

Bruno TINEL  
Université Lumière Lyon 2, Faculté de Sciences Économiques  
Centre WALRAS  
Institut des Sciences de L'Homme  
14 avenue Berthelot  
69 363 Lyon cedex 07  
France  
[bruno.tinel@ish-lyon.cnrs.fr](mailto:bruno.tinel@ish-lyon.cnrs.fr)

24 / 8 / 1999

## **La concurrence sur le marché du travail au regard de quelques débats récents sur le pouvoir**

(very first draft)

Abstract: Though the notion of power is often considered as too emotional or vague, it has been not only investigated by heterodox economists, such as radical political economics, but also by mainstream economists. The approach of Hart [1995] about the origins of authority is indeed an aspect of what he calls himself "power". According to this incomplete contracts view, the ability of the employeur to tell what to do to his employee derives from the property of the non human assets. In the same vein, Rajan and Zingales [1998] consider that power in the firm is equivalent to the access that one can get to every kind of assets, human or non human, within the organization. This means that the employee can have power too if he / she is able to work with the critical assets of the firm in order to improve his / her own human capital and to develop indispensable skills to his / her boss. Those conclusions are in fact not new. For example, radical political economists, did explore those issues in minute details. In particular their marxian notion of the pre-eminence of the sphere of production over the sphere of exchange led them to the idea that, contrary to Marx, it is not possible to postulate *a priori* perfect competition on the labor market. Their major contribution, which stands the more completely in the work of Edwards, Gordon and Reich [1982] on long waves, is that the segmentation of the labor process produces a segmentation of labor markets. This view can be found too in another radical approach, though very different, developed by Bowles [1985]. Thus, if mainstream economists take seriously the distinction between labor and labor force, as suggested by some recent works on power in the field of incomplete contracts, they should recognize that it is necessary to deeply reconsider the notion that labor markets are *a priori* competitive.

## 1. Introduction

La notion de pouvoir en économie est souvent considérée par les auteurs académiques comme une notion "trop floue" ou "trop chargée affectivement et politiquement" pour mériter leur attention. Ainsi par exemple, J. Stiglitz écrit-il, dans le commentaire d'un article de Bowles et Gintis, publié en 1993 dans le *Journal of Economic Perspectives*, que "les économistes du courant dominant ont non seulement trouvé que des concepts comme l'exploitation et le pouvoir sont sans utilité pour expliquer les phénomènes économiques, mais aussi ils s'inquiètent d'introduire dans l'analyse des mots aussi chargés d'émotion" (p. 112). De manière analogue, au cours du même débat, O. Williamson estime que "l'hypothèse du pouvoir est typiquement vague et se réduit souvent à une rationalisation ex post" (p. 107). Nonobstant le caractère apparemment méthodologique de ces objections, celles-ci pouvant elles-mêmes être considérées, du point de vue de la sociologie des sciences, comme s'inscrivant dans une stratégie de pouvoir, plusieurs remarques doivent être formulées. 1) L'argument de l'inutilité renvoie à des questions d'une telle généralité, quant à l'objet et aux méthodes de l'économie comme science, qu'il est hors de propos de le discuter dans la présente contribution. 2) Si l'on peut admettre sans difficulté qu'il est inutile d'occulter le fait que les termes d'exploitation et de pouvoir sont chargés d'émotion et sous entendent dans leur acception courante bien d'autres choses que celles désignées par leur usage théorique, les tenants de l'approche dominante n'ont toutefois pas hésité à recourir aux termes non moins chargés de sentiments et de sous-entendus que ceux par exemple d'aléa de moralité, d'opportunisme, de chômage volontaire, d'intérêt individuel, de propriété privée, de liberté etc. 3) Enfin, l'idée d'une trop grande imprécision de la notion de pouvoir ne devrait pas rebuter des auteurs habitués à manier régulièrement par exemple le concept, non moins flou<sup>1</sup>, de coût de transaction.

Il semble donc que la question du rôle du pouvoir dans l'économie, en raison notamment des controverses qu'elle suscite, mérite d'être appréhendée dans le cadre de ce que d'aucuns désignent par le pluralisme méthodologique. Du reste, malgré les réserves d'auteurs aussi reconnus, la notion de pouvoir<sup>2</sup> a fait l'objet d'un regain d'intérêt non seulement dans les rangs d'économistes qualifiés d'hétérodoxes mais aussi, et cela peut sembler plus inattendu, de la part d'auteurs appartenant au courant dominant. Ces derniers, sous l'impulsion notamment de ce qu'il est convenu d'appeler le "défi radical"<sup>3</sup>, vont même jusqu'à mettre en évidence, parfois à leur propre insu, des

---

<sup>1</sup> ainsi qu'en attestent par exemple les débats entourant les "fondements" de la théorie des contrats incomplets, cf *Review of Economic Studies*, janvier 1999.

<sup>2</sup> La présente contribution ne consistant pas à disserter sur la notion de pouvoir *in abstracto*, le lecteur consultera Dockès [1999] pour une approche générale de cette notion.

<sup>3</sup> cf par exemple Putterman [1986], Arestis & Sawyer [1994].

éléments saillants de la théorie de l'exploitation, au prix de détours théoriques parfois extrêmement lourds. Cette "redécouverte" du contenu des rapports de production et de leur rôle déterminant dans l'économie implique toutefois d'en tirer certaines conséquences quant aux modalités de la concurrence sur le marché du travail, ainsi que l'ont mis en lumière les travaux de certains économistes néomarxiens durant les années 1970 et 1980.

Après avoir examiné, dans la seconde section, les grandes lignes de la théorie de l'exploitation et les principales caractéristiques de la dichotomie marxienne entre production et échange, la section 3 sera consacrée au réexamen de ces notions par les économistes radicaux. Dans la quatrième section, sont exposés les travaux récents issus du courant dominant sur l'autorité et le pouvoir. Enfin, une cinquième section, en guise de conclusion, confronte ces nouvelles approches néoclassiques de la production avec la théorie de la concurrence sur le marché du travail qui leur est sous-jacente, à la lumière des travaux des économistes radicaux.

## **2. Marx et la théorie de l'exploitation**

Marx n'a pas vraiment utilisé la notion de pouvoir<sup>4</sup> mais il n'a eu de cesse de mettre en exergue les relations asymétriques et les rapports de force qui existent entre les propriétaires des moyens de production et ceux qu'ils emploient pour produire. Pour appréhender le rapport nécessairement conflictuel entre le capitaliste et le salarié, Marx a développé ce qu'il appelle la théorie de l'exploitation, laquelle repose sur la distinction entre travail et force de travail.

La force de travail doit être comprise comme *"l'ensemble des facultés physiques et intellectuelles qui existent dans le corps d'un homme, dans sa personnalité vivante, et qu'il doit mettre en mouvement pour produire des choses utiles"* (Marx [1867], p. 715). Le travail, quant à lui n'est autre que cette mise en mouvement de la force de travail : *"L'usage ou l'emploi de la force de travail, c'est le travail"* (*ibid.*, p. 727). Marx, dans le livre I du *Capital*, distingue très clairement la sphère de l'échange, ou de la circulation, de celle de la production.

Le moment de l'échange nécessite que la force de travail soit conçue comme une marchandise, ce qui suppose que celle-ci *"ne peut se présenter sur le marché comme marchandise que si elle est offerte ou vendue par son propre possesseur. Celui-ci doit par conséquent pouvoir en disposer, c'est à dire être libre propriétaire de sa puissance de travail, de sa propre personne. Le possesseur d'argent et lui se rencontrent sur le marché et entrent en rapport l'un avec l'autre comme échangistes au même titre. Ils ne diffèrent qu'en ceci : l'un achète, l'autre vend, et par cela même tous deux sont des personnes juridiquement égales"* (*ibid.*, p. 715-716, souligné par Marx). Marx précise

---

<sup>4</sup> sur ce point, cf Dockès [1999].

que le propriétaire de la force de travail ne la vend pas une fois pour toute, ce qui signifierait qu'il se fait esclave, mais pour un temps donné. En outre, le travailleur loue au capitaliste sa force de travail parce qu'il n'a aucune autre alternative : il lui est impossible de vendre des marchandises contenant son propre travail, c'est à dire qu'il ne possède aucun autre moyen de production que sa propre force de travail. Conformément à sa théorie de la valeur, Marx suppose que cette marchandise est échangée à sa valeur, c'est à dire au temps de travail nécessaire à sa production.

Retenons de cette présentation très schématique de la conception marxienne de l'échange de la force de travail, qui n'est en fait "*pas encore passée réellement entre les mains de l'acheteur*" (*ibid.*, p. 723), que le marché du travail n'est pas conçu comme un lieu de conflit, il n'est le théâtre d'aucun rapport de force. En effet, Marx écrit ces lignes célèbres (pp. 725-726) : "*La sphère de la circulation des marchandises, où s'accomplissent la vente et l'achat de la force de travail, est en réalité un véritable Éden des droits naturels de l'homme et du citoyen. (...) Ni l'acheteur ni le vendeur d'une marchandise n'agissent par contrainte; au contraire, ils ne sont déterminés que par leur libre arbitre. Ils passent contrat ensemble en qualité de personnes libres et possédant les mêmes droits*". Sur le marché du travail tel que Marx le conçoit règne donc la concurrence, aucun protagoniste n'a véritablement de pouvoir de marché, tout est transparent.

En revanche, la sphère de la production, que Marx appelle le "*laboratoire secret de la production*" (*ibid.*, p. 725), se présente tout autrement. C'est là que le capitaliste consomme la force de travail qu'il vient d'acheter, cette fois-ci réellement entre ses mains, "*en faisant travailler le vendeur*" (*ibid.*, p. 727). C'est le lieu de l'exploitation, c'est à dire le processus par lequel le capitaliste essaie de tirer le maximum de travail de la force de travail, en faisant travailler le salarié le plus possible pendant le temps où il en est le propriétaire. L'emploi du terme d'exploitation est là pour signifier que le salarié est utilisé durant le processus de production comme une marchandise, tout comme un paysan exploite la terre qu'il cultive. L'aspect profondément conflictuel des rapports de production provient du fait que le capitaliste s'approprie le surplus (la plus-value) produit par le salarié : "*le produit est la propriété du capitaliste et non du producteur immédiat*" (*ibid.*, p. 736). En outre, l'employé étant un moyen de production qu'il faut utiliser au mieux doit subir le contrôle du capitaliste et ne peut pas non plus décider de la façon dont il va travailler : "*L'ouvrier travaille sous le contrôle du capitaliste auquel son travail appartient. Le capitaliste veille soigneusement à ce que la besogne soit proprement faite et les moyens de production employés suivant le but recherché, à ce que la matière première ne soit pas gaspillée (...)*" (*ibid.*).

L'échange et la production sont donc pour Marx deux mondes qui n'ont que peu de rapports l'un avec l'autre, le caractère parfaitement concurrentiel du marché du

travail n'empêche pas que le travailleur soit exploité lors du procès de production. Cette discontinuité est illustrée par le passage suivant où Marx adopte un ton particulièrement sarcastique : *"Au moment où nous sortons de cette sphère de la circulation simple qui fournit au libre-échangiste vulgaire ses notions, ses idées, sa manière de voir et le criterium de son jugement sur le capital et le salariat, nous voyons, à ce qu'il semble, s'opérer une certaine transformation dans la physionomie des personnages de notre drame. Notre ancien homme aux écus prend les devants et, en qualité de capitaliste, marche le premier; le possesseur de la force de travail le suit par derrière comme son travailleur à lui; celui-là le regard narquois, l'air important et affairé; celui-ci timide, hésitant, rétif, comme quelqu'un qui a porté sa propre peau au marché, et ne peut plus s'attendre qu'à une chose : à être tanné"* (ibid., p. 726).

L'approche dominante n'a pas retenu cette conception de la production et lorsque les économistes néoclassiques ont ouvert la "boîte noire", à la suite de l'article de Coase [1937] sur la nature de la firme, c'est toujours en référence au marché, conçu comme la monade de tout raisonnement économique, qu'ils ont construit leurs modèles. Toutefois, remarquons que la référence par Coase à la notion d'autorité, qui s'articule difficilement avec le paradigme marchand, a été la brèche, longtemps contenue ainsi qu'en témoigne par exemple l'opposition farouche dont ont fait preuve Samuelson [1957]<sup>5</sup> ou Alchian et Demsetz [1972] à son encontre, par laquelle des éléments afférents à la question de l'exploitation ont finalement fait irruption dans l'agenda de la microéconomie moderne<sup>6</sup>. La théorie de l'exploitation a cependant connu un regain d'intérêt parmi les économistes radicaux qui, durant les années 1970 et 1980, se sont à nouveau penchés sur le laboratoire secret de la production sans toutefois se référer à la théorie de la valeur travail.

### **3. L'approche radicale du pouvoir : l'influence de la sphère de la production sur la sphère de l'échange**

Durant les années 1970, la théorie de l'exploitation est réapparue dans les écrits des radicaux américains. Ces auteurs utilisent la dichotomie marxienne entre travail et force de travail, sans toutefois se référer à la théorie de la valeur et donc en abandonnant la notion de plus-value. L'exploitation ne renvoie plus dès lors qu'à l'idée, déjà présente chez Marx, d'une extraction du travail de la force de travail (comme on extrait le charbon de la mine) par le capitaliste et des moyens que celui-ci met en oeuvre pour sa réalisation. Ces moyens, parmi lesquels on trouve diverses formes de contrôle, sont conçus comme des modalités du pouvoir que l'employeur exerce sur

---

<sup>5</sup> Celui-ci n'écrivait-il pas : *"in a competitive market it really doesn't matter who hires whom; so let labor hire capital"*.

<sup>6</sup> cf supra section 4.

l'employé. Tous ces auteurs s'attachent à montrer que cette distinction, qu'ils jugent fondamentale, conduit à rejeter l'idée habituellement retenue par les économistes selon laquelle la production serait organisée selon un critère d'efficacité technologique<sup>7</sup>. Les forces qui ont conduit à l'avènement de l'organisation capitaliste de la production<sup>8</sup> seraient au contraire davantage liées aux luttes sociales. Ainsi, si les contraintes technologiques ne sont pas occultées, les radicaux soulignent qu'il existe toujours une certaine marge d'indétermination autour du choix de l'organisation effective de la production. Ce choix serait guidé non pas à partir d'un critère d'efficacité mais plutôt en fonction des perspectives de rentabilité entrevues par les capitalistes.

Ainsi, ces derniers ont-ils privilégié la stratégie du "diviser pour régner" sur la main d'oeuvre afin d'obtenir les profits les plus élevés possibles : diviser le processus de travail<sup>9</sup> et diviser la classe ouvrière elle-même<sup>10</sup>, ces deux formes de division interagissant l'une avec l'autre. Les radicaux, à l'inverse des économistes du courant dominant, ont donc mis l'accent sur l'influence de l'organisation sociale du processus de travail sur les choix technologiques. En outre, l'idée d'une prééminence de la sphère de la production a conduit ces auteurs, à travers la théorie de la segmentation du marché du travail<sup>11</sup> elle-même influencée à l'origine par les travaux institutionnalistes de Doeringer et Piore [1971] sur les marchés internes, à mettre en évidence un lien de causalité, négligé par Marx, entre production et échange. Les rapports de pouvoir dans la sphère de la production conduiraient en fait à des rapports de pouvoir dans la sphère de l'échange.

Ainsi, Edwards [1979] procède-t-il à une véritable anatomie historique du contrôle dans l'entreprise. Les formes dominantes de contrôle quant à elles détermineraient les structures du marché du travail, qui ne pourrait plus, à l'instar de Marx, être *a priori* considéré comme parfaitement concurrentiel dès lors qu'est acceptée la distinction entre travail et force de travail. De même, Bowles [1985] et Bowles et Gintis [1990], utilisant les outils de l'approche dominante pour formaliser les rapports d'exploitation montrent, indépendamment de toute prise en compte des formes

---

<sup>7</sup> Pour une discussion sur ce point, cf Green [1988].

<sup>8</sup> cf Marglin [1974]; en outre, dans cet article, qui a eu une influence considérable à l'intérieur du courant néomarxien et a joué un rôle clé dans le défi radical (ainsi qu'en témoigne par exemple sa discussion par Williamson [1985]), l'auteur critique l'apologie smithienne de la division du travail. Reproduit dans de nombreux ouvrages, comme par exemple celui de Putterman [1986], l'article de Marglin sera rediscuté une nouvelle fois par Rajan & Zingales [1998] lors de l'exposé de leur théorie sur le pouvoir, cf *infra*, section 4.2.

<sup>9</sup> cf Braverman [1974].

<sup>10</sup> cf Stone [1974].

<sup>11</sup> cf Edwards, Gordon & Reich [1973], [1975] et [1982].

historiques particulières de contrôle de la force de travail, que le marché du travail dans sa forme la plus concurrentielle n'appure pas la totalité de la main d'oeuvre.

### **3.1. Edwards [1979] : anatomie du contrôle**

Les relations entre l'employeur et l'employé demeurent conflictuelles et impliquent donc des rapports de pouvoir, et ce même en l'absence de toute référence à la théorie de la valeur travail, car *"Dans une relation où les travailleurs ne contrôlent pas leur propre processus de travail et ne peuvent pas faire de lui une expérience créative, tout exercice au-delà du minimum requis pour éviter l'ennui ne sera pas dans l'intérêt du travailleur. D'autre part, pour le capitaliste il est vrai sans limite que plus il peut extorquer du travail de la force de travail qu'il a achetée, plus il y aura de biens produits; et ils le seront sans aucun accroissement des coûts salariaux. C'est cette divergence entre ce que le capitaliste peut acheter sur le marché et ce dont il a besoin pour la production qui rend pour lui impératif de contrôler le processus de travail et les activités des travailleurs. Le capitaliste n'a pas besoin d'être poussé à contrôler les choses par une obsession du pouvoir; un simple désir de profit le fera"* (Edwards [1979], p. 12, souligné par l'auteur).

Les comportements observés sur le marché du travail, la sphère de la circulation, reflètent des processus plus fondamentaux dans la production elle-même. Ce qui implique que ces comportements marchands peuvent *"être utilisés pour élucider non seulement le fonctionnement des marchés du travail mais peut aider à l'investigation du processus de la production capitaliste elle-même"* (Edwards [1975], note 3, p. 22). Les différences entre groupes en termes de revenus, de taux de chômage ou de mobilité sont générées par les arrangements institutionnels qui gouvernent la production, c'est pourquoi Edwards se propose d'étudier le développement historique de ce qu'il appelle "les relations sociales de production". Dans la firme, l'hégémonie légale du capitaliste, qui repose *in fine* sur la propriété des moyens de production, conduit à ce que les relations sociales de production prennent la forme spécifique d'un système de contrôle. Un tel système renvoie, pour cet auteur, à trois éléments fondamentaux : 1) la direction du travail, qui spécifie ce qui doit être fait et la façon dont ce doit être fait; 2) l'évaluation, qui comprend notamment la supervision du travail et la correction des erreurs; 3) la discipline, qui comprend d'une part les sanctions négatives et tous les dispositifs visant à la discipline proprement dite et d'autre part les récompenses, notamment monétaires, visant à susciter la coopération et à favoriser la complaisance vis à vis de la direction capitaliste du processus de travail. On remarque donc que ce que les théoriciens de l'économie de l'information désignent par les incitations fait entièrement partie, pour Edwards, du système de contrôle qui comprend bien d'autres outils.

Edwards distingue deux types généraux de contrôle : le contrôle simple et le contrôle structurel. Chacun d'eux renvoie à son tour à deux sous-catégories.

Le contrôle simple, qui fut tout d'abord employé dans la petite entreprise capitaliste du XIX<sup>ème</sup> siècle, comprend donc le contrôle entrepreneurial et le contrôle hiérarchique. La forme entrepreneuriale se caractérise par des moyens peu sophistiqués. Informel et peu structuré, ce type de contrôle repose sur les mécanismes primaires que sont le pouvoir, l'autorité et le charisme personnels du capitaliste, dont l'intervention demeurait erratique, arbitraire et marquée par le favoritisme. L'instrument ultime, qu'est le pouvoir de licenciement, sur lequel repose le pouvoir de l'entrepreneur est très fréquemment utilisé. *"Cette utilisation du pouvoir tendait à miner l'exercice d'un pouvoir routinier et formellement organisé"* (Edwards [1979], p. 26). Le contrôle hiérarchique correspond à l'extension du contrôle entrepreneurial. Lorsque la taille de l'entreprise est trop importante pour que son propriétaire puisse être capable de tout contrôler à lui seul, sont mises en place des lignes hiérarchiques où des contremaîtres, chefs d'atelier, agents de maîtrise (etc.) se voient délégués par le capitaliste ses pouvoirs de contrôle. Le contrôle hiérarchique est donc un contrôle de type entrepreneurial, c'est à dire informel et non structuré, exercé par les agents de l'entrepreneur.

Le contrôle structurel renvoie quant à lui aux sous-catégories de contrôle technique et de contrôle bureaucratique. Tous deux correspondent à la fois à une désincarnation et une institutionnalisation du pouvoir et de son exercice. Le contrôle technique, qu'il ne faut pas confondre avec la mécanisation, est immergé dans la structure technologique ou l'organisation de la production. Il s'incarne par exemple dans l'allure qu'imprime la ligne de montage au rythme du travail de l'ouvrier. Enfin, le contrôle bureaucratique, né de la grande entreprise moderne, provient de la structure formelle de la firme et repose notamment sur la routine. Il est construit sur les catégories de postes, de règles de travail, sur les procédures de promotion, les échelles de salaires etc. Il établit la force impersonnelle de la règle et de la loi et, par là même, institutionnalise l'exercice du pouvoir hiérarchique dans la firme.

Ces différentes formes de contrôle, qui sont toutes les produits historiques des luttes sociales qui ont eu lieu autour de l'organisation du procès de travail, coexistent aujourd'hui dans l'économie. Ainsi par exemple le contrôle bureaucratique est-il présent dans les grandes entreprises de type monopoliste alors même que le contrôle simple subsiste dans les petites firmes sous-traitantes de la périphérie<sup>12</sup>. Elles peuvent aussi être présentes conjointement dans un même processus de travail, ainsi par exemple, le contrôle hiérarchique peut-il être souvent complété par le contrôle technique. Chacun des trois principaux segments du marché du travail, recensés par cette approche, est dominé par l'une ou l'autre forme de contrôle. L'idée centrale est que la segmentation du

---

<sup>12</sup> Ces notions renvoient à la théorie du capital monopoliste de Baran & Sweezy [1966].



marché du travail est le produit historique de la segmentation du processus de travail. Ainsi, le marché secondaire, qui se caractérise par ce que l'on désigne communément aujourd'hui par le travail précaire, est-il dominé par le contrôle simple. Le marché primaire subordonné, qui renvoie aux emplois stables d'exécution du processus de travail, est dominé à la fois par le contrôle technique et dans une moindre mesure par le contrôle bureaucratique. Le marché primaire indépendant, qui correspond aux emplois de conception du processus de travail<sup>13</sup>, est quant à lui dominé par le contrôle bureaucratique seul.

Le marché du travail n'est donc plus le vaste espace concurrentiel auquel Marx voulait croire. La prise en compte de la distinction entre travail et force de travail a amené Edwards et les théoriciens radicaux de la segmentation, par une approche historique, à la conclusion que le marché du travail est structuré et divisé par et à l'image du processus de production. Une autre approche radicale, ne reposant pas quant à elle sur la méthode historique, aboutit à une conclusion similaire.

### **3.2. La théorie du "pouvoir du côté court" de Bowles et Gintis**

Bowles et Gintis s'appuient essentiellement sur le modèle marxien de Bowles [1985], que l'on peut à certains égards rapprocher de celui en terme de salaire d'efficience<sup>14</sup> de Shapiro et Stiglitz [1984]. Toutefois, alors que ces derniers attribuent l'hypothèse de salaire d'efficience à l'opportunisme et la "flânerie" ouvrière, l'interprétation de Bowles est tout autre. Ce dernier souligne au contraire le rôle prépondérant que jouent la structure de propriété et le contrôle des moyens de production. L'originalité de sa contribution réside moins dans le modèle lui-même que dans le fait que cet auteur retrouve des "faits stylisés" marxien dans un cadre aussi partagé par l'économie néowalrasienne. L'essentiel de l'apport de Bowles peut être saisi à travers la construction de l'élément de base de ce type de modèle qu'est la "fonction d'effort". L'interprétation particulière qu'en donne Bowles le conduit à la désigner par "fonction d'extraction du travail de la force de travail". Il faut ici remarquer qu'en distinguant le travail de l'effort, les théoriciens du salaire d'efficience se sont rapprochés des notions marxien. Dans cette optique, l'effort correspondrait au travail au sens marxien, alors que le travail de la théorie du salaire d'efficience serait à rapprocher formellement de la notion de force de travail.

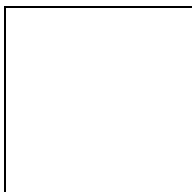
---

<sup>13</sup> La dichotomie entre travail d'exécution et de conception du processus de production est développée en détail par Braverman [1974].

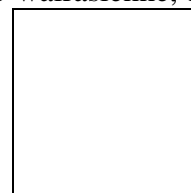
<sup>14</sup> Il faut signaler que Bowles et Gintis sont notamment reconnus pour avoir participé activement au développement de la théorie du salaire d'efficience, cf Akerlof & Yellen [1986].

Grâce à son modèle, dont nous ne présentons ici que la fonction d'extraction<sup>15</sup>, Bowles met en évidence des éléments saillants de l'approche radicale tels que 1) les capitalistes sélectionnent des méthodes de production qui peuvent parfois empêcher des améliorations de l'efficacité productive, au sens retenu par l'approche dominante, afin de maintenir leur pouvoir sur les travailleurs et donc obtenir des profits plus élevés; 2) les capitalistes ont intérêt à mettre en place des échelles de salaires de manière à diviser les travailleurs entre eux et donc à "diviser pour régner"; 3) le chômage involontaire est une caractéristique permanente du capitalisme et il est central dans la perpétuation de sa structure institutionnelle.

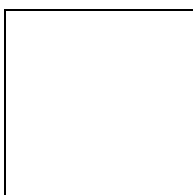
La fonction d'extraction de Bowles, qui n'est autre qu'une fonction d'exploitation, consiste à mettre en exergue, conformément à l'approche radicale de l'exploitation, le conflit entre le capitaliste et l'employé quant à l'intensité du travail, c'est à dire la quantité d'effort contenue dans une unité de temps de travail. La fonction



de production s'écrit classiquement ; où  $Q$  est le nombre d'unités d'*output*,  $X$  est le vecteur des intrants matériels et de services et  $L$  représente les intrants de travail en unités d'effort. L'argument  $L$ , contrairement à l'approche walrasienne, n'a



pas de prix de marché car il se décompose comme suit :

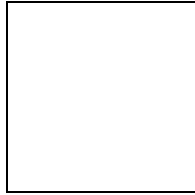


représente le nombre d'heures de force de travail achetées par le capitaliste et  $l^*$  représente la quantité de travail-heure. Cette quantité  $l^*$  est déterminée par le travailleur en réponse aux contraintes que lui impose l'employeur, c'est à dire qu'il va dépendre de la perception que se fait le travailleur du coût des activités de non-travail. La quantité  $l^*$ , qui est le résultat d'un choix entre travail et loisir, peut être représentée formellement par un pourcentage du temps de travail durant lequel l'ouvrier travaille réellement.

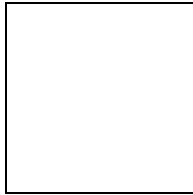
L'intensité de l'effort  $l^*$  va dépendre à la fois de la rémunération du travailleur et du système de surveillance, la fonction d'extraction peut donc s'écrire :

---

<sup>15</sup> Le reste du modèle, dans ses grandes lignes, se rapproche de ce que Cahuc et Zylberberg [1996] désignent comme "le modèle du tire-au-flanc"; remarquons toutefois que l'analyse et le modèle de Bowles vont au delà de cette simple résolution canonique.

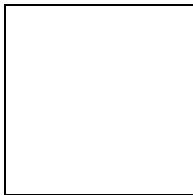


La variable  $s$  représente la "quantité" de surveillance, qui est donc réduite ici à une



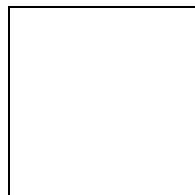
variable unidimensionnelle, et  $b$  représente la rente d'emploi, c'est à dire l'écart entre la rémunération dans la firme et la rémunération espérée du travailleur en cas de perte de son emploi, c'est donc aussi une mesure du coût de la perte de l'emploi.

Une fois que le degré de surveillance  $s$  et le salaire, qui est compris dans

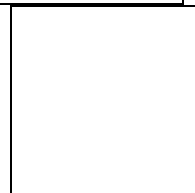


$w$ , ont été choisis par l'employeur, celui-ci sait donc exactement ce que fait en moyenne chaque travailleur<sup>16</sup>. Si l'employeur décide de licencier un travailleur, il n'élimine pas un "mauvais" en faveur d'une chance de trouver un "bon" employé, car ils sont tous considérés comme identiques. Le fait de licencier un ouvrier qui s'est fait surprendre en train de ne pas travailler, grâce au système de surveillance, sert à convaincre les autres travailleurs que le contrôle est effectif et que le licenciement est relié à un bas niveau d'effort. Cela sert donc à rendre crédible la menace de licenciement en cas de non-travail.

Le programme de maximisation de l'employeur se résout en deux séquences : il s'agit tout d'abord de minimiser le coût d'une unité de travail réalisé, puis de maximiser la différence entre les recettes et les coûts :



et



---

<sup>16</sup> On suppose que tous les travailleurs sont identiques et que l'employeur connaît la fonction  $h$ .

avec  $w$  le taux de salaire,  le prix du système de surveillance et

le prix des intrants matériels. Il faut remarquer que le rapport

n'est rien d'autre que le prix du travail chez Marx.

Le principal résultat du modèle de Bowles concernant le marché du travail rejoint les conclusions de Shapiro et Stiglitz : le marché n'est pas appuré à l'équilibre. Ceci peut permettre d'expliquer la persistance du chômage dans les économies capitalistes. L'idée fondamentale de cette approche est que le salaire d'équilibre est supérieur au salaire de réservation des salariés. Pour Bowles, ceci n'est pas dû à une quelconque imperfection dans le fonctionnement du marché du travail mais est au contraire constitutif de la nature même de la production capitaliste qui implique l'exploitation de la force de travail. Par conséquent, le pouvoir formel de l'employeur sur l'employé dans la sphère de la production, qui découle de la propriété des moyens de production, se traduit sur le marché du travail par un pouvoir de marché de l'employeur sur l'employé. En effet, le prix d'équilibre se trouvant au dessus du prix de réservation du travailleur représentatif, il y a donc un chômage involontaire structurel qui place les demandeurs de travail du côté court du marché, ce qui signifie qu'ils ne sont jamais rationnés. C'est notamment parce qu'ils peuvent menacer les travailleurs de licenciement de manière crédible qu'ils peuvent exercer sur eux leur pouvoir dans la sphère productive, mais ce rationnement prend sa source *in fine* dans le processus d'exploitation et non dans une quelconque donnée technologique exogène telle que par exemple les rendements croissants. Le rationnement, et donc le pouvoir du côté court<sup>17</sup>, est constitutif du processus concurrentiel.

L'approche du pouvoir du côté court de Bowles et Gintis [1990], qu'ils désignent aussi par les termes "d'échange contesté"<sup>18</sup>, consiste à généraliser le raisonnement de Bowles [1985] à l'ensemble de l'économie. Bien qu'ils se revendiquent d'une économie

---

<sup>17</sup> Si les modèles de concurrence imparfaite n'expliquent en général pas les raisons des rationnements, ils peuvent en revanche être utilisés comme un bon outil permettant de rendre compte de tels phénomènes.

<sup>18</sup> cf Bowles & Gintis [1988] et [1993a].

"post-walrasienne"<sup>19</sup>, ils sont toutefois loin de présenter un modèle achevé en tant que tel d'équilibre général et se contentent d'en donner une vision que certains qualifieraient d'intuitive. Ces auteurs défendent l'idée que la richesse confère du pouvoir, à travers une approche où les marchés du travail, des managers et des capitaux se superposeraient les uns sur les autres.

Utilisant la contribution de Stiglitz et Weiss [1981], ils montrent que le marché des capitaux, se situant au sommet de la superposition des trois marchés, à l'image du marché du travail est aussi le lieu d'un échange contestable qui conduit les prêteurs 1) à offrir leur argent à un taux inférieur au taux de réservation des emprunteurs; et 2) à exiger de leur part des dépôts de garantie afin de les inciter à rembourser en vue de pouvoir continuer à accéder au marché des capitaux. Celui-ci est donc lui aussi le théâtre d'un rationnement, toutefois, ce sont ici les offreurs qui se trouvent du côté court et qui peuvent donc exercer un pouvoir sur les vendeurs, c'est à dire notamment mettre en place des systèmes de contrôle pour surveiller la façon dont ils utilisent l'argent emprunté. Qui se trouve du côté court? Les individus suffisamment riches pour pouvoir offrir leurs capitaux sur ce marché. Les individus non-rationnés du côté long, celui de la demande, sont aussi suffisamment riches pour pouvoir déposer les garanties requises pour leur emprunt.

Ces derniers, qui subissent donc le pouvoir de leurs prêteurs, vont à leur tour se retrouver du côté court, et donc pouvoir exercer un pouvoir, sur le marché des managers, qui fonctionne selon les mêmes principes que celui du travail étudié par Bowles [1985]. Enfin, à leur tour, les managers, qui subissent eux-mêmes le pouvoir de leurs propriétaires, vont être du côté court sur le marché du travail et donc en position de pouvoir par rapport aux salariés qui, comme l'expliquait Marx sont contraints de vendre leur force de travail parce qu'ils ne possèdent pas de capital et n'ont donc pas eu accès aux deux marchés supérieurs. C'est en vertu de ce raisonnement en cascade, où les individus ayant une dotation importante en capital se retrouvent du côté court ou au pire sont du côté long seulement sur le marché des capitaux, que Bowles et Gintis affirment que le pouvoir provient de la richesse.

Ces travaux des économistes radicaux conduisent à la conclusion que la prise en compte de la distinction entre travail et force de travail, lorsqu'elle est menée à son terme tant sur le plan de l'analyse historique que d'un point de vue plus théorique, ne peut déboucher sur une conception *a priori* concurrentielle du marché du travail.

Les économistes hétérodoxes ne sont toutefois pas les seuls à s'être intéressés à l'autorité de l'employeur sur l'employé et au pouvoir, plusieurs contributions émanant des rangs du courant dominant ont aussi abordé ces questions.

---

<sup>19</sup> cf Bowles & Gintis [1993b].

#### **4. La théorie des contrats incomplets : des fondements de l'autorité au pouvoir**

Il existe plusieurs contributions importantes dans le champ de l'approche dominante, prise dans un sens large<sup>20</sup>, sur les fondements de l'autorité<sup>21</sup>. Ainsi par exemple Williamson [1975] et [1985], s'il refuse de faire référence au pouvoir, considère en revanche l'autorité de l'employeur comme un contrat implicite qui résulte de la subordination volontaire de l'employé. De même, Kreps [1990] estime que l'autorité est un contrat implicite qui repose sur un mécanisme réputationnel. Enfin, Masten [1988] défend quant à lui l'idée d'une autorité de l'employeur instituée par la loi, laquelle différencierait clairement le contrat de travail des autres types de contrats et codifierait les obligations des salariés. Ces différentes approches défendent toutefois des points de vue relativement éloignés de celui de Marx quant aux sources de cette autorité. La théorie des contrats incomplets<sup>22</sup> en revanche semble redécouvrir les prémisses de la théorie de l'exploitation ainsi qu'en témoigne la récente contribution de Hart [1995].

##### **4.1. Hart [1995] : la redécouverte du rôle de la propriété des moyens de production**

Dans cet ouvrage, Hart formule de manière claire les caractéristiques de la relation d'emploi qu'il considère comme essentielles en utilisant les notions élaborées dans l'article cosigné avec Moore en 1990. Il rappelle tout d'abord que l'employeur se différencie de l'employé par le fait que le premier, contrairement au second, possède des actifs non humains, Marx dirait des moyens de production, parce que le rendement de son effort productif est supérieur à celui de l'employé<sup>23</sup>.

Reprenant la célèbre discussion d'Alchian et Demsetz [1972] sur la source incertaine de l'autorité, où ceux-ci comparaient la relation employeur-employé à celle que nouent un épicier et son client, Hart suggère que la question pertinente est : pourquoi un employé prête-t-il probablement plus attention à ce que lui ordonne son

---

<sup>20</sup> cf Favereau [1989].

<sup>21</sup> cf Baudry & Tinel [1999].

<sup>22</sup> Celle-ci a été initialement développée par Grossman & Hart [1986] et Hart & Moore [1990], que l'on désignera par leurs initiales G.H.M., à la suite notamment de l'article de Klein, Crawford & Alchian [1978].

<sup>23</sup> Cette rationalisation de l'explication de l'inégale répartition de la propriété des moyens de production est bien sûr totalement opposée à l'approche de Marx qui écrit (p. 717-718) : *"la nature ne produit pas d'un côté des possesseurs d'argent ou de marchandises et de l'autre des possesseurs de leurs propres forces de travail purement et simplement. Un tel rapport n'a aucun fondement naturel, et ce n'est pas non plus un rapport social commun à toutes les périodes de l'histoire. Il est évidemment le résultat d'un développement historique préliminaire, le produit d'un grand nombre de révolutions économiques, issu de la destruction de toute une série de vieilles formes de production sociale"*.

employeur que ne le fait un contractant indépendant ? *"Dans le premier cas, répond-il, si la relation s'arrête, l'employeur part avec tous les actifs non-humains, en revanche dans l'autre cas chaque contractant indépendant conserve des actifs non-humains. L'individu i est davantage susceptible de faire ce que veut l'individu j si j peut exclure i des actifs dont i a besoin pour être productif que si i peut garder ces actifs avec lui(...).* En d'autres termes, le contrôle des actifs non-humains mène au contrôle des actifs humains."<sup>24</sup> Pourquoi le salarié obéit-il à l'employeur? Parce que ce dernier peut le priver de l'usage des moyens de production. Les fondements de l'autorité dans l'entreprise sont donc, selon Hart, à relier à la propriété<sup>25</sup>.

Il faut toutefois remarquer que la théorie des contrats incomplets ne donne pas d'indication sur le fonctionnement même de la relation d'autorité, ainsi que l'écrivent Hart et Moore [1990] en conclusion de leur article : *"dans notre modèle, un employeur n'a jamais à dire à un employé ce qu'il doit faire : simplement, celui-ci l'imagine par lui-même et agit en conséquence"* (p. 1153). Cette idée d'une relation d'autorité fondée sur la propriété des actifs non-humains comporte certaines hypothèses qu'il convient d'explicitier. En effet, supposer que le pouvoir de l'employeur provient de la menace crédible de *hold-up*, qu'il peut brandir vis-à-vis de son employé s'il n'obéit pas, implique à la fois 1) que les actifs non-humains de l'employeur soient indispensables à l'employé pour que ce dernier soit productif et donc obtienne un revenu et d'autre part 2) que les actifs humains de l'employé ne soient pas quant à eux indispensables pour l'employeur<sup>26</sup>.

---

<sup>24</sup> Hart [1995], p. 58, souligné par l'auteur.

<sup>25</sup> On remarquera que cette application par Hart de la notion de quasi-rente relationnelle à la relation d'emploi n'est pas étrangère aux arguments invoqués par Shapiro & Stiglitz [1984] et Bowles [1985] pour expliquer l'existence d'un chômage involontaire.

<sup>26</sup> On peut toutefois retrouver ces hypothèses chez Hart lui-même dans un autre chapitre de son ouvrage (p. 50) : *"les employés situés dans les niveaux inférieurs n'ont en général pas de droit de propriété ou de droit de contrôle significatifs dans leur organisation. La raison que l'on peut soutenir est que ces employés exécutent des tâches relativement routinières. Les motiver en leur donnant des droits de propriété ne permettrait probablement pas d'augmenter leur productivité de beaucoup. (...) Il est plus censé de répartir les droits de propriété rares de façon à motiver les individus des échelons supérieurs, dont les actions (en général) ont davantage d'effet sur la valeur de l'entreprise (...) ou dont le capital humain est très important(...)"*. Il

faut remarquer que l'on peut retourner l'argument de Hart, à l'instar par exemple de Marglin [1974], et dire que les employés qui sont en bas de l'échelle n'ont ni droits de propriété ni capital humain important parce qu'ils sont affectés à des tâches routinières. C'est en vertu de cette objection que Rajan & Zingales [1998] mettront en avant l'importance de l'accès aux actifs non-humains.

Or, Rajan & Zingales [1998], qui ne parlent plus d'autorité mais de pouvoir<sup>27</sup>, affinent et relativisent la thèse de Hart.

#### **4.2. Rajan et Zingales [1998] : le pouvoir et le rôle de l'accès aux actifs**

Cette contribution occupe une place singulière dans les débats sur les notions d'autorité, de hiérarchie et de pouvoir entre les auteurs radicaux et ceux appartenant au courant dominant. Elle symbolise les échanges qui ont eu lieu durant vingt ans entre ces deux approches. En effet, si le cadre conceptuel de la théorie des contrats incomplets fait bien partie de cette nébuleuse que l'on nomme, essentiellement par commodité, "l'orthodoxie", son objet fait partie de l'un des thèmes principaux figurant dans le programme de recherche radical dès le début des années 1970<sup>28</sup> : le pouvoir. Ensuite, l'ombre des fondateurs de cette "nouvelle gauche" nord américaine, projetée en toile de fond par le titre de cet article, va même jusqu'à prendre corps en la personne de Marglin lorsque les auteurs prétendent réconcilier ce dernier avec A. Smith à propos de la division du travail. Il aura finalement fallu près de vingt ans aux épigones du néoclassicisme pour être en mesure, après avoir longuement feint l'ignorance, de répondre aux questions que posait Marglin sur les origines et les fonctions de la hiérarchie capitaliste.

Pour Rajan et Zingales, qui ne nient pas le rôle que joue la propriété des actifs non-humains dans les incitations des agents, il convient aussi de reconnaître l'importance que peut revêtir *l'accès* à ces actifs. En effet, ces auteurs montrent, à l'aide d'un outillage analytique extrêmement lourd<sup>29</sup>, que l'employé peut disposer lui aussi d'un pouvoir vis-à-vis de l'employeur grâce à la possibilité qu'il a de travailler avec les actifs de l'employeur. Il peut, par un processus d'apprentissage, acquérir des compétences spécifiques qui le rendent indispensable pour l'employeur. Étant indispensable, l'employé peut à son tour menacer l'employeur de le priver de son capital humain pour s'approprier une plus grande partie de la quasi-rente relationnelle<sup>30</sup>.

---

<sup>27</sup> Ces auteurs ne semblent pas distinguer les deux notions, toutefois il semblerait que si l'autorité, c'est à dire les droits résiduels de contrôle, relève de la propriété, en revanche, le pouvoir se dissocie de la notion de propriété et renvoie à l'idée plus large de ce qui rend l'autre dépendant de soi.

<sup>28</sup> Cf par exemple Edwards & MacEvan [1970].

<sup>29</sup> On peut d'ailleurs s'interroger sur l'utilité d'un tel appareillage analytique, lorsque l'on songe que l'essentiel des conclusions auxquelles parviennent ces auteurs étaient déjà connues, depuis fort longtemps pour certaines, grâce à d'autres travaux. Ainsi, par exemple, Rajan & Zingales redécouvrent, sans même semble-t-il s'en rendre compte, le principe de Babbage, datant de 1832, dans leur réévaluation de la thèse de Marglin.

<sup>30</sup> La notion de quasi rente est au coeur de l'article de Klein, Crawford & Alchian [1978].



Le principe du *hold-up*, à nouveau, peut s'appliquer dans les deux sens en fonction du caractère indispensable ou non des actifs de chacun vis-à-vis de ceux d'autrui. Rajan et Zingales, en mettant en avant non plus le rôle de la propriété des actifs mais celui de l'accès à ces actifs, ne font plus référence à la notion relativement restreinte d'autorité mais utilisent le terme de pouvoir. Ils sont en accord sur l'essentiel avec G.H.M. : "*l'autorité, ou le pouvoir, est différente du mécanisme des prix parce qu'elle implique l'exercice de droits qui ne sont pas contractibles, les fameux droits résiduels de contrôle*" (Rajan & Zingales [1998], p. p. 387). Avec G.H.M., ils reconnaissent l'importance de l'incomplétude des contrats dans l'appréhension des concepts d'autorité et de pouvoir : "*plus l'espace des contrats qui peuvent être écrits et exécutés est restreint, plus le rôle des droits résiduels de contrôle, et donc du pouvoir, est important*" (*ibid.*). En revanche, Rajan et Zingales mettent en avant le rôle, négligé par G.H.M., des actifs humains. Dans ce paradigme, l'autorité suppose donc que la propriété ne soit qu'une modalité d'une catégorie plus générale qui serait le pouvoir, lequel serait en fait identique aux droits résiduels de contrôle. Ces derniers pourraient en fait ne pas exclusivement provenir de la propriété des actifs non humains mais aussi de l'accès à tous les types d'actifs. Autrement dit, un individu non propriétaire peut quant même détenir un certain pouvoir, c'est à dire des droits résiduels de contrôle.

L'exercice de ce pouvoir serait donc en fait identique dans ses modalités à celui de l'autorité, c'est à dire qu'il consisterait en un *hold-up* potentiel. La notion même de droits résiduels de contrôle, tels qu'ils sont définis par Hart et Moore [1990] renvoie à cette idée de *hold-up*, c'est à dire de priver autrui de la jouissance de (de l'accès à) quelque chose. Par conséquent, Rajan et Zingales défendent donc l'idée que les individus non propriétaires, c'est à dire les salariés, disposent eux aussi d'un pouvoir de privation. Ces auteurs s'intéressent en fait aux contre-pouvoirs dont les travailleurs disposent. Leur (contre-)pouvoir reposerait sur le capital humain. Un individu dont le capital humain serait utile à un autre individu, qu'il soit ou non propriétaire pourrait menacer cet autre individu de le priver de l'usage de ses actifs humains spécifiques. C'est cette menace potentielle qui serait le socle du pouvoir du non propriétaire. Plus l'actif humain d'un individu A est indispensable à un individu B, plus l'individu A aura du pouvoir sur B. Comment l'individu A peut-il se spécialiser pour se rendre indispensable à B? C'est par l'accès aux actifs de toutes sortes dont dispose B que A se spécialisera. C'est pour cette raison que Rajan et Zingales défendent l'idée que l'accès qu'ils définissent comme "*la capacité d'utiliser, ou de travailler avec, une ressource critique*" (*ibid.*) confère la possibilité d'obtenir du pouvoir.

Dès lors, les salariés pourront eux aussi disposer d'un certain pouvoir à condition qu'ils puissent avoir accès à des ressources qui leur permettent de se rendre indispensables pour l'employeur. Cela relativise donc la thèse de Hart qui supposait

d'emblée que les salariés étaient toujours remplaçables. Et surtout cela pose un problème méthodologique à la théorie des droits de propriété qui suppose que la propriété d'un actif échoit nécessairement entre les mains du plus productif : qu'en est-il si les capacités productives relatives entre les individus évoluent? Enfin, concernant l'organisation interne de la firme on comprend pourquoi l'organisation et la division interne du travail représentent des enjeux de pouvoir : les propriétaires de l'entreprise ont intérêt à ce que les salariés qu'ils emploient ne soient pas en mesure de contester leur autorité en développant à l'excès leur capital humain. Symétriquement, les employés tendront à rechercher à enrichir les tâches et à accéder au plus grand nombre possible des ressources critiques qui composent la firme pour se rendre indispensable. Ce sont autant d'arguments en faveur de la thèse radicale selon laquelle les employeurs ont intérêt à diviser (l'accès aux ressources critiques de la firme) pour régner.

Remarquons, pour clore cette discussion, que cette idée du capital humain, ou des savoir-faire spécifiques, comme contre pouvoir est loin d'être nouvelle et il n'est pas du tout indispensable de recourir à ce paradigme, parfois fort lourd, pour mettre ce fait en évidence. C'est ainsi, par exemple, que Stone [1974] et Edwards, Gordon et Reich [1982] ont compté les très nombreuses batailles qu'a livré le patronnat, à l'articulation du XIX<sup>ème</sup> et du XX<sup>ème</sup>, contre les ouvriers qualifiés en vue de les déposséder de leur contrôle sur le processus de production qui reposait largement sur leurs savoir-faire artisanaux. En outre c'est aussi le cœur de l'argumentation de Braverman [1974] qui dénonçait la dissociation entre la conception et l'exécution du processus de travail comme un moyen d'enlever les dernières marges du contrôle, ou du pouvoir, ouvrier. Cet article de Rajan et Zingales n'est donc pas remarquable par son fond, il n'apporte quasiment rien, mais par le fait qu'il aborde ces questions dans un paradigme extrêmement éloigné *a priori* du paradigme marxien. On est toutefois en droit de s'interroger, à la manière de Caro [1994] et [1996], si un tel détour de production se trouve vraiment justifié.

## 5. Conclusion

Les économistes issus du courant néoclassique sont donc en train de redécouvrir petit à petit des éléments de l'exploitation. De leur côté, les radicaux ont montré que l'acceptation de la distinction entre travail et force de travail conduit, lorsqu'elle est poussée jusqu'au bout du point de vue à la fois de l'analyse historique et d'une analyse purement théorique, à rejeter l'hypothèse *a priori* d'un marché du travail concurrentiel. L'analyse dominante de son côté au contraire postule toujours par défaut que le marché du travail est concurrentiel, pour dans un second temps ajouter de manière *ad hoc* des imperfections. Or, la reconnaissance progressive des particularités et du rôle de la sphère productive dans l'économie, et notamment de son influence sur la sphère de

l'échange, devrait conduire à un réexamen, qui semble se faire attendre, de cette posture méthodologique. Un tel changement d'attitude vis à vis de la représentation du marché du travail apparaît d'autant plus nécessaire que dans d'autres champs théoriques que celui de la microéconomie, comme par exemple la macroéconomie, les chercheurs postulent quasi systématiquement que les marchés fonctionnent de manière imparfaite, à l'instar par exemple de Blanchard et Kiyotaki [1987]. Et ceci sans pour autant pouvoir justifier de l'adoption d'une telle hypothèse sur le plan microéconomique alors même que les fruits des recherches radicales pourraient permettre d'apporter des éléments de réponse.

Pour finir, remarquons que la contribution de Klein, Crawford et Alchian [1978], qui émane de la tradition dominante, peut donner les bases pour un tel réexamen. En effet, ces auteurs sont aussi arrivés à l'idée fondamentale selon laquelle la multitude d'interactions qui ont lieu dans la sphère de la production crée autant de configurations micro-monopolistiques si bien que la notion même de concurrence doit être remise à l'ouvrage. Après avoir exposé les grandes lignes de leur théorie de la quasi-rente appropriable, ils écrivent (p. 299) : "*le pouvoir de monopole, mieux désigné par "pouvoir de marché", se fait sentir partout dans l'économie*".

## **Bibliographie**

AKERLOF, George & Janet YELLEN (ed.) [1986] *Efficiency wage models of the labor market*, Cambridge University Press.

ALCHIAN, Armen A. & DEMSETZ, Harold [1972] "Production, Information Costs, and Economic Organisation", *American Economic Review*, 62, december, pp.777-795.

ARESTIS, Philip & Malcolm SAWYER (ed.) [1994] *The Elgar Companion to Radical Political Economy*, Edward Elgar.

BARAN, Paul A. & SWEEZY, Paul M. [1966] *Le capitalisme monopoliste*, Maspero, 1968, (édition originale : *The monopoly capital*, Monthly Review Press).

BAUDRY, Bernard & Bruno TINEL [1999] "Les théories économiques de l'autorité intrafirme : des approches complémentaires?", mimeo, Centre Walras.

BLANCHARD, Olivier & Nobuhiro KIYOTAKI [1987] "Monopolistic competition and the effects of aggregate demand", *American Economic Review*, 77 (4).

BOWLES, Samuel [1985] "The production process in a competitive economy: walrasian, neo-hobbesian, and marxian models", *American Economic Review*, march, 75 (1), pp. 16-36.

BOWLES, Samuel & Herbert GINTIS [1988] "Contested exchange: political economy and modern economic theory", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 78 (2), pp. 145-150.

BOWLES, Samuel & Herbert GINTIS [1990] "Contested exchange: new microfoundations for the political economy of capitalism", *Politics and Society*, june, 18, pp. 165-222.

BOWLES, Samuel & Herbert GINTIS [1993a] "The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy", *Journal of Economic Perspectives*, vol 7, n°1, winter, pp. 83-102.

BOWLES, Samuel & Herbert GINTIS [1993b] "Post-Walrasian political economy", in BOWLES, GINTIS & GUSTAFSSON [1993].

BOWLES, Samuel, Herbert GINTIS & Bo GUSTAFSSON [1993] *Markets and Democracy: participation, accountability and efficiency*, Cambridge University Press.

BRAVERMAN, Harry [1974] *Travail et capitalisme monopoliste, la dégradation du travail au XX<sup>e</sup> siècle*, 1976, Maspero, Paris (édition originale : *Labor and Monopoly Capital*, Monthly Review Press, 1974).

CAHUC, Pierre & André ZYLBERBERG [1996] *Economie du travail*, De Boeck.

CARO, Jean-Yves [1994] "L'attraction formaliste", in HURIOT [1994], pp. 117-157.

CARO, Jean-Yves [1996] "Réflexions sur quelques caractéristiques de la production en sciences économiques", *Revue Économique*, janvier, n°1, vol.47, pp. 5-32.

COASE, Ronald. [1937] "The Nature of the Firm", *Economica*, 4, november, pp.386-405.

DOCKÈS, Pierre [1999] *Pouvoir et autorité en économie*, *Economica*, à paraître.

EDWARDS, Richard [1975] "The social relations of production in the firm and labor market structure", *Politics and Society*, repris in Edwards, Gordon & Reich [1975] pp. 3-26.

EDWARDS, Richard [1979] *Contested Terrain, the Transformation of the Workplace in the Twentieth Century*, New York : Basic Books.

EDWARDS, Richard, Arthur MACEVAN *et al.* [1970] "A radical approach to economics: basis for a new curriculum", *American Economic Review*, 60 (2), pp. 352-63.

EDWARDS, Richard, David M. GORDON & Michael REICH [1973] "A theory of labor market segmentation", *American Economic Review, Papers & Proc.*, 63 (2) , pp. 359-365, reproduit dans Bowles & Edwards [1990].

EDWARDS, Richard, David M. GORDON & Michael REICH (ed.) [1975] *Labor market segmentation*, Lexington Books.

EDWARDS, Richard, David M. GORDON & Michael REICH [1982] *Segmented work, divided workers*, Cambridge University Press.

FAVEREAU, Olivier [1989] "Marchés internes, marchés externes", *Revue Économique*, n°2, pp. 273-328.

GREEN, Francis [1988] "Neoclassical and marxian conceptions of production", *Cambridge Journal of Economics*, 12, pp. 299-312.

GROSSMAN, Sanford J. & Oliver D. HART [1986] "The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration", *Journal of Political Economy*, 94 (4), pp. 691-719.

HART, Oliver D. [1995] *Firms, contracts, and financial structure* Oxford University Press, Clarendon Lectures in Economics.

HART, Oliver D. & John MOORE [1990] "Property rights and the nature of the firm", *Journal of Political Economy*, 98 (6), pp. 1119-1158.

HURIOT, Jean-Marie (éd.) [1994] *Économie, mathématiques et méthodologie*, Economica.

KLEIN, Benjamin, Robert G. CRAWFORD & Armen A. ALCHIAN [1978] "Integration, appropriable rents, and the competitive contracting process", *Journal of Law & Economics*, XXI (2), pp. 297-326.

KREPS, David. [1990] "Corporate culture and economic theory" in *Perspectives on political economy*, J. ALT et K. SHEPSLE (eds), Cambridge University Press, p. 90-143.

MARGLIN, Stephen A. [1974] "What do bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production", *Review of Radical Political Economics*, 6:2, summer, pp.60-112 ([1971] Harvard Economic Research Center).

MARX, Karl [1867] *Le Capital, in Oeuvres, Economie I*, Gallimard, Bibliothèque de la Pléiade, 1994.

MASTEN, Scott. [1988] "A legal basis for the firm", *Journal of Law, Economics and Organization*, 4, spring (reproduit in *The nature of the firm ; origins, evolution and development*, O. Williamson and S. Winter (eds), Oxford University Press, 1991, p. 196-212).

PUTTERMAN, Louis [1986] *The economic nature of the firm, a reader*, Cambridge University Press.

RAJAN, Raghuram & Luigi ZINGALES [1998] "Power in a theory of the firm", *Quarterly Journal of Economics*, may, pp. 387-432.

*Review of Economic Studies* [1999] "Special issue: contracts", 66 (1), n° 226.

SAMUELSON, Paul [1957] "Wages and interest: a modern dissection of marxian economics", *American Economic Review*, 47 (6).

SHAPIRO, Carl & Joseph E. STIGLITZ [1984] "Equilibrium unemployment as a worker discipline device", *American Economic Review*, 74, pp. 433-444.

STIGLITZ Joseph E. [1993] "Post Walrasian and Post Marxian Economics", *The Journal of Economic Perspectives*, vol 7, n°1, winter, pp. 109-114.

STIGLITZ Joseph E. & Andrew WEISS [1981] "Credit rationing in markets with imperfect information", *American Economic Review*, june, 71, pp. 393-410.

STONE, Katherine [1974] "The origins of job structures in the steel industry", *Review of Radical Political Economics*, 6 (2), summer, pp. 113-73.

WILLIAMSON, Oliver E. [1975] *Markets and Hierarchies*, The Free Press: New York.

WILLIAMSON, Oliver E. [1985] *The economic institutions of capitalism*, Free Press, New York.

WILLIAMSON, Oliver E. [1993] "Contested Exchange Versus the Governance of Contractual Relations", *The Journal of Economic Perspectives*, winter, vol 7, n°1.