



Le bicamérisme économique et les firmes creuses

Xavier Dupret
Décembre 2020
20.000 signes

Le succès rencontré par la tribune « Il faut démocratiser l'entreprise pour dépolluer la planète » (texte diffusé largement à l'initiative de Julie Battilana, Isabelle Ferreras et Dominique Méda) a permis, et ce n'est pas un mince acquis, de repolitiser les questions du travail et de l'entreprise. Revaloriser la capacité des travailleurs à administrer collectivement leur cadre de travail¹ s'avère, par les temps qui courent, porteur d'une appréciable charge subversive. La démocratie s'arrête encore trop souvent aux portes des entreprises, tout comme des médias, des prisons, des maisons de retraite et de l'institution scolaire.

En l'espèce, le bicamérisme économique n'équivaut pas à une reformulation du projet de cogestion à l'allemande. En effet, « le système allemand de codétermination reste monocaméral. Il fonctionne avec une chambre unique, le Conseil de surveillance, qui réunit représentants des travailleurs et des actionnaires à parité. Le Président du Conseil est choisi par les représentants des actionnaires et possède une voix délibérative. C'est pour cette raison qu'(...) on qualifie l'équilibre de « fausse parité (...) Les actionnaires disposent toujours de la majorité (à une voix près). Cela n'a rien à voir avec le bicamérisme économique où il faut une majorité dans la Chambre des représentants des investisseurs en travail ainsi que dans la Chambre des représentants des apporteurs en capital pour

¹ *Syndicalisme et démocratie d'entreprise. Le bicamérisme économique comme utopie réelle*, entretien avec Isabelle Ferreras, propos recueillis par Azzedine Hajji, La Revue Nouvelle, 2/2019, pp.41-50.

qu'une décision soit validée. Chaque Chambre dispose donc de facto d'un droit de veto sur toute décision»².

Et les entreprises creuses ?

Cette clarté adamantine peut, dès lors, faire figure de manifeste. Néanmoins, certaines évolutions récentes des procès de production doivent conduire à interroger la capacité du bicamérisme économique à atteindre à la racine la dimension « despotique » de la phase contemporaine de la rationalisation capitaliste. Cette dernière se caractérise notamment par l'apparition de nouveaux modes d'extraction de la valeur, à laquelle correspond la généralisation de l'entreprise-réseau.

Cette dernière renvoie à un mode d'organisation dans lequel des organisations formellement distinctes sont reliées entre elles via une firme centrale donneuse d'ordres. Dans ce système d'organisation, la firme donneuse d'ordres se pose en chef d'orchestre d'un procès de valorisation du capital correspondant à l'exploitation optimale de chaînes de valeur. La chaîne de valeur correspond, dans la pratique, à une distribution des cartes de la production à travers un arbitrage permanent entre internalisation et externalisation. *In concreto*, la domination économique et institutionnelle d'une firme centrale s'exerce au moyen de contrats de fourniture toujours renégociables.

Ce mouvement historique a favorisé la naissance de « firmes creuses »³ qui conçoivent et vendent des marchandises dont elles détiennent la marque mais ne fabriquent plus rien. Les firmes creuses affirment leur centralité en se focalisant sur la R&D et le marketing. Leur émergence constitue, de ce point de vue, l'aboutissement de la logique de fonctionnement de la firme-réseau. Ce modèle s'est généralisé à la faveur de la mondialisation néolibérale (qui n'a rien d'irréversible comme nous le verrons par la suite). C'est ainsi que le prix Nobel d'économie Paul Krugman discernait, il y a une génération déjà, un mouvement permanent de recomposition des chaînes de valeur à l'échelle mondiale en fonction des objectifs de maximisation du profit des firmes centrales⁴.

L'archétype de la firme creuse correspond au cas de figure bien documenté de la compagnie Nike. Celle-ci employait directement, il y quelques années, environ 20.000 personnes. Ces postes de travail se situaient aux Etats-Unis et correspondaient à « des activités de R&D et de marketing. Les activités productives sont localisées dans des pays où les coûts salariaux sont bas. Pour rester compétitive en termes de coûts, Nike a développé une stratégie de sous-traitance dans des pays essentiellement asiatiques (55% des unités de production et 84% de la main-d'œuvre indirecte en Asie du Sud-Est (...). Nike emploie indirectement au niveau de ses sous-traitants, environ 550.000 personnes »⁵. La formule de l'entreprise sans usines de Nike a fini par être adopté, dans les années 1980-1990, par l'ensemble des multinationales de l'habillement. Au détour des années 1990-2000, les centrales d'achat de la grande distribution vont, elles aussi, copier le *modus operandi* de Nike.

A la base du modèle qui a fait le succès de Nike, on retrouve comme facteur explicatif principal le « processus de financiarisation qui a conduit les firmes à réduire leurs structures, afin de ne garder que les missions strictement nécessaires. (...). La firme conçoit le produit et le vend sans rien

² Ferreras, I, *Gouverner le capitalisme ? Pour le bicamérisme économique*, PUF, Paris, 2012, p.235.

³ Lire à ce sujet Bachet, D, *Les Fondements de l'entreprise. Construire une alternative à la domination financière*, Paris, Éditions de l'Atelier, 2007.

⁴ Krugman, P., « Growing World Trade: Causes and Consequences » in *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1995, No. 1, 25th Anniversary Issue (1995), pp. 327-377.

⁵ Gasmî, N et Grolleau, G « Nike face à la controverse éthique relative à ses sous-traitants » in *Revue française de gestion*, vol. no 157, no. 4, 2005, p.118.

produire directement. Les fabricants abandonnent les stades en amont à des sous-traitants et se concentrent en fin de chaîne, dans la phase de distribution finale car la différenciation du produit peut justifier des marges encore plus élevées »⁶.

On notera également avec intérêt que ce type d'organisation a pour base une production de masse de type fordo-taylorienne qui n'a jamais disparu mais s'est massivement relocalisée dans le Sud. Le procès productif mis en œuvre par Nike, du point de vue de la fragmentation de la chaîne de valeur, consiste en une troublante superposition terme à terme de la division sociale du travail et de la fracture centre/périphérie. Toute opération de remembrement du travail en tant que facteur de production à l'œuvre à tous les niveaux de chaînes de valeur d'une firme creuse se heurte à cette double contradiction.

Labour Process Theory

Interrogeons-nous à présent sur ce que pourrait impliquer la mise en œuvre du bicamérisme économique dans le cadre d'une firme creuse telle que Nike. On peut, sans nul doute, gager que les employés du Nord pourraient voir une bonne partie de leurs revendications satisfaites. Mais quid du Sud? Quelles garanties d'amélioration de leurs conditions de travail offre ce modèle aux travailleurs des unités de production sous-traitantes?

On peut, pour répondre à cette épineuse et décisive question, miser *a priori* sur les effets d'entraînement sur les unités sous-traitantes d'un réaménagement des rapports de force entre capital et travail au Nord. On relèvera, à ce sujet, que des micro-améliorations ont déjà apportées aux conditions de travail des ouvriers du Sud suite à des mobilisations de consommateurs au Nord. Il convient cependant, en la matière, de rester humble. En effet, dans la plupart des cas, les campagnes de plaidoyer menées par les associations de solidarité avec le Sud ont donné naissance à des codes de conduite, lesquels relèvent de la *soft law*. N'ayant aucune force véritablement obligatoire, ces codes ne permettent guère d'inverser la logique du moins-disant social qui a, jusqu'à présent, caractérisé les vagues de relocalisation/délocalisation, spécialement dans l'industrie textile. De ce point de vue, si des procédures davantage formalisées émergeaient chez nous et permettaient *ipso facto* de réguler davantage l'insertion des multinationales du Nord au sein des sociétés du Sud, le progrès serait évidemment substantiel.

Le retour en force de l'acteur au sein des sciences sociales, depuis le début des années 1980, conduit logiquement à miser, dans ce cas, sur l'agentivité du monde du travail pour mener à bien ce vaste travail d'unification des intérêts des travailleurs du Nord et du Sud. D'un point de vue opérationnel, un tel postulat revient peut-être à jeter une bouteille à la mer en espérant qu'elle apporte une réponse. Sachant que l'enjeu du débat porte sur des subjectivités écrasées (par exemple, le travail des enfants) suite au déploiement du capital du Nord au sein d'anciennes colonies, il n'est pas inutile de déployer à un effort de théorisation afin de discerner l'apport potentiel du bicamérisme économique pour les sous-traitants des firmes creuses.

Pour ce faire, nous aurons recours à la méthodologie exposée et développée par Harry Braverman (*Labour Process Theory*)⁷. Celle-ci a pour caractéristique de poser que « l'énigme du travail ne peut être élucidée que si l'on prend pour objet le procès de travail en lien avec ce qui le structure, à savoir la dynamique d'accumulation de capital »⁸. A ce sujet, afin de dissiper tout malentendu

⁶ Bachet, D, op.cit, p.96.

⁷ Braverman, H, *Labor and Monopoly Capital*, Free Press, New York, 1974.

⁸ Bouquin, S. « Harry Braverman face à la sociologie du travail » in *L'Homme & la Société*, vol. 178, no. 4, 2010, p.165.

inutile, on prendra soin de préciser d'où parle Braverman. « Braverman était un intellectuel non académique, atypique à plusieurs égards. Né en 1920, autodidacte, ancien ouvrier professionnel, il devenait, au début des années 1960, rédacteur de la *Monthly Review* et le resta jusqu'à son décès en 1976. (...). Son expérience professionnelle d'ouvrier (...) l'avait confronté aux processus de mécanisation et aux politiques managériales de *l'human engineering*. (...). L'ouvrage de Braverman représente un événement majeur dans le développement du marxisme, opérant un retour aux sources, c'est-à-dire la critique de l'économie politique. (...) Braverman désirait sortir de l'ombre le capital et l'impératif catégorique de profitabilité »⁹.

L'apport de Braverman est, du point de vue de la socioéconomie, particulièrement précieux. En effet, loin d'annihiler la capacité, à maints égards cruciale, de porter un regard critique sur l'entreprise, la théorie du procès de travail de Braverman ouvre des perspectives permettant d'analyser la dimension instrumentale de l'entreprise comme cadre englobant afin de faire émerger des stratégies globales de résistance.

Théories de l'entreprise

En effet, poser l'analyse de l'entreprise dans le prolongement d'une critique de l'économie politique permet d'intégrer le travail des économistes cherchant à expliquer l'existence des entreprises. Les travaux les plus célèbres dans ce domaine se situent dans la lignée de Ronald Coase¹⁰, prix Nobel d'économie en 1991. Selon Coase, la raison d'être de la firme procède des coûts élevés de fonctionnement des marchés. Chaque transaction intervenant sur un marché recouvre plusieurs sous-opérations. Il faut trouver un fournisseur puis vérifier si la relation peut s'établir dans la confiance en testant la qualité du produit après avoir attendu que la livraison ait lieu. Toutes ces étapes représentent du temps et de l'argent. Il s'agit là de coûts de transaction, concept central chez Coase. Au contraire, si une fonction d'entrepreneur et de coordinateur existe au sein d'une firme, les micro-transactions précédemment décrites ne sont plus nécessaires.

Or, le développement des firmes creuses résulte de l'abaissement considérable de certains coûts de transaction. C'est ainsi que l'on retrouve au fondement de l'entreprise-réseau le formidable développement des télécommunications ainsi qu'une diminution importante des coûts de transport. La diminution sensible de ces coûts de transaction, puisqu'elle a précisément permis le développement d'un nouveau type d'entreprises, permet de relativiser leur importance comme fondement de l'entreprise.

D'autres schémas explicatifs de la firme ont été proposés. Chez Frank Knight¹¹, l'existence de la firme tient à la différence entre deux concepts, à savoir le risque et l'incertitude. Le risque correspond à un ensemble d'événements identifiables *a priori* à partir des probabilités. A l'inverse, l'incertitude possède, chez Knight, un caractère radical d'imprévisibilité. L'existence de zones d'incertitude justifie le fait que des firmes décident du contenu et des procédures de la production. Au passage, on notera que si le fonctionnement concret de l'entreprise ne correspond pas à un recours permanent aux probabilités, c'est parce qu'elle mobilise un savoir opérationnel propre. Cette caractéristique fonde la division du travail chez Knight. La prise du risque et le profit qui en résulte reviennent aux opérateurs chargés de développer le savoir opérationnel de l'entreprise.

Les travailleurs salariés ne mettent pas en œuvre un savoir opérationnel autonome en lien avec l'exigence de rentabilité dans la mesure où ils ont troqué contre un lien de subordination la

⁹ Bouquin, S, op.cit, pp 160-162.

¹⁰ Coase, R, « The Nature of the Firm » in *Economica*, Volume 4, Issue 16 (November 1937), pp. 386-405

¹¹ Knight, F.H, *Risk, Uncertainty, and Profit* (1921), Martino Fine Books, Eastford (CT), 2014

perspective d'un revenu stable. L'investissement, dans cette perspective, désigne la seule opération par laquelle une prise de risques s'effectue en attente d'un résultat aléatoire. L'investissement est le seul fait du capital alors que le facteur travail n'investit rien. Ce dernier est, au contraire, investi d'une mission définie contractuellement du fait d'une opération préalable de vente de la force de travail. Entre les univers conceptuels de l'investissement et du travail, aucune correspondance ne peut, dès lors, être logiquement proposée.

L'existence de la firme résulte de la mise en œuvre d'un savoir opérationnel garantissant un surplus économique. Plus ce dernier est quantitativement important, plus le savoir opérationnel déployé est évalué positivement. Si des entreprises délocalisent vers des pays à bas salaires, c'est parce que cette opération n'équivaut donc pas à s'exposer à de l'incertitude. La réduction des frais de transport et de télécommunication permettent, si l'on pousse le raisonnement de Knight jusqu'à ses ultimes conséquences, l'émergence d'un meilleur savoir opérationnel via le déploiement de moyens de contrôle réduisant les éventuels dysfonctionnements qui pourraient survenir du fait d'éclater des chaînes de valeur d'un bout à l'autre de la planète dans le but de faire baisser les coûts salariaux.

La perspective de Knight, quoique plus ancienne que celle de Coase, rend apparemment mieux compte de l'impact des innovations techniques précédemment citées, en particulier la capacité de domination du facteur travail qu'elles permettent de démultiplier à l'échelle mondiale dans un but de maximisation des taux de profit. D'un point de vue davantage prospectif, cette analyse permet de comprendre comment l'entreprise multinationale contemporaine se livre à un arbitrage constant entre deux systèmes d'incitation distincts, à savoir le lien de subordination directe et le rapport marchand. Le lien salarial, dans cette optique, est privilégié dès lors que l'effort attendu du facteur travail s'avère difficile à prédéterminer d'un point de vue quantitatif¹². Le travail taylorien, au sein des sweat shops d'Asie, étant facile à quantifier, on trouve un élément explicatif permettant de comprendre pourquoi il fait aujourd'hui l'objet de rapports intrafirmes de sous-traitance. A l'opposé, le travail tertiaire au sein des effectifs de Nike au Nord étant plus difficile à prédéfinir quantitativement, il est directement intégré au sein des effectifs de la firme.

La crise en cours

On aura l'honnêteté de reconnaître que l'analyse de Braverman n'est plus complètement en phase avec les traits saillants du capitalisme contemporain. Braverman envisageait les pratiques d'entreprise propres au capitalisme monopoliste d'Etat fordo-keynésien de son temps. Une mise en compétition accrue des entreprises pour avoir accès aux marchés de capitaux est depuis intervenue. « Les marchés de capitaux ont connu une évolution considérable dans leur fonctionnement au cours des trente dernières années, en raison, notamment, du développement de l'informatique et des techniques de communication, (...) réduisant les barrières géographiques et accentuant la compétition entre les marchés »¹³.

Dans ces conditions, si le bicamérisme économique était instauré au sein d'une firme creuse, les surcoûts résultant du fait de répondre favorablement aux revendications des travailleurs du Nord s'accompagneraient inévitablement d'un durcissement des rapports contractuels au détriment des sous-traitants du Sud. L'adoption du bicamérisme économique correspondrait, en effet, pour la firme creuse à une mise sous pression de la part des marchés financiers.

¹² Holmstrom, B et Milgrom, P, "The Firm as an Incentive System" in *The American Economic Review*, Vol.84, N°4 (September, 1994), pp. 972-991,

¹³ Dupuy Philippe, Fontaine Patrice, Hamet Joanne, « Conclusion. Peut-on encore parler de marchés des capitaux français ? », in *Les marchés de capitaux français* (sous la direction de Dupuy Philippe, Fontaine Patrice, Hamet Joanne. Caen), EMS Editions, « Les Essentiels de la Gestion », Caen 2018, p. 205.

En raisonnant de façon pragmatique, le bicamérisme économique, s'il devait, un jour, se concrétiser, s'appliquerait peut-être plus facilement en Europe qu'aux Etats-Unis. On n'ira, en effet, pas jusqu'à concevoir que les Démocrates groupés autour de Barack Obama et Joe Biden pousseront le réformisme aussi loin. Adidas traitera alors mieux ses collaborateurs directs que Nike mais au prix d'une pression renforcée sur ses sous-traitants.

Cette conclusion dit quelque chose de la mondialisation néolibérale et des alternatives qu'on peut lui opposer. La crise de 2007-2008, la Grande Récession des années 2010 et l'actuelle (mé)gestion de la crise sanitaire au sein des pays du Nord semblent conduire à une relégitimation du capitalisme d'Etat au détriment du capitalisme financiarisé anglo-saxon. La crise du coronavirus aiguise, d'ailleurs, les oppositions entre ces deux modèles¹⁴. D'un côté, le capitalisme d'Etat considère la santé comme un bien public de nature à légitimer l'action de la puissance publique. De l'autre, le capitalisme anglo-saxon a conféré à la santé un statut de marchandise. Cette dernière option, ainsi que le cadre macroéconomique qui la rend possible, sortent affaiblis de cette crise, ce d'autant que nous vivons, pour l'heure, un moment de retrait de la mondialisation en tant qu'américanisation du monde.

Le commerce mondial a subi de gros reflux à partir de la Grande Récession. Il s'est à nouveau mal porté entre 2014 et 2016 quand l'économie chinoise connaissait des difficultés. Une déflagration financière en Chine avec à la clé une baisse des salaires était de nature à nourrir une vague mondiale de déflation. Pour répondre à ce défi, la Chine a bloqué les flux de capitaux. Le pays se situe aujourd'hui en marge de la libre circulation des capitaux et ne s'en porte pas plus mal.

Au total, l'opposition entre ces deux modèles d'accumulation peut à terme rendre possible la construction de troisièmes voies régionales. Pour tirer profit de cette fenêtre d'opportunités, la critique déployée par le mouvement social ne doit peut-être pas porter d'abord sur l'entreprise mais, au contraire, s'atteler à interroger prioritairement le cadre macroéconomique déterminant le niveau des taux de profit et les possibilités d'extension de la sphère marchande.

La conjoncture politique et économique actuelle réactualise cette ambition. On ne parle finalement jamais aussi bien de l'entreprise qu'en s'intéressant qu'à l'Etat...

¹⁴ Boyer, R, *Les capitalismes à l'épreuve de la pandémie*, Paris, La Découverte, 2020.