

Les caractéristiques concrètes du capitalisme libéral

Georges-Henri Lévesque, O.P.

Volume 5, numéro 5, février 1950

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1023321ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1023321ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Lévesque, G.-H. (1950). Les caractéristiques concrètes du capitalisme libéral. *Relations industrielles / Industrial Relations*, 5(5), 41–42.
<https://doi.org/10.7202/1023321ar>

LES CARACTÉRISTIQUES CONCRÈTES DU CAPITALISME LIBÉRAL

GEORGES-HENRI LÉVESQUE, O.P.

Le libéralisme avait préconisé un système d'économie libre reposant sur l'entreprise et l'initiative individuelles, et animé par la concurrence. Or, voyons quels sont en fait les traits que présente le capitalisme libéral dans son contexte américain.

Régime d'entreprise collective

D'abord, l'entreprise privée a cessé, dans plusieurs domaines, d'être individuelle pour devenir collective. Ce changement fut amené par l'ère des « corporations », c'est-à-dire, des sociétés par actions que l'on appelle en France, et l'expression vaut d'être notée, les sociétés anonymes. Déjà, en 1930, il y avait aux Etats-Unis au delà de 300,000 « corporations ». L'anonymat de ces sociétés et surtout la vente d'actions sur le marché ont permis d'accroître considérablement le nombre des propriétaires de l'entreprise.

Toutefois, le fait qu'une entreprise soit une société par actions ne signifie pas nécessairement qu'elle devienne collective. Cette relation ne se vérifie que sur le plan de la grande corporation. Or aux Etats-Unis, c'est bien cette catégorie qui domine. Les auteurs Berle et Means, dans leur livre intitulé « The Modern Corporation and Private Property »¹ ont analysé la position des deux cents plus grosses sociétés industrielles de ce pays en 1930. A cette époque, elles détenaient, à elles seules, environ la moitié de l'actif total de toutes les sociétés industrielles des Etats-Unis. Et le mouvement de concentration s'est intensifié depuis, puisqu'on a constaté que ces grandes entreprises se développaient deux fois plus rapidement que les autres. Du point de vue de l'importance économique, la grande corporation représente donc le type d'entreprise prédominant et vraiment significatif sur le continent nord-américain. Nous verrons d'ailleurs plus loin en quoi consiste son influence réelle.

Le système économique des Etats-Unis est donc aujourd'hui caractérisé par l'entreprise col-

lective. Cette constatation apparaît encore plus évidente, quand on considère que, — toujours en 1930 — parmi 144 des plus grandes sociétés américaines, seulement 20 avaient moins de 5,000 actionnaires. Par contre, 53 en avaient de 5,000 à 20,000; 39 de 20,000 à 50,000; 22 de 50,000 à 100,000; 7 de 100,000 à 200,000; 3 de 200,000 à 500,000. Le nombre des actionnaires de l'American Telephone and Telegraph s'élevait en 1931 à 642,180, celui de la Pennsylvania Railroad à 241,391 et celui de la United States Steel Corporation à 174,507.

Divorce entre la propriété et le contrôle

L'entreprise individuelle reposait sur l'initiative de son propriétaire; l'entreprise collective est administrée par des gens qui souvent n'en sont pas propriétaires ou ne détiennent qu'une faible partie des actions de la société. En effet, l'augmentation du nombre des actionnaires s'accompagne d'une dispersion croissante de la propriété. Les vingt plus gros actionnaires de la Pennsylvania Railroad ne détiennent que 2.7% des actions, ceux de l'American Telephone and Telegraph, 4.0%, et ceux de la United States Steel Corporation, 5.0%. Cette grande diffusion des actions des sociétés industrielles a entraîné le divorce entre la propriété et le contrôle de l'entreprise. Dorénavant, les propriétaires sont trop nombreux et trop peu initiés aux affaires pour exercer même leur droit de regard. La maîtrise des grandes sociétés passe alors entre les mains d'une minorité d'actionnaires qui peut maintenir son hégémonie grâce au système de la pyramide, au mécanisme du « voting trust » ou au jeu des procurations, quand elle n'est pas détenue tout simplement par les seuls administrateurs. On aboutit ainsi à cette situation pour le moins paradoxale où des gens chargés d'administrer une société industrielle se contrôlent eux-mêmes et sont en mesure de se maintenir indéfiniment à la direction de l'entreprise. Berle et Means ont constaté que seulement 11% des deux cents plus grandes corporations américaines et 6% de leur richesse étaient sous le contrôle d'individus

(1) BERLE, A. et MEANS, G., *The Modern Corporation and Private Property*, New York, 1944.

détenant la majorité des actions. Par contre, 44% de ces mêmes sociétés et 58% de leurs capitaux étaient « contrôlés » par les administrateurs eux-mêmes.

Une multitude d'implications pourraient être dégagées d'une telle situation, surtout quand on considère que le plus souvent les intérêts de la minorité ou du « *management* » ne coïncident pas avec ceux de l'entreprise. Nous nous limiterons à constater que, dans l'ensemble, la propriété n'implique plus le contrôle et que, dorénavant, l'entreprise individuelle, qui est devenue collective, ne dépend plus de l'initiative des propriétaires, mais de celle d'administrateurs qui souvent échappent au contrôle et à la surveillance des actionnaires. Ainsi, dans la grande entreprise moderne, les propriétaires ont non seulement de moins en moins la possibilité d'exercer leur droit de regard, mais ils sont de plus en plus inaptes à l'exercer. Enfin, au cours de cette évolution, les actionnaires sont devenus les propriétaires de ces seuls morceaux de papier qu'on appelle actions. En fait, les biens de production de l'entreprise n'appartiennent pratiquement plus à personne, en particulier, et ils sont utilisés par ceux qui administrent la société, très souvent à leur profit personnel.

Economie dirigée

On aura vite deviné que ce régime des grandes corporations a pratiquement fait du capitalisme un système d'économie dirigée. Nous avons déjà vu que les deux cents plus grandes *corporations* détenaient environ la moitié de l'actif total de toutes les sociétés industrielles des Etats-Unis. Toutefois, ce n'est là qu'une mesure très incomplète de l'importance de ces entreprises dans l'ensemble de l'économie américaine et même mondiale. Résumant en français les constatations de Berle et Means, Gaétan Piron écrit: « En raison de la diversité de la sphère d'action de ces deux cents sociétés, l'américain moyen (ce que nous appellerions l'« homme de la rue »), dépend d'elles nécessairement pour la plupart des formes de son activité; qu'il prenne le chemin de fer, qu'il se serve d'une automobile, qu'il consomme du gaz ou de l'électricité, qu'il utilise un appareil de radio, qu'il achète des denrées d'épicerie ou des chaussures, ce sont là autant de matières généralement produites par quelques-unes de ces deux cents grandes « *corporations* ». Pour tout le détail de son existence quotidienne, l'américain moyen est soumis à leur pouvoir. Pouvoir réel qui d'ailleurs, remarquent nos auteurs, est plus grand encore que le pouvoir apparent, parce que, en fait,

dans la poussière des nombreuses petites sociétés, il en est beaucoup qui n'ont qu'une indépendance fictive. Les deux cents grandes sociétés contrôlent le marché, déterminent les prix, exercent une véritable suprématie sur l'activité économique générale. Finalement, environ deux mille individus dirigent la moitié de l'industrie et commandent la vie et l'activité d'une population de cent-vingt millions d'habitants ».

Un tel régime, où une poignée d'individus définissent les procédés de fabrication, déterminent le niveau, la qualité et la diversité de la production, décident du volume de l'emploi et des revenus, fixent les prix et forment, grâce à la publicité, jusqu'aux goûts des consommateurs, devient inévitablement un système d'économie dirigée. Mais, et ceci est beaucoup plus grave, c'est un régime où l'économie est dirigée par des individus qui ne sont pas responsables à l'égard des propriétaires des entreprises, qui en pratique n'ont à répondre de leurs décisions ni aux agents de production, ni aux consommateurs, ni même à l'Etat. L'irresponsabilité devient presque totale.

Les conséquences d'un tel état de choses sont innombrables. Par exemple, il devient évident que la concurrence entre une multitude de petites entreprises cesse d'être la caractéristique du régime. Les marchés réels sont contrôlés soit par des monopoles, trusts ou cartels, soit par des oligopoles où les grandes entreprises jouent un rôle prédominant. Dans ces conditions, l'entreprise revêt une nouvelle signification que signalent Berle et Means: « En même temps que l'affaire s'est élargie en dimensions, elle a changé de nature et de caractère; elle n'est plus une affaire privée; elle devient une institution sociale, ce qui permet à nos auteurs d'appeler cette *corporation* élargie une *corporation* quasi-publique. Ils entendent dire par là qu'en raison de l'étendue même de l'affaire et de l'importance de sa gestion pour la collectivité, elle sort du domaine de l'action privée pour s'apparenter à l'activité publique ».²

Il nous reste enfin à constater que, dans un tel régime, l'économie n'est pas dirigée en vue du bien commun, mais plutôt en vue des intérêts personnels du petit groupe qui en oriente les destinées. La contradiction qui existe entre les objectifs du capitalisme libéral et la fin naturelle de l'activité économique apparaît ainsi dans toute son évidence.

(2) PIRON, Gaétan, *Nouveaux courants de la théorie économique aux Etats-Unis*, Tome II, p. 103.