



HAL
open science

”A quoi servent les patrons?” Marglin et les radicaux américains

Bruno Tinel

► **To cite this version:**

Bruno Tinel. ”A quoi servent les patrons?” Marglin et les radicaux américains. ENS Editions, pp.128, 2004, Feuilletts, Economie Politique Moderne. halshs-00266343

HAL Id: halshs-00266343

<https://shs.hal.science/halshs-00266343>

Submitted on 1 Apr 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L’archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d’enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Bruno Tinel, Université Paris 1 – Panthéon-Sorbonne, Matisse (CNRS, UMR 85 95)

« A quoi servent les patrons? » Marglin et les radicaux américains

Titre provisoire avant publication :

Stephen Marglin et le courant radical américain : du rôle primitif de la hiérarchie capitaliste

Dédicace : à Pierre Dockès et Stephen Marglin

Remerciements : Que soient remerciés pour leurs lectures et leur remarques Pierre Dockès, Cécile Ghiringhelli, Jérôme Maucourant, Sylvie Quiblier, Emmanuel Renault et Sophie Vige. Surtout, ce livre n’aurait pas été écrit sans les encouragements, les remarques et la confiance de Ludovic Frobert, qu’il en soit vivement remercié.

Le capitaliste n’est point capitaliste parce qu’il est directeur industriel ; il devient au contraire chef d’industrie parce qu’il est capitaliste.

Karl Marx, *Le Capital*, Quatrième section, Chap. XIII “La Coopération” in *Œuvres Economie I*, 1994, Gallimard (Pléiade).

1. Introduction

Voici une trentaine d’années, l’*entreprise* était exécrée par une bonne partie de la gauche. Depuis vingt ans, les mêmes acteurs en font au contraire l’apologie¹. Aussi, il peut sembler aujourd’hui quelque peu déplacé de se demander, comme le faisait Stephen Marglin au début des années 1970 : mais au juste, à quoi servent les patrons ? Pourquoi, dans les entreprises, le travail est-il divisé entre certains individus spécialisés dans la décision et le commandement tandis que d’autres le sont dans l’exécution ? Cette interrogation fleure le gauchisme de jadis. Pour cette raison, certains la jugeront grossière. Pourtant, celui qui cherche à y répondre sera étonné du manque de matériaux proposés par les économistes.

C’est un paradoxe : figure centrale de l’économie, l’entreprise est restée longtemps une *terra incognita* pour les économistes. Il a fallu attendre le milieu des années 1970 pour que survienne une véritable explosion du nombre des publications portant sur la “théorie de la

¹ Cette évolution a été analysée d’une manière particulièrement intéressante par Jean-Pierre Le Goff dans deux ouvrages qui se complètent : *Le mythe de l’entreprise* 1992 (seconde édition 1995), La Découverte et *Mai 68, l’héritage impossible*, 1998, La Découverte.

firme”. Malgré ce déferlement, où l’on apprend que l’entrepreneur jouerait un rôle fondamental pour faire face aux “imperfections de l’information”, pour “assumer le risque”, pour trouver les contrats permettant “d’inciter” correctement des salariés paresseux, ou encore pour réduire des “coûts de transaction” de toutes sortes, le lecteur reste un peu sur sa faim. En effet, dans la quasi totalité de ces publications, l’utilité d’une hiérarchie autoritaire, réglant les rapports de subordination dans l’entreprise, est en réalité un postulat de départ. Pour cette raison, la question posée par Marglin dans un texte fameux, voilà plus de trente ans, reste toujours d’actualité.

Durant les années 1970 aux Etats Unis, l’article de Stephen Marglin a joué, avant même sa publication, le rôle d’un véritable porte drapeau pour l’économie politique radicale, dont il concentrait tous les thèmes par un savant mélange. Bizarrerie de l’histoire, en 1973 il est publié pour la première fois sous la forme d’une traduction abrégée en français, intitulée « Origines et fonctions de la parcellisation des tâches. A quoi servent les patrons ? », dans un ouvrage collectif coordonné par André Gorz². Rédigé durant l’été 1970, ce texte a tout d’abord beaucoup circulé sous la forme d’un document de travail de l’université de Harvard, daté de 1971. Il sera publié pour la première fois dans son intégralité et en anglais seulement en 1974 dans la *Review of Radical Political Economics*³.

Ce texte a ensuite fait l’objet de nombreuses réimpressions, partielles ou totales, en langue anglaise⁴. En revanche, depuis l’épuisement du livre édité par André Gorz, il n’est plus disponible en français. Le présent ouvrage vient combler ce manque par une nouvelle traduction qui restitue le texte dans son intégralité. En effet, la version proposée par A. Gorz en 1973 omettait certains passages. Les uns portaient sur des développements concernant la théorie néoclassique et d’autres sur le rôle des avances sur salaires. Enfin, plus singulières, les neuf dernières pages de l’article original, demeurées absentes dans la première traduction française, sont relatives, d’une part, à une relecture de la thèse défendue par Marc Bloch dans

² Cf. André Gorz (éd.) *Critique de la division du travail*, 1973, Seuil (Points), publié en anglais l’année suivante aux Etats Unis ; la traduction en français du texte de Marglin était de Marie-France Lacoue-Labarthe.

³ Stephen A. Marglin “What do bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production” *Review of Radical Political Economics*, 6:2, summer 1974, pp.60-112.

⁴ Le texte est notamment reproduit dans les ouvrages suivants : A. Giddens & D. Held (ed.) *Classes, power and conflict. Classical and contemporary debates*, MacMillan, 1982 ; L. Putterman (ed.) *The economic nature of the firm, a reader*, Cambridge University Press, 1986 ; S. Bowles R. Edwards (ed.) [1990] *Radical Political Economy (Schools of thought in economics: 8)*, Volumes I, Edward Elgar.

son “Avènement et conquête du moulin à eau” et, d’autre part, aux débats ayant eu lieu en Union Soviétique à propos de la collectivisation des terres.

Arborant un titre provocateur et délicieusement désuet, l’article de Marglin pose des questions de fond qui ont nourri, durant les années 1970 et au début des années 1980, le débat académique entre le courant dominant et l’extrême gauche américaine sur les origines et les fonctions de la hiérarchie dans l’entreprise⁵. Plus ou moins explicitement, les néoclassiques ont tenté de donner une réponse à la question posée par Marglin. La théorie de l’équilibre du producteur ne donne aucune information sur la manière dont la production s’organise, c’est à dire sur la division du travail à l’intérieur de l’entreprise. Telle est l’une des insuffisances pointée par les détracteurs de cette approche. Qui fait quoi et selon quels principes ? Il y a trente ans, la théorie néoclassique était incapable de tenir le moindre discours sur ce thème. Ayant laissé, durant des années, l’étude de l’organisation de la production à d’autres disciplines telles que la sociologie, la gestion ou les sciences de l’ingénieur, elle n’avait tout simplement rien à dire à ce sujet. Epinglée par Marglin, cette posture était symbolisée par une provocante formule, restée célèbre, que l’on doit à Samuelson : « *dans un marché parfaitement concurrentiel, peu importe qui embauche qui : disons que c’est le travail qui embauche le “capital”* »⁶. Au mieux se contentait-on de venter les mérites de la division du travail en répétant les trois avantages qu’Adam Smith avait formulés à la suite de sa fameuse description de la manufacture d’épingles. Après tout l’organisation de la production ne posait pas de problème : Marx lui-même ne semble-t-il pas souscrire à l’analyse de Smith dans le chapitre XIV du *Capital* ? Les soviétiques n’avaient-ils pas décidé, dès les années 1920, d’organiser leurs unités de production de la même manière que celle en vigueur dans les grandes entreprises capitalistes ? Seule l’organisation du *système* dans son ensemble avait fait l’objet de débats entre les économistes, l’organisation de la production à l’intérieur même des entreprises devait plus ou moins découler de facteurs purement techniques puisqu’elle était semble-t-il plus ou moins identique quel que soit le système. L’article de Marglin est tout

⁵ Pour une mise en perspective de quelques débats entre le courant dominant et les radicaux, cf. Bruno Tinel *Origines et fonctions de la hiérarchie : trente ans de débats, 1968-1998*, thèse, Université Lyon 2, Centre Walras, 2000 ; « Hiérarchie et pouvoir en microéconomie : histoire d’un dialogue houleux entre le courant radical et le *mainstream* », *Economies et Sociétés*, Série « *Economia* », Histoire de la Pensée Economique, PE, n° 32, 11-12 / 2002, pp. 1789-1821 et « Que reste-t-il de la contribution d’Alchian et Demsetz à la théorie de l’entreprise ? », *Cahiers d’Economie Politique*, à paraître.

⁶ Paul Samuelson “Wages and interest: a modern dissection of marxian economics”, *American Economic Review*, 47 (6), 1957, p. 894.

simplement venu balayer cette idée reçue : les déterminants de la division du travail, y compris entre décision et exécution, ne sont pas purement techniques.

L'article de Marglin, au milieu des torrents de papier imprimés chaque année, appartient au cercle très restreint des écrits *qui restent*. Il devenait donc urgent de rendre ce classique à nouveau disponible en français non seulement pour les économistes mais aussi pour les philosophes, les sociologues, les historiens et même pour un plus large public. Aujourd'hui en économie, la question soulevée par Marglin demeure posée, ainsi qu'en témoignent des publications récentes⁷. En outre, le réexamen critique du lien entre division du travail et spécialisation chez Smith intéressera des disciplines, comme la philosophie et la sociologie, dans lesquelles, de la Grèce ancienne à Durkheim, la notion de division du travail joue un rôle central. Pour leur part, les historiens de la révolution industrielle trouveront dans le texte de Marglin matière à réflexion concernant les liens entre développement économique et changement technique : le développement du machinisme a-t-il permis l'avènement de la fabrique ou bien plutôt l'inverse ? Enfin, au moment où la contestation du nouvel ordre capitaliste mondial semble s'éveiller, le lecteur non spécialiste, qu'il soit militant ou simple citoyen, "pro" ou "anti" mondialisation, trouvera dans l'essai de Marglin de quoi alimenter sa réflexion sur le caractère inéluctable ou non de l'actuelle organisation sociale de la production.

La première partie de cet ouvrage restitue l'article de Stephen Marglin dans son contexte intellectuel. Les principales idées défendues par cet auteur sont tout d'abord discutées. Puis, après un bref rappel des circonstances intellectuelles, sociales et politiques par lesquelles a émergé la "nouvelle gauche", il est montré que l'économie politique radicale est la traduction, dans le champ académique, des idées portées par le mouvement social contestataire, né au début des années 1960 sur les campus californiens. En effet, les radicaux ont cherché à s'imposer dans les domaines à la fois de l'enseignement et de la recherche. Leurs principales orientations théoriques et doctrinales sont présentées ; la manière dont celles-ci sont reçues par le courant dominant est aussi examinée. Enfin, dans la dernière partie, les grandes lignes de la théorie radicale de la segmentation sont exposées en insistant sur quelques travaux particulièrement significatifs.

2. La contribution de Stephen Marglin : le refus du déterminisme technique

⁷ Cf. par exemple Raghuram Rajan & Luigi Zingales "Power in a theory of the firm", *Quarterly Journal of Economics*, may 1998, pp. 387-432.

Au delà de l'incongruité de son titre, "A quoi servent les patrons ?", la contribution de Stephen Marglin⁸ se montre originale pour trois raisons. D'une part, la thèse centrale de l'article est paradoxale : au XVIII^{ème} siècle en Grande Bretagne, moment où naît le capitalisme, les entrepreneurs, c'est à dire les capitalistes eux-mêmes, ne *serviraient* à rien. Implicitement, la question tourne autour de la signification que les économistes accordent au terme *servir à*. D'autre part, pour soutenir cette thèse, Marglin procède à une remise en question de l'analyse ultra classique de la division du travail par Adam Smith, laquelle fut reprise ensuite sans changement ou presque par dix générations successives d'économistes⁹. Enfin, troisièmement, ceci donne lieu à une réflexion originale, que l'on retrouve aussi en partie sous la plume de certains marxistes, à propos des relations entre technique et organisation sociale de la production. S'il est admis, y compris par Smith, que la division du travail conduit au maintien de la hiérarchie sociale, en revanche, l'action de la seconde sur la première se voit beaucoup moins souvent examinée. L'enjeu est de taille : la hiérarchie, en particulier la hiérarchie au sein des entreprises, est-elle ou non produite socialement ?

La plupart des penseurs, y compris Marx dans de nombreux textes, supposent que l'atelier secret de la production est le lieu par excellence où s'exerce la pure rationalité instrumentale, l'homme étant alors lui-même réduit au rang de simple moyen. Selon ce point de vue, la rationalité technique déterminerait la division du travail, laquelle à son tour impliquerait tout aussi mécaniquement la hiérarchie pyramidale. Pour une technique donnée, lui correspondrait une unique organisation de la production. Le seul problème à résoudre serait celui, purement technique, de la sélection de la technique optimale. Face à cette opinion extrêmement répandue chez les économistes, renforcée par le choix soviétique d'organiser la production dans les entreprises communistes de manière analogue à celle employée de l'autre

⁸ Né en 1938, Stephen Marglin a soutenu sa thèse intitulée "*Equilibrium with increasing returns to scale*" en 1965 à Harvard. Celle-ci ainsi que ses premiers travaux portent sur l'approche standard coût/bénéfice de l'investissement public. En 1963, il publie chez North Holland un ouvrage intitulé *Approaches to dynamic investment planning* ainsi que deux articles dans le *Quarterly Journal of Economics* sur la même thématique. Après un an passé comme *Assistant Professor* au MIT en 1964-65, il se retrouve l'année suivante en poste à Harvard où il sera ensuite nommé professeur titulaire en 1969, fonction qu'il occupe encore aujourd'hui.

⁹ Plus précisément, la thématique de la division du travail a disparu des traités d'économie au cours du XX^{ème} siècle. Selon Peter Groenewegen, l'intérêt porté par la théorie néoclassique à la concurrence entraine en conflit avec le thème de la division du travail car des économistes de la fin du XIX^{ème} siècle, comme Alfred Marshall, le reliaient à la question des rendements croissants ; cf. P. Groenewegen "Division of labour" in J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (Ed.) *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, 1987, The MacMillan Press Limited.

côté du rideau de fer, Marglin se pose une double question. Se peut-il que la division dite “technique” du travail, c’est à dire *parcellaire*, soit au contraire elle-même socialement produite ? S’il n’existe pas une relation univoque entre technique et organisation sociale de la production, existe-t-il d’autres voies possibles alternatives à la hiérarchie capitaliste ? Ces interrogations sont au fondement de la possibilité même d’un socialisme démocratique. En effet, à quoi bon souhaiter instaurer une forme ou une autre d’autogestion si *de toute façon* celle-ci s’avère être non rationnelle ? Questionner la possibilité de l’autogestion c’est donc, notamment, questionner la rationalité de l’organisation capitaliste de la production en une division du travail caractérisée par la spécialisation parcellaire ainsi que par la hiérarchie pyramidale et autoritaire.

Si l’organisation sociale idéale à laquelle aspire Marglin se trouve sans doute assez proche du socialisme autogestionnaire, sa démarche ne consiste pas pour autant à construire une *utopie*. L’idée d’une fabrication volontaire et rationnelle d’un *modèle*, c’est à dire un mode d’emploi que devrait suivre une société pour atteindre la perfection, est étrangère au cheminement de cet auteur, sous sa plume, point de phalanstère, d’*Agathotopia* (James Meade) ou d’*Illyria* (Benjamin Ward). Cette absence de mode d’emploi à suivre, en vue de réaliser une organisation sociale alternative au capitalisme, n’est pas propre uniquement à cet auteur, elle caractérise l’ensemble du courant radical durant les années 1970. Au début des années 1980, les néoclassiques reprocheront précisément aux radicaux de se mettre dans une posture contradictoire : “vous considérez que l’organisation capitaliste de la production, disent-ils en substance à l’adresse des radicaux, est moins efficiente qu’une organisation plus démocratique mais, n’ayant pas de théorie de l’entreprise autogérée, comment pouvez-vous opérer une telle comparaison ?” Cette objection donnera lieu pour y remédier, durant les années 1980 et 1990, à un torrent de publications portant sur les thématiques du socialisme de marché et de la démocratie dans l’entreprise, où les vertus comparées du capitalisme et de l’autogestion (*labor managed firm*) seront savamment soupesées.

Pourtant, anticipant ces critiques, Marglin avait justifié à l’avance son choix méthodologique : n’étant pas expérimentales, les sciences sociales ne peuvent pas nous dire à elles seules si l’organisation démocratique du travail est ou non souhaitable. Délaissant donc le terrain de la pure spéculation, visant à créer en pensée d’autres modèles d’organisation, il se propose d’interroger l’histoire : « *pourquoi, au cours du développement capitaliste, le producteur réel a-t-il perdu le contrôle de la production* » (Marglin [1974], p. 61) ? La réflexion sur une éventuelle organisation égalitaire du travail suppose préalablement de mieux

comprendre la fonctionnalité de l'organisation hiérarchique. Que perdrait-on si l'on renonçait à la hiérarchie travailleur-patron ? Les entreprises seraient-elles nécessairement moins productives ? Pour répondre à ces questions, Marglin tente de comprendre comment la hiérarchie capitaliste s'est historiquement imposée. Est-ce ou non en raison de sa plus grande efficacité ? L'un des points cruciaux de l'argumentation de Marglin concerne, par conséquent, la définition que l'on donne au terme d'efficacité. S'agit-il d'une efficacité purement physique ou bien faut-il prendre en compte un éventuel effet prix ? Et que dire si certaines pertes initiales, essuyées par une ou deux générations, semblent avoir été "compensées" par les gains des générations suivantes ? Gains et pertes, évalués en terme de salaire réel donc de niveau de vie, peuvent-ils être mis en balance avec le fait de contrôler ou non le processus de production, c'est à dire de maîtriser ou non son propre travail ?

2.1. La critique de la division du travail

Selon Marglin, l'analyse de la division du travail proposée par Adam Smith ne permet pas de comprendre les raisons de la *spécialisation parcellaire*. Des trois arguments avancés par le père de l'économie politique pour expliquer les raisons de la division du travail, 1) l'accroissement d'habileté (apprentissage) 2) le gain de temps et 3) la propension à l'invention, seul le premier pourrait jouer un rôle dans l'explication de la spécialisation. Mais Marglin précise aussitôt que la spécialisation a un effet positif en terme d'apprentissage uniquement s'il s'agit de qualifications difficiles à acquérir. En effet, plus les tâches sont simples, plus le temps d'apprentissage est court, donc moins il est nécessaire de se spécialiser, contrairement à ce que suggère Smith. Par conséquent, la spécialisation parcellaire, c'est à dire effectuer sa vie durant un petit nombre de tâches simples, est difficilement justifiable à partir des arguments smithiens. Ceux-ci permettent tout au plus de contribuer à comprendre la spécialisation en métiers.

Marglin s'interroge alors : « *Pourquoi donc la division du travail dans le putting-out system entraîna-t-elle la spécialisation et la séparation des tâches ?* » (Marglin [1974], p. 70)¹⁰. Sa réponse est la suivante : la division, parcellaire, du travail serait en réalité la simple déclinaison, dans la sphère de la production, du vieil adage politique "diviser pour régner". Autrement dit, les capitalistes auraient divisé le processus de production, en

¹⁰ Le système de travail à domicile ou *putting-out system* est « fondé sur la distribution de la matière première à des artisans auxquels ont rachète le produit fini », in Roland Marx, *La Révolution Industrielle en Grande Bretagne*, A. Colin, Paris 1970, p. 124, cité dans Gorz [1973], p. 45.

différentes tâches assignées à différents travailleurs à domicile, pour se rendre indispensables sans pour autant être utiles. Séparer les opérations aurait permis aux capitalistes de s'interposer entre l'ouvrier et le marché pour s'approprier le profit, sans apporter quoi que ce soit à la production. Spécialisé dans la fabrication d'un sous-produit, pour lequel un marché suffisamment large n'existait pas, le travailleur à domicile se voyait en effet acculé à recourir au capitaliste pour écouler sa production. Celle-ci n'était pas une marchandise, telle fut la contrainte imposée au travailleur à domicile. Par conséquent, la division capitaliste du travail sous le *putting-out system* ne résulterait pas d'une quelconque efficacité technique, elle serait au contraire le fruit d'une véritable stratégie de pouvoir visant à diviser le procès de production pour régner sur le produit et s'approprier le surplus. Marglin propose ici une analyse où les luttes sociales et les stratégies de pouvoir qui les accompagnent constituent l'élément déterminant du changement économique.

La stratégie consistant à diviser pour régner est donc considérée comme un élément explicatif central de l'organisation sociale de la production et de son évolution. Cette idée sera reprise sous la forme d'un véritable slogan, on pourrait même dire une "marque de fabrique", par les théoriciens de la segmentation du marché du travail. Ceux-ci incarneront la branche la plus dynamique du courant radical durant les années 1970. Si la thèse soutenue par Marglin, à savoir l'inutilité originelle des "patrons", est sans doute la principale cause de la fortune qu'a connu son texte auprès de la jeunesse contestataire anti-hiérarchique, il faut aussi remarquer que, par cette expression du "diviser pour régner", cet article a apporté aux jeunes économistes radicaux une formulation séduisante du refus du déterminisme technique, lequel était au cœur de l'engagement intellectuel des tenants de ce nouveau courant. Au delà de la thèse elle-même, c'est là l'une des principales causes pouvant expliquer le succès de cet article bien avant sa première publication.

Mais quel contenu théorique Marglin donne-t-il précisément à l'idée de diviser pour régner ? Autrement dit, quel est l'élément qui, selon l'auteur, empêcherait les travailleurs à domicile d'intégrer la totalité du processus de production et d'évincer le capitaliste ? Pour Marglin, il s'agit essentiellement de l'imperfection de la connaissance, laquelle serait socialement organisée. Diviser le procès de production permettrait de maintenir chaque ouvrier dans l'ignorance de la totalité du processus, connu des seuls capitalistes. Si l'un des travailleurs à domicile parvenait à rassembler toute l'information nécessaire, Marglin considère qu'il aurait alors intérêt à se faire lui-même capitaliste pour exploiter à son tour sa rente informationnelle. Ce point n'est traité qu'implicitement dans l'article de 1974 à travers

les développements concernant les secrets de fabrique. Marglin exposera plus systématiquement son point de vue dans un autre article, publié en 1984¹¹. En 2000, il résume son point de vue comme suit : « *la division du travail a été poursuivie par les capitalistes non pas pour accroître l'efficacité mais comme moyen d'accroître le contrôle du patron sur les travailleurs, c'est à dire comme moyen de lui assurer une place dans l'entreprise. En spécialisant des individus particuliers sur des tâches particulières et en se réservant pour lui-même la tâche essentielle d'intégrer les parties en un tout, le patron empêchait ces travailleurs d'acquérir la connaissance du tout et donc se rendait indispensable* »¹².

Cette analyse de la division du travail en terme de division de la connaissance du procès de production n'est pas tout à fait convaincante car elle semble prendre l'effet pour la cause. La spécialisation contribue effectivement à déposséder l'ouvrier de métier de son propre savoir : n'ayant ni la possibilité de l'exercer et de le transmettre dans une organisation parcellisée, son métier disparaîtra. Mais l'analyse de Marglin ne tient que si l'on *présuppose* que la connaissance du métier a été préalablement perdue par les travailleurs à domicile. Or, compte tenu de la séquence qu'il tente d'analyser, à savoir le passage d'une production artisanale organisée en corporation vers le *putting-out system*, le point de départ correspond plutôt à une situation inverse, c'est à dire une situation où cette supposée dépossession initiale n'a pas encore eu lieu. Il semble donc qu'un chaînon soit manquant dans l'interprétation de la division du travail comme division de la connaissance du processus pour régner sur le produit. Dès lors, il apparaît plus plausible d'admettre que les premiers travailleurs à domicile ont accepté leur sort non par ignorance de la totalité du procès de production mais plus prosaïquement parce qu'ils n'avaient pas d'autre choix pour survivre. Ils n'avaient pas les moyens économiques de se mettre à leur propre compte. Ils ne disposaient pas du fonds nécessaire pour engager la production et ainsi attendre qu'un cycle entier ait eu lieu avant de pouvoir récupérer leur mise¹³. Chez les premiers économistes classiques, témoins de cette

¹¹ Cf. Stephen A. Marglin "Knowledge and power", in Frank H. Stephen [1984] *Firms, Organization and Labour*, St Martin's Press : New York., pp. 146-164.

¹² Stephen A. Marglin "Economics as an ideology of knowledge", mimeo, 2000 (version révisée de "Economics as a system of knowledge", mimeo, 1990).

¹³ Marx a formulé cette idée, dans *Le Capital* au chapitre VI, par ces belles lignes : « *Personne, pas même le musicien de l'avenir, ne peut vivre des produits de la postérité, ni subsister au moyen de valeurs d'usage dont la production n'est pas encore achevée ; aujourd'hui, comme au premier jour de son apparition sur la scène du monde, l'homme est obligé de consommer avant de produire et pendant qu'il produit* » (Marx *Œuvres Economie I*, Gallimard, 1994, p. 717).

période, le capital n'est-il pas d'ailleurs composé pour une bonne part du "fonds des salaires" ? Marglin lui-même reconnaît l'importance du rôle des avances sur salaire dans la mise en place du système de travail à domicile. A sa décharge, remarquons qu'André Gorz a supprimé la totalité de ce passage dans la version française publiée en 1973, ce qui modifie inévitablement l'interprétation du texte par le lecteur qui n'a pas lu la version complète. La version proposée ici rétablit le texte original dans son intégralité. Mais reconnaître l'importance des avances sur salaire dans la mise en place du *putting-out system*, comme le fait donc Marglin, ne mène pas à une interprétation de la division du travail comme résultat d'une division de la connaissance, bien au contraire ! A partir du moment où l'on admet que le producteur direct ne disposait pas d'un capital, même modeste, suffisant pour assurer sa propre survie durant les premiers cycles de production, la division parcellaire du travail pouvait apparaître y compris dans le cas où le procès de production était connu de tous. Autrement dit, la division parcellaire du travail et la spécialisation ne résultent pas d'une division parcellaire de la connaissance mais plutôt l'inverse.

Malgré une fine critique du déterminisme technique propre à la conception smithienne, Marglin ne donne pas, lui non plus, une analyse tout à fait convaincante des liens entre division et spécialisation parcellaires du travail. Son approche met l'accent de manière excessive sur le rôle de la connaissance, donnant quelque peu dans ce que l'on pourrait appeler un "déterminisme informationnel", et laisse de côté l'aspect le plus important, à savoir le "principe de Babbage". Très connue au XIX^{ème} siècle, puis quelque peu oubliée jusqu'à qu'à la publication en 1974 du beau livre de Harry Braverman sur les transformations du procès de travail au XX^{ème} siècle dans l'industrie et dans les services¹⁴, l'analyse de l'économiste et mathématicien anglais Charles Babbage remonte à 1832. Dès l'année suivante, paraissait une traduction en français par E. Biot du *Traité sur l'Economie des Machines et des Manufactures*, lequel mériterait aujourd'hui une réimpression. Dans le chapitre XIX, intitulé *De la division du travail*, contrairement à Marglin qui raisonne en termes d'unités physiques, Babbage se place d'emblée dans un cadre d'analyse qui intègre les prix. Sa problématique est la suivante : en quoi la division du travail diminue-t-elle le *prix de production* ? Autrement dit, quel intérêt *économique* chaque capitaliste peut-il trouver à diviser le travail de manière parcellaire ? Après avoir passé en revue et discuté les trois arguments d'Adam Smith, ainsi que quelques autres susceptibles d'expliquer les causes de la

¹⁴ Cf. Harry Braverman *Travail et capitalisme monopoliste, la dégradation du travail au XXe siècle*, 1976, Maspero, Paris (édition originale : *Labor and Monopoly Capital*, Monthly Review Press, 1974).

division du travail, comme notamment les pertes en matière première durant l'apprentissage, Babbage aboutit à une conclusion proche de celle de Marglin : ces explications de type technique restent insuffisantes à elles seules pour justifier l'émergence et la diffusion massive de la division du travail. Il énonce alors son "principe" : « *En divisant l'ouvrage en plusieurs opérations, distinctes dont chacune demande différents degrés d'adresse et de force, le maître fabricant peut se procurer exactement la quantité précise d'adresse et de forces nécessaires pour chaque opération ; tandis que l'ouvrage entier devait être exécuté par un seul ouvrier, cet ouvrier devrait avoir à la fois assez d'adresse pour exécuter les opérations les plus délicates et assez de force pour exécuter les opérations les plus pénibles* »¹⁵. En d'autres termes, diviser et spécialiser le travail de manière parcellaire rend celui-ci moins coûteux pour celui qui l'achète. Mais contrairement à ce que suggère l'auteur, qui lui aussi confond ici la cause avec l'effet, le capitaliste peut réduire ses coûts en main d'œuvre non pas parce qu'il peut "se procurer exactement la quantité précise d'adresse et de forces nécessaires" mais parce qu'ayant préalablement divisé en miettes le processus de travail, son besoin se limite alors à un besoin en *travail simple*, pour employer les termes de Marx. Il rend dès lors à ses propres yeux tous les travailleurs interchangeables et peut donc les mettre facilement en concurrence. Pris individuellement, chaque travailleur ne revêt aucun caractère indispensable aux yeux du capitaliste, à tel point que pour Babbage ce n'est pas le travailleur qui est employé mais une certaine quantité de force et d'adresse. N'importe lequel pouvant faire l'affaire, le capitaliste se donne un pouvoir de négociation considérable face à chaque ouvrier. Ce pouvoir lui permet de réduire effectivement le coût de la main d'œuvre. Ce qui détermine le prix de la force de travail ce n'est pas la qualification effective du travailleur, comme semble le suggérer Babbage, mais c'est uniquement le besoin du capitaliste¹⁶ confronté à la rareté relative de la main d'œuvre, rareté sur laquelle agit indirectement le capitaliste¹⁷.

¹⁵ Cf. Babbage *op. cit.*, pp.231-232, ce passage est en italique dans le texte original, l'auteur précise ensuite que ce principe a été énoncé avant lui de manière différente par l'italien Gioja dans *Nuovo prospetto delle Scienze Economiche*, Milan, 1815, Tome I, chap. IV.

¹⁶ Remarquons que le capitaliste ne peut pas subdiviser le procès de production selon son caprice. Il est limité par sa propre capacité à écouler ses marchandises : le degré de subdivision du processus détermine son échelle de production. On retrouve ici les réflexions menées dans les années 1920 par Allyn Young, mais c'est une autre histoire !

¹⁷ Cette analyse de la division du travail que nous proposons n'est pas éloignée de la lecture de Smith effectuée récemment par S. Vincent-Lancrin pour qui les aspects marchands et organisationnels de la division du travail ne peuvent être dissociés. Il écrit : « *My central point is that the organization of work (the organizational*

En 1986, dans une réponse intitulée “A quoi servent vraiment les patrons ?”¹⁸, l'historien David Landes reprend à son compte l'argument de Babbage au pied de la lettre. Pour Landes, l'effet prix directement induit par la division du travail suffirait à contredire Marglin : « *durant la période précédant le machinisme, la capacité des “capitalistes” (marchands-manufacturiers) à découper la production en des tâches simples et à les attribuer à des travailleurs de différents degrés d'habileté et d'expérience, donc à travailler pour des salaires différents, était la tâche essentielle du capitaliste* »¹⁹. Au contraire, contrairement à ce que suggère Landes, le principe de Babbage, une fois réinterprété dans le sens indiqué précédemment, vient conforter la thèse de Marglin.

Selon notre interprétation, la division et la spécialisation parcellaire du travail est donc bien un moyen de “diviser pour régner”. Marglin aurait eu tout intérêt à utiliser Babbage pour étayer sa thèse. En contrepartie de ce gain en cohérence, le seul prix à payer aurait été faible : l'abandon du rôle excessif donné à la connaissance. Babbage et Marglin nous enseignent que le principal fondement de la division du travail n'est pas à rechercher dans une quelconque efficacité technique ou organisationnelle mais dans un rapport de force qui se manifeste notamment dans les variations du prix relatif du travail. La division et la spécialisation parcellaires ne s'imposeraient dès lors pas en vertu d'un quelconque principe d'efficacité, lequel par définition ne défavoriserait personne. Au contraire, manifestant l'émergence du capitaliste dans l'histoire, la division parcellaire lui permettrait de s'imposer dans le procès de production et de s'approprier le surplus. Marglin peut à juste titre dire que les capitalistes se sont créés un rôle pour s'interposer entre le producteur direct et le marché. Comment la division parcellaire se serait-elle diffusée ? Même si au départ les capitalistes étaient peu nombreux dans une branche donnée, compte tenu de l'avantage prix conféré par la division du travail, à partir du moment où un petit nombre de producteurs décident de l'adopter, leurs concurrents, pour survivre, n'ont alors plus d'autre choix que de l'adopter à leur tour. Tel fut sans doute le processus par lequel le *putting-out system* a pu s'imposer face à l'ouvrier-artisan.

division of labour) in the firm is just the counterpart of the social division of labour, and that these reflect two inseparable aspects of the process of the division of labour » (“Adam Smith and the division of labour: is there a difference between organization and market ?”, *Cambridge Journal of Economics*, 2003, 27, p. 210).

¹⁸ David S. Landes “What do bosses really do?”, *The Journal of Economic History*, 1986, XLVI (3), pp. 585-623. Cette passionnante contribution manque en partie sa cible car son auteur ne discute à aucun moment la question de l'efficacité économique, notion qu'il semble confondre avec l'idée de réduction des prix.

¹⁹ Landes *op. cit.*, p. 595, souligné par l'auteur.

2.2. L'efficiencia à l'épreuve de l'histoire

Jusqu'ici, nous sommes restés dans les règles fixées au départ par Marglin : nous avons fait comme si la division du travail sous le *putting-out system* pouvait s'analyser en terme de division *parcellaire*, or cette notion est habituellement appliquée au travail en fabrique. Il n'est peut être pas faux de supposer que la logique à l'œuvre dans l'un et l'autre système soit la même, toutefois, il convient de remarquer que le travail ne peut pas être émietté de manière très poussée dans le système de production à domicile. En effet, subdiviser le processus de production permet certes au *putter-outer* de réduire ses coûts en main d'œuvre mais en contrepartie cela revient, d'une part, à accroître les coûts de transport des matières premières et des produits semi-finis²⁰ en raison de la multiplication des étapes intermédiaires et, d'autre part, à se priver des bénéfices de la coopération²¹. Ceci conforte l'analyse de Marglin, qui considère l'avènement du système de la fabrique comme un résultat de la réussite et du développement des contradictions internes propres au système de travail à domicile.

Pour cet auteur, le *putting-out system* aurait permis au capitaliste de s'interposer entre le producteur direct et le marché par la division du travail sans apporter aucune modification d'ordre technique. La division du travail aurait moins permis d'accroître la productivité que de modifier la répartition du revenu, en donnant une part indue au capitaliste. Mais Marglin considère que cette prise de contrôle du produit par le capital ne pouvait lui suffire car, en dépit de la dépendance des travailleurs à domicile vis-à-vis de leurs donneurs d'ordres, ils restaient maîtres de la manière dont se déroulait leur propre travail. Sous le *putting-out system*, le processus de travail lui-même échappait encore au capitaliste : l'ouvrier pouvait décider seul, compte tenu du prix des façons qui lui était imposé, de "l'arbitrage entre travail et loisir" pour employer le langage néoclassique. Il décidait seul, d'une part, de la manière dont il souhaitait travailler et, d'autre part, de l'intensité de son effort. De plus, s'il jugeait que le salaire déjà gagné était suffisant, il pouvait s'arrêter de travailler quand il le souhaitait. Selon Marglin, cette incapacité des capitalistes à déterminer le rythme de la production selon leurs propres besoins les a conduits à réunir sous un même toit les ouvriers jusque là dispersés. Par le contrôle et la discipline, il devenait alors possible de leur imposer un rythme de travail, c'est à dire de choisir à leur place l'intensité de leur effort. L'avènement du

²⁰ Ce que Marx appelle les *faux frais*.

²¹ cf. Marx, *Le Capital*, chap. XIII.

système de la fabrique aurait donc permis au capitaliste de s'emparer du contrôle du processus de travail, lequel demeurait jusque là entre les mains de l'ouvrier.

Dépossédé tour à tour du contrôle sur le produit par le *putting-out system* puis du contrôle de son propre travail par le système de fabrique, l'ouvrier se voyait alors contraint de suivre le rythme que lui imposait le capitaliste. Mais ces changements, selon Marglin, ne puisent pas leur origine dans une quelconque modification des techniques employées : le machinisme ne serait apparu que dans un second temps²². L'avènement de la fabrique ne pourrait donc pas s'expliquer en terme de supériorité technique. Par un raisonnement néoclassique élémentaire, Marglin considère en effet que le surcroît de production occasionné par l'avènement de la fabrique ne correspond pas au passage d'une fonction de production à une autre mais au simple déplacement le long d'une même courbe. En effet, pour que l'on puisse dire que la situation *B* est supérieure sur le plan technique à la situation *A*, le passage de *A* à *B* doit se traduire sur le plan formel par le "saut" d'une fonction de production à une autre. Un surcroît de produit doit pouvoir être obtenu en passant de *A* à *B* par l'utilisation de la même quantité d'*inputs*. Pour Marglin, l'avènement de la fabrique ne correspond pas à ce cas. Au contraire, la discipline et le contrôle, associés à l'approfondissement de la division du travail, auraient uniquement permis d'*intensifier* le travail en intensifiant l'effort et en réduisant les porosités de la journée. Ceci se traduit formellement non par un saut d'une courbe à une autre, mais par un déplacement le long d'une seule et même courbe. Autrement dit, on ne peut pas parler dans ce cas d'une supériorité technique car la fabrique aurait uniquement permis d'obtenir davantage d'*output* par l'usage de davantage d'*inputs*, sans même que cette quantité supplémentaire de travail n'ait été payée par les capitalistes. Autrement dit, la discipline et la surveillance auraient conduit à réduire les coûts sans aucun recours à une technique supérieure. Marglin semble redécouvrir par une grille de lecture néoclassique la différence entre travail et force de travail, sans admettre pour autant que les capitalistes n'achètent pas le travail mais qu'ils louent la force de travail. L'indignation de l'auteur, constatant en termes néoclassiques que les capitalistes ont utilisé plus de travail sans payer davantage les travailleurs, n'est rien d'autre qu'une manière un peu moraliste de constater que la plus value relative s'est accrue ! Ce qui semble, si l'on peut dire, "normal" pour un marxiste conséquent, à savoir que le capital exploite la force de travail aussi

²² Ce point est contesté par Landes : la fabrique se différencierait de la manufacture par le recours au machinisme. Pour cet auteur, le passage du système de travail à domicile au système de fabrique découlerait de la mécanisation ; cf. Landes [1986], pp. 602-603.

intensivement que possible, est un scandale pour un néoclassique constatant lucidement que la théorie ne s'applique pas comme prévu. Voilà une autre originalité de Marglin : reconnaître que la théorie néoclassique, pour qui la prend au sérieux, ne passe pas l'épreuve de l'histoire.

Dès lors, à ce point de la discussion, les raisons pour lesquelles la thèse de Marglin a été considérée comme opposant un défi sérieux à l'approche standard apparaissent plus clairement : du point de vue même de la théorie néoclassique, les patrons ne servent à rien. La théorie ne peut en effet pas expliquer pourquoi certains individus s'approprient une part du produit résultant d'un *surcroît* de travail, non payé, effectué par d'autres individus²³. De plus, l'argument selon lequel le capitaliste introduirait le progrès technique dans la production, justifiant ainsi de manière détournée son rôle et sa rémunération, n'est pas non plus recevable d'un point de vue néoclassique car il n'est pas possible de parler de progrès technique à propos de l'avènement de la fabrique. Si Marglin a enfoncé une porte ouverte d'un point de vue marxiste, en "découvrant" de manière détournée l'existence de la plus value relative, en revanche du point de vue de la théorie standard, son objection demeure toujours valable : ni les réponses directes d'Oliver Williamson ou de David Landes, ni le déferlement de la dite "nouvelle" micro-économie ou de la théorie des coûts de transaction, n'ont vraiment répondu à la question apparemment triviale posée par Marglin.

Enfin, la troisième raison majeure qui rend cette contribution originale concerne le refus par Marglin de tout déterminisme technique. Sa conception en la matière est sans doute l'élément théorique le plus saillant autour duquel s'est fédéré le courant radical. Il ne nie pas l'importance du changement technique mais il considère, contre la plupart des autres approches, que la technique est modelée et déterminée par l'organisation industrielle, et non l'inverse. A l'instar de David Landes, il est en effet courant d'analyser l'évolution historique de l'économie comme l'histoire de l'adaptation de l'organisation sociale au changement technique, lui-même exogène à l'analyse. Implicitement, ce changement suivrait une logique autonome : pour les uns, ce *progrès* ne serait rien d'autre que le développement nécessaire de la raison, pour les autres, les forces productives continueraient de croître en quelque sorte par elles-mêmes. Au contraire, Marglin place les luttes sociales au cœur de l'évolution historique,

²³ Sans aucune allusion à la valeur travail, Marglin constate en quelque sorte l'existence d'un accroissement du taux d'exploitation, c'est à dire d'une plus-value *relative* : l'accroissement de l'input de travail n'a pas été accompagné d'un accroissement de rémunération. Mais son raisonnement dynamique ne permet pas de saisir le *niveau* du taux d'exploitation, la plus-value absolue est en effet une notion statique, par définition directement liée à la valeur.

subordonnant ainsi la technique au changement social. Cet abandon du déterminisme technique ne signifie pas pour autant que l'auteur considère que tout soit toujours possible à tout moment. Au contraire, modelée par l'organisation sociale de la production, la technique vient à son tour délimiter le champ des possibles ultérieurs sans déterminer mécaniquement une solution unique. Reconnaître ce rôle de conditionnement, sans déterminisme, joué par la technique sur les relations sociales permet de voir, à la fois, ce qu'il n'est pas possible de faire mais aussi que plusieurs configurations sociales sont toujours possibles. Dans cette conception, il n'existe pas une relation bijective entre le possible et le réel : tous les possibles ne se réalisent pas et inversement ce qui s'est réalisé n'était pas forcément nécessaire. Bernard Rosier reformulait cette idée en 1975 par ces belles lignes : « *La répartition [des] différentes opérations en tâches élémentaires et leur distribution entre des travailleurs déterminés (...) n'est pas une opération technique qui serait déterminée de façon univoque par la connaissance de l'ensemble des tâches (pour qu'il s'agisse d'une opération technique, il faudrait précisément qu'elle soit totalement déterminée une fois connu le procédé de fabrication), mais une opération sociale susceptible de recevoir plusieurs solutions. Le choix entre celles-ci est déterminé, d'une part, par les capacités actuelles des travailleurs disponibles (élément lui-même influencé par le facteur suivant), d'autre part et principalement, par la nature des rapports sociaux dont la reproduction impose des exigences spécifiques à chaque mode de production. C'est ainsi qu'une société de classes tend à maintenir une division hiérarchique et élitiste entre le travail de direction et le travail d'exécution, le travail intellectuel et le travail manuel, etc., et à présenter celle-ci comme une nécessité immanente à la production, voire à la "nature humaine" »²⁴.*

L'innovation ne survenant pas dans un vide social et, réciproquement, les luttes sociales ayant lieu sur une base matérielle déterminée, l'aspect cumulatif et irréversible du développement peut alors être appréhendé. Dans cet esprit, Marglin suggère que si, *au départ*, la fabrique n'avait aucune supériorité technique sur les autres formes d'organisations sociales, en revanche au bout d'un certain temps elle a pu devenir la plus efficace. Ayant été sélectionnée socialement, elle est devenue le principal débouché solvable pour les inventions. Celles-ci ont alors été exclusivement destinées à des entreprises capitalistes hiérarchiques et centralisées, renforçant ainsi ce type d'organisation. Selon un tel schéma, une forme

²⁴ Bernard Rosier *Croissance et crise capitalistes*, Puf (Economie en Liberté), 1975 (1^{ère} édition), p. 208.

d'organisation sociale peut être sélectionnée malgré son inefficience et devenir à la longue plus efficiente que ses concurrentes, qui n'auront pas bénéficié du même soutien technique²⁵.

La conception de l'histoire portée par Marglin réaffirme le caractère instituant du politique et des luttes sociales dans l'évolution économique. D'un point de vue normatif, elle contribue ainsi à donner un fondement théorique à la recherche de formes organisationnelles alternatives à la hiérarchie capitaliste.

2.3. La réponse de Williamson

Les réponses à la thèse de Marglin ont été nombreuses. En particulier si l'on tient compte de celles gardant un caractère *implicite*, qui sont venues très tôt de la part d'auteurs comme Alchian et Demsetz, Arrow ou encore Stiglitz. Parmi les répliques *explicites*, celle que David Landes, célèbre historien de l'économie et collègue de Marglin à l'université de Harvard, a publiée en 1986 dans le *Journal of Economic History* a déjà été mentionnée. Mais une autre contribution fameuse mérite une attention particulière. Elle provient d'Oliver Williamson, chef de file de la théorie économique des organisations, dite aussi "théorie des coûts de transaction" ou encore qualifiée de "néo-institutionnelle".

Williamson a répondu en plusieurs fois aux radicaux et en particulier à Marglin. Il expose tout d'abord ses idées dans deux articles réputés, l'un paru en 1975 et l'autre en 1980²⁶. Puis en 1985, dans son ouvrage majeur²⁷, il reprend et complète ses arguments par un chapitre entièrement consacré à la critique des thèses radicales.

Prenant au sérieux la critique par Marglin de l'analyse smithienne de la division du travail, laquelle serait biaisée en faveur de la hiérarchie, Williamson admet avec les radicaux que la technique ne détermine pas de manière stricte l'organisation de la production. Au contraire, pour une technique donnée, plusieurs modes d'organisation peuvent être comparés

²⁵ Cette idée se retrouvera une dizaine d'années après la rédaction du texte de Marglin sous la plume d'auteurs comme Brian Arthur et Paul David, qui la désigneront par les termes de "dépendance du sentier" (*path dependence*). Toutefois, ces deux auteurs insisteront beaucoup moins sur les processus sociaux qui président à la sélection de telle ou telle option.

²⁶ Cf. O. Williamson, M. Wachter & J. Harris "Understanding the employment relation: the analysis of idiosyncratic exchange", *Bell Journal of Economics*, 1975, 6 (1), pp. 250-278 et O. Williamson "The organization of work, a comparative institutional assessment", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1980, 1, pp. 5-38.

²⁷ O. Williamson *The economic institutions of capitalism*, 1985, The Free Press (traduction française : *Les institutions de l'économie*, 1994, InterÉditions, Paris).

sous l'angle des "coûts de transaction". C'est pourquoi l'auteur entend évaluer, par l'étude comparée de divers modes possibles d'organisation du travail, l'idée radicale selon laquelle les modes non hiérarchiques sont non seulement plus efficaces mais apportent aussi une plus grande satisfaction au travail. Le raisonnement étant que « *si la hiérarchie ne sert pas des objectifs d'efficacité, l'hypothèse d'une relation de pouvoir est plus crédible. Si néanmoins la hiérarchie sert à économiser sur les coûts de transaction, alors une explication alternative pour les événements historiques auxquels se réfèrent Marglin et Stone mérite sérieusement d'être considérée* » (Williamson [1980], p. 11). Selon cet auteur, efficacité et pouvoir seraient donc à opposer.

Il est peu utile de s'attarder ici sur la méthode, très discutable, par laquelle Williamson procède à son étude comparative des différents types d'organisation²⁸. En quelques mots, l'auteur dresse un tableau croisé. En ligne, se trouvent six types d'organisation de la production jugés dignes d'intérêt par l'auteur. Parmi ceux-ci se trouvent notamment le "groupe de pairs", qui s'apparente à ce que l'on nomme plus communément l'autogestion, la "relation d'autorité", laquelle correspond grosso modo à l'entreprise capitaliste et enfin le type dit "communautaire chacun pour soi". Parce qu'il n'impliquerait aucune hiérarchie, Williamson suppose que ce dernier correspond à l'organisation du travail idéale pour Marglin : l'outil de production serait possédé collectivement mais personne ne serait spécialisé car chacun fabriquerait intégralement sa propre marchandise, en se déplaçant d'un poste à un autre, puis la vendrait lui-même sur le marché. Les colonnes du tableau croisé renvoient aux onze critères clés par lesquels l'auteur évalue les mérites et les défauts de chaque type d'organisation : frais de transport, utilisation des équipements, capacité de réponse au système etc. Chaque case du tableau comprend soit un 0 soit un 1. Le 0 signifie que tel type d'organisation est peu efficace au regard de tel critère, le 1 signifie l'inverse. Chaque 0 ou 1 est justifié par une discussion plus ou moins longue et plus ou moins abstraite. Le nombre total de 1, recueilli par chaque type d'organisation, rend compte de ce que Williamson nomme l'efficacité organisationnelle. Plus ce nombre est élevé plus l'organisation est jugée efficace. Le type communautaire arrive bon dernier avec seulement

²⁸ Le lecteur intéressé par cette question consultera les articles suivants de L. Putterman : "The organization of work, comment", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1981, 2, pp. 273-279 et "Corporate governance, risk-bearing and economic power: a comment on recent work by Oliver Williamson", *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 1987, 143 (3), pp. 422-434 ; en français, lire l'ouvrage de H. Gabriél et J-L. Jacquier *La théorie moderne de l'entreprise*, 1994 Economica.

4 points tandis que le haut du tableau est occupé par le groupe de pairs qui, avec 8 points, se fait coiffer au poteau par la relation d'autorité, avec 9 points.

Williamson remarque que le mode communautaire, que Marglin est supposé préférer, est le moins efficient. Il écrit : « *Bien qu'il soit possible d'imputer la non existence du mode communautaire à des efforts pernicieux de la part de droits mal acquis pour l'anéantir, une explication plus plausible est que ce mode soit entraîné vers le bas par ses propres inaptitudes en termes d'efficience* » (Williamson [1980], p. 29). Selon l'auteur, les deux modes les plus efficients sont ceux qui reposent le plus fortement sur la hiérarchie. Il en conclut que « *de manière évidente, l'hostilité à la hiérarchie est donc peu judicieuse. Il peut y avoir des types de hiérarchie plus ou moins préférés ; mais la hiérarchie elle-même est inévitable à moins que ne soient faits des sacrifices en terme d'efficience* » (ibid.).

Concernant le rôle du pouvoir, Williamson écrit : « *la meilleure preuve que le pouvoir détermine les formes organisationnelles consisterait à démontrer que les modes les moins efficients qui servent à concentrer le pouvoir supplantent des modes plus efficients dans lesquels le pouvoir est plus également (evenly) distribué* » (ibid., p. 30). Or, précisément, Williamson veut voir dans l'histoire l'apparition et l'essor de modes organisationnels de plus en plus efficients. L'efficience, et non le pouvoir, permettrait d'appréhender l'évolution historique des organisations productives : « *bien qu'il soit possible d'avancer que les modes les plus récents ont supplanté les plus anciens parce que les "intérêts" étaient déterminés pour détruire l'autonomie, une autre hypothèse est que les modes récents ont des propriétés d'efficience supérieure aux modes anciens. La progression du putting-out system, à la contractualisation interne et de là jusqu'à la relation d'autorité est de ce point de vue particulièrement notable* » (ibid., p. 29). Cette explication de l'évolution historique, selon laquelle le mode d'organisation le plus efficient serait sélectionné, est attaquée vigoureusement par Putterman pour qui l'argument de Williamson revient à soutenir que « *la supériorité des vainqueurs est prouvée par leur victoire* » (Putterman [1981], p. 277). Pour Putterman, les caractéristiques internes des organisations ne suffiraient pas à elles seules pour comprendre leur émergence et leur évolution : « *l'Histoire (...) ne "joue pas carte sur table" (play fair). Les mutations organisationnelles ne naissent pas dans un vacuum mais doivent toujours faire face au test de viabilité dans un environnement d'institutions sociales, politiques et économiques influencées par les lois, les croyances, les idées et les habitudes et par la distribution du savoir, de la richesse et du contrôle sur les ressources et les organisations, tout ceci changeant seulement graduellement, et sont donc "données" à*

chaque moment historique. L'échec d'une forme organisationnelle particulière à prospérer historiquement peut être aussi bien fonction du temps et du lieu de son apparition que de ses attributs internes » (ibid.).

Le caractère pour le moins approximatif²⁹, voire arbitraire, de la méthode de comparaison retenue par Williamson peut conduire à douter de l'intérêt d'un tel classement. Séparée seulement d'un tout petit point par rapport à sa rivale, dans son cadre d'analyse même, l'entreprise capitaliste ne semble pas radicalement plus efficiente que l'entreprise autogérée. Par voie de conséquence, ceci autorise à douter aussi sérieusement de la pertinence de sa conclusion, selon laquelle l'efficacité serait le fin mot de l'histoire économique. Mais au delà de toute discussion sur la méthode, la réponse de Williamson à la thèse de Marglin peut être évaluée sous un autre angle.

Tout d'abord, il convient de remarquer que Williamson remplace le déterminisme technique de la théorie néoclassique par un autre déterminisme, de type organisationnel : ainsi, la division du travail dans l'entreprise ne répondrait pas à des critères techniques mais organisationnels. De ce point de vue, le problème n'est pas résolu mais simplement "déplacé d'un cran", si l'on peut dire. En effet, dans le schéma williamsonien, le niveau des coûts de transaction, qui mesure l'efficacité relative de telle ou telle organisation, demeure en dernier lieu déterminé par des critères essentiellement de type technique, au premier rang desquels figure la spécificité des actifs. Ainsi, à chaque situation donnée, caractérisée par tel et tel type de transaction, correspondrait une seule et unique forme d'organisation.

En second lieu, il n'est pas certain que le critère d'efficacité retenu par Williamson mesure la même chose que celui, archiclassique, retenu par Marglin. En effet, le fait de dire que l'organisation *B* minimise les "coûts de transaction" par rapport à l'organisation *A* équivaut-il à dire que tout le monde a intérêt à opter pour *B* plutôt que pour *A* ? Rien n'est moins sûr : rien n'indique que le critère du niveau des coûts de transaction satisfasse le principe paretien auquel se réfère Marglin. Le silence de Williamson sur ce point atteste plutôt du contraire. L'efficacité mesurée par Williamson n'a donc rien à voir avec celle mesurée par Marglin.

Enfin et surtout, Williamson fait mine de considérer que Marglin rejette la hiérarchie en général au nom d'une organisation complètement horizontale de la production. Ainsi que déjà indiqué plus haut, ce désir constructiviste est étranger à la démarche de Marglin qui préfère se

²⁹ Ce qu'il reconnaît lui-même en invoquant un nécessaire "perfectionnement", cf. Williamson [1985] (1994), p. 282.

situer d'emblée dans l'histoire plutôt que de disserter sur des mondes imaginaires. Ce que Marglin conteste c'est la hiérarchie capitaliste, c'est à dire, d'une part, la division sociale du travail qu'elle implique entre commandement et exécution et, d'autre part, son caractère autoritaire, c'est à dire non démocratique. Ces aspects cruciaux demeurent pourtant ignorés par Williamson.

La question soulevée par Marglin a suscité de nombreuses réponses implicites et explicites au cours des trente dernières années. Mais la quasi totalité est restée cantonnée dans le domaine circonscrit par la nouvelle micro-économie, à savoir la question de l'information et des incitations. Or, qui veut sérieusement répondre à la question "à quoi servent les patrons ?", devrait porter sa réflexion sur la *coordination*. L'image du chef d'orchestre, évoquée par Marx, énonce cette idée : « *Tout travail social ou commun, se déployant sur une assez grande échelle, réclame une direction pour mettre en harmonie les activités individuelles. Elle doit remplir les fonctions générales qui tirent leur origine de la différence existante entre le mouvement d'ensemble du corps productif et les mouvements individuels des membres indépendants dont il se compose. Un musicien exécutant un solo se dirige lui-même, mais un orchestre a besoin d'un chef.* »³⁰ Essentiellement préoccupé par la division du travail, Marglin a ignoré cette thématique.

La question de la coordination, c'est à dire de la mise en ordre d'un grand nombre d'actions en un tout cohérent, dépassant la somme des actions individuelles prises séparément, est précisément celle de la *planification* de ces actions. Mais, compte tenu de la période qui s'ouvrait après la parution de "What do bosses do ?" ce sujet allait devenir un véritable tabou : pour les uns, le marché devait montrer sa supériorité sur le plan, et l'effondrement de l'union soviétique sera interprété dans ce sens, et pour ceux se situant de l'autre côté de l'échiquier politique, l'autonomie individuelle -valeur suprême- semblait antinomique à l'idée même de plan.

Durant les trente ans qui nous séparent de la publication de l'article de Marglin, personne n'a souhaité se saisir de la vieille thématique de la coordination et du plan, mise au regard de celle de la démocratie, pour des raisons idéologiques : la thématique de la coordination et celle qui en découle, la planification, sont tombées en disgrâce. Ainsi, l'essor des dites "nouvelles théories de l'entreprise" a-t-il eu lieu quasiment sans aucune réflexion sur la coordination. Ce n'est pas le moindre de leurs paradoxes et c'est la raison pour laquelle la question posée par Marglin reste ouverte.

³⁰ Marx, *op. cit.*, chap. XIII, p. 869, souligné par l'auteur.

2.4. La suite mal connue de “What do Bosses do ?”

Une année après la publication américaine de son fameux texte, Marglin fait paraître une suite à cet essai dans la même revue. Le nouvel article s’intitule sobrement “What do bosses do ? Part II”³¹. L’auteur cherche à transposer ses réflexions historiques sur l’organisation du processus de production dans des termes acceptables pour la macro-économie standard.

La hiérarchie aurait pour fonction de maintenir un niveau élevé d’accumulation, qui ne serait pas atteint si l’arbitrage entre consommation et épargne était laissé au libre choix des seuls ménages. Marglin mène une réflexion originale sur les relations entre actionnaires et managers qui préfigure l’essor de la thématique de la “gouvernance d’entreprise” au début des années 1980. La séparation de la propriété et du contrôle donnerait des marges de manœuvre importantes à la hiérarchie managériale. En ne redistribuant pas la totalité du profit aux actionnaires sous forme de dividendes, les managers décideraient eux-mêmes à la fois du taux d’épargne et du rythme d’accumulation de l’économie.

Un taux élevé d’accumulation procurerait biens et services en abondance à la population, laquelle en échange accepterait tacitement de se soumettre à la hiérarchie capitaliste. L’auteur écrit : « *Le contrôle hiérarchique de la production empêche les tendances dépensières des ménages de mettre un terme à l’accumulation, parce qu’il permet aux dirigeants de mettre des ressources de côté pour l’expansion des moyens de production avant de retourner, sous forme de salaires et de dividendes, la valeur ajoutée par les producteurs aux travailleurs et aux actionnaires. (...) Il est (...) réaliste d’interpréter les décisions d’épargne émanant des grandes entreprises en terme de perception par les managers de leur propre intérêt : pouvoir managérial, garantie financière [security], prestige et revenu sont tous favorisés par le réinvestissement des bénéfices. Mais en conservant des profits pour l’investissement, les managers des grandes entreprises remplissent une fonction sociale plus large. Sans l’épargne des organisations contrôlées hiérarchiquement, parmi lesquelles la société à responsabilité limitée [corporation] est prééminente, le taux d’accumulation du capital ne serait guère suffisant pour soutenir l’idée que le capitalisme apporte, au fil du temps, une abondance toujours croissante de biens matériels et de services pour une proportion toujours croissante de la population* »³².

³¹ S. Marglin “What do bosses do ? Part II”, *Review of Radical Political Economics*, 7 (1) spring 1975, pp. 20-37 reproduit dans Bowles & Edwards [1990] *op. cit.*

³² Marglin [1975], p. 23, souligné par l’auteur.

L'auteur cherche alors à estimer économétriquement une fonction de consommation en dissociant le comportement d'épargne des ménages de celui des entreprises. Pour valider sa thèse, il cherche à montrer que les ménages tendent à dépenser la totalité de leur revenu, ce qui signifierait que l'épargne de l'économie serait en réalité uniquement décidée par les individus en charge de l'affectation du bénéfice des entreprises. Ainsi, en imposant par la stratégie du diviser pour régner sa domination du procès de travail au niveau micro-économique, la hiérarchie capitaliste déterminerait, au niveau macro-économique, un rythme élevé d'accumulation, assurant à la population un niveau croissant de consommation matérielle en échange de sa soumission. La hiérarchie se fournirait à elle-même sa propre justification.

L'interprétation des paramètres estimés par Marglin met en jeu la théorie du revenu permanent de Friedman et la théorie du cycle de vie de Modigliani. Indépendamment de ces considérations, qui éloigneraient quelque peu le lecteur du sujet, ce second texte sur les fonctions de la hiérarchie pose au moins deux difficultés importantes. Tout d'abord, le contenu que Marglin donne à la notion de hiérarchie n'est pas le même dans les deux textes : dans celui de 1974, il s'agit de la subordination du salarié au capitaliste ou à son représentant ; au contraire dans celui de 1975, Marglin oppose les managers, qui incarneraient alors à eux seuls la hiérarchie, aux actionnaires. Par conséquent, les deux textes ne portent pas tout à fait sur le même objet, en dépit de ce que suggère leur titre. En second lieu, le point de vue ricardien adopté par l'auteur, qui donne un rôle central à l'épargne préalable comme moteur de l'accumulation, semble plus rédhitoire. En effet, dans une économie où existe le crédit bancaire, il est peu crédible de supposer que le rythme de l'accumulation soit dicté par le niveau de l'épargne et non l'inverse.

En dépit de ces difficultés, l'idée de relier la question du rythme de l'accumulation aux relations entre les managers et leurs actionnaires est à la fois originale et intéressante. En effet, ce point de vue apporte des éléments pour l'analyse de l'histoire économique récente de la France. Malgré une très nette restauration du taux de marge des entreprises, permise par la désinflation compétitive menée à partir de 1983, le taux d'investissement, donc le taux d'accumulation, est resté modeste en moyenne sur les vingt dernières années. Ce paradoxe qui réfute le fameux "théorème" d'Helmut Schmidt voulant que « les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après demain »³³ est très souvent analysé

³³ Sur ce point, voir les développements auxquels se livre Liêm Hoang-Ngoc dans le chapitre 3 de son ouvrage *La facture sociale*, Arléa, 1998.

comme le résultat du niveau élevé des taux d'intérêts réels sur l'efficacité marginale du capital. Des taux élevés conduiraient les capitalistes à investir dans la finance plutôt que dans l'industrie³⁴. Pourtant, il faut tenir compte du fait que, sur la même période, la finance a parallèlement réaffirmé son pouvoir sur l'industrie par une reprise en main du management. Cette réaffirmation du pouvoir des actionnaires sur leurs entreprises, c'est à dire de la propriété sur le contrôle, s'est notamment traduite par la revendication d'un accroissement du retour sur fonds propres, ce qui a impliqué une modification de la répartition des bénéfices entre dividendes et investissement au détriment de ces derniers³⁵. Sans retenir le rôle que Marglin donne à l'épargne préalable comme moteur de l'accumulation, la prise en compte des rapports de force existants au sein du capital, entre managers et actionnaires, concernant la répartition du surplus peut éclairer en partie l'analyse du rythme du taux d'investissement.

Cette seconde partie de "What do bosses do ?" n'a pas connu la même fortune que la première. Sans doute ce texte était-il moins original sur le fond. Se positionnant à l'intérieur du *mainstream* et traitant en grande partie d'une thématique, la fonction de consommation, intéressant essentiellement les auteurs néoclassiques de la synthèse, ce second volet aurait probablement davantage trouvé ses lecteurs dans une revue plus orthodoxe.

3. Le contexte historique et social dans lequel a émergé le courant radical

L'économie politique radicale (*Radical Political Economics*, RPE) dont l'article de Steve Marglin représente l'une des plus fameuses contributions, est avant toute chose la traduction, dans la sphère académique, des mouvements sociaux, culturels et politiques qui ont composé la "nouvelle gauche" nord américaine au cours des années 1960. La diversité et les contradictions qui ont travaillé la jeunesse de gauche durant près de dix années au sein des organisations étudiantes, telles que le *Students for a Democratic Society* (SDS), se retrouveront ensuite durant les années 1970 et 1980 dans l'économie politique radicale. Comprendre l'économie politique radicale nécessite donc un détour par l'histoire sociale américaine. Tel est l'objet de la présente section.

³⁴ On retrouve cette thèse aussi bien sous la plume d'auteurs marxistes comme Duménil et Lévy ou orthodoxes néokeynésiens comme Fitoussi, cf. G. Duménil & D. Lévy "Coûts et avantages du néolibéralisme. Une analyse de classe" in Duménil & Lévy (éd.) *Le triangle infernal. Crise, mondialisation, financiarisation*, Puf (Actuel Marx Confrontation) pp. 205-225 ; J-P. Fitoussi *Le débat interdit*, Arléa 1995.

³⁵ Ces réflexions doivent beaucoup à Laurent Cordonnier.

Durant les années 1950, malgré la persistance de la pauvreté, l'Amérique communie dans l'idéologie d'une "société d'abondance" composée uniquement de classes moyennes aspirant au même succès matériel et aux mêmes valeurs morales³⁶. Le seul vrai problème serait extérieur : la menace communiste qu'il conviendrait de combattre partout dans le monde, d'où l'engagement au Viêt-nam.

Ironie de l'Histoire, les problèmes que connaîtront les Etats-Unis durant les années 1960 seront au moins autant intérieurs qu'extérieurs. A partir de 1964, le développement d'un mouvement contestataire multiforme, désigné par le terme *The Movement*, contribuera au "grand chambardement" de la société américaine. Et c'est précisément contre la guerre du Viêt-nam que se réuniront les différentes sensibilités protestataires. La guerre du Viêt-nam a été la principale thématique à propos de laquelle les discours se sont cristallisés, ce qui a sans doute contribué à donner force et cohérence au *Movement*. Sans ce front commun dénonçant l'impérialisme américain, ce véritable amplificateur du phénomène protestataire, l'aspect contradictoire et hétéroclite de la contestation en aurait probablement très tôt limité la portée.

3.1. Les trois formes de radicalisme

Quel était le contenu de la protestation dans les années 1960 aux Etats-Unis ? Pour y répondre, il convient notamment d'identifier ses différentes composantes. Le mouvement Noir fut un modèle pour les autres groupes contestataires : Indiens et autres minorités ethniques, féministes, hippies et contre-culture, jeunes et étudiants radicaux. Ces multiples manifestations de protestation ont fait l'objet de diverses appellations, notamment : nouveau radicalisme, *New Radicalism*, ou nouvelle gauche, *New Left*. Marie-Christine Granjon définit le radicalisme comme « *une remise en cause de l'ordre établi, par la critique sociale ou l'action revendicative, au nom de valeurs égalitaires, démocratiques et progressistes* » (Granjon [1985], p. 19). Le radicalisme américain se différencie du libéralisme en ce que « *les radicaux, soucieux d'aller à la racine (radix) des choses estiment nécessaire et inévitable de modifier (...) le cadre légal et institutionnel* » (*ibid.*). Selon ce même auteur, cette sensibilité politique rassemble trois types de protestations qui se retrouvent dans les mouvements Noir et féministe des années 1960 aux Etats-Unis : le radicalisme moral, la contestation modérée et la gauche d'obédience socialiste.

³⁶ Les lignes qui suivent s'inspirent de André Kaspi *Les Américains 2. Les Etats-Unis de 1945 à nos jours*, Seuil 1986 (coll. "Points Histoire") et surtout Marie-Christine Granjon *L'Amérique de la contestation. Les années 60 aux Etats-Unis*, Presses FNSP 1985, ouvrage remarquable, le plus complet sur la question en français.

Plus réformiste que révolutionnaire, le radicalisme moral est à la fois idéaliste et individualiste. Il remonte aux contestations politico-religieuses, fondées sur l'autonomie et l'inviolabilité de la conscience individuelle, qui eurent lieu dans les colonies puritaines du Massachusetts au XVII^{ème} siècle. Ce type de radicalisme est parmi les plus anciens et les plus caractéristiques de la tradition américaine. Il se distingue par son pacifisme et son anti-autoritarisme. Il manifeste en effet une hostilité envers toute forme d'organisation centralisée. Son exigence existentielle pousse chaque individu à conformer sa manière de vivre à ses professions de foi. Anti-intellectuel et a-idéologique, voire apolitique, le radicalisme moral ignore la lutte des classes et voit au contraire dans la libre association des bonnes volontés individuelles le moteur de la transformation sociale, d'où une dévalorisation de l'analyse du réel au profit d'un engagement physique immédiat en vue d'accomplir une action exemplaire. Pour ces raisons, par l'association volontaire et le consentement réciproque constamment renouvelés, l'utopie communautariste, inspirée notamment des socialistes européens, a marqué le radicalisme moral dès le début du XIX^{ème} siècle.

Autre composante, le radicalisme modéré représente le type de contestation le plus influent de l'histoire américaine. Il défendait initialement les petits paysans et les ouvriers, essentiellement sous la forme de partis politiques ou de syndicats de travailleurs. Légaliste et électoraliste, ce réformisme parfois populiste, qui fut un temps nommé progressisme, s'est systématiquement soit effacé une fois parvenu au pouvoir, comme dans les cas du jeffersonisme et du jacksonisme, soit fondu avec une certaine facilité dans l'un des deux grands partis existants.

Enfin, troisième élément du radicalisme américain, la gauche socialiste s'est surtout développée à partir du dernier quart du XIX^{ème} siècle, en réaction à la dégradation de la condition ouvrière induite par l'essor du capitalisme. La gauche socialiste est composée de trois courants. Relativement hétérogène, le socialisme *yankee*, qui naît au début du XX^{ème} siècle avec le Parti socialiste, s'adresse davantage à des populations rurales qu'au prolétariat industriel. Davantage antimonopoliste qu'anticapitaliste, il est au départ moins marxiste que populiste et réformateur, toutefois cette tendance s'inversera partiellement au lendemain de la première guerre mondiale, ce qui conduira à son éclatement. Seconde composante de la gauche socialiste, l'anarcho-syndicalisme représenté par les *Industrial Workers of the World* (IWW), fondé en 1905, serait « l'un des plus authentiques mouvements prolétariens révolutionnaires de l'histoire des Etats-Unis » (Granjon [1985], p. 46). Défendant les intérêts des plus faibles, c'est à dire des travailleurs journaliers, des femmes et des Noirs, les IWW

subirent une répression violente à partir de 1917 et déclinèrent. Enfin, troisième et dernier élément de la gauche socialiste américaine, le marxisme-léninisme est revendiqué par le Parti communiste américain (PCA), membre de la III^{ème} Internationale. Le PCA connaîtra son essor durant les années 1930 et culminera au lendemain de la seconde guerre mondiale, y compris dans le syndicalisme par son poids dans le *Congress for Industrial Organization*, mais il ne parviendra pas à s'imposer parmi les masses populaires.

3.2. Le mouvement protestataire dans les années 1960 et la nouvelle gauche

Quels sont les signes avant-coureurs de la protestation des années 1960 aux Etats-Unis ? Au cours des années 1950, le Mouvement, comme forme d'action collective, est inexistant. Embryonnaire et fragmentée, la critique sociale subsiste, mais son écho reste limité. En particulier, cette période est marquée par la résurgence du mouvement Noir, l'apparition des beatniks et un très timide éveil des campus universitaires.

Sur le plan intellectuel et universitaire, c'est en Angleterre que l'on trouve les prolégomènes d'un mouvement étudiant, avec la création en 1956 des revues *Universities and Left Review*, à Oxford, et *The New Reasoner*, dans le Yorkshire. En 1960, ces deux périodiques fusionnent pour donner *The New Left Review*, dont le succès et le rôle contestataire s'avèrent par la suite importants. Aux Etats-Unis, la critique marxiste, incarnée notamment par la *Monthly Review* de Paul Baran et Paul Sweezy, est extrêmement minoritaire. William Appleman Williams, professeur à l'université du Wisconsin, est l'un des essayistes critiques les plus influents sur le courant étudiant en germe. En 1959, ses étudiants et disciples fondent un club socialiste dont le succès amène à la création d'une revue, *Studies on the Left*. Pour ces étudiants, il s'agit ni plus ni moins de participer « *au développement d'une théorie capable de stimuler l'émergence d'un nouveau mouvement révolutionnaire aux Etats-Unis* »³⁷. En 1958, émergent aussi quelques groupes sur les campus de Chicago et Berkeley.

Si les années 1950 sont consensuelles, au contraire les années 1960 sont le théâtre d'une permanente agitation sociale, voire révolutionnaire. Des courants protestataires très variés, qui jusque là sont restés confidentiels ou tout au moins circonscrits, prennent une ampleur sans précédent et se conjuguent un temps entre eux pour donner l'illusion d'un véritable Mouvement protestataire d'ensemble.

³⁷ Cité par Granjon [1985], p. 144.

La contestation aux Etats-Unis revêt, dès le départ, une double dimension : politique et culturelle. A travers notamment les phénomènes hippie et psychédélique, la contre-culture, héritière de la *beat generation*, s'est diffusée selon une logique qui lui fut propre. Toutefois, elle a aussi profondément imprégné les militants de la nouvelle gauche qui très tôt ont porté cheveux longs et tenues vestimentaires décontractées, pour s'en tenir uniquement à cet aspect. La porosité entre contestation culturelle et politique a été favorisée par le radicalisme moral qui fut la matrice de l'un et l'autre.

Avec le mouvement noir, la nouvelle gauche, portée plutôt par la jeunesse blanche initialement sur les campus, fut le principal moteur de la contestation aux Etats-Unis durant les années 1960. Son émergence résulte notamment de l'engagement de jeunes Blancs des grandes villes du nord dans le mouvement pour les droits civiques. Ne voulant se contenter d'apporter un simple concours financier au *Student Nonviolent Coordinating Committee* (SNCC)³⁸, dont les postes importants sont occupés par des Noirs, certains étudiants participent aux *sit-ins* organisés dans les villes du nord et aux *freedom rides*³⁹ vers les états du sud. Ce sont tout d'abord les pacifistes du *Student Peace Union* qui occupent le devant de la scène pour soutenir le mouvement pour les droits civiques mais aussi s'opposer aux essais nucléaires. Dès le début des années 1960, cette agitation qui s'étend conduit à l'émergence de nombreux groupes dans les grandes universités américaines et à la création de nouvelles revues : *New University Thought* (Chicago, 1960), *The Activist* (Oberlin, 1960), *Root and Branch* (Berkeley, 1962) etc. La mobilisation a lieu autour de thématiques variées : abolition de la peine de mort, suppression des cours de formation militaire obligatoire à l'université, respect et extension des libertés civiles, neutralité à l'égard du régime castriste, liberté de parole sur les campus. C'est à propos de ce dernier point qu'émerge le *Free Speech*

³⁸ Créée en octobre 1960 à Atlanta, cette organisation est le fer de lance du Mouvement Noir. Au départ multiraciale, elle est à cette époque intégrationniste et légaliste. Le SNCC affiche alors un esprit anti-hiérarchique où l'action militante est fondée en premier lieu sur l'autonomie individuelle et l'hostilité au *leadership*, par des décisions prises à l'unanimité. Dans la longue tradition du radicalisme moral, le SNCC refuse initialement toute référence aux idéologies constituées. Durant la seconde partie des années 1960, la radicalisation du mouvement noir se traduit par la montée du séparatisme et de l'action armée au sein même du SNCC.

³⁹ Jeunes Noirs et Blancs du nord bravaient la ségrégation et soutenaient la lutte du SNCC en prenant place dans un même autobus pour un voyage vers le Sud. Très peu de ces convois sont parvenus sans encombre à leur terme : arrêtés en cours de route par des militants racistes, les jeunes passagers des *freedom rides* étaient ensuite généralement passés à tabac.

Movement (FSM) à Berkeley à l'automne 1964. En octobre 1959, l'économiste libéral Clark Kerr, alors président de l'université de Californie, avait refusé d'accorder une zone de libre parole où les étudiants pourraient s'exprimer sans en aviser les autorités universitaires. Ce refus donna le coup d'envoi à des confrontations répétées entre étudiants et représentants de l'ordre à la fois sur le campus mais aussi en dehors. Ces heurts firent de la Baie de San Francisco l'avant garde de la contestation étudiante dans les premières années de la décennie. Cette agitation donnera lieu à la création du FSM qui obtiendra gain de cause dès janvier 1965.

Au fil de ces premières années de contestation, le *Students for a Democratic Society* (SDS), une petite organisation de jeunesse social-démocrate qui végétait jusqu'alors, s'est peu à peu imposée comme le lieu privilégié de rencontre et de réflexion de la nouvelle gauche spontanéiste et libertaire. En son sein, se concurrencent deux tendances : autour de Al Haber, le *campus organizing* cherche à promouvoir de nouveaux modèles théoriques en insistant sur la dimension nécessairement intellectuelle du renouvellement de la gauche radicale, pour ce courant le sens doit précéder l'action ; autour de Tom Hayden, le *community organizing* considère au contraire que l'action prime sur la réflexion et prône une implication directe dans les communautés auprès des déshérités tout désignés que sont les Noirs et les pauvres. Cette seconde tendance, profondément ancrée dans le radicalisme moral, est rapidement majoritaire au sein du SDS. Anti-intellectuel par essence et se voulant a-idéologique, le *community organizing* consiste en un activisme de courte vue qui repose sur le sentiment de culpabilité du riche vis-à-vis du pauvre et du Blanc vis-à-vis du Noir. Dans la perspective de l'individualisme moral, l'action immédiate, consistant à abandonner ses études et son milieu social pour "être présent" dans les ghettos, est rédemptrice du péché d'être né dans une famille blanche plus ou moins aisée. Ce moralisme outrancier des activistes est considéré par les tenants minoritaires du *campus organizing* comme le principal obstacle à l'émergence d'une véritable force politique radicale. Pour ces derniers, il est nécessaire de réfléchir à un modèle différent de ceux dont se prévalait la vieille gauche : le marxisme et le socialisme n'ayant pas réussi à prendre le pouvoir se seraient effondrés, quant au libéralisme, il aurait servi l'immobilisme et contribué au maccarthysme. Le libéralisme est toutefois moins mis en cause que les libéraux eux-mêmes, lesquels auraient trahi leurs idéaux en tolérant la pauvreté, le racisme et la censure. Les tenants de la nouvelle gauche prennent à la lettre le Rêve américain. Ils entendent inventer une nouvelle théorie, associée à une nouvelle idéologie,

destinée à dépasser le positionnement moral et accomplir immédiatement la promesse, inscrite dans la déclaration d'indépendance américaine, de la liberté pour chacun.

La nouvelle gauche développe une critique libertaire de l'ordre existant dont le thème dominant concerne la perte de pouvoir que subirait chaque individu sur sa destinée. Cette *aliénation* est imputée à l'élite au pouvoir (*power elite*), à "l'establishment", à la minorité dirigeante qui contrôle sans partage la bureaucratie, les grandes entreprises, le secteur militaire et d'une manière générale toute hiérarchie centralisée. Face à ces maux, la nouvelle gauche souhaite réformer le système en vue de rendre la démocratie réellement participative. Un contrôle direct, par les gouvernés, des pouvoirs chargés de faire exécuter les règles élaborées collectivement doit assurer l'autonomie de la personne. Le thème de l'autonomie est systématiquement associé à celui de la communauté. La personne autonome est supposée par essence altruiste et posséderait donc le sens de la solidarité et de la fraternité. Ce préjugé, véritable axiome pour la nouvelle gauche, fonde le mythe d'une communauté où la transparence serait complète. Réalisée par l'instauration de la participation de chaque individu à tous les niveaux de la vie sociale, la communauté permettrait l'accomplissement total de la personne.

Au début de la contestation, en 1961 et 1962, la nouvelle gauche est dominée de façon écrasante par le radicalisme moral, modéré et réformiste, dont les préoccupations concernent essentiellement des questions éthiques et humanitaires. Son mode d'action demeure non violent. Le SDS, qui refuse la notion d'avant-garde éclairée, privilégie alors une organisation décentralisée (« *grass-roots organization* ») où les décisions sont prises par consensus (« *let the people decide* »). En 1963 et 1964, peu à peu, les militants étudiants réalisent que les libertés individuelles ne peuvent être séparées de la question économique et sociale. La thématique modérée des premiers temps est alors débordée par une mise en cause prudente de l'organisation socio-économique. Mais la nouvelle gauche demeure encore incapable d'une stratégie politique concertée. Une minorité d'intellectuels considère alors que l'impuissance politique de la nouvelle gauche résulte de son inconsistance idéologique. Considéré comme le principal obstacle à sa cohérence intellectuelle, le tabou du socialisme doit être levé. A partir de 1964, les préoccupations des radicaux convergent avec celles de certains penseurs néo-marxistes.

A partir de 1965, le mouvement contre la guerre du Viêt-nam donne lieu à une remise en question du "Système" de plus en plus radicale et à des affrontements récurrents contre les forces de l'ordre. La contestation se durcit et se diversifie. Au printemps 1967, le mouvement

contre la conscription, appuyé par Martin Luther King, atteint son apogée : les manifestations se multiplient, des livrets militaires sont brûlés en public et les grèves étudiantes sont de plus en plus nombreuses. Durant l'été et l'automne de cette même année, des manifestations dans les grandes villes (New York, Washington, Detroit etc.) dégénèrent régulièrement en affrontements violents avec la police, ce qui donne lieu à de très nombreuses arrestations. Le 21 octobre, près de 100 000 personnes se retrouvent devant le Pentagone pour manifester leur opposition à la guerre et à l'impérialisme américain. Il restera de ce rassemblement l'image célèbre de manifestants déposant des fleurs dans les canons des fusils que les soldats dressent contre eux. L'assassinat de Martin Luther King sera suivi d'affrontements directs avec les forces de l'ordre, impliquant des membres du SDS. Ces manifestations violentes auront surtout lieu dans les grandes villes du nord-est. Fin avril 1968, le SDS organise le *Ten Days of Resistance* pour protester, par des manifestations et des grèves, contre la guerre. A l'université de Columbia (New York), les étudiants en grève occupent les locaux durant dix jours. Ceci se soldera par une bagarre extrêmement violente avec la police qui fera de Columbia le symbole d'une offensive générale des étudiants contre le Système. Il y aura plus de 200 blessés et 700 arrestations. La presse présente alors le SDS comme une organisation révolutionnaire de plus en plus radicalisée et menaçant l'ordre social. L'*Educational Testing Service* a recensé 3463 manifestations en 1967-1968, dont 2000 au cours du seul printemps 1968 !

Au cours de cette période de radicalisation du mouvement étudiant, le SDS se trouve dans une situation de plus en plus paradoxale. A mesure qu'il recrute et que les grands médias nationaux braquent l'attention sur lui, différentes tendances apparaissent et font naître des clivages. Ce fractionnement ira jusqu'à la paralysie puis, à partir de 1969, l'éclatement et la décomposition.

Durant les années 1965 et 1966, le SDS s'en prend au *corporate liberalism* et au *corporate state*. Les monopoles publics sont accusés d'accaparer le pouvoir et de priver le citoyen de sa responsabilité. Aussi, les militants protestataires réclament des réformes orientées vers davantage de participation mais ne s'interrogent pas pour autant sur le socialisme. Malgré un certain durcissement, les revendications demeurent à la fois réformistes et vagues. Peu à peu, durant les années 1967 et 1968, s'impose l'idée que la réalisation de cet objectif de participation nécessite une révolution. Les militants étudiants reprennent de plus en plus la critique marxiste de l'impérialisme américain et du capital monopoliste. L'idée du socialisme fait son chemin à tel point que le courant libertaire réformiste, à l'origine de la

nouvelle gauche, sera évincé de la direction du SDS en 1968 par une équipe se revendiquant ouvertement du communisme révolutionnaire. Les événements de Columbia marquent la fin de la période libertaire réformiste et le début de l'appel au socialisme. Cette nouvelle équipe sera elle-même contestée dès le départ par une forte minorité maoïste issue du *Progressive Labor Party* (PLP), dont l'influence est allée croissante à partir de 1966. Ce sont les affrontements et la surenchère entre ces groupes de l'ultra gauche, coupés de la base, au sein du bureau du SDS qui conduiront à l'éclatement de l'organisation deux ans plus tard et même à l'entrée dans la clandestinité d'une poignée de militants. Durant l'année 1968, la violence des affrontements associée au nombre élevé des arrestations ont contribué à persuader les dirigeants du SDS qu'ils étaient passés de la résistance au Système à l'offensive révolutionnaire contre le Système ! Les journées de grève et de manifestations que l'organisation étudiante tente d'impulser à l'automne sont un échec. Intoxiquée par le jeu de miroirs produit par une presse conservatrice qui exagère l'influence des radicaux, une minorité d'activistes a alors l'illusion que les masses sont derrière eux. Les différentes fractions qui composent la direction du SDS se révèlent incapables de voir que l'atmosphère d'intolérance sectaire et d'excommunication permanente fait fuir les éventuels sympathisants, dont les attitudes demeurent spontanéistes.

4. Création et essor de l'*Union for Radical Political Economics*

Créée au plus fort de l'agitation étudiante, l'*Union for Radical Political Economics* a orienté ses premiers efforts vers l'élaboration d'un enseignement alternatif à celui proposé par l'approche dominante. La réception, par l'orthodoxie néoclassique, des premiers travaux économiques radicaux s'est manifestée dès l'année 1970. Pourtant, à cette époque, les lignes de force qui constitueront la singularité de ce courant, durant les années 1970 et 1980, n'étaient pas encore très clairement identifiées.

4.1. La naissance du courant de l'économie politique radicale : les *radical caucuses*

Si le mouvement se raidit et se fractionne sur le plan de l'action militante et politique, en revanche sur le plan intellectuel, le foisonnement demeure. De nouvelles problématiques émergent, Marx est redécouvert et de nouveaux auteurs apparaissent. André Gorz notamment, qui publiera l'article de Stephen Marglin en 1973, est beaucoup lu dès le milieu des années 1960. Deux grandes thématiques sont abordées de manière récurrente : la critique de la division du travail et l'inégale distribution du pouvoir social. Dans le contexte de violence qui

règne en 1968 et 1969 sur le plan politique et social, le mouvement des *radical caucuses* débute en 1968 pour atteindre son zénith en 1970. Animés par des assistants et de jeunes chercheurs, ces comités radicaux dominés par le spontanéisme marqueront le monde universitaire dans la plupart des disciplines en sciences humaines et sociales. S'invitant aux congrès des associations universitaires traditionnelles, les contestataires des comités radicaux accusent leurs aînés de privilégier le statu quo au lieu de mettre la science au service de l'homme. Plusieurs organisations sont alors créées dans les différentes disciplines : *Radical Caucus of the American Historical Association*, *Caucus for a New Political Science*, *Committee of Concerned Asian Scholars*, *New African Conference* etc. Dans le domaine de l'économie, l'*Union for Radical Political Economics* (URPE) est fondée durant l'été 1968, avec notamment la participation de Al Haber, ancien étudiant en sociologie et président du SDS de 1960 à 1962. Parmi les membres fondateurs, on nommera aussi Samuel Bowles, Barry Bluestone, Gene Coyle, Herbert Gintis, Arthur MacEwan, John Pool, Richard Edwards, Michael Reich, Thomas Weisskopf, Howard Wachtel ou encore Howard Sherman⁴⁰; la plupart sont encore étudiants en économie, dans des universités du nord-est des États-Unis telles que celles du Michigan, de Harvard, du MIT ou de Radcliffe College.

Les protagonistes les plus éminents de l'URPE, dans ses premières années, soulignent tous l'influence qu'ont exercé les événements historiques et politiques des années 1960 sur leurs choix de carrière. Ainsi par exemple Herbert Gintis, qui relie l'abandon de ses études de mathématiques pour l'économie à l'assassinat de J.F. Kennedy, considère que sa carrière en tant qu'étudiant et jeune enseignant « *coïncide avec quatre mouvements politiques très importants au vingtième siècle aux Etats-Unis : le mouvement contre la guerre, celui de la contre-culture, celui des Droits Civiques et le mouvement féministe* »⁴¹. « *Ces événements politiques, ajoute-t-il, ont profondément affecté ma carrière et le contenu de mon travail. (...) Lorsque j'étais étudiant en troisième cycle, j'en suis venu à penser qu'il y avait trois grands thèmes en économie politique qui ne pouvaient pas être traités correctement par l'économie traditionnelle : l'inégalité et la discrimination, l'aliénation et les valeurs culturelles trop matérielles, et enfin l'irresponsabilité (unaccountability) du pouvoir économique. J'ai finalement identifié deux problèmes majeurs propres à l'économie néoclassique qui*

⁴⁰ cf. Susan Fleck "Union for Radical Political Economics: History and Nature of URPE", 1999, <http://www.urpe.org/History.htm>

⁴¹ cf. Herbert Gintis "Herbert Gintis (born 1939)" in Arestis & Sawyer (ed.) *A Biographical Dictionary of Dissenting Economists*, Edward Elgar, 1992, p. 188.

l'empêchaient de traiter de ces questions : l'hypothèse que les préférences sont exogènes et celle selon laquelle les contrats pourraient être rendus exécutoires sans coût par l'État ».

Steve Marglin a assisté quant à lui à quelques unes des premières réunions de l'URPE mais il n'en a jamais été un *leader*. Il n'a pas non plus été un militant actif. Pourtant, son influence sur les jeunes radicaux sera très importante. Il raconte son cheminement en ces termes : *« J'ai appris l'économie fondamentalement en recherche opérationnelle, maximisation sous contrainte etc. Je me suis fait les dents (sic) sur un projet interdisciplinaire portant sur le développement des ressources en eau (barrages monumentaux etc.)⁴². J'étais stupéfait de m'apercevoir, lorsque j'ai commencé à enseigner⁴³, que certains prenaient la théorie de l'équilibre général sérieusement comme une description du monde. Durant les années 1960, j'étais impliqué dans les marches pour les droits civiques et contre la guerre, comme soldat et non comme officier (sic), et je pensais qu'il n'y avait pas d'incompatibilité entre faire de l'économie mainstream cinq jours par semaine et manifester pendant les week-ends. La fin des années 1960, avec la montée sur les campus universitaires du mouvement s'opposant à la guerre, m'a poussé, ainsi que beaucoup d'autres, à reconsidérer cela. Mai 1968 et "l'automne chaud" en Italie ont été pour nous des moments importants »⁴⁴.*

De même, Thomas Weisskopf, qui a tout d'abord étudié les mathématiques et la physique, s'est tourné vers l'économie en vue d'appliquer ses outils quantitatifs au monde en développement. Ce n'est qu'au cours d'un séjour de deux ans à l'*Indian Statistical Institute* à New Delhi, entre 1966 et 1968, qu'il a *« commencé à nourrir de sérieux doutes sur la pertinence de l'économie dominante sur les questions qui l'intéressaient le plus. (...) Weisskopf est devenu de plus en plus désabusé par la façon dont les meilleures idées et les meilleurs conseils en matière d'économie pouvaient être ignorés et rendus caduques par la structure du pouvoir réel et de l'influence au sein de la société. Ceci l'a amené à rechercher une approche économique et politique plus large, pour comprendre les problèmes de*

⁴² Ce qui donnera lieu à sa première publication en 1962 : Arthur Maass, Stephen Marglin *et ali.* *Design of water resource systems*, Harvard University Press, Cambridge.

⁴³ Au début de sa carrière, moment où il rédige son article "What do bosses do ?", Marglin enseigne alors les matières de base de la théorie néoclassique : macroéconomie en premier cycle, microéconomie et théorie de l'investissement public en second cycle.

⁴⁴ Cf. entretien avec l'auteur.

développement économique, qui soit une alternative à la formation relativement étroite qu'il avait reçue du courant dominant »⁴⁵.

Enfin, Samuel Bowles raconte que sa formation en économie néoclassique le laissait démuni face aux questions de ses étudiants sur les inégalités entre nations et entre individus. « Avec, ajoute-t-il, le mouvement des Droits Civiques en plein essor, l'escalade de la guerre du Viêt-nam, et les luttes étudiantes qui éclataient dans les écoles et les universités du monde entier, l'abîme entre les questions importantes du moment et ce qu'enseignaient les économistes était tout simplement trop béant pour beaucoup de personnes de ma génération pour être toléré. Je décidais que je ne pourrais pas faire face à mes étudiants à moins de me rééduquer moi-même »⁴⁶. Ces quelques témoignages montrent, d'une part, le lien que ces auteurs établissent entre les événements historiques et leur choix en faveur d'une rupture vis-à-vis de la théorie néoclassique et, d'autre part, le poids du radicalisme moral dans leurs justifications.

Contrairement à l'AFEE (*Association For Evolutionary Economics*, créée en 1965) sa "cousine" institutionnaliste également dissidente vis-à-vis du courant dominant, l'URPE se veut également ouverte à des non économistes et non universitaires. Conformément à son idéal libertaire et spontanéiste tourné vers l'autonomie individuelle, elle se proclame avant tout anti-hiérarchique et ce jusque dans son organisation, ce qui est symbolisé par l'absence de président et, contrairement à l'AFEE qui décerne chaque année son prix Veblen-Commons, par l'absence de toute distinction honorifique formelle.

L'association radicale se dotera rapidement des moyens de diffuser ses idées : un bulletin de liaison bimestriel intitulé *Newsletter of the URPE*, un magazine appelé *Dollars and Sense* et surtout la publication du premier numéro de la *Review of Radical Political Economics* (RRPE) en mai 1969. Celui-ci avait été précédé, en décembre 1968, par les *1968 Conference Papers of the URPE*. Sans doute par la qualité de ses articles, ce périodique a donné une crédibilité à ce qui, sans cela, serait resté un simple mouvement contestataire, à la fois utopique et désordonné⁴⁷.

⁴⁵cf. Thomas Weisskopf "Weisskopf, Thomas E. (born 1940)" in Arestis & Sawyer, *op. cit.*, p. 616.

⁴⁶ cf. Samuel Bowles "Bowles, Samuel (born 1939)" in Arestis & Sawyer, *op. cit.*, p. 54

⁴⁷ Outre la *Monthly Review* (créée en 1949) et la *New Left Review*, déjà citées, d'autres périodiques en lien avec la nouvelle gauche ont émergé dans des domaines proches de l'économie comme notamment la *Socialist Review*, *Capital and Class* et surtout *Politics & Society*. Publiée en Californie à partir de 1970, cette revue absorbera d'autres périodiques dès la fin des années 1970.

Encore étudiants en doctorat pour la plupart⁴⁸, les fondateurs de l'URPE cherchaient à répondre à une double insatisfaction. Tout d'abord, l'économie néoclassique, qui leur était enseignée ou qu'ils enseignaient déjà⁴⁹, leur semblait incapable d'appréhender les thématiques essentielles de la nouvelle gauche, au premier rang desquelles figurent les rapports de domination entre classes, le sexisme et la ségrégation. En second lieu, les jeunes radicaux jugeaient, au départ, sévèrement la vieille génération des marxistes américains. Ceux-ci se voyaient reprocher de rabattre trop facilement la question noire sur celle de la domination de classe sans chercher à saisir les spécificités de la ségrégation. Le déterminisme économique des marxistes heurte les jeunes radicaux sensibles à l'idée de *culture*, à tel point qu'à son tour une partie d'entre eux s'oriente, dès les années 1970, vers le déterminisme culturel et le relativisme⁵⁰. En outre, l'anti-intellectualisme propre au radicalisme moral se retrouve chez les jeunes économistes radicaux dans leur rejet de la théorie marxiste de la valeur⁵¹. Les digressions sur la transformation des valeurs en prix n'occuperont qu'un très petit nombre d'entre eux. Pour la plupart, la valeur travail relève plutôt de la métaphysique, ce qui à leurs yeux suffit à justifier son rejet. Le thème de l'exploitation sera néanmoins très présent sous la plume des membres de l'URPE, mais sa signification restera étrangère à celle que lui donne Marx. Pour les jeunes radicaux, démontrer la présence de l'exploitation ne nécessite aucun détour par la valeur. L'indignation que suscite l'exploitation doit suffire à elle seule pour rendre possible son saisissement direct par des monographies que sociologues,

⁴⁸ Ainsi par exemple, Samuel Bowles comme Herbert Gintis sont nés en 1939, Thomas Weisskopf en 1940, Richard Edwards et David M. Gordon en 1944 (ce dernier est décédé en 1996 ; il était le fils de Robert Aaron Gordon qui fut président de l'*American Economic Association*, et le frère de Robert J. Gordon connu pour ses travaux en macro-économie), Michael Reich en 1945 et David Levine en 1948.

⁴⁹ Par exemple, la thèse de S. Bowles, publiée en 1969 chez Harvard U.P. sous le titre *Planning Educational Systems*, et le manuel de micro-économie qu'il publie en collaboration avec D. Kendrick et P. Dixon, chez Oxford U.P. en 1970 (plusieurs fois réédité par la suite) sous le titre *Notes and problems in microeconomic theory*, seront considérés par M. Blaug comme des « ouvrages parfaitement orthodoxes en économie de l'éducation et en micro-économie avancée » (Mark Blaug *Great economists since Keynes*, Cambridge University Press, 1985).

⁵⁰ Par exemple, si Steve Marglin n'abandonne pas l'économie comme discipline, il publie au cours des années 1990 plusieurs articles en anthropologie. Dans un ouvrage qu'il prépare actuellement, la critique du consumérisme, comme incessante recreation sociale de la rareté, occupe une place centrale dans son analyse du capitalisme.

⁵¹ Pour une tentative de mise en ordre concernant cette lecture de Marx, cf. Geoff Hodgson "Marx without the labor theory of value", *Review of Radical Political Economics*, 1982, 14 (2), pp. 59-65.

historiens et économistes de la nouvelle gauche publieront abondamment à partir de la fin des années 1960.

L'anti-intellectualisme du radicalisme moral trouve donc un débouché académique dans l'empirisme, lequel donne à ce courant son premier éclat. Pour autant, les radicaux ne refusent pas toute théorie et toute abstraction. Dès la création de l'URPE, ils manifestent la volonté d'élaborer leur propre approche distincte à la fois du néoclassicisme, du marxisme mais aussi de l'institutionnalisme, jugé trop proche des libéraux réformistes. Dès les premières années de l'URPE, les radicaux donnent le sentiment, à leurs opposants comme à leurs thuriféraires, d'être en passe de réussir leur pari, à tel point que s'est répandue l'idée d'un "défi radical" se posant à la théorie dominante. Comme il en sera question plus loin, celle-ci considère d'ailleurs les radicaux comme des adversaires sérieux dont les thèses doivent être analysées et combattues dans les règles de l'art.

4.2. L'enjeu de l'enseignement

Les jeunes économistes radicaux cherchèrent dès le départ à mettre sur pied un enseignement destiné à concurrencer l'approche néoclassique standard. « *Comme beaucoup d'autres à travers le pays qui se sont joints pour fonder l'URPE en 1968, explique Samuel Bowles, nous cherchions à développer dans des séminaires et des discussions sans fin, une approche de l'économie qui, contrairement au paradigme néoclassique dominant, pourrait éclairer plutôt qu'ignorer ou obscurcir notre intérêt politique pour le racisme, le sexisme, l'impérialisme, l'injustice et l'aliénation au travail* »⁵². C'est avec d'autres collègues que Bowles met en place à Amherst (Massachusetts) un programme doctoral comprenant non seulement l'économie néoclassique mais aussi les approches post-keynésiennes, marxistes et institutionnalistes. Cet effort d'éducation s'oriente aussi vers l'éducation populaire avec la création en 1975 par David M. Gordon de l'*Institute for Labor Education and Research*, qui devient en 1981 le *Center for Democratic Alternatives*.

Mais c'est à travers l'édition de manuels et d'ouvrages destinés à un plus large public que l'enjeu de l'enseignement se fait surtout sentir. Dès 1974, Raymond Franklin et William Tabb considèrent que « *le cours élémentaire en économie n'est plus monopolisé par les manuels d'économie orthodoxe. Ceci est dû, pour une large part, à la quantité raisonnablement importante de nouveaux matériaux et articles radicaux qui ont été publiés*

⁵² cf. Bowles [1992], *op. cit.*, p. 56.

récemment »⁵³. Notamment, David M. Gordon publie en 1971 son *Problems in political economy: an urban perspective*, et surtout Richard Edwards, Michael Reich et Thomas Weisskopf éditent en 1972 *The capitalist system*. Ce livre patchwork⁵⁴ est réédité en 1978 puis en 1986. Enfin, publié aussi en 1972, l'ouvrage d'Howard Sherman intitulé *Radical political economy, capitalism and socialism from a marxist-humanist perspective*, se décrit en quatrième de couverture comme « la première tentative systématique (...) de présenter de manière unifiée une économie politique radicale du capitalisme et du socialisme ». Le sous-titre de l'ouvrage ajouté aux nombreuses allusions dans ce livre à une “perspective marxiste humaniste”, rend compte non seulement de l'atmosphère militante, qui impliquait étiquetages et excommunications⁵⁵, mais surtout de l'acculturation que représentait le marxisme pour les radicaux. Cette revendication d'un marxisme humaniste était accompagnée de références répétées aux Manuscrits de 1844, ce qui n'est pas surprenant dans la mesure où les écrits du jeune Marx, souvent qualifiés d'humanistes, étaient encore vierges de toute référence à la théorie de la valeur. La question de l'enseignement de ces textes a même fait l'objet d'un article dans la RRPE en 1981⁵⁶.

Les principaux thèmes auxquels s'intéressent les radicaux durant les premières années de l'URPE sont exposés dans un article, publié en 1970 dans la prestigieuse *American Economic Review*. Ce texte a été rédigé par Richard Edwards et Arthur MacEwan⁵⁷, au nom du *Social Science 125*. Fondé à l'automne 1968, ce groupe de travail était composé pour moitié d'enseignants et pour moitié d'étudiants, notamment Bowles, Gintis, Reich et Weisskopf, issus du *radical caucuse* de Harvard. Le *Social Science 125* avait en charge un

⁵³ Raymond S. Franklin, & William K. Tabb “The challenge of radical political economics”, *Journal of Economic Issues*, 1974, 8 (1), pp. 127-128

⁵⁴ Le livre rassemble de nombreux extraits de textes connus écrits par de grands auteurs anciens ou contemporains tels que K. Marx, P. Sweezy, K. Galbraith ou G. Means et des contributions originales de jeunes radicaux alors peu connus tels que H. Birnbaum, S. Bowles, H. Gintis ou A. Zimbalist.

⁵⁵ Par exemple, voir la bibliographie sélective de l'ouvrage où les références sont classées systématiquement en fonction du marxisme : “marxistes”, “marxistes non dogmatiques” (parmi lesquels on trouve J.P. Sartre...), “critiques keynésiennes de gauche en sympathie avec le marxisme”, “critique conservatrice du marxisme” etc. Certaines références sont accompagnées d'un commentaire, par exemple on s'amusera en lisant que l'article de Samuelson, publié dans l'AER en 1957, est qualifié “d'attaque vicieuse (sic) contre le marxisme” (p. 405)...

⁵⁶ cf. J. Martell “Teaching the *Economic and Philosophical Manuscripts of 1844*: human centered economics”, RRPE, 13 (4), pp. 53-62.

⁵⁷ Richard Edwards & Arthur MacEwan *et al.* “A radical approach to economics: basis for a new curriculum”, *American Economic Review*, 1970, 60 (2), pp. 352-63.

cours de premier cycle dans le tronc commun d'enseignement général à Harvard College, intitulé "L'économie capitaliste : conflit et pouvoir". Les membres de ce groupe souhaitaient initialement que ce cours puisse être validé comme option par les étudiants, dans le cadre de la spécialisation en économie, mais le Département d'Economie de Harvard a refusé d'accéder à cette demande. L'élaboration de ce cours a donné une impulsion au *Social Science 125* pour dégager les fondements d'une approche radicale en économie. Ce travail collectif a abouti à la rédaction de ce manifeste, publié en 1970 par Edwards et MacEwan.

L'article commence par ces termes à la fois explicites et très généraux : « *L'objectif de ce papier est de dessiner le contour d'une approche radicale de l'économie et de suggérer comment les problèmes sociaux peuvent être traités avec ce cadre d'analyse. Notre effort pour développer un nouveau programme d'études est motivé par la conviction que l'approche orthodoxe de l'économie est incapable de venir à bout des problèmes importants de la société moderne* » (Edwards & MacEwan [1970], p. 352) Ils ajoutent : « *L'approche marginaliste est utile seulement si, acceptant les institutions fondamentales du capitalisme, on est en premier lieu préoccupé par son administration* » (*ibid.*). Le projet est donc triple : tout d'abord, critiquer la théorie néoclassique, essentiellement sur une base politique, mais pas uniquement car les auteurs soutiennent aussi que se pose un problème d'adéquation de la théorie à son objet ; ensuite, élaborer une théorie alternative à la théorie orthodoxe et enfin, troisième volet, le plus ambitieux : résoudre les problèmes de la société dans une perspective anticapitaliste. Il s'agit donc pour ces auteurs non seulement de fabriquer un discours positif, en développant une autre approche destinée à permettre de mieux comprendre le monde, mais aussi d'élaborer un discours normatif, assumé comme tel, en vue d'une action sur le monde.

En ces toutes premières années de l'économie politique radicale, ce texte témoigne à la fois d'une volonté forte et d'un manque d'originalité sur le plan du contenu. Sont redécouverts essentiellement des auteurs non néoclassiques anciens, en premier lieu Marx, des auteurs marxistes contemporains tels que Andre Gunder Frank, Baran et Sweezy, Maurice Dobb ou William A. Williams et des auteurs plus proches de l'institutionnalisme comme Karl Polanyi ou Galbraith. Des sociologues tels que Merton ou Parsons sont aussi mobilisés par les deux auteurs. La principale originalité de ce texte du *Social Science 125* ne réside pas dans son contenu mais dans son existence même. En effet, durant les deux ou trois premières années de l'URPE, les radicaux s'emploient essentiellement à *faire exister* un discours concurrent de l'économie néoclassique.

Ne pouvant inventer de toutes pièces, les radicaux ont d'abord dû se contenter de recycler les pensées critiques déjà existantes. Il ne s'agissait toutefois pas d'une simple répétition à l'identique. Ainsi, il en a déjà été question plus haut, certains aspects de la pensée marxiste, tels que la théorie de la valeur travail, sont gommés alors que d'autres, tels que l'aliénation ou l'impérialisme, sont particulièrement mis en avant. En outre, les grandes thématiques auxquelles la nouvelle gauche s'est intéressée dès le début des années 1960 sont présentes : pouvoir, culture et discriminations font leur apparition dans le discours économique. Les radicaux souhaitent faire du pouvoir une notion clé, une marque de fabrique en quelque sorte. Sur les trois titres de sections contenus dans l'article, deux comportent ce terme. Pourtant, l'apport net des radicaux est au départ très faible. Le mot "pouvoir" joue alors essentiellement un effet d'affichage. Il devait être employé pour "faire radical". L'autre point sur lequel les jeunes radicaux cherchent à apporter leur pierre concerne le rôle des représentations culturelles dans le fonctionnement de l'économie. Particulièrement marqués par le mouvement noir, les membres du *Social Science 125* entendent notamment donner une place importante dans l'analyse au rôle joué par le racisme et les discriminations de tous ordres dans la reproduction du système capitaliste.

Tout au long de ce manifeste, les auteurs insistent sur l'idée que le capitalisme est un système. Pour cette raison, l'analyse de ses institutions et de leurs interactions s'avère nécessaire. Les notions clé susceptibles de permettre une approche radicale du capitalisme américain sont le conflit et le pouvoir. Edwards et MacEwan estiment que les institutions fondamentales du système capitaliste produisent (et sont le produit d') une division de la société en classes aux intérêts antagoniques. Ces institutions sont considérées comme étant le cadre dans lequel s'exerce le pouvoir et limitent donc le champ possible de résolution des conflits. Le pouvoir est ici défini de manière floue comme « *l'aptitude des groupes ou des individus à résoudre les conflits en leur faveur* » (*ibid.*, p. 353). Durant les années 1970, les radicaux utiliseront abondamment ce vocable mais ils ne tenteront pas pour autant de le théoriser. Ils semblent marqués par une pensée pré foucauldienne où le mot "pouvoir" renvoie à ce que l'on pourrait appeler "le pouvoir de la classe bourgeoise". Celui-ci serait double. Il renverrait, d'une part, au pouvoir politique et en particulier au pouvoir d'État et, d'autre part, en économie, au pouvoir du capital, lequel serait donc un pouvoir de classe, une situation de domination globale sur le prolétariat.

Les principales institutions du capitalisme que sont le marché du travail, l'entreprise capitaliste et l'idéologie justifiant et facilitant le fonctionnement du système, sont présentées

comme se nourrissant de discriminations raciales et sexistes. Elles sont supposées produire les inégalités, l'aliénation dans le travail, la destruction de l'environnement⁵⁸, l'impérialisme etc. Mais tous ces effets néfastes n'existeraient pas si les institutions fondamentales du capitalisme ne subordonnaient pas d'autres institutions, telles que l'éducation, la famille et la religion pour répondre à leurs propres besoins. Enfin, Edwards et MacEwan défendent une conception de l'État comme simple instrument au service des intérêts de la classe capitaliste. Tous les aspects de la politique du *welfare state* seraient dès lors destinés simplement à préserver le fonctionnement du système et donc, selon les auteurs, à maintenir le pouvoir de la classe dominante. L'Etat jouerait donc un rôle de limitation, voire de désamorçage, des conflits de classe en éliminant les groupes considérés comme menaçants pour le système. Edwards et MacEwan donnent en exemple le cas des *Black Panthers*. Par la manipulation des syndicats et l'idéologie diffusée dans le système éducatif de masse, l'État détournerait les revendications en faveur de changements structurels au profit de simples demandes matérielles acceptables et inoffensives pour les intérêts en place. Se sont donc greffées, sur un fond plus ou moins marxisant, les thématiques en vogue au SDS dès les premières années de 1960 : anti-racisme, féminisme, critique du Pouvoir, anti-Etatisme, anti-hiérarchie etc.

Le texte s'achève sur des considérations, que l'on peut qualifier de pédagogiques, qui rappellent, s'il en était encore besoin, combien l'économie politique radicale est au départ une pure expression, dans le domaine académique, du mouvement social contestataire des années 1960 : « *Les enseignants radicaux devraient donc voir leur propre travail comme partie prenante d'un mouvement radical d'ensemble. Ils devraient modeler leurs cours en rapport avec les préoccupations et les besoins du mouvement. (...) Dans la section II, nous avons suggéré l'idée que l'une des fonctions du système éducatif aux Etats Unis est de préparer les étudiants à des conditions de travail autoritaires et répressives. Evidemment, les radicaux ne peuvent pas se permettre de participer à un tel processus de socialisation. Il est nécessaire pour notre propre libération, tout autant que pour le bien être des étudiants, de briser les relations autoritaires dans la salle de classe. (...) En d'autres termes, enseigner avec une approche radicale de l'économie ne consiste pas simplement à mettre en avant une certaine interprétation du capitalisme des Etats Unis. Une approche radicale porte avec elle certaines*

⁵⁸ Il n'est donc pas étonnant qu'André Gorz, dont l'œuvre est largement citée par les radicaux, soit considéré comme l'un des fondateurs de l'écologie politique et ait aussi été celui qui, le premier, a publié l'article de Marglin, en 1973.

leçons pour le changement, leçons que nous devons suivre dans notre enseignement de l'économie » (*ibid.*, p. 361).

Les revues universitaires les plus sérieuses ont donc ouvert leurs colonnes à la nouvelle gauche dès les premières années de l'URPE, et ce malgré son intempérance. Comment les tenants du courant dominant, ont-ils perçu cette intrusion dans l'académie ?

4.3. Les premières réceptions académiques de l'économie radicale

Assez tôt, le *mainstream* a pris au sérieux l'activisme contestataire manifesté par les étudiants au sein même du monde académique. Il a cherché à analyser le contenu de l'économie politique de la nouvelle gauche et à en évaluer le potentiel. Ceci a eu lieu en plusieurs vagues successives. L'opinion du courant dominant à l'égard de l'économie radicale a évolué au cours du temps jusque dans les années 1990. Les premières réceptions se succèdent en deux périodes distinctes. Tout d'abord, les tous premiers comptes rendus, publiés entre 1970 et 1972, ont un caractère très général, à l'image du message radical de la fin des années 1960. Ensuite, entre 1974 et 1976, à mesure que s'affirme la singularité des préoccupations de ce courant par diverses publications significatives, les comptes rendus académiques se concentrent plus particulièrement sur la théorie de la segmentation du marché du travail (cf. *infra*).

Deux ans à peine après la création de l'URPE, le tout premier article proposant un survol de l'économie politique radicale est publié par Martin Bronfenbrenner dans le *Journal of Economic Literature*⁵⁹, l'un des prestigieux périodiques de l'American Economic Association. L'année suivante, en 1971, Assar Lindbeck, jeune économiste suédois, publie un opuscule intitulé *The Political Economy of the New Left, an Outsider's View*. Elogieusement préfacé par Paul Samuelson, cet ouvrage donnera lieu en 1972, dans le très académique *Quarterly Journal of Economics*, à un symposium d'une cinquantaine de pages sur le courant radical réunissant des contributions d'auteurs néoclassiques, comme George L. Bach, et

⁵⁹ Martin Bronfenbrenner "Radical economics in America : a 1970 survey", *Journal of Economic Literature*, 1970, 8 (3), pp. 747-766.

d'auteurs influents au sein de la nouvelle gauche, comme Paul Sweezy⁶⁰. En 1977, ces textes seront reproduits dans la seconde édition de l'ouvrage de Lindbeck⁶¹.

Ces premières réceptions du courant radical ont en commun de se situer à un niveau d'analyse très général, à l'image du discours que tiennent les représentants du *Social Science* 125. En effet, le nombre de publications académiques imputables à la nouvelle gauche demeure réduit en 1970-1971. Par conséquent, les auteurs de ces premières recensions restent prudents en reconnaissant qu'il faut laisser le temps à ces jeunes économistes de mener à bout leur premières recherches. Bronfenbrenner, Lindbeck et Bach s'appuient donc moins sur les travaux des jeunes radicaux eux-mêmes que sur les discours oraux, entendus sur les campus, et surtout sur les principaux auteurs influents au sein de la nouvelle gauche. Quelques noms reviennent sans cesse : Baran, Galbraith, Gorz, Mandel, Marcuse et Sweezy. Les figures révolutionnaires ou militantes de Che Guevara, Régis Debray ou Daniel Cohn-Bendit sont aussi souvent évoquées, en particulier par Lindbeck.

En raison de sa généralité, la contribution de Bronfenbrenner apparaît moins instructive sur le fond que sur la forme. La virulence de cet auteur semble se calquer sur celle que manifeste une partie de la nouvelle gauche, il écrit par exemple : « *les chiens endormis se sont non seulement éveillés, mais ils ont aussi des dents en plus et des cordes vocales en plus* (sic) » (Bronfenbrenner [1970], p. 747). L'auteur considère que le mouvement radical en économie consiste, pour une large part, en un retour du marxisme, mais il précise que « *le marxisme impliqué dans le radicalisme contemporain est moins l'économie de Das Kapital que la psychologie et la sociologie du jeune Marx des années 1840, qui n'avait pas encore étudié l'économie* » (*ibid.*, p. 750). Malgré ce fin diagnostic, auquel Bronfenbrenner ajoute l'idée que l'anarchisme serait l'autre grand courant composant l'URPE, l'auteur s'emploie à montrer que le radicalisme de la nouvelle gauche n'apporterait rien de nouveau à celui de la vieille gauche. Les pratiques militantes tout comme les idées des jeunes radicaux auraient toutes été empruntées à leurs prédécesseurs communistes et anarchistes de la fin du XIX^{ème} siècle et de l'entre deux guerres. La nouveauté ne serait en réalité que répétition de l'ancien

⁶⁰ "Symposium : economics of the new left", *Quarterly Journal of Economics*, november 1972, 86 (4), pp. 632-683.

⁶¹ Assar Lindbeck *The Political Economy of the New Left, an Outsider's View*, 1977, Harper & Row Publishers, seconde édition (première édition : 1971) ; l'ouvrage reproduit aussi trois recensions de la première édition : l'une publiée par Robert Heilbroner dans *The American Political Science Review*, la seconde par Bruce McFarlane dans la *Review of Radical Political Economics* et la troisième par James Tobin dans le *Journal of Economic Literature*. Initialement, ces articles parurent tous trois en 1972.

moyennant quelques modulations de circonstance. En dépit de ce manque d'originalité supposé, l'auteur estime pourtant en conclusion que « *l'économie radicale est là pour rester* » (*ibid.*, p.765). Il précise même que « *les économistes radicaux devraient être éligibles, au moins pour les postes académiques, sur les mêmes bases que les économistes conventionnels* » (*ibid.*) et considère qu'il convient de veiller à ce que ces candidats ne soient ni favorisés ni défavorisés lors des recrutements. Bronfenbrenner ajoute enfin que « *l'économie radicale doit être reconnue comme un champ légitime dans l'étude et la pratique de l'économie. Elle devrait se développer soit par elle-même, avec ses propres organes de publication, soit comme une subdivision de champs plus larges comme la théorie économique, l'économie du bien-être ou les systèmes économiques comparés. Ceci ne signifie pas que tous les programmes de second cycle doivent offrir cette spécialisation dès cette année, mais simplement que ce qui est engagé est le bien venu et doit être poursuivi* » (*ibid.*, p. 765). A peine deux ans après la création de l'URPE, une partie des adversaires du courant radical entendait institutionnaliser et intégrer ce courant au fonctionnement normal du monde universitaire.

Assar Lindbeck, économiste néoclassique de sensibilité libérale et sociale démocrate, souligne lui aussi l'aspect ancien des idées prisées par la nouvelle gauche. Toutefois, sa contribution met davantage en évidence la singularité de ce mouvement de pensée : le courant radical serait profondément hétérogène. Pour cette raison, la nouvelle gauche défendrait des idées contradictoires qui pourraient la conduire, selon Lindbeck, à évoluer rapidement vers un éclatement. L'auteur examine point par point les grandes thématiques évoquées par les jeunes économistes radicaux. L'ouvrage comprend trois parties. La première est consacrée aux critiques adressées à la théorie dominante, la seconde aux critiques adressées à l'encontre du système économique lui-même et la troisième s'intitule "Où mène l'économie de la nouvelle gauche ?".

En défense de la théorie néoclassique, Lindbeck tantôt écrit que certains efforts resteraient à faire pour améliorer la compréhension de tel ou tel phénomène, la théorie ne serait pas encore assez "avancée", et tantôt invoque les "progrès" de la discipline vers plus de réalisme. La théorie du capital humain apporterait une réponse à la plupart des critiques radicales. Pour l'auteur, soit les critiques radicales seraient infondées, soit la théorie néoclassique serait en passe d'y répondre par ses "progrès".

Au delà de son caractère scientifique et corporatiste⁶², la contribution de Lindbeck pointe, en seconde partie, des contradictions importantes dans les discours économiques de la nouvelle gauche. La plus forte contradiction serait la suivante : les radicaux seraient opposés à la fois au marché et à la bureaucratie. Leur goût pour la décentralisation tant au niveau de la société dans son ensemble qu'à l'intérieur des organisations, qui les conduit à critiquer le système soviétique, devrait pourtant, selon Lindbeck, se traduire automatiquement par un penchant pour le marché : « *plus on aime la décentralisation, plus on devrait être partisan des systèmes de marché* » (Lindbeck [1971], p. 50). L'auteur reproche alors à la nouvelle gauche son ignorance des théories du socialisme de marché comme de la planification. Par ailleurs, il ajoute qu'il « *est frappant de constater combien les critiques de l'Etat providence par la nouvelle gauche se rapprochent des peurs de la vieille droite, pour qui des pouvoirs accrus octroyés aux autorités publiques amèneraient la fin des libertés individuelles* » (*ibid.*, p. 48-49). Il ajoute que l'aversion envers l'Etat et tout principe de gouvernement est si fort dans l'extrême droite libertarienne et dans une partie de la nouvelle gauche que ces deux extrêmes finiraient par se rejoindre.

Ces incohérences de l'économie politique de la nouvelle gauche seraient imputables à son hétérogénéité. Il note, en troisième partie, que « *ses idées couvrent une partie considérable de l'ensemble du spectre de l'idéologie politique, de la position la plus individualiste à la plus collectiviste et de la plus décentralisée à la plus centralisée* » (*ibid.*, p. 91). Malgré l'influence croissante du marxisme à partir de 1965, qui devrait conduire à diminuer l'écart entre la vieille gauche révolutionnaire proche du Parti Communiste et la nouvelle gauche, Lindbeck anticipe en fin dialecticien que celle-ci demeurera hétérogène. Les conditions historiques ne seraient pas réunies pour qu'émerge un mouvement communiste unifié, comme ce fut le cas dans l'entre-deux guerres. Cette analyse, qui s'est avérée profondément juste, est d'autant plus remarquable qu'elle allait alors contre l'opinion générale. Lindbeck estime que les adhérents à la nouvelle gauche se retrouveront *in fine*, selon leur sensibilité, dans différents courants déjà existants : anarchisme, laissez faire, courant libéral social démocrate, socialisme de marché ou encore système non marchand avec propriété collective. Il conclut son ouvrage sur l'idée que les questions soulevées par la

⁶² A bien des égards, la réponse de Lindbeck aux critiques radicales ressemble étrangement à celles adressées en réponse au mouvement des étudiants contre l'autisme en économie, trente ans plus tard en France ; cf. <http://mouv.eco.free.fr/>.

nouvelle gauche seraient plus intéressantes que ses propres réponses. C'est en ce sens que l'économie politique radicale poserait un défi au courant dominant.

Compte tenu de la virulence des vitupérations radicales contre l'économie néoclassique, celle-ci aurait pu feindre de les ignorer totalement. Or, au contraire, par des articles et des ouvrages très discutés, les auteurs orthodoxes non seulement ont prêté assez tôt une oreille attentive à cette opposition mais ont en outre cherché à l'institutionnaliser. Néanmoins, l'appréciation, par le courant standard, des travaux économiques de la nouvelle gauche fut à son tour sévère.

La contestation étudiante des années 1960 a résonné jusque dans les colonnes des revues académiques en économie⁶³. Il n'est donc pas raisonnable de considérer l'histoire de la pensée économique des années 1970 en ignorant le rôle perturbateur et incitateur qu'a pu jouer plus ou moins directement le courant radical sur l'approche standard. Les économistes du courant dominant avaient connaissance des objections formulées à leur rencontre. Implicitement ou explicitement, ils ont cherché à répondre à ces attaques et à légitimer leurs pratiques.

Après cette première période de positionnement, où prédomine un discours très général, dans quelle direction théorique le courant radical s'est-il orienté ?

4.4. Les lignes de force de la pensée économique radicale

Le courant radical ne s'est jamais véritablement unifié. Pourtant, il est possible de dégager quelques lignes de force autour desquelles se retrouvent les économistes de la nouvelle gauche. Tout d'abord, le cadre général : au-delà de leur rejet de la théorie de la valeur travail et de leur rapport ambigu au *mainstream*, les radicaux adoptent un point de vue néo-marxiste, que certains qualifient de libertaire. Leur conception de l'histoire repose sur l'idée que le changement social résulte au moins autant de la lutte des classes que du développement des forces productives. Cet effort de mise au premier plan des rapports sociaux de production s'accompagne corrélativement d'un rejet du déterminisme technique propre à la vulgate marxiste structuraliste et au néoclassicisme. Le néo-marxisme des radicaux américains est un révisionnisme. Prise au sérieux, la dialectique technique / organisation sociale de la production rend le mouvement de l'histoire indécidable a priori et réhabilite en même temps le volontarisme politique d'un réformisme énergique.

⁶³ Des titres de presse comme par exemple *Time*, en 1970, et le *Wall Street Journal* ou *Business Week*, en 1972, se sont d'ailleurs fait l'écho de ces antagonismes académiques.

Pour ces auteurs, les techniques de production ne résultent pas d'un mouvement rationnel et autonome. Elles sont le fruit des rapports de force qui opposent les classes les unes aux autres dans l'ensemble de la société. Certes, pour les marxistes, cette idée peut sembler peu originale. Toutefois, les radicaux n'en restent pas à une énonciation abstraite et générale de ce principe, une bonne partie de leur projet intellectuel consiste précisément à analyser comment s'opère concrètement la production sociale des techniques. Bernard Rosier, qui fut l'un des premiers économistes français à s'intéresser aux radicaux, avec Pierre Dockès, parlera de "marquage social des techniques"⁶⁴. La prééminence donnée aux luttes sociales et au pouvoir est un moyen non seulement de se défaire d'une approche trop technologiste et téléologique de l'histoire mais aussi de prendre ses distances vis-à-vis du déterminisme économique : l'économie résulte pour les radicaux autant du social et du politique que l'inverse. De telles indéterminations ne pouvant être tranchées sans une connaissance fine du monde réel, on comprend pourquoi les radicaux ont initialement donné une grande importance aux études empiriques et aux monographies historiques.

Les radicaux cherchent à exhumer les configurations sociales possibles qui s'offraient à la société avant chaque grande bifurcation de l'histoire. C'est-à-dire avant que l'un ou l'autre groupe n'emporte provisoirement la lutte portant sur les modalités de l'organisation sociale de la production et de la répartition. L'idée étant que l'action collective, à la fois dans le champ politique et syndical, a un sens dans la mesure où elle contribue à infléchir les choix dans telle ou telle direction et donc à instituer telle ou telle forme de développement plutôt que telle autre. Dans cette perspective, les formes concrètes de l'organisation de la production capitaliste ne résulteraient pas de manière mécanique du développement de la science et de la technique, ni même d'une quelconque ingénierie sociale. Tout en déterminant le champ des possibles, c'est à dire leur conditionnement, la technique laisserait place à une indétermination concernant sa mise en œuvre concrète, laquelle à son tour conduirait à

⁶⁴ Dès la première édition en 1975 de *Croissance et Crise Capitalistes* (Puf), Bernard Rosier consacrait de longs développements à ce thème. En 1979, Pierre Dockès propose dans *La Libération Médiévale* (Flammarion) une interprétation de la disparition de l'esclavage s'opposant à tout déterminisme techno-économique. Ces deux auteurs reprendront cette thèse dans les deux ouvrages qu'ils écriront ensemble sur l'histoire longue : *Rythmes Economiques, Crises et Changement Social, une Perspective Historique* (La Découverte/Maspéro, 1983) et *L'Histoire Ambiguë* (Puf, 1988). La singularité de leur marxisme est analysée avec finesse par Marc Guillaume dans « L'héritage de l'histoire ambiguë », in Dockès (dir.) *Ordre et Désordres dans l'Economie-monde*, Puf 2002. Dans le même ouvrage, pour l'une des rares approches contemporaines du marquage social des techniques, appliquée au maïs transgénique, on lira l'article de Jean-Pierre Berlan.

certains développements techniques ultérieurs particuliers plutôt qu'à d'autres. Cette indétermination serait levée dans l'histoire par la lutte des classes et les rapports de pouvoir, lesquels orientent le développement économique de manière cumulative, certes dans une direction d'ensemble mais pas sur un étroit chemin.

Conformément à ce qu'avance Marglin, les auteurs radicaux ne considèrent pas la technique comme une contrainte exogène limitant les capacités d'arbitrage des différents protagonistes. Bien au contraire, elle est conçue comme un instrument utilisé, à l'intérieur de certaines limites, par l'une ou l'autre partie dans la lutte qui les oppose. Dès lors, ainsi que Harry Braverman⁶⁵ ou Herbert Gintis⁶⁶ ont cherché à le montrer, la question de l'organisation de la production ne peut être résumée par les caractéristiques techniques exogènes dont rendrait compte la fonction de production. Pour les radicaux, la production n'est pas mise en œuvre dans le système capitaliste en fonction de critères liés à l'efficacité. Le choix de la technique et la façon dont celle-ci est utilisée, par une division du travail et une organisation du procès de production spécifiques, sont effectués uniquement dans l'intérêt de ceux qui en décident. Les radicaux contestent l'idée, mise en avant par les néoclassiques⁶⁷, d'un changement guidé par un quelconque principe d'efficacité dépassant les intérêts de classe. L'argument de l'efficacité, employé par les économistes standard, masque en fait l'intérêt du capital.

Pour résumer, le refus du déterminisme technique strict est le point autour duquel se sont articulés tous les efforts des radicaux. Sur le plan statique, c'est à dire à technique donnée, un tel principe consiste à montrer qu'il peut exister plusieurs formes d'organisations sociales de la production. La lutte entre le travail et le capital est le principal élément par lequel l'indétermination est levée. Sur le plan dynamique, les radicaux cherchent à montrer comment la technique se trouve elle-même conditionnée par cette lutte. Sur le plan normatif enfin, tenants de la démocratie de participation dans tous les domaines de la vie sociale, les radicaux aspirent à l'autogestion. Ils chercheront à promouvoir cette idée en mobilisant

⁶⁵ Harry Braverman *Travail et capitalisme monopoliste, la dégradation du travail au XXe siècle*, 1976, Maspero, Paris (édition originale : *Labor and Monopoly Capital*, Monthly Review Press, 1974).

⁶⁶ Herbert Gintis « The nature of labor exchange and the theory of capitalist production », *Review of Radical Political Economics*, 1976, 8 (2), pp. 36-54.

⁶⁷ Notamment les tenants de la théorie des droits de propriété et ceux de la *New Economic History* ; pour un point de vue critique sur cette école, voir Robert Rollinat *La Nouvelle Histoire Economique*, Paris : Ed. Liris, 1997 et Jérôme Maucourant « Le défi de la New Economic History. Réponse à D. North », *Revue du MAUSS Semestrielle*, 1997, n°10 (2), 65-81.

l'argument de l'efficience : la gestion de l'entreprise par les salariés est souhaitable parce qu'elle est plus efficace que l'entreprise capitaliste. Les années 1980 donneront lieu à une véritable explosion du nombre de publications portant sur les vertus comparées de l'entreprise capitaliste et de son homologue autogérée (*labor managed firm*)⁶⁸. Toutefois, une bonne partie de ces contributions tendra se diluer dans la méthodologie néoclassique à tel point qu'il deviendra de plus en plus difficile de les attribuer au courant radical.

Les travaux les plus intéressants et sans doute aussi les plus connus de ce courant se regroupent sous la bannière de la théorie de la segmentation du marché du travail. Non seulement cette approche a considérablement contribué à renouveler la compréhension du fonctionnement du marché du travail mais aussi, et c'est un aspect plus méconnu, elle a proposé une analyse économique de l'organisation interne à l'entreprise, avant même l'émergence du courant néoinstitutionnaliste auquel elle s'est par la suite opposée. Enfin, un paradigme analogue à celui de l'école française de la régulation apparaîtra suite à des réflexions sur l'histoire longue des Etats-Unis menées dans le cadre de la théorie de la segmentation. Ironie de l'histoire, par le paradigme régulationniste qu'utilisent Bowles, Gordon et Weisskopf⁶⁹, le courant radical commencera à être connu en France à un moment où son déclin était amorcé depuis déjà plusieurs années⁷⁰.

5. Théorie de la segmentation : l'apogée du courant radical

Les jeunes économistes de la nouvelle gauche ont eu accès aux plus grandes revues académiques, ainsi qu'en témoignent les nombreux articles publiés par exemple dans l'*American Economic Review*⁷¹. En 1973, les *Papers and Proceedings* de l'American

⁶⁸ Dans le sillage de ces travaux, contre la "gouvernance d'entreprise" qui met en avant la *shareholder value*, apparaît dans les années 1990 l'idée selon laquelle toutes les parties prenantes (*stakeholders*) doivent contrôler collectivement l'organisation de l'entreprise.

⁶⁹ Samuel Bowles, David M. Gordon & Thomas Weisskopf *Beyond the waste land. A democratic alternative to economic decline*, 1983 Anchor Press / Doubleday, Garden City, New York (publié en français, en 1986, sous le titre *L'économie du gaspillage*, La découverte, postface de R. Boyer).

⁷⁰ C'est notamment le retour d'auteurs importants, comme Bowles lui-même, dans le giron néoclassique au début des années 1980 qui manifeste l'essoufflement voire l'entrée en crise du courant radical ; cf. notamment le débat sur le thème "Pourquoi les radicaux devraient-ils emprunter les habits néoclassiques ?" qui oppose Michael Reich et James Devine à Martin Watts dans la RRPE entre 1981 et 1983.

⁷¹ Bowles et Gintis publient pas moins de quatre articles dans cette revue entre 1971 et 1975, pour l'essentiel ils élaborent une critique de la théorie du capital humain à partir d'une analyse du système scolaire américain.

Economic Association élèvent la théorie radicale de la segmentation au rang de sujet digne de l'attention académique en lui réservant une rubrique spéciale. Celle-ci contient notamment une contribution d'Edwards, Gordon & Reich qui deviendra une référence incontournable dans ce domaine. Plusieurs recensions critiques publiées par des auteurs néoclassiques dans les revues les plus prestigieuses tenteront explicitement de relever le "défi radical". Il en est ainsi par exemple de l'article que Michael Wachter publie en 1974 dans les *Brookings Papers on Economic Activity* et de ceux que Glen Cain publie en 1975 puis en 1976 dans l'*American Economic Review* et le *Journal of Economic Literature* à propos de l'approche radicale de la segmentation du marché du travail. Le niveau de généralité contenu dans les premières réception fait alors place à un examen minutieux de la méthodologie, notamment des traitements économétriques, et surtout de la construction théorique segmentationniste.

Le thème de la segmentation du marché du travail a donné aux radicaux un terrain à la fois théorique et empirique à cultiver. Leurs efforts se sont en particulier déployés dans le domaine des enquêtes et des monographies historiques pour, d'une part, critiquer la théorie néoclassique du capital humain, à partir de laquelle s'est construite la théorie micro-économique des contrats dans les années 1970, et pour, d'autre part, appréhender l'organisation du processus de production. Par les contributions notamment de Marglin et Braverman, dont l'influence sera considérable sur l'approche segmentationniste, les radicaux sont les premiers à occuper le terrain de l'analyse économique de la hiérarchie et de l'autorité. Jusque là, le courant dominant s'était concentré sur la théorie des prix en considérant que la compréhension de ce qui se passe à l'intérieur de l'entreprise ne concerne pas l'économiste mais plutôt le gestionnaire, le sociologue ou l'ingénieur. Avec les radicaux, émerge au tout début des années 1970 un discours savant en économie qui met en cause, au nom même de l'efficience économique, les vertus de l'organisation capitaliste de la production. Enclin à légitimer l'ordre existant, le courant néoclassique n'a pas voulu laisser les thématiques de l'organisation interne entre les seules mains des contestataires. C'est dans ce sens qu'il convient d'analyser l'attention soudaine que le courant dominant a accordé aux notions d'autorité et de hiérarchie, à partir du milieu des années 1970 avec les travaux de Arrow, Alchian, Demsetz, Williamson etc. Les nouvelles théories de l'entreprise⁷² sont nées en réaction à l'esprit contestataire des années 1960, en vue de donner une légitimité économique

⁷² Pour un aperçu en français, on consultera Benjamin Coriat et Olivier Weinstein *Les Nouvelles Théories de l'Entreprise*, Le livre de Poche, 1995 et surtout Hubert Gabrié et Jean-Louis Jacquier *op. cit.*

à l'organisation hiérarchique et autoritaire de la production à l'intérieur de l'entreprise capitaliste.

La théorie de la segmentation est issue de la théorie dualiste du marché du travail, appelée aussi théorie des marchés internes, développée notamment par Peter Doeringer et Michael Piore, pour ne citer que les plus connus⁷³, dans un ouvrage paru en 1971⁷⁴. Ces deux auteurs ne sont pas des économistes radicaux. Leur analyse se rapproche de la tradition institutionnaliste par son empirisme et les catégories éclectiques auxquelles elle fait appel, telles que par exemple les coutumes sociales et leurs interactions avec les impératifs dictés par la concurrence. Ces auteurs revendiquent explicitement une filiation avec les analyses institutionnalistes de John Dunlop et Clark Kerr⁷⁵, avec qui ils ont travaillé dans les années 1960. L'ouvrage de Doeringer et Piore a pourtant exercé une influence considérable sur les jeunes économistes radicaux. En effet, David Gordon et Michael Reich, éminents cofondateurs de l'URPE, ont débuté leur carrière en travaillant comme assistants de recherche aux côtés de Doeringer et Piore⁷⁶. La thèse de doctorat de David Gordon⁷⁷ est très souvent présentée comme l'un des textes fondateurs de la théorie des marchés internes. Mais cet auteur, qui ne reniera pas ses premiers travaux, cherchera rapidement à les resituer dans un cadre plus marxiste. Ce qui donnera dès 1972 un nouvel ouvrage⁷⁸ que beaucoup s'accordent à considérer comme la première contribution importante à la théorie radicale de la segmentation.

5.1. La théorie dualiste du marché du travail

Dès l'introduction de leur ouvrage, Doeringer et Piore indiquent que la théorie néoclassique ne leur a pas permis de rendre compte des thèmes qui les préoccupaient comme le chômage structurel, les discriminations raciales etc. Ils écrivent : « *Ces problèmes ont été initialement abordés avec les outils analytiques traditionnels de la théorie économique. Mais*

⁷³ De ce point de vue, le rôle joué par Barry Bluestone mériterait sans doute d'être réévalué.

⁷⁴ Peter B. Doeringer & Michael J. Piore *Internal labor markets and manpower analysis*, Heath Lexington Books, 1971.

⁷⁵ Voir *supra* le rôle que celui-ci a involontairement joué dans la naissance du *free speech movement* lorsqu'il fut président de l'université de Californie.

⁷⁶ Ces derniers sont les aînés des précédents seulement de quatre ou cinq ans (Doeringer est né en 1941 et Piore en 1940 alors que Gordon est né en 1944 et Reich en 1945).

⁷⁷ *Class, productivity and the ghetto: a study of labor market stratification*, Harvard Ph.D. thesis, 1971.

⁷⁸ David Gordon *Theories of poverty and underemployment*, Lexington Books, 1972.

d'une façon ou d'une autre, chacune de ces questions mettait à rude épreuve le cadre conventionnel et requérait l'introduction d'un certain nombre de considérations institutionnelles ou d'autres explications ad hoc » (Doeringer & Piore [1971], p. 1). Dès lors, ces auteurs entendent, d'une part, mettre en évidence des variables importantes, et toutefois négligées par l'approche dominante, pour appréhender le marché du travail et, d'autre part, élaborer une analyse plus complète, que ne l'est la théorie néoclassique du marché du travail.

Au centre de leur approche se trouve la notion de “marché interne du travail”, elle est définie comme « *une unité administrative (...) dans laquelle la fixation de la rémunération et l'allocation du travail sont gouvernés par un ensemble de règles et de procédures administratives* » (*ibid.*, pp.1-2). Ce marché interne doit être distingué du marché “externe”, lui-même divisé en un marché primaire et un marché ou secondaire, sur lequel prix et allocations sont réalisés directement par les variables économiques. Ces deux marchés sont interconnectés en des endroits bien précis où certains postes de travail jouent le rôle de ports d'entrée et de sortie du marché interne. Par conséquent, l'une des caractéristiques du marché primaire est que les postes de travail vacants sont pourvus, pour la plupart d'entre eux ou tout au moins en priorité, au moyen de la promotion interne ou du transfert de travailleurs déjà présents auparavant dans l'organisation. « *Par conséquent, ces emplois sont protégés des influences directes des forces concurrentielles du marché externe* » (*ibid.*, p. 2). Ceci implique que la force interne de travail bénéficie, par l'intermédiaire des règles qui régissent la fixation des salaires et l'allocation des postes à l'intérieur de l'organisation, de droits et de privilèges qui ne sont pas disponibles pour les individus n'appartenant pas au marché interne : droits exclusifs sur les postes à pourvoir⁷⁹ de manière interne, continuité de l'emploi, protection vis-à-vis de la concurrence des autres travailleurs etc.

Le marché interne dépend de la rigidité des règles qui définissent ses limites et qui régissent la fixation et l'allocation des postes de travail : « *si ces règles ne sont pas rigides et répondent librement aux variations des conditions économiques, leur rôle économique indépendant sera minimal. (...) Si, au contraire, les règles sont rigides, elles vont interrompre ou transformer les influences économiques, ce qui conduira le marché interne du travail à répondre aux événements économiques dynamiques d'une manière qui n'est pas littéralement prédite par la théorie économique conventionnelle* » (*ibid.*, p. 5). Ces rigidités sont elles-mêmes reliées à des phénomènes touchant au processus de travail, comme l'investissement en

⁷⁹ Ce qui, remarquons-le, n'est rien d'autre qu'un droit à un relatif *monopole* sur ces postes. C'est-à-dire un droit qui donne aux salariés du marché interne un pouvoir de marché plus important par rapport aux autres.

capital humain spécifique à l'entreprise, l'apprentissage "sur-le-tas" etc., et aux comportements psychologiques de groupes par lesquels des coutumes et des traditions sont formées en termes de structures de salaires, de règles de promotion etc., qui renforcent et perpétuent les rigidités.

A l'aide des ces trois notions que sont la spécificité des compétences, la formation sur-le-tas et la coutume, les auteurs développent l'idée que les marchés internes du travail se mettent en place 1) parce qu'ils sont désirables du point de vue de la force de travail qui peut y accéder; 2) parce qu'ils permettent de réduire les coûts de rotation de la main d'œuvre ; et enfin 3) parce qu'ils permettent de réaliser l'efficacité technique en matière de recrutement, de sélection et de formation. Les travailleurs accordent une valeur positive au marché interne du travail si celui-ci leur permet d'obtenir des avantages comme la sécurité de l'emploi ou des chances d'avancement. De ce point de vue, le marché interne fonctionne comme un substitut à l'assurance chômage. Par conséquent, la valeur que la force de travail accorde aux marchés internes dépend aussi de variables plus larges comme par exemple le niveau général du chômage. Enfin, les travailleurs auront d'autant moins intérêt à quitter l'entreprise au fil du temps que la règle de promotion interne repose sur le principe de l'ancienneté.

Dire que la main d'œuvre salariée éprouve une préférence pour le marché interne est équivalent à dire qu'il est coûteux pour elle de changer d'emploi ou au moins de quitter le marché interne. Par conséquent, l'incitation à rester dans le marché interne étant accentuée par l'effet de l'ancienneté, l'employeur a intérêt à placer les salariés "anciens" sur les postes pour lesquels les coûts de rotation sont les plus élevés. En outre, compte tenu des coûts associés à une campagne de recrutement et à la découverte de l'information pertinente concernant les compétences des candidats en vue de leur sélection (tests, entretiens...), il peut être avantageux pour l'employeur de profiter de la source d'offre de travail accessible et facilement reconnaissable que constituent les employés, dont les compétences et les caractéristiques comportementales sont déjà relativement bien connues de leur employeurs. En effet, l'information sur les candidats internes est un sous-produit de leur propre histoire au sein de l'entreprise, elle est aussi produite par la supervision. La promotion interne permet donc de reporter la vacance d'un poste vers un autre poste pour lequel le coût de recrutement externe est plus faible.

Un marché interne, pour pouvoir exister en tant que tel, doit remplir les fonctions d'allocation et de fixation des prix qui sont habituellement assurées de manière non administrée. Selon Doeringer et Piore, les salaires sont fixés au moyen de procédures

administratives qui conduisent à la déconnexion des notions de productivité marginale et de rémunération. Contrairement à la doctrine néoclassique, le salaire est davantage corrélé avec le grade qu'avec le poste, car ce dernier est supposé déterminer largement le niveau de la productivité. La fixation de la grille des salaires, et donc de leur hiérarchie, est une construction sociale qui mêle des données objectives, liées aux compétences requises et aux taux de rémunérations pratiqués dans les autres entreprises, avec des procédures de marchandages et de négociations où prévalent les rapports de force entre les différents groupes. Ces auteurs analysent la structure allocative du marché interne du travail en fonction du degré d'ouverture vers les marchés externes primaire et secondaire, de l'étendue de ce marché interne et des modèles de mobilité qui y prévalent et enfin des règles qui déterminent les principes régissant les mouvements internes.

Mais quelles que soient ces règles, Doeringer et Piore considèrent que la structure interne d'un marché du travail reflète un compromis entre d'une part, l'efficacité, qui serait la préoccupation du management, et d'autre part, l'intérêt des travailleurs, qui se caractériserait avant tout par la recherche d'une plus grande sécurité d'emploi et de nouvelles opportunités d'avancement. Par conséquent, ces auteurs se différencient du courant dominant lorsqu'ils admettent qu'il existe une divergence entre les intérêts des travailleurs et ceux des employeurs. Doeringer et Piore sont ici très marqués par l'idée institutionnaliste selon laquelle l'organisation économique-sociale serait en fait l'institutionnalisation d'un compromis, lequel serait le résultat d'un conflit entre plusieurs parties. Toutefois, ils sont en accord avec l'approche standard à propos de l'idée selon laquelle les intérêts du management seraient identiques à "l'efficacité", ce qui implique que la prise en compte des intérêts des salariés peut être contraire à l'efficacité. Il s'agit donc en fait essentiellement de rechercher le degré optimal d'inefficacité. Les radicaux mettront au centre de leur analyse l'idée opposée : les intérêts du management n'incarnent pas l'efficacité d'un point de vue historique, et ne peuvent pas l'incarner d'un point de vue théorique.

On comprend dès lors que l'un des éléments les plus cruciaux expliquant les clivages en matière de théorie de la firme concerne la notion d'efficacité : Doeringer et Piore sont d'accord avec les épigones des néoclassiques pour considérer que les managers incarnent l'efficacité parce qu'ils ne retiennent justement pas la même définition de l'efficacité que le courant dominant. Ce dernier s'intéresse à l'efficacité allocative selon le critère de Pareto. Chez Doeringer et Piore, en revanche, l'efficacité se réduit à la minimisation des coûts de

rotation, lesquels sont, de manière ultime, fonction de données techniques. Les radicaux, quant à eux, ne retiendront pas cette définition.

En supposant que le comportement et les objectifs des employeurs s'identifient avec la recherche de l'efficacité, Doeringer et Piore ont choisi un point de vue inacceptable pour les radicaux. En effet, à la suite Marglin, ceux-ci ont remis en question ce présupposé de l'économie dominante selon lequel l'employeur agirait au nom de l'efficacité. En insistant sur la dichotomie marxienne travail / force de travail, les radicaux ont voulu au contraire montrer que la maximisation du profit, qui incarne de manière simplifiée les intérêts des employeurs, impliquait la mise en œuvre d'une organisation du processus de travail nécessairement inefficace. Autrement dit, la minimisation du coût monétaire du travail serait elle-même *nécessairement* non efficace : le processus d'exploitation de la force de travail impliquerait des choix techniques et organisationnels qui privilégieraient le contrôle des salariés sans pour autant que les effets contre-productifs liés à ce contrôle ne soient pris en compte. L'argument central de cette analyse radicale consiste à dire que les employeurs maximisent les profits par *l'externalisation* des coûts liés à l'intensification du rythme de travail.

Dans cette optique, la technique n'est pas une simple donnée pour le manager, au contraire elle apparaît bien davantage comme un instrument pouvant être mis au service de ses intérêts. Pour cette raison, Doeringer et Piore, en insistant sur les déterminismes techniques stricts de la structure des emplois et de leur définition, ont effectué un choix qui n'est pas conforme à l'un des points essentiels de la doctrine radicale. Sur ce point encore, Doeringer et Piore sont beaucoup plus proches des institutionnalistes, notamment de Veblen, lorsqu'ils décrivent l'épaisseur des procédures et des étapes concrètes dans lesquelles sont pris les ingénieurs lorsqu'ils doivent élaborer de nouveaux procédés de fabrication et définir le contenu de nouveaux postes. Ils sont aussi proches de la psychologie comportementale lorsqu'ils se réfèrent au poids des habitudes de pensée et de comportement pour faire face à telle ou telle indétermination, ou lorsqu'ils rappellent l'incapacité tant individuelle que collective à anticiper les événements futurs et à faire face à l'incertitude.

Finalement, la position méthodologique de Doeringer et Piore souffre d'un certain manque de cohérence puisque d'une part, ils font l'hypothèse d'un déterminisme technique strict et d'autre part, ils mettent en exergue les contingences de la production et de la mise en œuvre de cette technique. En effet, de telles contingences ne rappellent-elles pas l'absence de toute stricte détermination technique, c'est à dire de l'indétermination, au moins partielle, qui entoure la mise en œuvre d'une technique donnée ?

5.2. Théorie de la segmentation : une présentation

Malgré les critiques que Doeringer et Piore adressent à la théorie dominante, celle-ci reprendra à son compte quelques années plus tard de nombreuses idées développées par ces deux auteurs et ira même jusqu'à en revendiquer la paternité. Les premiers *surveys* orthodoxes sur la segmentation, notamment celui que Glen Cain présente dès 1972 devant le *National Manpower Policy Task Forces Associates*, aborderont conjointement sans les confondre les publications dualistes et radicales, lesquelles se distinguent par leur orientation marxiste.

L'attention et la curiosité du monde académique ont été initialement attirées sur le courant radical par la théorie segmentationniste. En effet, de grands périodiques académiques présenteront d'emblée cette approche comme un défi pour l'économie néoclassique d'alors. L'attention critique prêtée par de telles revues aux travaux des économistes de la nouvelle gauche contribuera à asseoir leur crédibilité.

Partiellement fondée sur une critique de la théorie du capital humain, la théorie duale ne s'éloignera jamais vraiment du néoclassicisme. En effet, dès 1974, Michael Wachter⁸⁰ considère que les découvertes empiriques propres à ce courant dissident peuvent être facilement intégrées dans l'analyse dominante⁸¹. Près de vingt ans plus tard, James Rebitzer⁸², qui ne s'embarrasse pas d'une discussion sur les différences entre approches duale et radicale, propose une analyse du marché du travail qu'il qualifie de "radicale". Pourtant, en dépit de son appellation, cette contribution peut difficilement être considérée comme extérieure au courant dominant. Bien au contraire, il s'agit là sans doute d'une ultime tentative de synthèse entre ces différentes approches, au profit du *mainstream*. Les difficultés, rencontrées par divers analystes des années 1990, à distinguer la spécificité du courant radical ont conduit Ben Fine à consacrer un ouvrage entier visant à démontrer que l'approche

⁸⁰ Cet auteur néoinstitutionnaliste publiera l'année suivante, avec O. Williamson et J. Harris, un article très connu sur la relation d'emploi.

⁸¹ En 1974, dans les colonnes du *Journal of Political Economy*, Sherwin Rosen affiche la même opinion lors d'une recension portant sur l'ouvrage de David Gordon paru en 1972. Rosen doute que la théorie de la segmentation soit une approche alternative à l'orthodoxie.

⁸² James B. Rebitzer "Radical political economy and the economics of labor markets", *Journal of Economic Literature*, 1993, XXXI, sept., pp. 1394-1434.

radicale du marché du travail aurait été entièrement récupérée par le courant dominant⁸³. « *Quelle que soit, écrit Fine, la prétention de [l'économie politique radicale] à avoir transformé [l'orthodoxie néoclassique], le mariage est sans aucun doute une incorporation d'un petit nombre de traits structuraux (structural insights) dans l'orthodoxie et la mise de côté des éléments méthodologiques et théoriques, offerts par l'économie politique radicale, qui se montraient incompatibles avec la nouvelle orthodoxie* » (Fine [1998], p. 4). De ce point de vue, les débats relatifs à la paternité de la théorie de la segmentation, qui ont parcouru les années 1970 et 1980, peuvent être rétrospectivement lus comme rendant compte de l'ambiguïté constitutive du défi radical.

L'année 1973 fut riche en publications pour le courant radical dans son ensemble et pour la théorie de la segmentation du marché du travail en particulier. D'une part, ainsi que nous l'avons déjà indiqué, une rubrique spéciale lui est consacrée dans les *Papers and Proceedings* de l'American Economic Association publiés par l'*American Economic Review*. D'autre part, elle fit l'objet, à Harvard, d'une conférence remarquée, dont les principales contributions sont contenues dans un ouvrage publié en 1975 par Edwards, Gordon et Reich⁸⁴. Ces derniers adoptent un point de vue historique. Ils considèrent que la segmentation du marché du travail, c'est-à-dire la persistance de divisions objectives très marquées entre les travailleurs américains, indépendantes de considérations productives toutes choses égales par ailleurs, est le résultat d'un processus particulier correspondant à une étape du développement du capitalisme : « *Nous définissons la segmentation du marché du travail comme le processus historique par lequel les forces économique-politiques encouragent la division du marché du travail en des sous marchés, ou segments, séparés* » (Edwards, Gordon & Reich [1973], p. 359). Ces auteurs distinguent quatre processus de segmentation : la segmentation entre secteurs primaire et secondaire⁸⁵; la segmentation à l'intérieur du secteur primaire; la

⁸³ Ben Fine *Labour market theory, a constructive reassessment*, London: Routledge, 1998. Pour cet auteur, la récupération des thèmes radicaux ne serait qu'un épisode de l'impérialisme du courant dominant en économie, lequel s'emparerait progressivement de tous les champs d'investigation couverts par les sciences sociales.

⁸⁴ cf. Richard Edwards, David M. Gordon & Michael Reich (éd.) [1975] *Labor market segmentation*, Lexington Books. ; d'autres contributions à cette conférence sont sorties dans la *Review of Radical Political Economics*, comme celle publiée en 1974 par Wachtel à propos des effets de la segmentation sur la conscience de classe.

⁸⁵ Ces notions renvoient à la théorie duale de Piore. Le secteur primaire est le marché des emplois de bonne qualité. Il fonctionne selon des règles plus ou moins explicites qui stabilisent son fonctionnement, ce qui, d'une part, assure aux salariés une certaine sécurité en matière d'emploi et, d'autre part, leur garantit de bons niveaux de rémunération ainsi que d'intéressantes possibilités de carrières. Le marché secondaire est l'envers du premier.

segmentation raciale et la segmentation sexuelle. Ces deux derniers cas ont fait l'objet de très nombreuses contributions⁸⁶. Selon les radicaux, la segmentation du marché du travail, telle qu'elle apparaît d'aujourd'hui, ne peut être comprise que par un recours à l'histoire longue.

Edwards, Gordon et Reich ont élaboré un projet de recherche commun au début des années 1970. Leurs publications de 1973 et 1975 apparaissent comme des propos d'étape de ce qui deviendra finalement en 1982 l'ouvrage de référence sur la segmentation⁸⁷. Afin de mieux appréhender les phénomènes de segmentation du marché du travail et du processus de production, les premiers étant le reflet des seconds, Edwards, Gordon et Reich (EG&R) considèrent qu'il est nécessaire de comprendre comment les compétences, les coutumes et les règles en vigueur sur le lieu de travail ont été produites historiquement. Il faudrait dès lors examiner les interactions entre les mouvements longs et la façon dont le processus de travail et le marché du travail sont organisés.

5.2.1. Mouvements longs et "structures sociales d'accumulation"

Débutant au cours des années 1920 pour les Etats-Unis, la segmentation proprement dite du marché du travail ne serait que le troisième moment d'une histoire plus longue au cours de laquelle le capitalisme américain serait déjà passé par deux étapes préalables se chevauchant l'une l'autre : la phase de "prolétarisation initiale" et celle dite "d'homogénéisation". Afin d'appréhender les changements structurels majeurs dans l'organisation du travail et la structure des marchés du travail, EG&R font appel à la notion de mouvement long et y associent celle de "structure sociale d'accumulation" (SSA). Un mouvement long comporterait deux phases, chacune durerait environ 25 ans : la phase ascendante, correspondant à une période de croissance, et la phase de stagnation. Chaque

Sur ce marché, où le risque de se retrouver au chômage est grand, les travailleurs les moins qualifiés vendent leur force de travail pour obtenir des emplois peu intéressants, mal rémunérés et n'offrant aucune chance d'évolution.

⁸⁶ Concernant les études consacrées aux discriminations sexuelles, par exemple, les textes de Kessler-Harris, Stevenson et Blau, figurent tous les trois dans l'ouvrage dirigé par Edwards, Gordon et Reich. Les travaux consacrés aux divisions raciales sont encore plus nombreux. On peut mentionner la contribution de Baron figurant dans le même volume, mais il faut surtout citer les travaux de Michael Reich, qui aboutiront en 1981 à la publication d'un ouvrage intitulé *Racial Inequality: a Political-Economic Analysis*, et de David Gordon, notamment son livre de 1972.

⁸⁷ cf. Richard Edwards, David M. Gordon & Michael Reich *Segmented work, divided workers*, Cambridge University Press, 1982.

mouvement long serait conditionné par le succès ou l'échec de la SSA particulière qui lui est associée, laquelle faciliterait l'accumulation capitaliste. La notion de SSA⁸⁸ a tout d'abord été exposée par Gordon, en 1980, et se trouve au cœur de l'ouvrage de Bowles, Gordon & Weisskopf (*op. cit.*), celui-ci marquant probablement l'apogée de l'audience du courant radical auprès d'un large public.

L'idée fondatrice de toutes ces analyses consiste à admettre que l'accumulation du capital au moyen de la production capitaliste ne peut avoir lieu dans le néant ou le chaos mais dépend au contraire des caractéristiques de l'environnement institutionnel externe régissant cette accumulation, lequel est désigné par la notion de SSA. Celle-ci consiste donc en un système de règles spécifiques et stables par lesquelles le processus d'accumulation est organisé. A chaque mouvement long est associée une structure sociale d'accumulation, ce qui permet de définir les étapes successives du développement capitaliste.

Mouvements longs et SSA sont donc interdépendants et se déterminent mutuellement. Une longue période de prospérité est générée par un ensemble d'institutions qui fournissent un contexte favorable et stable aux capitalistes : opportunités d'investissements profitables et environnement "sociétal" stable dans lequel les réaliser. Les fluctuations passent donc par une structure institutionnelle déterminée, laquelle est à son tour objet de changement. Chaque étape d'accumulation consiste en un cycle de vie que les auteurs décomposent en trois phases : exploration, consolidation et déclin.

L'amorce d'un cycle nouveau s'effectue durant la crise économique précédente. La maturité commence avec la construction d'une nouvelle SSA et le déclin correspond à la crise économique et à son approfondissement. Durant la période de stagnation, les capitalistes commencent à expérimenter de nouvelles méthodes de management du travail en vue de trouver des solutions aux difficultés rencontrées avec la crise. C'est l'*exploration*. De nouvelles caractéristiques institutionnelles, comprenant notamment une nouvelle organisation du processus de travail et une nouvelle structure du marché du travail, forment la nouvelle SSA et instaurent les fondements d'une accumulation rapide du capital et de taux de profit relativement élevés. La *consolidation* de la SSA a lieu en relation avec la résistance que les travailleurs opposent aux changements introduits par les capitalistes.

Finalement, la réussite même de la SSA développe ses propres contradictions, ce qui conduit à la stagnation économique, à l'exacerbation des luttes et commence à saper les

⁸⁸ voisine de celles de "régime d'accumulation" (Boyer) ou "d'ordre productif" (Dockès et Rosier) développées par les théoriciens de la régulation en France.

structures existantes, c'est le *déclin*. EG&R insistent sur l'idée que le succès d'une SSA, c'est-à-dire sa consolidation, repose inévitablement sur des innovations institutionnelles importantes. En effet, durant chaque période successive de crise et d'exploration, les expérimentations effectuées par les capitalistes, en matière de management du travail, suscitent la résistance des travailleurs. La consolidation de la nouvelle structure de management du travail ne survient pas avant que ce conflit soit résolu par des innovations institutionnelles qui soit suppriment, soit intègrent cette résistance à la nouvelle structure.

La période de prolétarianisation initiale s'étend, selon les auteurs, des années 1820 jusqu'au milieu des années 1890. Elle correspond à la mise en place du salariat aux États-Unis. Compte tenu des particularités historiques de ce pays, comprenant à la fois des espaces immenses et une population peu nombreuse au début du XIX^{ème}, l'offre de terre agricole inoccupée était très importante. Ceci représentait un obstacle à la création d'un mécanisme assurant un excès important d'offre de travail : le nombre d'individus sans terre, et donc la main d'œuvre potentiellement disponible pour le travail en fabrique était relativement peu nombreuse. Du fait de cette rareté, les employeurs ont été obligés de trouver des sources de main d'œuvre différentes et ont donc eu recours à diverses populations se situant plus ou moins en marge du système économique : ouvriers agricoles sans terre, jeunes femmes et enfants, immigrants etc. Le marché du travail salarié s'est donc formé au fur et à mesure que s'accroissaient ces populations et, à partir du début des années 1850, le processus a été accéléré par l'extension du flot d'immigration.

Toutefois, Edwards, Gordon et Reich remarquent que la consolidation n'a pas vraiment modifié le processus de travail. En effet, bien que la mise au pas du travail reposa sur la mise en concurrence externe des salariés, la diversité des sources d'offre de travail conjuguée au pouvoir, toujours tenace, de beaucoup de salariés artisans sur le contrôle de leur propre processus de travail assuraient que son organisation demeurait relativement non standardisée. Il y avait par conséquent plusieurs systèmes de contrôle internes du travail qui coexistaient. Le marché continuait à être divisé en poches distinctes : une arène unique, généralisée et homogène pour la concurrence, n'existait pas encore.

Au moment de la stagnation des années 1870, cette diversité et ce sous développement des systèmes de contrôle ont gêné les capitalistes. Le contrôle qu'exerçait le travail qualifié sur les méthodes de production empêchait les employeurs de faire face à la chute des profits et a contribué à aggraver la crise. L'homogénéisation du travail correspond à une période, que EG&R situent entre 1870 et 1940, où les employeurs ont répondu à leurs problèmes de

productivité du travail par la mécanisation, le recours massif à des contremaîtres pour superviser les travailleurs et l'utilisation de moins en moins fréquente du travail qualifié. Compte tenu des coûts qu'elle impliquait, l'un des effets les plus notables de l'homogénéisation a consisté en l'accroissement du ratio capital / travail et de la taille des usines. Cette période correspond donc à une transformation profonde des processus de travail : accroissement de la proportion des opérateurs, diminution des différentiels de compétences, élargissement du marché du travail à un niveau national et surtout une offre effective de travail très étendue.

Les premiers moments de l'exploration de ce système ont conduit à des agitations ouvrières très importantes. Des réformes institutionnelles supplémentaires étaient donc indispensables pour la consolidation de l'homogénéisation. Au tournant du siècle, le premier mouvement de concentrations et de fusions a permis aux plus grosses firmes de mettre en place de nouvelles politiques destinées à briser l'opposition unifiée des travailleurs. Ces innovations comprenaient, entre autres : le développement d'un service du personnel centralisé, la coopération avec les syndicats de métiers et leur cooptation par les syndicats patronaux se considérant comme "progressistes". D'autres moyens furent sans doute utilisés, tels que la manipulation des différences ethniques entre les travailleurs industriels, en vue de contrecarrer l'homogénéisation effective de leurs conditions de travail. Ces stratégies institutionnelles consistant à diviser les travailleurs entre eux⁸⁹, notamment sur les plans syndical et racial, furent un succès. Il s'agissait pour le patronat de compenser les difficultés créées par l'homogénéisation. En effet, en réaction aux rigueurs disciplinaires d'un tel système et à une concurrence exacerbée sur le marché du travail, qui sont en fait des produits joints de l'homogénéisation, le *turnover* et la résistance à l'intensification des cadences étaient très importants, y compris de la part des travailleurs non organisés. Ces résistances qui sont nées du succès même de cette SSA, ont conduit beaucoup de grandes entreprises dès les lendemains de la première guerre mondiale à modifier le processus de travail. Leur objectif visait à réduire leur vulnérabilité vis-à-vis des résistances opposées à l'encontre de ce système de contrôle, dont le déclin était patent au moment de la crise des années 1930. Il fallait diviser les travailleurs à la fois dans leurs expériences concrètes de travail mais aussi sur le marché du travail. C'est donc dans les années 1920 qu'ont été jetées les premières bases de la segmentation.

⁸⁹ On retrouve bien sûr ici la thèse de Marglin.

Si le système de la segmentation a été créé pour faire face aux violentes révoltes ouvrières des années 1920 et 1930, il n'a été consolidé qu'après la seconde guerre mondiale par la mise en place de la "paix du travail", au cours des années 1940 et 1950 marquées par des rapports de coopération entre employeurs et employés. Un tel apaisement requérait un ensemble d'arrangements sociaux et gouvernementaux dont notamment une reconnaissance des syndicats par les employeurs, la mise en place de procédures de résolution des conflits, l'application des règles d'ancienneté aux licenciements et aux promotions. En retour, les employeurs gagnaient un pouvoir discrétionnaire sur les changements dans l'organisation du travail, à la condition que des accroissements de salaires soient garantis en retour des gains de productivité. Les syndicats renonçaient donc à leurs revendications en matière d'organisation du processus productif et acceptaient de se cantonner dans un rôle de marchandage sur la répartition des gains de productivité en limitant leurs exigences à des accroissements de rémunérations.

Une fois consolidée, la segmentation comportait deux dimensions importantes : d'une part des divergences croissantes entre emplois primaires et secondaires et, d'autre part, l'effort de la part des grandes entreprises pour ne plus être dépendantes des savoir-faire artisanaux, qu'elles contrôlaient mal, les a conduites à établir un système où les travailleurs disposent uniquement des compétences générales. Afin d'accroître davantage leur contrôle sur toutes les parties du processus de travail, que les ouvriers dominaient jusque là, ces grandes firmes ont exacerbé les divergences croissantes, au sein du secteur primaire, entre emplois indépendants et emplois subordonnés. Enfin, la segmentation a, à son tour, utilisé et "canalisé" les effets passés des discriminations raciale et sexuelle. « *Les employeurs, écrivent EG&R [1973] (p. 362), ont exploité tout à fait consciemment les antagonismes de sexe, d'ethnie et de race dans le but de briser le syndicalisme et les grèves. En de nombreuses circonstances, durant la consolidation du capitalisme monopoliste, les employeurs ont manipulé les mécanismes de l'offre de travail dans le but d'importer des travailleurs noirs de peau comme briseurs de grève, et l'hostilité raciale était excitée afin de détourner les conflits de classe vers des conflits de race* ». Finalement, la segmentation divise les travailleurs et protège les employeurs contre des mouvements unitaires, elle rend légitimes les inégalités en termes d'autorité et de contrôle entre supérieurs et subordonnés.

Cet effort de mise en perspective historique et, en particulier, d'articulation entre les mouvements longs, associés au rythme de l'accumulation capitaliste, et l'organisation du processus et du marché du travail était notamment destiné à s'opposer au point de vue,

partagé entre autres par les néoclassiques, du déterminisme technique strict. Bien loin de répondre simplement et mécaniquement à des critères d'efficacité technique, pour ces auteurs, l'organisation du travail dans les sociétés capitalistes est un processus historique au sein duquel interviennent de nombreux éléments, notamment les rapports de pouvoir et la lutte des classes. Ainsi, par exemple, l'organisation de la production de manière segmentée répondait-elle avant tout à la nécessité, pour les capitalistes, de diviser les travailleurs pour régner sur le procès de production. Après que ces derniers eurent finalement acquis collectivement trop de pouvoir au terme de ce que EG&R ont appelé l'homogénéisation de la main d'œuvre, celle-ci devait être reprise en main c'est à dire mieux contrôlée. Dès lors, l'organisation interne de l'entreprise capitaliste, la hiérarchie des postes et des rémunérations, ainsi que les modalités de l'exercice de l'autorité ne doivent, selon ces auteurs, pas être compris comme de simples mécanismes incitatifs au service de l'efficacité, comme le prétendent les néoclassiques, mais comme des outils historiquement produits faisant partie des moyens par lesquels les employeurs exploitent la force de travail. Ce sont donc des formes institutionnalisées du pouvoir capitaliste et celles-ci n'ont que peu de rapports avec les phénomènes de marché décrits par l'approche dominante.

5.2.2. La contribution exemplaire de Kathrine Stone

Au delà de cette articulation entre le général de l'histoire longue et le particulier à la fois de l'organisation de l'entreprise et du marché du travail, les auteurs radicaux se sont aussi focalisés sur des objets plus restreints. Ainsi, par exemple, Katherine Stone a écrit une monographie portant sur la formation de la segmentation du marché du travail dans le secteur sidérurgique aux Etats-Unis, à la fin du XIX^{ème} siècle⁹⁰. Ce texte exemplaire est l'une des contributions les plus remarquables apportées à l'approche segmentationniste.

L'article de Stone, paru en 1974 à la suite de celui de Marglin dans le même numéro de la *Review of Radical Political Economics*, est très souvent présenté comme l'étude canonique par excellence du processus de segmentation du marché du travail. En raison à la fois de la rigueur de son argumentation et de la qualité du travail sur les abondantes archives de première main sur lesquelles il s'appuie, il est probablement l'une des publications sur le thème de la segmentation les plus achevées, tant sur la forme que sur le fond. Par ailleurs,

⁹⁰ Katherine Stone "The origins of job structures in the steel industry", *Review of Radical Political Economics*, 6 (2), summer 1974, pp. 113-73, repris in Edwards, Gordon & Reich [1975] *op. cit.*, pp. 27-93 et reproduit in Bowles & Edwards [1990] *op. cit.*

faisant suite à “What do bosses do?”, qui traitait essentiellement des premières heures du capitalisme de fabrique, cet article de Stone semblait poursuivre aussi la période historique étudiée. Les radicaux semblaient s’acheminer vers un réexamen de toute l’histoire du rapport salarial à partir de la première révolution industrielle. Par cette cohérence des contributions entre elles, les radicaux ont probablement donné le sentiment qu’ils étaient capables de mettre en place un programme de recherche alternatif véritablement fertile. Ceci a sans doute marqué les esprits, contribuant ainsi à asseoir la crédibilité et l’audience du courant dans le champ académique.

Marglin avait montré comment les petits artisans du *putting-out system*, et leurs familles, s’étaient finalement retrouvés réunis sous le toit d’un même atelier. Stone montrait quant à elle ce qu’il était advenu de ces artisans et comment ils ont fini par être définitivement dépossédés de tout contrôle sur le processus productif au tournant du XX^{ème} siècle. Ces deux articles, dont la longueur dépassait largement l’usage en économie, semblaient proposer une grille d’analyse d’ensemble, à la fois cohérente et crédible, du développement du capitalisme depuis deux siècles : les deux textes semblaient *faire système*.

La contribution de Stone, qui comporte plusieurs références aux travaux de Doeringer et Piore, mais qui ne fait curieusement aucune allusion à l’article de Marglin, a pour objet d’expliquer la naissance d’un marché interne du travail particulier, celui de la sidérurgie américaine. La thèse de Stone peut être résumée comme suit : la division du travail dans la sidérurgie américaine, et notamment la hiérarchisation des emplois, est au fondement de la stratification, ou de la segmentation, du marché du travail dans ce secteur d’activité ; elle est davantage le résultat des luttes sociales que se livrent le Travail et le Capital que l’expression d’une éventuelle supériorité technique. Contrairement aux assertions de la théorie dominante, notamment la théorie du capital humain, la hiérarchie n’aurait pas été instaurée à partir de la qualification, ni même des compétences. En effet, une fois l’ancien système détruit, lequel reposait sur le travail qualifié, tous les emplois devinrent aussi peu qualifiés les uns que les autres dans cette branche.

Stone donne une prééminence à la production sur l’échange. Non seulement elle ne réduit pas la production à de simples échanges de services productifs mais aussi, elle montre comment la segmentation du processus productif conduit à la segmentation du marché du travail. En mettant un accent particulier sur l’incapacité du principe d’efficacité technique à expliquer les changements organisationnels, Stone à la fois s’éloigne du mode de raisonnement initié par Doeringer et Piore et attaque vigoureusement l’approche dominante.

L'auteur résume les principales idées développées dans sa monographie en cinq points : la technique en elle-même n'a pas créé le système de travail d'aujourd'hui, tout au plus définit-elle le domaine des possibles. En second lieu, le développement de la hiérarchie au sein de la force de travail n'était pas une réponse à l'augmentation de la complexité des emplois mais plutôt un moyen de contrer l'accroissement de la simplicité et de l'homogénéité des emplois. Troisièmement, l'organisation du travail, la définition du contenu des emplois et de la rémunération des ouvriers sont des points de conflits et de luttes de classe entre travailleurs et employeurs. Les structures organisationnelles qui émergent ne peuvent être comprises qu'en ces termes. Par conséquent, pour Stone, toute explication fondée sur les forces impersonnelles du marché, ou sur des lois économiques supposées naturelles, ne peut expliquer le développement historique réel. Quatrièmement, la division du travail actuelle, qui sépare notamment travail mental et physique, est une division artificielle et non nécessaire qui sert uniquement à maintenir le pouvoir des employeurs sur les travailleurs. Enfin, cinquièmement, les structures du marché du travail développées au tout début du XX^{ème} siècle sous la bannière de "l'organisation scientifique du travail" (F. Taylor) sont demeurées intactes sous des formes raffinées jusqu'au moment où Stone écrit son article. En effet, aucun mouvement ouvrier n'a pu renverser ce système et le remplacer par un autre où le travail serait mis en œuvre d'une manière considérée par l'auteur comme plus rationnelle⁹¹ que le taylorisme : étant divisés entre eux du fait de la segmentation, les travailleurs ne parviennent pas à organiser un mouvement unifié.

À travers une périodisation qui préfigure celle que retiendront Edwards, Gordon & Reich dans leur ouvrage de 1982, Stone explique que dans "l'ancien système", qui prend fin dans les années 1890, les artisans industriels, qui s'apparentaient à ceux que l'on désigne aujourd'hui par "ouvriers qualifiés", avaient la totale maîtrise du processus de production. Ce sont eux qui décidaient de la transmission des savoirs et qui décidaient de l'embauche d'ouvriers non qualifiés pour les aider. Un fait important doit être noté : leur rémunération variait en fonction de la variation des cours de l'acier, ce n'était donc pas les patrons qui décidaient du niveau de rémunération de leurs employés. En outre, le personnel d'encadrement était quasiment inexistant. Les travailleurs étaient très influents grâce à un puissant syndicat : *The Amalgamated Association*. Patronat et employés entretenaient une

⁹¹ Appliquée ici au taylorisme, il s'agit de l'idée marglinienne selon laquelle la division du travail, que l'on présente habituellement comme la rationalisation par excellence, ne serait en fait pas rationnelle.

relation plutôt coopérative, rendue possible notamment par le fait que le marché était à peu près stable.

Lorsque la demande d'acier s'est accrue massivement, en raison de l'essor du capitalisme industriel, et que la concurrence sur le marché de l'acier s'est intensifiée, il devint nécessaire pour chaque entreprise, d'une part, d'accroître sa production pour faire face à la demande et, d'autre part, de réduire ses coûts pour faire face à la concurrence. En d'autres termes, les employeurs devaient obtenir des gains de productivité de la part des employés. En termes marxistes, ils devaient accroître le taux d'exploitation de la force de travail par la plus value relative. Mais n'ayant aucun contrôle sur le processus de travail, ce système ne permettait pas aux capitalistes d'obtenir les gains de productivité qui leur étaient indispensables.

Des luttes très violentes, initiées par les employeurs, entraînant des grèves et des morts, faisant intervenir des briseurs de grève et des milices au service du patronat, aboutirent finalement à la destruction par la force du pouvoir syndical de *The Amalgamated Association*. L'opposition ouvrière étant affaiblie, il devenait possible pour les capitalistes de mettre en place un nouveau système, c'est-à-dire une nouvelle structure du marché du travail. Celle-ci consistait en une mécanisation de la production, en une déqualification généralisée des tâches et en leur parcellisation. Ceci produisit une homogénéisation des situations et des expériences de travail. La quasi totalité des ouvriers devint "ouvrier spécialisé" et seuls ceux qui étaient auparavant les moins qualifiés, connurent une faible amélioration de leurs conditions de travail et de leur rémunération. Pour les autres, c'est-à-dire l'écrasante majorité, le passage de l'ancien système au nouveau signifiait non seulement une forte réduction de salaire mais aussi un appauvrissement très important du contenu du travail.

Toutefois, en prenant un contrôle total sur le processus de production, les employeurs se sont créés un problème de discipline qui n'existait pas auparavant. La force de travail, désormais homogène, pouvait encore largement agir collectivement contre les intérêts des capitalistes. Le *free riding* ne préexiste donc pas à la hiérarchie, comme le suggèrent Alchian et Demsetz ou la théorie principal agent, mais il est en fait le produit des rapports de subordination. Autrement dit, la fameuse "flânerie ouvrière" qui préoccupait Taylor et les théoriciens du management qui lui ont succédé serait en fait une création historique de l'organisation capitaliste moderne du travail. Pour cette raison on vit se multiplier rapidement le personnel d'encadrement. Le système de paiement à la pièce, qui a l'avantage de diviser entre eux les ouvriers, en individualisant les rémunérations, et qui améliore la productivité,

fut mis en place. Cette méthode de rémunération demeurait malgré tout insuffisante pour satisfaire les besoins des employeurs car il se produisit le phénomène classique d'ajustement à la baisse du prix des pièces au fil de l'accroissement de la productivité. Les prix étant fixés par les patrons, les gains de productivité étaient largement appropriés par le capital car les rémunérations des salariés augmentaient beaucoup moins que proportionnellement. Ces derniers finirent par ralentir volontairement les cadences.

Pour faire face à cette résistance et la briser, les capitalistes devaient aller plus loin encore dans leur stratégie du diviser pour régner. Dans cette optique, les postes furent minutieusement hiérarchisés entre eux (*job ladders*) en vue d'accroître les divisions entre les travailleurs par la concurrence qu'elle introduisait artificiellement entre eux, et en leur donnant des "perspectives de carrière". Ces mesures étaient destinées à accroître la productivité et permirent de développer le principe de la promotion interne. C'est pour limiter la concurrence entre les travailleurs que les syndicats exigèrent en réponse que soit instaurée la règle de promotion à l'ancienneté, conformément à ce qu'avancent Doeringer et Piore. Toutefois, Stone précise que, contrairement à ce qu'ils suggèrent, la hiérarchisation n'avait pas de rapport objectif avec la qualification ou la compétence car tous les postes étaient déqualifiés⁹². Elle servait en fait à créer une différenciation artificielle entre les travailleurs pour limiter leur propension à agir collectivement, à agir en tant que classe. À cela s'ajoute une autre différenciation qui jusque là n'existait pas dans l'industrie. En effet, la séparation entre le travail manuel et le travail de conception, dépossédait définitivement les travailleurs de toute possibilité de mettre en œuvre la production par eux mêmes.

Enfin, l'auteur mentionne le rôle clé joué par les "politiques sociales", menées par le patronat. Ces "politiques" n'étaient rien d'autre qu'une forme de paternalisme. Le patronat fit construire des villes entières comprenant même des centres de loisirs et mit en place divers avantages, tels que les pensions de retraite ou des indemnités d'accident du travail, qui étaient au départ explicitement conditionnés à un comportement docile et conforme à l'intérêt patronal. On retrouve ici l'une des thèses centrales propre au courant radical dans son ensemble : cette division du travail, fondée sur les illusoires principes tayloriens du *one best way*, n'était pas le résultat inévitable de l'introduction d'une quelconque nouvelle technique. Elles se présente plutôt comme celui de la mise en conformité de l'organisation du processus

⁹² Ces remarques sont à rapprocher de la description que nous livre Braverman de la division du travail extrêmement hiérarchisée dans les abattoirs pour la découpe de la viande, dans le troisième chapitre de son ouvrage.

de production par les employeurs capitalistes à leurs propres besoins de classe, en terme de maintien de la discipline et de contrôle de la force de travail. À propos de la dissociation entre travail d'exécution et de conception, Stone remarque qu'elle a conduit à une disparition de toute connaissance générale du processus de production à tel point qu'au bout d'un certain temps, le patronat s'est inquiété de la perte des compétences et de la rareté des ouvriers qualifiés, qu'ils avaient eux-mêmes fait disparaître. L'auteur écrit (p. 143) : « *La raison de ce paradoxe est que lorsque les employeurs ont détruit les syndicats et les vieilles relations sociales, ils ont détruit en même temps le mécanisme par lequel les hommes recevaient leur formation* ». Ceci conduisit les employeurs à développer un système de formation de nouveaux "ouvriers qualifiés", qui étaient toutefois beaucoup moins qualifiés que leurs prédécesseurs car la particularité de la formation de ces nouveaux ouvriers qualifiés résidait dans le fait que celle-ci demeurait totalement spécifique à l'entreprise dans laquelle ils étaient employés. Stone, reprenant l'analyse de Doeringer et Piore à ce sujet écrit (p. 145) : « *Ces ouvriers avaient des qualifications qui n'étaient valables que pour un emploi. Ils n'avaient pas l'indépendance des ouvriers qualifiés du XIX^{ème} siècle, dont les compétences étaient transférables vers d'autres emplois et d'autres usines. Ils n'avaient pas non plus la connaissance généralisée du processus de production que les ouvriers qualifiés possédaient auparavant. La connaissance qu'ils avaient était celle qui pouvait servir leur employeur, mais pas celle qui pouvait les servir eux-mêmes* ». Par ce processus, les ouvriers qualifiés sont devenus une classe dépendante.

6. Conclusion

Trente cinq ans après la création de l'URPE, le projet d'une théorie économique radicale est un échec. L'hégémonie du *mainstream* semble incontestable. L'engouement pour l'approche segmentationniste s'est peu à peu dilué dans la nouvelle micro-économie d'une part et dans différents courants hétérodoxes affaiblis d'autre part, tels que l'institutionnalisme, le marxisme et le post-keynésianisme. Les raisons de cet essoufflement sont multiples mais l'hétérogénéité de la nouvelle gauche, relevée très tôt par Lindbeck, a sans doute beaucoup pesé dans son éclatement. Rétrospectivement, l'effacement de l'économie politique radicale à partir du milieu des années 1980 apparaît peut être moins surprenant que sa persistance durant plus de quinze ans. Combinaison improbable et contradictoire, la nouvelle gauche aura formulé quelques thèmes de réflexion qui demeurent aujourd'hui en friche : production sociale des techniques, prééminence du pouvoir sur l'efficacité dans la sélection des

institutions, démocratie dans l'entreprise etc. Surtout, elle laisse derrière elle quelques textes, comme l'article de Stephen Marglin figurant ci-après, qui méritent d'être relus.

Bibliographie sélective des travaux de Stephen Marglin :

“What do bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production” *Review of Radical Political Economics*, 6:2, summer 1974, pp.60-112 (traduit partiellement en français in André Gorz, (dir.) *Critique de la division du travail*, Seuil 1973).

“Catching Flies with Honey: An Inquiry into Management Initiatives to Humanize Work” *Economic Analysis and Workers' Management*, 1979 (traduit en français in X. Greffe and J. L. Reiffers (eds.), *L'Occident en Desarroi*, Dunod, Paris, 1978).

“Knowledge and power”, in Frank H. Stephen *Firms, Organization and Labour*, St Martin's Press : New York, 1984, pp. 146-164.

Growth, distribution, and prices, Harvard University Press, 1984.

“Growth, Distribution, and Inflation: A Centennial Synthesis” *Cambridge Journal of Economics*, July 1984.

“Investment and Accumulation” in J. Eatwell, M. Milgate, and P. Newman, *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Macmillan, 1987.

“Losing Touch: The Cultural Conditions of Worker Accommodation and Resistance” in F. Apffel Marglin and S. Marglin (eds.) *Dominating Knowledge: Development, Culture, and Resistance*, Clarendon Press, Oxford, 1990.

“Lessons of the Golden Age” in S. Marglin and J. Schor (eds.) *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*, Clarendon Press, Oxford, 1990.

“Profit Squeeze and Keynesian Theory” (with Amit Bhaduri) in S. Marglin and J. Schor (eds.) *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*, Clarendon Press, Oxford, 1990.

“Understanding capitalism: control versus efficiency”, in Bo Gustafsson (ed.) *Power and economic institutions*, Edward Elgar, 1991, pp. 225-252.

“Keynes Without Nominal Rigidities”, October, 2000

“Economics as an Ideology of Knowledge”, February, 2000

“Individualisme et Rareté” in P. Dockès *Ordre et Désordres dans l'Économie-Monde*, Presses Universitaires de France, Paris, 2002.

Bibliographie sélective du courant radical

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

BLUESTONE, Barry [1972] “Economic crises and the law of uneven development”, *Politics & Society*, 3 (1), pp. 65-82.

BOWLES, Samuel [1971] “Unequal education and the reproduction of the social division of labor”, *Review of Radical Political Economics*, III (4) , pp. 1-30.

BOWLES, Samuel [1973] “Understanding unequal economic opportunity”, *American Economic Review*, 63 (2), pp. 346-356.

BOWLES, Samuel [1974a] “Economists as servants of power”, *American Economic Review*, 64 (2), pp. 129-132.

BOWLES, Samuel [1974b] "The integration of higher education into the wage system", *Review of Radical Political Economics*, VI(1), pp. 100-133.

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 & Richard EDWARDS (ed.) [1990] *Radical Political Economy (Schools of thought in economics: 8)*, Volumes I & II, Edward Elgar.

BOWLES, Samuel & Herbert GINTIS [1975a] "The problem with human capital theory - a marxian critique", *American Economic Review*, 65 (2), pp. 74-82.

BOWLES, Samuel & Herbert GINTIS [1975b] "Class power and alienated labor", *Monthly Review*, march, vol. 26, pp. 9-25.

BOWLES, Samuel & Herbert GINTIS [1986] *Democracy and capitalism: property, community, and the contradictions of modern social thought*, New York: Basic Books (*La démocratie post-libérale*, 1988, La Découverte).

BOWLES, Samuel, David M. GORDON & Thomas WEISSKOPF [1983] *Beyond the waste land. A democratic alternative to economic decline*, Anchor Press / Doubleday, Garden City, New York (publié en français, en 1986, sous le titre *L'économie du gaspillage*, La découverte, postface de R. Boyer).

BRIGHTON LABOR PROCESS GROUP [1977] "The capitalist labor process", *Capital & Class*, 1, spring, pp. 3-26.

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

BURAWOY, Michael [1978] "Toward a marxist theory of the labor process: Braverman and beyond", *Politics & Society*, 8 (2-3).

CHAMPLIN, John R. [1970] "On the study of power", *Politics & Society*, I (1), november, pp. 91-111.

DIAMOND, Steve [1979] "Forms of capitalist control over the labor process II", *Monthly Review*, 31 (7), december, pp. 47-53.

EDWARDS, Richard [1976] "Individual traits and organizational incentives: what makes a "good" worker?", *Journal of Human Resources*, 11 (1), pp. 51-68 (reproduit dans Bowles & Edwards [1990]).

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.

EDWARDS, Richard, Michael REICH & Thomas WEISSKOPF [1972] *The Capitalist System*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.

ELBAUM, Bernard [1983] "The internalization of Labor Markets: causes and consequences", *American Economic Review*, 73 (2), pp. 260-265.

ELBAUM, Bernard, William LAZONICK, Frank WILKINSON & Jonathan ZEITLIN [1979] "The labour process, market structure and marxist theory", *Cambridge Journal of Economics*, 3, pp. 227-230.

ELGER, Tony [1979] "Valorisation and 'deskilling': a critique of Braverman", *Capital & Class*, spring, vol. 7, pp. 58-99.

FLAHERTY, Diane [1987] "Radical political economy", in J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (ed) *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, 1987, The MacMillan Press Limited.

FLECK, Susan [1999] "Union for Radical Political Economics: History and Nature of URPE", <http://www.urpe.org/History.htm>.

FRANKLIN, Raymond S. & William K. TABB [1974] "The challenge of radical political economics", *Journal of Economic Issues*, 8 (1), pp. 127- 150.

GELLER, Jules [1979] "Forms of capitalist control over the labor process I", *Monthly Review*, 31 (7), december, pp. 39-46.

GINTIS, Herbert [1970] "The new working class and revolutionary youth", *Socialist Revolution*, I (3), pp. 13-43.

GINTIS, Herbert [1971] "Education, technology, and the characteristics of worker productivity", *American Economic Review*, may, vol 61, n°2, pp.266-279.

GINTIS, Herbert [1972a] "Consumer behavior and the concept of sovereignty: explanations of social decay", *American Economic Review*, may, 62, pp. 267-278.

GINTIS, Herbert [1972b] "Alienation and power", *Review of Radical Political Economics*, IV (5), pp. 1-34.

GINTIS, Herbert [1976] "The nature of labor exchange and the theory of capitalist production", *Review of Radical Political Economics*, 8 (2), pp. 36-54.

GORDON, David M. (ed.) [1971] *Problems in political economy: an urban perspective*, D.C. Heath Company, Lexington: Mass.

GORDON, David M. [1972] *Theories of poverty and underemployment*, Lexington Books.

GORDON, David M. [1976] "Capitalist efficiency and socialist efficiency", *Monthly Review*, july-august, 28 (3), pp. 19-39.

GORDON, David M. [1980] "Stages of accumulation and long economic cycles", in Terence Hopkins & Immanuel Wallerstein (ed.) *Processes of the World System*, Sage Publication.

GORZ, André (dir.) [1973] *Critique de la division du travail*, Seuil (traduit en anglais en 1976 sous le titre *Division of Labor: Approaches to the Economics of Work Organization*, London).

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

GUSTAFSSON, Bo (ed.) [1991] *Power and economic institutions*, Edward Elgar.

HODGSON, Geoff [1982] "Marx without the theory of value", *Review of Radical Political Economics*, 14 (2), pp. 59-65.

LAZONICK, William [1978] "The subjection of labor to capital : the rise of the capitalist system", *Review of Radical Political Economics*, 10 (1), pp. 1-31.

LAZONICK, William [1979] "Industrial relations and technical change: the case of the self-acting mule", *Cambridge Journal of Economics*, 3, pp. 231-262.

LAZONICK, William [1981a] "Competition, specialization, and industrial decline", *Journal of Economic History*, march, XLI (1), pp. 31-38.

LAZONICK, William [1981b] "Production relations, labor productivity, and choice of technique: british and U.S. cotton spinning", *Journal of Economic History*, september, XLI (3), pp. 491-516.

LAZONICK, William [1983] "Industrial organization and technological change: the decline of the british cotton industry", *Business History Review*, summer, LVII, pp; 195-236.

LAZONICK, William [1991] *Business organization and the myth of the market economy*, Cambridge University Press.

LUKES, Steven [1974] *Power, a radical view*, MacMillan Press.

MITCHELL, William & Martin WATTS [1985] "Efficiency under capitalist production: a critique and reformulation", *Review of Radical Political Economics*, 17 (1/2), pp. 212-220.

O'HARA, Phillip Anthony [1995] "The Association for Evolutionary Economics and the Union for Radical Political Economics: General Issues of Continuity and Integration", *Journal of Economic Issues*, XXIX (1), 137-159.

PAGANO, Ugo [1984] "Welfare, productivity and self-management", *Economic Notes*, 3, pp. 5-18.

REICH, Michael [1981] *Racial inequality: a political-economic analysis*, Princeton University Press.

REICH, Michael & James DEVINE [1981] "The microeconomics of conflict and hierarchy in capitalist production", *The Review of Radical Political Economics*, winter, 12 : 4, pp.27-45.

REICH, Michael & James DEVINE [1983] "The microeconomics of conflict and hierarchy in capitalist production: a reply to Watts", *The Review of Radical Political Economics*, winter, 15 : 2, pp.133-135.

ROEMER, John E. [1978] “Differentially exploited labour: a marxian theory of discrimination”, *Review of Radical Political Economics*, 10 (2), pp. 43-53.

ROEMER, John E. [1979] “Divide and conquer: microfoundations of a marxian theory of wage discrimination”, *Bell Journal of Economics*, 10 (3), autumn, pp. 695-705.

ROSENBERG, Sam [1977] “The marxian reserve army of labor and the dual labor market”, *Politics & Society*, 7 (2), pp. 221-228.

SAWYER, Malcolm C. [1989] *The challenge of radical political economy*, Harvester Wheatsheaf.

SHERMAN, Howard J. [1972] *Radical Political Economy*, Basic Books.

SPENCER, David A. [2000] “The demise of radical political economics? An essay on the evolution of a theory of capitalist production”, *Cambridge Journal of Economics*, 24, pp. 543-564.

STONE, Katherine [1974] “The origins of job structures in the steel industry”, *Review of Radical Political Economics*, 6 (2), summer, pp. 113-73, repris in Edwards, Gordon & Reich [1975], pp. 27-93 et reproduit in Bowles & Edwards [1990].

VIETORISZ, Thomas & Bennett HARRISON [1973] “Labor market segmentation: positive feedback and divergent development”, *American Economic Review, Papers & Proc.*, 63 (2) , pp. 366-376.

WACHTEL, Howard M. [1974] “Class consciousness and stratification in the labor process”, *Review of Radical Political Economics*, VI (1), pp. 1-31.

WATTS, Martin [1982] “The microeconomics of conflict and hierarchy in capitalist production: a critical note” *Review of Radical Political Economics*, 14 (3), pp. 57-60.

WATTS, Martin [1983] “Microeconomic theory: should radicals steal the neoclassical clothes?” *Review of Radical Political Economics*, 14 (3), pp. 100-103.

(THE) WORK RELATIONS GROUP [1978] “Uncovering the hidden history of the american workplace”, *Review of Radical Political Economics*, 10 (4), pp. 1-23.