre d'individus travaillant séparément. Elle assure aussi le raccourcissement du temps nécessaire à la confection des produits quand les ouvriers agissent simultanément pour réaliser un travail complexe regroupant différentes tâches. Elle permet également une économie des instruments de travail par leur utilisation en commun. La productivité du travail est augmentée. La force productive naissant de la coopération est une force du travail social :

“En agissant conjointement avec d'autres à des fins communes et d'après un plan concerté, le travailleur efface les bornes de son individualité et développe sa puissance comme espèce.” (*Ibid.*, p. 867).

Avec la coopération, le caractère de l'homme comme animal social s'exprime ouvertement.

L'étendue de la coopération, c'est-à-dire le nombre de travailleurs assemblés dépend de la grandeur du capital avancé pour l'achat de l'usage des forces de travail. Elle dépend du degré de concentration des moyens de production entre les mains de capitalistes individuels. Il y a un montant minimum de capital avancé pour que le patron puisse transférer le travail manuel à ses ouvriers, de même il y a un montant minimum de capital pour transformer les travaux

individuels en travail social par la coopération. Cela a des conséquences sur le mode de direction (Marx parle de « commandement ») que le capital exerce sur le travail. Au début du capital, cette direction est purement formelle et résulte de la simple relation de travail : l'ouvrier qui ne possède pas les moyens de travail pour travailler à son propre compte a vendu l'usage de sa force de travail au capitaliste qui peut ainsi lui donner des ordres. Mais avec la coopération entre de nombreux ouvriers salariés, le commandement change et devient une fonction nécessaire pour l'exécution du travail, une condition réelle :

“Tout travail social ou commun, se déployant sur une assez grande échelle, réclame une direction pour mettre en harmonie les activités individuelles.” (Marx, 1867, p. 869)

Mais cette fonction de « direction, de surveillance et de médiation » a une double nature dans l'entreprise capitaliste. Elle n'est pas seulement technique, elle vise aussi à extraire la quantité la plus grande de plus-value, « la plus grande exploitation possible de la force de travail » (*Ibid.*, p. 870) :

“A mesure que la masse des ouvriers exploités simultanément grandit, leur résistance contre le capitaliste grandit, et par conséquent, la pression qu'il faut exercer pour vaincre cette résistance.” (*Ibid.*, p. 870).

Cette fonction de direction dans le mode de production capitaliste repose sur l'antagonisme entre l'exploiteur et l'exploité. Elle implique la lutte entre les deux classes sociales. Elle est nécessairement « *despotique* » :

“Les formes particulières de ce despotisme se développent à mesure que se développe la coopération” (*Ibid.*, p. 871).

Le travail de surveillance, assuré au départ par le capitaliste individuel, va être délégué, à mesure de l'agrandissement du capital et de la force de travail collective qu'il exploite, à une catégorie particulière de salariés, des « *officiers supérieurs (directeurs, gérants) et des officiers inférieurs (surveillants, inspecteurs, contremaîtres) qui pendant le processus de travail, commandent au nom du capital* » (*Ibid.*, p. 871).

La première étape suivant la coopération simple sera la concentration des ouvriers dans des manufactures. Le but recherché par le capitaliste sera la hausse de la productivité du travail grâce à la division du travail à l'intérieur de la manufacture et à la transformation des ouvriers en ouvriers parcellaires. Elle permet une division hiérarchique des ouvriers à laquelle correspond une échelle graduée des salaires. Elle engendre aussi une division selon la

qualification de la force de travail de chacun (division entre travail simple et travail complexe). Pour les ouvriers non qualifiés les frais d'apprentissage sont réduits à néant et contribuent à la baisse de la valeur de la force de travail donc à l'accroissement de la plus-value pour le capital. Outre les « *pathologies industrielles* » et « *un certain rabougrissement de corps et d'esprit* » engendrés par cette parcellisation des tâches, Marx insiste sur le fait que « *ce n'est pas seulement le travail qui est divisé (...), c'est l'individu lui-même qui est morcelé et métamorphosé en ressort automatique d'une opération exclusive.* » (Ibid., p. 903). Le travailleur collectif résultant de la combinaison de nombreux travailleurs parcellaires dans la manufacture correspond à une augmentation de la force productive sociale mais celle-ci appartient au capitaliste et elle semble naître du capital lui-même en dépossédant les travailleurs de leurs forces productives individuelles.

Avec le machinisme et la grande industrie, on passe de la manufacture à la fabrique. L'augmentation de la plus-value absolue recourt moins à l'augmentation de la durée du travail (limitée par les luttes ouvrières et les lois sociales) qu'à celle de l'intensification du travail. C'est l'automate composé par le corps des machines qui devient le sujet dominant du procès de travail et « *les travailleurs sont tout simplement adjoints comme organes conscients à ses organes inconscients et avec eux subordonnés à la force motrice centrale.* » (Ibid., p. 952). « *La séparation entre le travail manuel et les puissances intellectuelles de la production* » est maximale. La machine, aux yeux des ouvriers, est devenue le représentant du capital.

Dans le Livre III du *Capital*, la fonction du manager est développée dans la *cinquième section Division du profit* dans la partie *L'intérêt et le profit d'entreprise*. Dans un premier temps, Marx indique la distinction qualitative entre les deux composantes du profit. L'intérêt représente la rémunération de la simple propriété du capital (que celui-ci ait été emprunté ou non) alors que le profit d'entreprise rémunère la fonction que le capital assure pour produire et reproduire le capital investi (production et commercialisation). L'intérêt est la rémunération du capital financier et le profit d'entreprise celle du capital industriel. En tout état de cause, le profit total correspond à la plus-value produite et réalisée. L'argument assimilant le profit d'entreprise à un salaire de direction ne correspond donc pas à la réalité :

« Comparé au capitaliste financier, le capitaliste industriel est un travailleur, mais un travailleur au sens capitaliste, c'est-à-dire un exploiteur du travail d'autrui. Le salaire qu'il réclame et reçoit pour ce travail est exactement égal à la quantité de travail d'autrui qu'il s'est approprié ; il dépend directement de l'intensité avec laquelle il exploite le travail et nullement de l'effort que lui coûte cette exploitation » (Marx, 1864-1875, p. 1148).

Toutefois avec le développement de la coopération et l'arrivée des sociétés par actions, le capitaliste est parfois amené à confier à des managers le travail de direction, de gestion et de surveillance. Ce travail revêt un double aspect comme il l'a déjà évoqué dans le Livre I. D'une part, c'est une activité technique de coordination et d'unification des tâches des nombreux salariés qui coopèrent. C'est un travail productif dans toute organisation qu'elle soit capitaliste ou non. D'autre part, dans des sociétés de classes antagonistes en général et dans le mode de production capitaliste en particulier, il faut un maître pour diriger et faire travailler les salariés (leur extorquer la plus-value). Le manager qui joue ce double rôle, quand il lui a été confié par le capitaliste industriel ou commercial, est un salarié particulier rémunéré en tant que tel (avec une rémunération modeste écrit Marx à son époque, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui et ce qui amènerait à considérer que le salaire des dirigeants de grandes entreprises représenterait une rétrocession partielle de plus-value) :

« La production capitaliste en est arrivée à un point où le travail de direction, complètement séparé de la propriété du capital, court les rues, si bien que, désormais, le capitaliste n'a plus besoin de remplir cette fonction. » (Marx, 1864-1875, p. 1147).

On voit que Marx a anticipé d'une manière synthétique ce que soixante ans plus tard Berle et Means (1932) exposeront dans leur ouvrage sur la séparation dans les grandes entreprises de la propriété du capital et du management. On remarque aussi qu'il ne reconnaît au capitaliste, qu'il soit financier ou industriel, aucune vertu d'innovation ou de destruction créatrice. L'entrepreneur a comme unique fonction, en dehors de la coordination des activités, celle d'exploiter le travail d'autrui.

2.2. La comptabilité

Elle occupe une place à part dans les « sciences de gestion ». D'abord parce qu'elle est une des plus anciennes des « techniques de gestion ». Ensuite parce qu'elle accompagne la naissance et le développement du capitalisme. L'apparition de la comptabilité en partie double est inséparable du développement du capital commercial au 14^e siècle avec l'extension du crédit commercial (lettres de change, traites...) ainsi que l'ont décrit Sombart et Weber (Chiapello, 2007). Elle a aussi une nature conventionnelle. Et l'évolution des conventions comptables renvoie à l'évolution du mode de production capitaliste lui-même et de ses conflits internes comme le montre la prégnance croissante des normes comptables IFRS

« financières » d'inspiration anglo-saxonne au détriment des normes « continentales » patrimoniales. Cette prégnance renvoie à la « financiarisation » du capital c'est-à-dire non seulement à la domination du capital financier, caractéristique de la phase impérialiste selon Lénine, mais surtout à la place croissante des activités purement spéculatives autour du capital fictif (actions, obligations, bons de la dette publique...) et aux opérations de restructuration du capital (OPA, cessions d'activités...) s'opérant sur le « marché financier ». Dans ces conditions, la question de la « juste » évaluation des titres de propriété prend une place centrale pour les actionnaires actuels ou les futurs actionnaires (cf. infra).

Marx évoque la comptabilité dans le Livre II du *Capital* en expliquant qu'elle représente le suivi idéal dans la pensée, sous forme de monnaie de compte, du circuit du capital dans les sphères de la production et de la circulation. Elle est une « *synthèse idéale* » du processus de reproduction du capital, un « *reflet (symbolique) dans la pensée* » du « *mouvement de la production et surtout de la valorisation* » d'autant qu'elle « *englobe également la fixation des prix marchands, qui fixe et contrôle ce mouvement* » (Marx, 1869-1879, p. 572). Les travaux comptables rentrent dans les « *frais de circulation* » qui sont un prélèvement sur la plus-value créée dans la sphère de la production bien que nécessaires à la reproduction du capital. Mais ils diffèrent des autres frais d'achats-ventes parce qu'ils ne résultent pas du caractère marchand du mode de production. La concentration, la centralisation du capital et le caractère de plus en plus social de la production entraînent une place croissante de ces activités comptables même si celles-ci du fait de la centralisation du capital ont tendance à se réduire proportionnellement :

« La comptabilité (...) devient d'autant plus nécessaire que la production s'effectue davantage sur une échelle sociale et perd son caractère purement individuel ; donc plus nécessaire dans la production capitaliste que dans celle, disséminée, des artisans et des paysans, plus nécessaire dans la production communautaire que dans la production capitaliste. Mais les frais de la comptabilité diminuent avec la concentration de la production, à mesure que la comptabilité devient plus sociale. » (Marx, 1869-1879, p. 573).

Le passage au socialisme, c'est-à-dire à la première phase de la société communiste engendrerait, selon Marx, un accroissement de la comptabilité sociale. Celle-ci serait rendue d'autant plus nécessaire que la répartition du produit net du travail et donc de la rémunération des travailleurs se feraient en bons de travail proportionnellement à la durée et à l'intensité du travail de chacun :

« ...après l'abolition du mode de production capitaliste, le caractère social de la production étant maintenu, la détermination de la valeur prévaudra en ce sens qu'il sera plus essentiel que jamais de régler le temps de travail et la répartition du travail social entre les divers groupes de production et, enfin, de tenir la comptabilité de tout cela. » (Marx, 1864-1875, p. 1457).

Dans la *Critique du parti ouvrier allemand* (Marx, 1875), Marx, en critiquant ce programme inspiré des théories de Lassalle, indique de façon détaillée ce que devrait être la répartition du produit du travail dans la première phase d'une société communiste entre différents fonds (pour le remplacement des moyens de production usés, pour l'élargissement de la production, etc.). Seul le solde serait alors distribué entre les salariés proportionnellement à leur temps de travail.

Il y a d'autres passages dans lesquels, bien que les références à la comptabilité soient absentes, le fondement comptable de la théorie de Marx est patent. Le cas le plus frappant est les chapitres du Livre II du *Capital* dans lequel il analyse la différence entre le capital fixe et le capital circulant, les cycles de rotation du capital et les critiques qu'il adresse à différents économistes (physiocrates, mais surtout Smith et Ricardo).

Ainsi quand Marx écrit qu'une partie du capital constant, par exemple les bâtiments, les machines (les moyens de travail), ont la particularité de transférer « *de la valeur au produit dans la proportion où elle perd, avec sa propre valeur d'usage, sa propre valeur d'échange* » ou bien que cette fraction du capital constant « *ne circule pas sous sa forme d'usage ; sa valeur seule circule, progressivement, par fractions, dans la mesure où elle passe au produit qui circule comme marchandise* » (Marx, 1869-1879, p. 589), il définit ainsi le capital fixe, c'est-à-dire ce que les comptables appellent une immobilisation :

« Durant tout son fonctionnement, une partie de sa valeur reste fixée en elle et garde son indépendance vis-à-vis des marchandises qu'elle contribue à produire. C'est cette particularité qui confère à cette partie du capital constant la forme de *capital fixe*. En revanche, tous les autres éléments matériels du capital constituent le *capital circulant* » (Marx, 1869-1879, p. 590).

Ensuite, le rythme moyen d'usure du capital fixe définit l'amortissement de l'immobilisation :

« Plus le moyen de travail s'use lentement et prolonge sa durée, plus longtemps la valeur du capital constant reste fixée sous cette forme d'usage. Mais quelle que soit sa durée, la

proportion dans laquelle il transfère de la valeur est toujours en raison inverse du temps total de son fonctionnement » (*Ibid.*).

Le capital circulant est la partie du capital productif « *consommée en totalité durant la création de chaque produit* » tandis que le capital fixe « *ne l'est que progressivement* » (*Ibid.*, p. 599). Le capital circulant correspond donc à la catégorie comptable des approvisionnements (stockés ou non) qui font partie des charges de l'entreprise :

« Les catégories de capital fixe et de capital circulant ne résultent que de la rotation différente du *capital productif* » (*Ibid.*).

Marx critique ensuite Smith et Ricardo qui donnent des définitions confuses de ces deux notions. Il leur reproche en particulier de confondre le capital circulant avec la circulation du capital se métamorphosant en capital marchandise ou en capital argent. De plus, ils ne restreignent pas ces notions au capital productif c'est-à-dire industriel.

On observe ainsi ici que le fondement de la théorie économique de Marx est d'abord la comptabilité plus que l'économie classique.

Eve Chiapello (2007) montre encore d'autres exemples d'inspirations comptables dans la théorie économique de Marx, y compris à travers ses échanges épistolaires avec Engels, impliqué dès son plus jeune âge dans les affaires commerciales de son père et dans les calculs commerciaux et comptables.

Elle se demande alors pourquoi Marx a si peu évoqué la comptabilité dans son œuvre alors qu'elle eut une influence majeure sur sa pensée. Une première cause pourrait avoir été le souhait de Marx de rester sur le terrain de la critique de l'économie politique et donc de limiter ses références à celle-ci. Une deuxième raison lui semble provenir des représentations fausses de la comptabilité capitaliste (tout aussi fausses que celles de l'économie politique avec une origine identique, la conscience bourgeoise de leurs auteurs) : elle représente le profit mais pas la plus-value, elle néglige la distinction capital constant/capital variable (rejetant de fait la source exclusive de la création de valeur par le travail et donc son exploitation), elle calcule le coût de production du point de vue des capitalistes en excluant la plus-value de sorte que le coût diffère de la valeur des marchandises (la pratique des businessmen consistera alors à rajouter au coût un profit, souvent inférieur à la plus-value, aiguillonnés qu'ils sont par la concurrence). Une dernière raison suggérée par Chiapello était

peut-être le souhait de Marx de ne pas rebuter des lecteurs peu au fait des théories comptables ou hostiles à elles car représentant les pratiques du capital.

Certaines disciplines managériales ont donc constitué des bases de la critique de l'économie politique par Marx. La question qui se pose maintenant est de voir comment effectuer l'articulation aujourd'hui.

3. Capitalisme et management contemporains

Pour intégrer les questions managériales dans sa critique de l'économie politique, Marx part toujours du mouvement du capital et de son évolution historique. On vient de voir que l'apparition de managers salariés et l'autonomisation de la fonction comptable sont liées à l'apparition de la coopération puis à sa socialisation croissante avec la manufacture puis la fabrique et les sociétés par actions.

Pour tenter de rester fidèle à Marx, cette méthode doit être maintenue pour appréhender le management contemporain en relation avec l'évolution récente du capitalisme.

Pour cela, il nous faut revenir à quelques notions de base de la pensée marxiste avant d'examiner l'évolution du capitalisme au XX^e et au début du XXI^e siècle.

3.1. Evolution du capitalisme depuis Marx

3.1.1. Forces productives et rapports de production

Ces deux concepts sont liés. Les forces productives représentent tous les éléments qui permettent un accroissement de la richesse sociale grâce à une maîtrise croissante de la nature : la science, l'augmentation des populations, la division sociale du travail, la coopération et le travail combiné, les moyens de transport et de communication, les machines, l'instruction et la qualification des forces de travail, la santé etc.

Il faut éviter une fausse interprétation. Le développement des forces productives ne se réduit pas à l'augmentation de la productivité du travail. Les forces productives ne sont pas une notion quantitative mais qualitative :

« ...les forces productives dans leur interrelation avec les rapports de production (grâce à laquelle elles acquièrent leur caractère social historique) ne réside pas dans la productivité,

mais dans la mise à profit sociale des potentialités que, de manière hypothétique peut apporter cette productivité » (Arrizabalo Montoro, 2017, p. 69).

En ce sens, la production d'armements ou de drogues dont les effets sur les hommes sont purement ou largement destructeurs relève de forces destructives et non productives.

Le mode de production capitaliste dans sa phase concurrentielle tend à un développement illimité des force productives mais il se heurte à des rapports de production (relations sociales entre les deux classes antagonistes où l'une est propriétaire des moyens de production et l'autre ne possède que sa force de travail) qui sont une entrave à ce développement. Cet antagonisme s'exprime périodiquement dans les crises de surproduction suite à une baisse du taux de profit (Marx, 1848, p. 162-167 ; Marx, 1864-1875, p. 1024-1047).

Au 19^e siècle, ces crises étaient récurrentes et détruisaient à chaque fois d'importantes forces productives matérielles (le capital constant par cessations d'activités, faillites) et humaines (le capital variable par mises au chômage et suppressions d'emplois). Périodiquement, la destruction de forces productives exprimait le constat de Marx selon lequel, la limite du capital, « *la véritable barrière de la production capitaliste*, c'est le capital lui-même » (Marx, 1864-1875, p. 1032). Les rapports de production capitalistes basés sur la propriété privée exprimaient cette limite en abaissant le taux de profit suite à l'augmentation des forces productives (l'accumulation du capital se traduisant par une croissance plus élevée du capital constant par rapport au capital variable). Mais ces destructions périodiques permettaient un relèvement du taux de profit qui autorisait un nouveau développement des forces productives les amenant à un plafond plus élevé que précédemment grâce à la conquête de nouveaux marchés. Schumpeter, de son côté, exprimait par la notion de « destruction créatrice » ce cycle sans cesse recommencé.

3.1.2 L'impérialisme

Au début du XX^e siècle, le capitalisme atteint une nouvelle phase que Lénine (1917) appelle l'impérialisme et qui se caractérise par :

- La concentration et la centralisation de la production et du capital.
- La fusion du capital bancaire et du capital industriel sous la domination du premier, constituant le capital financier, et créant ainsi une oligarchie financière.
- L'importance toute particulière de l'exportation des capitaux.

- La formation d'unions internationales monopolistes de capitalistes se partageant le monde.
- L'achèvement du partage territorial du globe entre les plus grandes puissances capitalistes.

Lénine souligne le caractère parasitaire ou « pourrissant » de ce nouveau stade, ainsi que les inégalités croissantes entre nations riches ou puissantes et nations petites ou faibles exploitées par les premières. Cette « putréfaction », renforcée par la spéculation financière qui se substitue progressivement à la fonction d'intermédiation financière du crédit, n'exclut pas au contraire la croissance rapide du capitalisme dans certains pays ou dans certaines branches.

Rosa Luxembourg (1913, p. 179-185) ajoutera que le militarisme est devenu un moyen privilégié de soutenir l'accumulation du capital en créant un débouché supplémentaire pour la réalisation de la plus-value.

Les guerres qui deviennent mondiales offrent alors une nouvelle façon de tenter de résoudre les contradictions du système. D'une part, elles permettent un repartage des marchés amont (matières premières) et aval par la force puisque ceux-ci sont intégralement partagés. D'autre part en détruisant massivement des forces productives, elles créent les conditions d'une nouvelle augmentation des taux de profit. Enfin, elles soutiennent le militarisme en augmentant les demandes d'engins de guerre. Ce fut la signification des deux guerres mondiales du XX^e siècle. Avec l'impérialisme, l'accumulation du capital dépendante du militarisme et parasitée par la spéculation exprime une stagnation des forces productives plutôt que leur augmentation.

3.1.3 La signification des « trente glorieuses »

La période dite des « trente glorieuses » qui n'a duré en fait que 25 ans de 1945 à 1970 s'est caractérisée par des taux de croissance élevés des économies capitalistes développées et des taux de chômage bas. Elle a suscité des espoirs et des visions apologétiques estimant que le capitalisme avait vaincu ses contradictions et était donc capable de relancer la croissance des forces productives et de la civilisation humaine.

Selon Xabier Arrizabalo Montoro (2017), loin d'être un « âge d'or », elle n'a été rétrospectivement qu'une fuite en avant exceptionnelle placée entre la crise mondiale de 1929 et son prolongement guerrier, et la nouvelle crise ouverte dans les années 1970 dont

l'économie mondiale n'est jamais vraiment sortie. Quatre facteurs expliquent selon lui cette fuite en avant :

- a) la stabilité sociale et politique obtenue grâce aux concessions au mouvement ouvrier qu'ont pu faire les bourgeoisies et à la collaboration de ses deux principaux courants (social-démocratie et stalinisme) afin de contenir tout risque d'explosion révolutionnaire ;
- b) la stabilité monétaire internationale imposée par la position dominante des Etats-Unis (du capital financier américain) ;
- c) les conditions exceptionnelles de l'après-guerre (entre autres choses, l'énorme affairisme qu'ont permis la reconstruction et un taux de plus-value très élevé) ;
- d) les moyens artificiels de croissance (expansion démesurée du crédit et économie d'armement).

Dans le même sens, Louis Gill (1983) reprend un rapport du conseil d'administration du FMI de 1980 qui explique que *« ce n'est pas avant tout la gestion de l'économie, mais l'existence de conditions de croissance exceptionnellement favorables qui a été à l'origine des résultats économiques généralement bons des années 50 et 60 »* (Bulletin mensuel du FMI, 14 janvier 1980). Il conclut :

« Le boom économique est ainsi le résultat de la surexploitation du prolétariat des pays avancés et du pillage des pays arriérés. Le moteur de cette reconstruction a été l'économie permanente d'armement, conduisant à la production de la plus grande masse de moyens de destruction jamais connue » (Gill, 1983, p. 391).

Concernant les dépenses d'armement, il cite une communication publique de Paul Sweezy prononcée à Montréal en septembre 1981 :

« Chacune des crises auxquelles l'impérialisme a fait face au cours du XX^e siècle n'a toujours été résolue que par une seule chose, le militarisme » (Sweezy P., in Gill, 1983, p. 386).

3.1.4. La crise de 1973-74

Depuis la fin des années 1960, les quatre facteurs qui ont favorisé la fuite en avant montrent leurs limites et les prodromes de la crise des années 1970 vont apparaître.

La surexploitation de la force de travail diminue au fur et à mesure que la classe laborieuse retrouve sa capacité d'organisation renforcée par le plein emploi sur le marché du travail. De même, le pillage impérialiste des économies dépendantes se heurte à des mobilisations

croissantes conduisant dans certains cas à des explosions révolutionnaires et même à l'expropriation du capital (Chine, Vietnam, Laos, Cuba).

Les moyens artificiels de croissance montrent aussi leur caractère contradictoire : l'économie d'armement provoque des difficultés budgétaires et le recours au crédit entraîne des effets boule de neige croissants : de nouveaux crédits pour rembourser les anciens ou payer les intérêts.

La stabilité internationale autour du dollar se fissure également jusqu'à la décision unilatérale des Etats-Unis en 1971 de suspendre la convertibilité or du dollar mettant fin au SMI de Bretton Woods. Ce sera aussi le signal d'une expansion monétaire sans limite qui alimentera l'inflation puis les processus spéculatifs (entre autres autour des monnaies).

La stabilité sociale et politique fondée sur la collaboration des classes est elle-aussi remise en cause.

L'augmentation des cours du pétrole joue le rôle de détonateur en 1973 deux ans après la décision américaine d'inconvertibilité du dollar.

Les statistiques montrent la chute sensible du taux de profit à la fin des années 1960 et au début des années 1970¹.

Le capitalisme a finalement retrouvé son cours normal convulsif du stade impérialiste.

3.1.5. La riposte « néolibérale » du capital à la crise

Elle va se mettre en place à la fin des années 1970 avec des politiques économiques qualifiées de « néo-libérales » mais qui, au-delà des aspects idéologiques et médiatiques, favorisent surtout les intérêts du capital financier dominant, celui des Etats-Unis. Elles vont utiliser le levier institutionnel qui est entre les mains de ce capital, le FMI (Fonds Monétaire International). C'est pourquoi il est préférable de qualifier ces politiques de fonds-monétaristes plutôt que de néo-libérales, car dans certains cas, elles sont clairement opposées aux positions théoriques libérales.

Il ne s'agit pas de politiques conjoncturelles ou exceptionnelles pour apporter des réponses ponctuelles à certaines situations. Ce sont des politiques permanentes qui se prolongent depuis près de 40 ans. Leur apparition coïncide avec l'arrivée au pouvoir de personnages politiques

¹. Cf. Arrizabalo, *op. cit.*, p. 367.

comme Margaret Thatcher en Grande Bretagne en 1979 ou Ronald Reagan aux Etats-Unis en 1981.

Leur contenu est toujours le même, il s'agit de créer les conditions d'un rétablissement des taux de profit, pour permettre la valorisation du capital et tenter de relancer son accumulation.

Cela passe d'abord par l'accentuation de l'exploitation du travail : diminution du salaire réel par la fin de l'indexation des salaires nominaux sur la hausse des prix, diminution du salaire différé (les retraites, les allocations chômage), diminution du salaire indirect (l'accès gratuit ou partiellement remboursé à des services sociaux comme l'enseignement, la santé, les télécommunications, le transport collectif...).

Cela passe aussi par la déréglementation notamment du marché du travail (abandon de mesures protectrices du code du travail, encouragement à l'augmentation du temps de travail sans rémunération compensatoire avec chantage à l'emploi, facilitation des licenciements, remise en cause de statuts protecteurs, intensification du travail par augmentation des cadences, ou de la charge de travail, embauche de contrats précaires ...).

Cela passe également par le transfert au capital privé d'entreprises publiques et même d'administrations (télécommunications, enseignement, santé). Il s'agit alors d'ouvrir de nouveaux champs d'accumulation au capital. Mais les privatisations ont aussi d'autres effets :

- La destruction économique directe en liquidant des segments d'activité non rentables et les emplois correspondants.
- La modification des conditions dans lesquelles se déroule l'activité désormais orientée sur la seule rentabilité avec comme corollaire la précarisation de l'emploi.
- La perte du contrôle public mais aussi national, dans la mesure où les privatisations impliquent la prise de pouvoir croissante du capital étranger augmentant les risques de futures délocalisations ainsi que l'expatriation des profits.
- La disparition des effets d'entraînement impliqués par ces entreprises et services sur l'économie nationale.
- La dissimulation d'opérations purement spéculatives utilisant les fonds d'état pour revendre les actifs à court terme avec profits.

Cela passe enfin par l'ouverture à l'extérieur sans discrimination et non graduelle. Il ne s'agit pas de la discussion entre protectionnisme et ouverture mais sur quel type d'ouverture. Elle se traduit par l'ouverture totale des mouvements de marchandises mais aussi de capitaux favorisant toutes les mesures spéculatives ou ce qu'on appelle le dumping social ou fiscal.

Ces politiques suscitent des oppositions notamment des couches prolétariennes directement touchées. Pour les faire accepter, la remise en cause des droits démocratiques par des dictatures est évidemment le plus favorable. La dictature chilienne du Général Pinochet est célèbre pour ses politiques économiques particulièrement brutales comme une réforme très régressive des retraites imposée en six mois. Mais de tels recours impliquent des risques d'opposition et de mobilisation à terme. En dehors, il est donc nécessaire de trouver un cadre permettant une collaboration de classe pour imposer l'ajustement. C'est ce qu'on appelle le corporatisme. Il peut prendre diverses formes, notamment le recours à des organisations supranationales comme la Banque mondiale qui en accord avec le FMI conduit des programmes de financement liés à l'ajustement comme par exemple l'assistance technique pour privatiser. L'Union Européenne permet aussi d'adopter des directives de façon technocratique en demandant simplement aux parlements nationaux de les transposer. Il y a aussi les ONG en pleine expansion numérique qui sont censées représenter la « société civile » et qui accompagnent souvent la Banque Mondiale en dehors de tout contrôle démocratique. Enfin, les organisations ouvrières politiques et surtout syndicales sont le plus souvent invitées dans le cadre de concertations ou de dialogue social à accompagner les politiques d'ajustement.

3.1.6. La crise de 2007-2008

Les conditions d'apparition de la crise dite des « subprimes » sont connues. Il s'agit fondamentalement d'une course spéculative initiée par les institutions financières principalement américaines (banques, assurances, fonds d'investissement) autour de la titrisation en chaînes de créances à l'origine immobilières mais qui bien vite a envahi l'ensemble des titres, créances entremêlées dans des packages financiers de plus en plus risqués, voire totalement insolubles. A un moment, l'échafaudage s'effondre et se distribue dans l'ensemble de l'économie mondiale. Ce ne sont pas les institutions financières qui seront pénalisées car renflouées par des fonds publics mais les consommateurs, les propriétaires de leurs habitations, les travailleurs mis au chômage.

Sur le plan théorique, cette crise de 2007-2008 particulièrement grave (plus que celle de 1974 et proche de celle de 1929) et faisant suite à la secousse de moindre ampleur de l'éclatement de la bulle internet de 2000, renvoie à la baisse des taux de profit dans la sphère réelle (que les politiques fonds-monétaristes n'ont donc pas réussi à rétablir).

L'investissement de la masse d'argent en quête de rentabilisation à court terme dans des placements de plus en plus risqués de la sphère financière répond à cette chute de la rentabilité des investissements productifs. Il est favorisé par tous les circuits financiers spéculatifs développés par les diverses mesures de déréglementation financière prises depuis le début des années 80 ainsi que par l'explosion du crédit et de l'endettement privé et public. Mais la cause n'est pas financière, la spéculation et la crise financière sont le résultat des difficultés de valorisation du capital productif dans sa phase impérialiste.

Les « solutions » avancées par le capital et les Etats a été une continuation des politiques d'ajustement fonds-monétaristes, des politiques d'austérité déjà évoquées : il s'agit essentiellement d'une attaque contre les salaires directs et indirects, l'augmentation de la durée du travail, les contre-réformes du droit du travail, les destructions d'emplois dans le public comme dans le privé, la réduction des pensions de retraite, la réduction des prestations de chômage, celle des prestations de santé publique, le démantèlement de l'enseignement public par la diminution des moyens alloués, l'abandon d'infrastructures publiques sous-financées ou privatisées, des mesures fiscales régressives (augmentation des impôts indirects et imposition de nouvelles taxes...), la réduction des programmes sociaux, des budgets de recherche, de ceux de la culture... Mais cette austérité peut être qualifiée d'asymétrique car si elle impose des sacrifices aux classes laborieuses, elle impulse une dépense très large pour le capital financier : sauvetages bancaires, baisse des taux d'imposition sur les bénéfices et concurrence fiscale, diminution voire suppression de cotisations sociales pour les employeurs prises en charge par l'Etat, crédits d'impôts divers.

En même temps, l'endettement public et privé s'envole, la spéculation prend de nouvelles formes et beaucoup attendent la prochaine crise financière qui risque d'être encore plus grave que la précédente.

Arrêtons là sur l'aspect « macroéconomique » de l'évolution du capitalisme présenté ici de façon très schématique et passons à ses traductions managériales.

3.2. Les transformations du management

3.2.1. Gouvernance des entreprises : la firme « chandlérienne » au XX^e siècle

La firme « chandlérienne » apparaît d'abord aux Etats Unis dans la seconde moitié du XIX^e siècle dans la continuité de la fabrique (et de la « grande industrie ») décrite par Marx.

Elle représente une socialisation plus poussée encore des forces productives : la « grande entreprise » présentée par Chandler (1977 ; 1990 ; 1992) se caractérise par une taille croissante résultant d'une concentration et d'une centralisation du capital (nombre de salariés, ampleur du capital matériel) et de la production. Elle marginalise les entreprises familiales traditionnelles et exprime pleinement la tendance au monopole de la phase impérialiste décrite par Lénine. L'effet recherché est celui des économies d'échelle d'abord sur le plan des coûts unitaires du travail. La lutte contre la baisse du taux de profit passe alors essentiellement par le mécanisme de la plus-value relative. C'est par les gains considérables de productivité dans la fabrication des biens de consommation ouvriers que la baisse de la valeur du capital variable (alors que son volume en biens de consommation augmente) peut être opérée augmentant ainsi le taux d'exploitation. Ceci apparaît surtout au XX^e siècle permettant un accroissement des biens d'équipement des ménages grâce à la baisse des coûts de production (fordisme). L'organisation du travail est régie par le taylorisme avec les chaînes de fabrication de la production de masse. A côté de l'augmentation de la plus-value relative, l'intensification du travail correspondant à une augmentation de la plus-value absolue sans augmentation de la durée du travail joue aussi alors à plein. Mais le recours par le capital à l'augmentation de la plus-value relative plutôt que celle de la plus-value absolue résulte des luttes sociales et des législations imposant une limitation de la durée du travail et une résistance à l'augmentation des cadences.

Sur le plan juridique, cette « grande entreprise » prend la forme de la société par actions (société anonyme) qui permet une responsabilité limitée des actionnaires en séparant leur patrimoine de celui de l'entreprise. Elle autorise aussi la centralisation du contrôle et de la gestion et une mobilisation de masses importantes de capitaux tout en développant également l'endettement adossé au capital bancaire et l'autofinancement. Elle assure enfin *« le fractionnement de l'entreprise en entités légales séparées, et donc la séparation de différentes activités et différents pools d'actifs, par la filialisation. D'où la construction des groupes financiers et des montages complexes de relations financières et juridiques qui font le « charme » du capitalisme contemporain, qui donne à ces organisations le pouvoir de manipuler les frontières du capital de manière à décomposer les responsabilités légales et à diluer les risques. »* (Weinstein, 2010, p.45-46).

Un autre aspect mis en avant par Berle et Means (1932), Galbraith (1968) et Chandler (1977) est la montée du « pouvoir managérial » au détriment des propriétaires de l'entreprise,

ceci en relation avec cette concentration du capital et la complexification des opérations de gestion. Le développement des managers dans le cadre de la division du profit entre intérêt et profit d'entreprise et comme produit de la coopération et du renforcement de la division du travail avait été indiqué par Marx (cf. supra), mais il n'avait pas envisagé que ceux-ci allaient prendre une place prépondérante par rapport aux propriétaires de l'entreprise. Dans les faits, cette thèse a été largement discutée et semble non établie si l'on considère que la structure de direction légale de la société anonyme, le conseil d'administration, est élu par l'AG des actionnaires et qu'il n'est guère possible pour les managers de mener une politique réellement contraire à long terme à leurs intérêts. La théorie de l'agence de Jensen et Meckling (1976), très critiquable par bien des aspects (notamment la conception de l'entreprise comme un nœud de contrats) partage avec la position marxiste l'idée que les managers restent soumis aux propriétaires de l'entreprise, le droit de propriété restant déterminant².

Sur le plan organisationnel, la caractéristique de cette « grande entreprise » est une internalisation des activités par une intégration verticale amont et aval. A l'inverse, les entreprises familiales antérieures (y compris la fabrique du début de la révolution industrielle) se caractérisaient par une forte sous-traitance externe et interne et donc une interpénétration de la firme et du marché. La gestion et la coordination des activités n'étaient déjà plus assurées par le propriétaire de l'entreprise mais par des contremaitres ou ingénieurs. Les marchés restaient peu développés « *à l'exception de ceux de matières premières et de produits de base* » (Weinstein, 2010, p. 49). Avec la grande entreprise, de nombreuses activités et plusieurs unités de production sont maintenant réunies au sein de la firme « *sous une autorité unique, dans un système de gestion unifié* » (*Ibid.*). Cela va permettre les économies d'échelle au niveau de la production (d'autant plus sensibles pour les profits que les coûts fixes sont de plus en plus importants), les « économies de vitesse » (Chandler, 1977) grâce à une meilleure gestion des flux de matières et de travail (accélération de la rotation du capital), la réduction des coûts de transaction et l'accumulation de compétences et de savoirs collectifs (Chandler, 1990 ; 1992). Tous ces phénomènes permettent dans les conditions de l'époque une augmentation des taux de profit.

². Pour une discussion de ces thèses, cf. Weinstein (2010) p. 15-38.

Dans un premier temps, on a eu la forme unitaire, une structure fonctionnelle hiérarchisée et centralisée. Il y a création de départements spécialisés par grandes fonctions (approvisionnement, production, commercialisation, recherche et développement...). L'appareil managérial est à trois niveaux : le « top management » contrôle l'entreprise, le « middle management » au niveau intermédiaire dirige les fonctions et la gestion des unités opérationnelles relève du « lower management ». L'innovation vient des deux niveaux supérieurs. Le « top management » élabore de nouvelles méthodes de gestion permettant de réaliser la fusion d'entreprises et l'intégration verticale. Sont mis en place des « *systèmes unifiés de comptabilité et de contrôle statistique, et de systèmes d'évaluation des performances* » (Weinstein, 2010, p. 51). Les middle managers innovent dans le domaine de l'organisation de la production et de la distribution et de leur intégration.

Ensuite à partir des années 1920 aux Etats-Unis avec Dupont de Nemours et General Motors apparaît l'organisation multidivisionnelle. Sans remettre en cause l'organisation centralisée antérieure, elle permet une adaptation à la diversité des marchés et des produits, y compris sur le plan géographique. Elle sera la structure adoptée par les firmes multinationales en plein développement. Chaque division produit ou marché a alors sa propre direction, le haut management supervisant les divisions avec l'assistance d'unités fonctionnelles et des services administratifs et financiers. La direction générale se concentre alors vers l'allocation des ressources et la planification stratégique à moyen et long terme. Des techniques de plus en plus élaborées de contrôle des coûts et d'évaluation des performances commerciales et financières sont mises en œuvre. Le ROI (return on investment) conçu à Dupont De Nemours avant la 1^{ère} guerre mondiale devient l'instrument central de choix d'investissement. Cette forme organisationnelle et ses instruments de contrôle et d'évaluation se généralisent aux Etats-Unis dans les années 1930 et 1940 et deviennent la forme dominante de la grande entreprise dans l'ensemble des pays capitalistes avancés après la Seconde Guerre mondiale. Même si cette forme peut conduire à des redondances et doubles emplois gaspillant les ressources, elle répond au double objectif de conquête des marchés dans un contexte fortement concurrentiel et de maximisation des profits.

Baran et Sweezy (1966), en s'appuyant sur l'exemple américain, ont décrit en termes marxistes l'évolution de l'entreprise vers le monopole (ou l'oligopole) dans la phase impérialiste en insistant sur l'apparition de ces firmes géantes cherchant à maximiser le profit. Ils ont souligné l'effort pour vendre (publicité, obsolescence programmée, packaging,

dépenses publiques dont l'augmentation est essentiellement due aux dépenses militaires) pour que ces profits soient effectivement réalisés compte tenu du fait que la concurrence par les prix est devenue impossible ou limitée par le monopole. S'appuyant sur des chiffres, ils écrivent :

« ...nous nous contenterons de noter que la différence entre la profonde stagnation des années trente et la relative prospérité des années cinquante est pleinement imputable aux énormes dépenses militaires des années cinquante » (Baran, Sweezy, 1966, p. 163).

3.2.2. Les transformations de l'entreprise capitaliste à partir des années 1980 : la « financiarisation »

Ces transformations traduisent sur le plan du management le changement de stratégie du capital après la crise des années 1970. Elles vont exacerber toutes les tendances parasitaires de la phase impérialiste.

Selon certains auteurs, la nouvelle firme financiarisée remplaçant la grande entreprise managériale chandlérienne substituerait à « la main visible des managers » la main invisible du marché par un effet de retour. Les choses sont à la fois plus complexes et en même temps pas complètement éloignées. Examinons les différentes étapes et les phénomènes à l'œuvre dans cette évolution des firmes capitalistes et de leur gestion. Comme précédemment, les changements sont d'abord venus du capitalisme dominant, les Etats-Unis, avant de se diffuser au reste du monde.

La dernière phase de la firme chandlérienne, la firme multidivisionnelle, a été le prélude de la financiarisation. Elle a en effet orienté les firmes vers la diversification marchés et produits. Mais alors que dans un premier temps, la diversification s'est réalisée dans des activités proches, elle s'est ensuite dirigée vers des activités très différentes aboutissant à la limite à une diversification conglomérale. Ceci a plusieurs conséquences. D'abord, la croissance externe s'est substituée progressivement à la croissance interne. C'est dans les années 1960 aux Etats-Unis qu'une première grande vague de fusions-acquisitions qui s'est poursuivie jusqu'à aujourd'hui conduit à un nouveau métier dans les banques d'investissement de gestion d'un marché d'entreprises ou de fractions d'entreprises (marché du *corporate control*). On a pu parler de *mécano* ou de *jeu de lego* à la fois financier et industriel. D'autre part, la diversification amène à une décentralisation plus grande du pouvoir et du contrôle avec la création des centres de profit autonomes et de la direction par objectifs. Le ROI (return on

investment) né avant la seconde guerre mondiale devient un instrument systématique de mesure des performances des diverses unités autonomes. D'autres instruments issus des mathématiques financières seront utilisés dans la fixation des objectifs et leur contrôle comme l'EVA (economic value added) ou le TBR (total business return). Ils indiquent le rendement du capital au-delà de son coût d'opportunité et donc la valeur créée pour l'actionnaire (Perez, 2009, p. 57). Sur le plan du financement, on a aussi le FCF (free cash-flow) représentant le flux de liquidité disponible au-delà des investissements rentables qui sera à restituer aux actionnaires soit sous forme de dividendes exceptionnels soit par des rachats d'actions (de façon à éviter l'utilisation de ce cash-flow dans des investissements non rentables ou des opérations de prestige) (Perez, 2009, p. 53-54). Cela amène aussi à une modification de la place et du rôle des managers. La séparation entre le haut management et le management intermédiaire est accrue. Ce dernier gère les différentes activités concentrant les compétences organisationnelles et technologiques. Le haut management a une formation de plus en plus financière et participe d'un marché des dirigeants qui ne sont plus attachés à une entreprise particulière. Leur mobilité les amène à ne rester que 4 à 5 ans dans une entreprise et ensuite à en changer au gré des propositions du marché. Leurs rémunérations s'envolent et intègrent des éléments comme les stock-options pour les fidéliser et rattacher leurs intérêts à ceux des actionnaires. En ce sens, on ne peut plus considérer le haut management même salarié comme faisant partie des couches supérieures du prolétariat ou même de la petite bourgeoisie. Il s'agit de « mercenaires » recevant directement des parts de la plus-value et donc rattachés à la bourgeoisie financière, d'autant qu'ils font partie d'une « classe particulière d'actionnaires ».

Les grandes entreprises sont de plus en plus structurées et gérées comme un portefeuille d'activités selon une logique financière. De nouveaux acteurs interviennent dans l'espace économique :

- Les investisseurs institutionnels : les fonds de pension, les fonds mutuels et les « fonds spéculatifs » (hedge funds). Les premiers relèvent d'investissements de long terme alors que les deux suivants recherchent des valorisations de court terme. A cet effet, ils s'impliquent dans la gestion d'un nombre limité d'entreprises dans lesquelles ils peuvent avoir des participations importantes. Ils repèrent des entreprises sous-évaluées ou sous performantes qu'ils restructurent avec licenciements et suppressions de services ou de départements pour obtenir des rendements élevés au-dessus des normes habituelles.

- Les firmes de LBO (leverage buy out achats avec effets de levier) qui acquièrent des entreprises avec des fonds empruntés et dont l'objectif est l'obtention de rendements élevés nettement au-dessus du coût des emprunts. L'endettement est à la charge de l'entreprise pas de l'acheteur, ce qui correspond à un transfert de risques particulièrement recherché par les firmes de LBO. Les entreprises achetées sont retirées de la Bourse et réintroduites après restructuration. Ces opérations sont favorisées par l'évolution des pratiques prudentielles des banques qui continuent à prêter même en cas de forts taux d'endettement.
- Les firmes de capital-risque qui financent des firmes nouvelles à haute technologie. Ce ne sont pas des organismes purement financiers car elles mobilisent également des compétences technologiques et organisationnelles spécialisées pour soutenir les entreprises qu'elles financent. A la différence des firmes de LBO, pour lancer une entreprise qu'elles vont ensuite revendre, elles financent l'opération non seulement avec des emprunts mais aussi avec leurs fonds propres,.

Sur le plan stratégique les firmes vont abandonner la diversification pour se recentrer sur le métier. Il n'y a pas dans un premier temps abandon de la structure multidivisionnelle mais retour à une diversification homogène. Ensuite, le repli sur le métier sera poussé plus loin jusqu'à la « désintégration verticale » et « l'extériorisation croissante d'activités centrales pour la production » (Weinstein, 2010, p. 122).

Ce double mouvement aboutit à l'organisation modulaire et à l'organisation en réseaux :

“La conception modulaire consiste à diviser la conception d'un produit et le produit lui-même en sous-ensembles qui peuvent, dans une large mesure, être conçus et fabriqués séparément par des équipes indépendantes, moyennant la spécification précise des interfaces entre les composantes” (Weinstein, 2010, p. 143).

L'organisation en réseaux décompose les processus de production entre plusieurs firmes. Combiné avec le phénomène des start-up dans les secteurs de haute technologie, cette organisation marque le retour du capitalisme entrepreneurial. Simultanément, on passe d'un système d'innovation centralisé dans la grande entreprise chandlérienne à un modèle d'innovation décentralisée combinant firme existantes, firmes nouvelles innovantes et laboratoires de recherche sur le modèle des clusters de la Silicon Valley.

Nous verrons ensuite l'évolution des outils comptables et financiers en relation avec ces évolutions managériales et enfin l'impact sur la force de travail. Mais préalablement, quelles conclusions peut-on tirer des changements dans le management schématiquement évoqués ?

La tendance de l'impérialisme à la fusion du capital bancaire et du capital industriel sous la domination du premier pour constituer le capital financier s'est largement confirmée, mais avec une inflexion supplémentaire qui n'avait pas été prévue ni par Marx ni par Lénine. En effet, les comportements purement financiers sont devenus le fait de toutes les entreprises, qu'elles soient bancaires ou pas. La constitution de monopoles et leur domination est toujours présente mais ceux-ci ne sont pas nécessairement d'origine bancaire et ils n'adoptent pas une organisation intégrée procédant d'une croissance interne mais plutôt des liens qui passent par le marché avec des accords contractuels ou des participations financières dans le cadre de groupes multinationaux. Les jeux de mécano et la tendance au développement de structures modulaires ou en réseau, les opérations de LBO, l'encouragement à la création de start-up avec souvent l'aide des organismes financiers prêteurs illustrent la mise sous tension de toutes les firmes, quelles que soient leur histoire ou leurs traditions, pour maximiser les profits, c'est-à-dire l'extraction directe de plus-value ou l'accaparement de plus-value produite ailleurs (les transferts de plus-values évoquées par Marx dans le cadre de la formation d'un taux de profit moyen et des prix de production). Le retour de l'entrepreneuriat, la désintégration verticale et l'externalisation fréquente de toutes les activités (production, recherche, approvisionnement...) avec l'exigence à chaque fois d'un rendement maximum relèvent de la tentative de contrer la baisse des taux de profit à l'origine de la crise des années 70. On a vu dans la deuxième partie de cette communication que les résultats ne sont pas nécessairement au rendez-vous, la crise de la bulle internet en 2000 et celle beaucoup plus grave de 2007-2008 en témoignent. Mais surtout, ces phénomènes de désintégration des firmes géantes chandlériennes au moins sur le plan organisationnel vont à l'inverse de cette tendance à la socialisation croissante des forces productives que Marx avait associée clairement à leur croissance à l'époque du capitalisme concurrentiel, notamment par le biais de la coopération. On a donc là quelque chose qui, en plus du militarisme et du développement des activités purement financières autour du capital fictif, milite pour un déclin des forces productives sociales par le capitalisme contemporain (l'impérialisme) dans la mesure où il se survit.

L'examen de l'évolution de l'organisation du travail confirmera cette tendance.

3.2.3. L'évolution des outils de gestion comptable et financière

L'évolution notable sur le plan de la comptabilité (la comptabilité générale) a été le développement des normes comptables internationales (IFRS) d'inspiration américaine. Aux Etats-Unis, la normalisation comptable repose sur un ensemble de procédures recommandées (et non obligatoires) (US GAAP) édictées par le FASB (Financial Accounting Standards Board : une association à but non lucratif et non gouvernementale). En France, la normalisation a été établie par des organismes publics, l'ANC (autorité des norms comptables) depuis 2009 et les plans comptables sont imposées aux entités par des lois et règlements. Au plan international, le mouvement de normalisation est conduit comme aux Etats-Unis par une association privée, l'IASC (International Accounting Standards Committee) qui édicte des recommandations sur les différents thèmes comptables (les IFRS). Ces normes ont été imposées pour les sociétés cotées par l'Union Européenne en 2005. Le principe de base de ces normes d'origine américaine a été le principe de *fair value* (juste valeur) pour évaluer les actifs et les dettes (alors que le principe en France est celui du coût historique sauf en cas de dépréciation des actifs). Ce principe est clairement destiné à orienter les décideurs vers une approche financière. Des discussions et des critiques denses ont été avancées en France et à l'étranger contre les principes et règles IFRS. On notera ici simplement l'article de Rob Bryer (1999) à propos du modèle FASB à l'origine des règles IFRS :

“Tandis que la théorie de Marx, basée sur la réalité historique et matérielle du mode de production capitaliste, ses forces matérielles et relations sociales, fournit les fondements pour une science sociale de la comptabilité, le modèle du FASB est fondé sur le concept ahistorique et métaphysique de la valeur économique idéale et est subjectif et vague” (Bryer, 1999, p. 551, traduit par mes soins).

Un des points de rupture avec la comptabilité traditionnelle est la place devenue centrale des cash-flows futurs actualisés et de façon générale, l'évaluation des actifs, des dettes et des résultats sur une appréciation subjective de leur vraie valeur actuelle et à venir. Cette approche est censée donner une appréciation plus “juste” de la situation nette de l'entreprise et donc de la richesse des actionnaires :

“Elle représente la primauté de la logique des marchés financiers pour laquelle la valeur d'un titre correspond à l'anticipation de ses revenus futurs, à l'opposé du principe de précaution qui recommande de ne comptabiliser une plus-value potentielle qu'à partir du moment où elle a été réalisée” (Pérez, 2009, p. 55).

Ces principes sont cohérents avec la maximisation de la valeur actionnariale exprimée par l'EVA ou le TBR déjà examinés (cf. supra) et expriment les tentatives de réévaluation des taux de profit par les politiques financières qui se mettent en place à partir des années 1980.

D'un autre point de vue, celui de la comptabilité de gestion (cf. Pesqueux, 2002, p. 45-95) c'est-à-dire des processus à mettre en oeuvre pour contenir les coûts et maximiser les bénéfices dans les activités industrielles des entreprises (au sens large : production et commercialisation de biens et de services), une évolution a lieu à partir de 1980, correspondant aux nouvelles exigences de l'accumulation du capital après la crise de 1973-1974. On est parti des méthodes de calcul de coûts complets basés sur les sections homogènes en France (apparaissant en 1928) et des méthodes de "direct costing" aux Etats-Unis, bien adaptées à des processus industriels tayloriens (production de masse) dans des firmes géantes où la part des charges directes/variables est importante. Avec la part croissante des charges indirectes/fixes, la désintégration centrale des entreprises et une forte externalisation, en réseau ou modulaires, la méthode des coûts à base d'activité est apparue dans les années 1980 pour remplacer les modèles précédents. Elle était censée permettre d'identifier toutes les sources de création de valeur économique. S'appuyant sur la comptabilité à base d'activité, le management à base d'activité promeut le "*reengineering*" destiné à réorganiser l'organisation suivant les activités. Dans le même temps, on est passé des tableaux de bord classiques qui répondaient bien aux principes d'une modélisation de l'entreprise comme processus avec la volonté d'obtenir les informations le plus tôt possible voire en temps réel pour mieux réguler ces processus aux "Balanced Score Card" construisant une cartographie du suivi de la genèse de la valeur dans l'organisation (Kaplan, Norton, 1992).

3.2.4. La situation des travailleurs : un éclatement du salariat

On a déjà évoqué le taylorisme et le fordisme caractéristiques de l'entreprise géante des trois premiers quarts du XX^e siècle. Il est suffisamment connu pour qu'on n'y revienne pas ici. On remarquera seulement que pendant cette période, la situation des travailleurs s'était améliorée grâce paradoxalement au phénomène de la plus-value relative et surtout grâce aux luttes sociales et à la législation du travail limitant sa durée (journalière, hebdomadaire, annuelle avec les congés payés, tout au long de la vie avec l'abaissement de l'âge de la retraite) et instaurant diverses prestations sociales (Sécurité sociale, indemnisation du

chômage) et des systèmes d'échelle mobile des salaires. Beaucoup de ces avantages sociaux avaient été obtenus à la suite de crises révolutionnaires après les deux guerres mondiales ou de fortes mobilisations comme celles de 1936 et de 1968 en France. La mise en place de conventions collectives avait codifié des avantages sociaux dans le secteur privé et la création de statuts dans le secteur public avait permis la protection des salariés.

Avec la crise de 1970 et la réorientation dite « néolibérale » des années 1980, le capital a commencé à mettre en place des politiques de plus en plus drastiques pour augmenter le taux d'exploitation. Le mécanisme de la plus-value relative n'a pas été abandonné mais on a assisté au retour comme au XIX^e siècle du mécanisme de la plus-value absolue selon ses deux modalités :

- augmentation de la durée du travail par allongement de la durée hebdomadaire sans augmentation de salaire avec chantage à l'emploi, par des heures supplémentaires non rémunérées ou plus faiblement rémunérées, par l'allongement de l'âge de la retraite etc.
- intensification du travail c'est-à-dire resserrement des pores du travail par diminution des postes laissant le même travail à effectuer par les salariés restant, par pression sur les objectifs, par accroissement des tâches imposées pendant un temps de travail inchangé etc.

On a déjà évoqué (cf. supra) les diminutions de salaires direct et indirect, les mesures de déréglementation du marché du travail, les conséquences des privatisations, des politiques d'austérité asymétriques, les délocalisations etc. Mais outre les mesures de flexibilité et de lutte contre les « rigidités » du marché du travail devenues des objectifs des politiques d'entreprise comme des politiques publiques, le développement des formes d'emplois précaires, les réductions d'effectifs pour diminuer les coûts de production, on a même des annonces de licenciements comme simple « signal » pour les marchés financiers pour susciter la hausse du cours de l'action. L'objectif n'est pas dans ce dernier cas pour le capital d'augmenter son profit par une augmentation directe du taux de plus-value à l'intérieur de l'entreprise (celle-ci peut même diminuer) mais d'obtenir un surprofit sur la vente des titres (donc un transfert de plus-value en sa faveur), c'est-à-dire un profit purement spéculatif.

La place du travail dans l'entreprise est dans ces conditions transformée par rapport à la situation connue à l'époque de la grande entreprise « chandlérienne », celle de la tendance à intégrer le salariat dans l'entreprise :

« L'on retrouve pour une fraction du salariat, des formes de mobilisation du travail qui rappellent celles qui prévalaient au XIX^e siècle, à travers les pratiques de sous-traitance et des formes s'apparentant au travail indépendant, et remettant en cause le statut de salarié, de nouvelles formes de travail à domicile ou d'utilisation de professionnels censés être autonomes, mais restant totalement dépendants de l'entreprise. L'on aboutit ainsi à une diversité des contrats de travail : salariés traditionnels, contrats pour la réalisation d'un travail déterminé, entrepreneurs indépendants. Ainsi peut-on couramment observer sur des sites de production des travailleurs relevant de différentes entreprises et de différents types de contrat. L'individualisation des modes de rémunération et des profils de carrière contribue parallèlement à une éclatement du salariat et à une disjonction croissante entre le travailleur et l'entreprise » (Weinstein, 2010, p. 125).

Les phénomènes d' « ubérisation » qui se sont développés depuis vont dans le même sens.

Le salariat se voit alors doublement fractionné :

- Entre les salariés à haute qualification, occupant des fonctions de gestion ou technologiques et les autres ouvriers ou employés.
- A l'intérieur de ces derniers entre ceux qui sont statutairement liés à l'entreprise et ceux qui n'ont pas de lien durable avec elle.

Cette individualisation de la gestion des salariés et leur « *précarisation subjective* » conduisant dans les deux cas à la disparition des solidarités ouvrières face à l'exploitation constituent des ressorts de la domination et de son déni (Linhart, 2011). Même la notion de « souffrance au travail » tend à individualiser le mécanisme de l'exploitation et donc à le masquer, tout en faisant appel à des solutions prophylactiques.

De nombreux travaux ont porté ces dernières années sur les risques psychosociaux, la souffrance et les suicides au travail. Beaucoup ont mis en évidence le lien entre ces phénomènes et l'évolution des pratiques managériales et d'organisation du travail du capital face à la crise. Le modèle demande/latitude décisionnelle/support social de Karasek-Theorell (1990) montre que la souffrance est d'autant plus grande que l'intensité et les exigences du travail sont élevées, que l'autonomie du salarié et ses marges de manoeuvre sont faibles ainsi que son support social tant de la hiérarchie que des pairs. Il y a aussi le modèle « déséquilibre/effort/récompense » de Siegrist (1996) montrant que le stress au travail résulte d'un déséquilibre entre l'effort des salariés au travail et les récompenses sociales reçues.

Pour Yves Clot (2006 ; 2008 ; 2010b), les risques psychosociaux proviennent d'une qualité empêchée ou d'une impuissance à agir des salariés entraînée par les nouvelles organisations

du travail, et il conviendrait de leur permettre de soigner le travail plutôt que d'être soignés, d'utiliser les ressources dont ils disposent plutôt que de les brider.

Pour Christophe Dejours et la psychodynamique du travail, le travail n'est pas défini par l'organisation du travail prescrite, conformément aux leçons de l'ergonomie selon laquelle il y a un décalage fondamental entre tâche prescrite et activité réelle de travail. Le travail est ce qui échappe au prescrit, au machinal, ce qui est humain. Il est création de nouveau, d'inédit, expression de « *l'intelligence ouvrière* ». La coopération entre les travailleurs qui ne saurait, elle non plus, être prescrite, est indispensable. Elle relève de la liberté des sujets et de la formation d'une volonté commune. Elle nécessite des relations de confiance. La coopération exige aussi une mobilisation subjective, un désir de coopérer. Cette mobilisation subjective dépend de la dynamique entre contribution et rétribution, ce qui pose le problème de la reconnaissance, c'est-à-dire d'une rétribution symbolique. La rétribution symbolique que représente la reconnaissance donne du sens au vécu du travail (qui est souffrance parce que tout travail qui se confronte à la dureté du réel implique nécessairement une souffrance) et permet la transformation de la souffrance en plaisir (triangle de la psychodynamique du travail). Comme la reconnaissance implique le jugement des pairs, l'existence d'un collectif de travail est indispensable au mécanisme de la transformation de la souffrance au travail en plaisir. Si le mécanisme de la reconnaissance est paralysé, cette transformation est impossible et la souffrance va s'accumuler jusqu'à la maladie mentale ou bien conduire à des stratégies défensives pour l'éviter pouvant conduire à la paralysie de l'organisation du travail.

Dans ces conditions, Dejours met en cause trois facteurs qui se conjuguent pour expliquer les pathologies psychosociales et les crises suicidaires au travail :

- L'introduction et la généralisation des techniques d'évaluation individuelle des performances qui engendre une mise en concurrence générale des salariés et contribue à la destruction des collectifs de travail en faisant fondre la confiance entre les salariés (Dejours, 2003).
- Les objectifs de qualité totale, laquelle, étant impossible, conduit les salariés à tricher :
« *L'effet cumulé des passages en force et en fraude est désastreux sur le rapport subjectif au travail. En apportant son concours au trucage des bilans et autres rapports d'activité, chacun contribue nolens volens, à saper les bases de l'estime, de la loyauté et de la confiance sur lesquelles reposent le collectif et la coopération.* » (Dejours, 2008, p. 11-12).

- La tolérance de l'Etat vis-à-vis des transgressions en matière de droit et de protection de la santé au travail.

Dejours (2006) s'intéresse aussi au concept marxiste d'aliénation. Evoquant le suicide au travail d'une salariée, il montre que c'est son isolement par ses collègues qui, eux, acceptaient la soumission à un management injuste qui en a été la cause. Il évoque aussi les pathologies de surcharge (de travail) (burn out, karôchi japonais, troubles musculo squelettiques), les pathologies du harcèlement qui sont des pathologies de la solitude liées à la déstructuration des défenses collectives et de la solidarité. Toutes ces pathologies sont liées aux nouvelles formes d'organisation du travail. Au point de départ de l'aliénation, il n'y aurait pas, selon Dejours, la propriété privée des moyens de production mais « *la domination et les formes spécifiques du pouvoir par lesquelles elle passe pour devenir efficiente (...) la forme spécifique que prennent, à un moment donné, les rapports entre domination et servitude, entre domination et résistance* » (Dejours, 2006, p. 133).

Deranty (2011) fait le lien entre l'écèlement de la grande entreprise et plus généralement toute l'évolution économique « néolibérale » et toutes les formes de domination des salariés. Reprenant les analyses de Christophe Dejours, il affirme que le néolibéralisme est fondé sur le déni du travail vivant, la destruction des collectifs de travail et les évaluations individuelles moins faites pour augmenter la productivité du travail que pour briser la résistance des salariés.

A côté des mécanismes de plus-value absolue et relative décrits par Marx (cf. supra), un nouveau mécanisme est apparu de façon systématique et non accidentel. Il réduit, non seulement la valeur de la force de travail comme dans la plus-value relative classique, mais la quantité de biens pouvant être acquis par le salaire, ce qui correspond à des baisses de pouvoir d'achat. Marx avait évoqué cette possibilité dans *Le Capital* (Marx, 1867, p. 851) mais il l'avait exclu de son analyse parce qu'il excluait des situations où le salaire devenait inférieur à la valeur de la force de travail, même s'il reconnaissait que cette pratique jouait « *un rôle des plus importants dans le mouvement réel du salaire* », qu'elle représentait « *un vol sur le temps de travail nécessaire* » et que dans ces conditions, l'ouvrier « *ne reproduirait sa propre force que d'une manière défectueuse* » (*Ibid.*). En réalité dans ces situations de diminution de la consommation des salariés, il ne s'agit pas d'une simple baisse du salaire mais aussi d'une baisse de la valeur de la force de travail avec augmentation du surtravail. Ce mécanisme

d'augmentation de la plus-value correspond à toutes les mesures de baisse du salaire direct ou indirect évoquées plus haut au nom de l'exigence de la « baisse du coût du travail » (blocage et désindexation des salaires par rapport à l'inflation, baisse des prestations aux chômeurs, de la prise en charge des dépenses de santé, des retraites...). Daniel Gluckstein l'appelle « *plus-value relative de type 2* » (Gluckstein, 1999, p. 175). Elle représente la source principale de l'exploitation capitaliste dans le capitalisme contemporain à la différence du capitalisme ascendant de l'époque de Marx.

De même que l'éclatement de la grande entreprise signifie une régression des forces productives sociales d'un point de vue marxiste, la destruction/éclatement du salariat avec l'ubérisation du travail, la destruction des collectifs de travail et des syndicats, l'individualisation du travail, sa mise en concurrence, la destruction subjective du travail vivant et la prépondérance de la plus-value relative de type 2 représentent autant de manifestations de destruction des forces productives sociales à l'ère du capitalisme financier impérialiste.

CONCLUSION

Peu de gens savent que Marx a abordé des thèmes managériaux dans sa critique de l'économie politique et en particulier dans son ouvrage majeur, *Le Capital*. Il a en fait développé une théorie de la firme en montrant le développement allant d'un capitalisme entrepreneurial vers la grande industrie en passant par la coopération simple puis la fabrique. Ce faisant, il a anticipé l'apparition de l'entreprise géante chandlérienne qui allait devenir dominante dès le début du XX^e siècle aux Etats-Unis. Il a anticipé aussi le rôle des managers comme commis des capitalistes sans penser qu'une contradiction entre propriété et contrôle comme Berle et Means allaient l'évoquer dans les années 1930 pouvait se poser. Il s'est aussi fortement inspiré de la comptabilité pour évoquer le circuit du capital et ses composantes (capital fixe/capital circulant). On peut même penser qu'il prolonge plus une théorie comptable de façon critique qu'il ne s'appuie sur les théories économiques de Smith et Ricardo. Ses longs développements sur la situation des travailleurs en relation avec sa théorie de l'exploitation sont également très en phase avec des problématiques évoquées par les "ressources humaines" ou la sociologie du travail contemporaines et permettent de les penser.

Dans ces conditions, il semble légitime de prolonger ses analyses pour évoquer le management en relation avec le mouvement du capital contemporain. Les théories de l'impérialisme léniniste et luxembourgistes représentent également de bons supports théoriques pour aborder la question des firmes géantes, puis celle de la "financiarisation" et du militarisme.

Les évolutions récentes du management doivent être abordées en relation avec les contradictions croissantes du capitalisme mondial autour de la baisse des taux de profit, à l'origine de la crise de 1974, mais aussi de celle de 2007-2008 et même de celle de l'éclatement de la bulle internet de 2000. De nouvelles crises financières et donc économiques menacent avec l'endettement privé et public considérable qui soutient les opérations spéculatives du capital financier. Le maintien de l'accumulation à des taux de croissance faibles ne saurait donc masquer les risques croissants d'une crise majeure.

Dans ce contexte, toutes les évolutions conduisent à une régression des forces productives sociales typique d'un impérialisme de plus en plus parasitaire :

- éclatement des firmes, externalisation, modularisation et développement de réseaux,
- poids dominant des acteurs financiers (fonds d'investissement, fonds de pension, fonds spéculatifs, firmes à LBO) et du capital risque, et généralisation d'une logique financière de profits à court terme,
- maintien et accroissement des dépenses militaires,
- éclatement du salariat et retour à des formes de travail présalariales du XIX^e siècle,
- Diminution de la rémunération du travail par le mécanisme de la plus-value relative de type 2 et retour à la plus-value absolue.
- Destruction des collectifs de travail et des syndicats suite aux restructurations d'entreprises et aux techniques de harcèlement et à un management d'isolement de la force de travail conduisant à une souffrance au travail pouvant être délétère,
- Licenciements de masse avec désindustrialisation et abandon de territoires,
- Démantèlement ou privatisations d'entreprises ou de services publics,
- Destruction de l'environnement naturel des hommes...

Face à tous ces phénomènes, les luttes de classe n'ont pas disparu mais elles peinent à s'unifier et à trouver des débouchés politiques permettant d'envisager le remplacement du système capitaliste.

Les « sciences de gestion » sont, comme les autres sciences sociales, incapables par elles-mêmes de dégager des explications scientifiques globales et sont tributaires de l'idéologie. C'est d'abord parce qu'elles renoncent à analyser les phénomènes en fonction de la réalité de l'exploitation du travail. Mais leur jeunesse, l'absence d'un paradigme mystificateur unifié comme le paradigme néoclassique en économie, leur caractère de discipline « pratique » les protègent en leur permettant de produire des vérités partielles susceptibles de nourrir un travail de recherche critique, y compris marxiste.

Bibliographie

- Althusser L., Balibar E. (1973). *Lire le Capital I*, Petite collection Maspero n°30, Paris : François Maspero.
- Arrizabalo Montoro X. (2017). *Capitalisme et économie mondiale – Bases théoriques et analyse empirique pour la compréhension des problèmes économiques du XXI^e siècle*, Madrid : Instituto Marxista de Economia.
- Baran P. A., Sweezy P. M. (1966). *The Monopoly Capital*. (Trad. Le capitalisme monopoliste – Un essai sur la société industrielle américaine, Paris : François Maspero, 1968). New York : Monthly Review Press.
- Berle A. A., Means G.C. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*, Harcourt, Brace & World Inc. (nouv. éd. [1991] : Transaction Publishers, New Brunswick, New Jersey).
- Bryer R. A. (1999). A Marxist critique of the FASB's conceptual framework. *Critical Perspectives on Accounting* (10), p. 551-589.
- Cartelier J. (2006). Comptabilité et pensée économique – Introduction à une réflexion théorique. *Revue économique* 2006/5 Vol. 57, p. 1009-1032.
- Chandler A.D. (1977). *The Visible Hand : The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge : Harvard University Press (trad. fr. Paris : Economica, 1988).
- (1990). *Scale and Scope : the Dynamics of Industrial Capitalisme*. Cambridge : Harvard University Press.

- (1992). Organizational capabilities and the economic history of the industrial entreprise. *Journal of Economic Perspectives*, n°6 (3).
- Chiapello E. (2007). Accounting and the birth of the notion of capitalism. *Critical Perspectives on Accounting* 18 (2007), p. 263-296.
- Clot Y. (2006). *La fonction psychologique du travail*, 5^e éd., Paris : Presses Universitaires de France, (Le travail humain)
- (2008). *Travail et pouvoir d'agir*, Paris : Presses Universitaires de France, (Le travail humain)
 - (2010). *Le travail à cœur – Pour en finir avec les risques psychosociaux*, Paris : La Découverte
- Dejours C. (2003). *L'évaluation du travail à l'épreuve du réel - Critique des fondements de l'évaluation*, Paris: INRA Editions.
- (2006). Aliénation et clinique du travail. *Actuel Marx* 2006/1 (n°39), p. 123-144
 - (2008). *Travail, usure mentale*, (4^e éd.), Paris : Bayard
- Deranty J-P. (2011). Travail et expérience de la domination dans le néo-libéralisme contemporain. *Actuel Marx* 2011/1 (n° 49), p. 73-89. DOI 10.3917/amx.049.0073.
- Fougeyrollas P. (1979). *Sciences sociales et marxisme*. Paris : Payot.
- Galbraith J.K. (1968). *Le Nouvel Etat industriel. Essai sur le système économique américain*. Paris : Gallimard.
- Gill L. (1983). *Economie mondiale et impérialisme*, Montréal : Les éditions du Boréal Express.
- Gluckstein D. (1999). *Lutte des classes et mondialisation*. Paris : SELIO
- Hatchuel A. (2007). La nature des sciences de gestion – Epistémologie de l'action et genèse des sciences sociales », in *Sciences du management – Epistémique, pragmatique et éthique*, (coordonné par Alain Charles Martinet), Paris : Vuibert, (coll. FNEGE), p. 51-67

- (2008). Quel horizon pour les sciences de gestion ? Vers une théorie de l'action collective. in *Les nouvelles fondations des sciences de gestion*, ouvrage collectif coordonné par Albert David, Armand Hatchuel et Romain Laufer, Paris : Vuibert, (coll. FNEGE), p. 7-43
- Jensen M.C., Meckling W.H. (1976). Theory of the firm. Managerial behavior, agency costs and capital structure. *Journal of Financial Economics*, vol. 3, n°4 (p. 305-360).
- Kaplan R.S., Norton D.B. (1992). The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance. *Harvard Business Review*, janvier-février 1992.
- Karasek R., Theorell T. (1990). Healthy work, stress, productivity, and the reconstruction of working life. New York : Basic Books
- Lénine V. (1917). *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme (essai de vulgarisation)*, Paris : Editions Sociales et Moscou : Editions du Progrès, 1971.
- Linhart D. (2011). De la domination et de son déni. *Actuel Marx* 2011/1 (n°49), 90-103. DOI 10.3917/amx.049.0090.
- Luxembourg R. (1913). *L'accumulation du capital- contribution à l'explication économique de l'impérialisme*, <https://www.marxists.org/francais/luxembur/works/1913/index.htm>.
- Martinet A.C., Pesqueux Y. (2013). *Epistémologie des sciences de gestion*, Paris :FNEGE.
- Marx K. (1845). *Thèses sur Feuerbach*, in Karl Marx, *Œuvres III Philosophie*, Paris : Gallimard, (Coll. Bibliothèque de la Pléiade), 1982, p. 1029-1033.
- Marx K. (1845-1846). *L'Idéologie allemande (« Conception matérialiste et critique du monde »)*, in Karl Marx, *Œuvres III Philosophie*, Paris : Gallimard, (Coll. Bibliothèque de la Pléiade), 1982 p. 1037-1325.
- Marx K., Engels F. (1848). *Le Manifeste du parti communiste*, in Karl Marx, *Œuvres I Economie*, Paris : Gallimard, (Coll. Bibliothèque de la Pléiade), 1965, p. 157-195.
- Marx K. (1857). *Introduction générale à la critique de l'économie politique*, trad. M. Rubel, L. Evrard, in *Œuvres I Economie*, Paris : Gallimard, (Coll. Bibliothèque de la Pléiade), 1965, p. 231-266.
- Marx K. (1867). *Le Capital Livre I*, in Karl Marx, *Œuvres I Economie*, Paris : Gallimard, (Coll. Bibliothèque de la Pléiade), 1965, p. 535-1406.

- Marx K. (1869-1879). *Le Capital Livre II*, in Karl Marx, *Œuvres II Economie*, Paris : Gallimard, (Coll. Bibliothèque de la Pléiade), 1968, p. 499-863.
- Marx K. (1864-1875). *Le Capital Livre III*, in Karl Marx, *Œuvres II Economie*, Paris : Gallimard, (Coll. Bibliothèque de la Pléiade), 1968, p. 865-1488.
- Marx K. (1875). *Critique du programme du parti ouvrier allemand*, *Œuvres I Economie*, Paris : Gallimard, (Coll. Bibliothèque de la Pléiade), 1965, p. 1407-1434.
- Pérez R. (2009). *La gouvernance de l'entreprise*. (2^e éd.) (coll. Repères Gestion). Paris : La Découverte.
- Pesqueux (2002). *Organisations : modèles et représentations*. Paris : PUF (coll. Gestion).
- Siegrist J. (1996). Adverse health effects of high-effort/low-reward conditions. *Journal of Occupational Health Psychology*, vol. 1, n. 1. p. 27-41
- Salama P. (2017). Publier une revue marxiste en économie – Entretien avec Pierre Salama. *Contretemps – revue de critique communiste*, 13 juin 2017, <https://www.contretemps.eu/author/pierre-salama/>
- Weinstein O. (2010). Pouvoir, finance et connaissance – les transformations de l'entreprise capitaliste entre XX^e et XXI^e siècle, (Coll. textes à l'appui/économie), Paris : La Découverte.