

**Pouvoir et économie politique : l'apport de
François Perroux à l'analyse positive de la
firme**

Virgile CHASSAGNON

n° 2013-06

POUVOIR ET ÉCONOMIE POLITIQUE : L'APPORT DE FRANÇOIS PERROUX À L'ANALYSE POSITIVE DE LA FIRME

Virgile Chassagnon

MCF-HDR en économie et directeur scientifique de l'ESDES-UCLY

vchassagnon@univ-catholyon.fr

Novembre 2013

Version finale publiée dans la *Revue Economique* (2014)

Résumé. Cet article est une contribution à l'économie de la firme qui vise à montrer la richesse et la portée théoriques des réflexions et des conceptualisations proposées par François Perroux dans l'analyse positive de la nature des firmes capitalistes. À contre-courant de l'économie dominante, le social et le politique constituent dans la pensée perrouxienne les deux ingrédients qui permettent d'analyser substantiellement les relations de pouvoir guidant les dynamiques et le régime de gouvernement des firmes. La relation Janus entre l'agonisme et la coopération apparaît alors comme l'épicentre de ces processus de pouvoir intra-firme.

Mots-clés : pouvoir, François Perroux, économie politique, théorie de la firme

1. Introduction

Autant décriée qu'encensée, on ne peut pas dire que l'œuvre de François Perroux ait suscité un véritable consensus dans le monde académique des économistes. Et les raisons de cette ambiguïté apparaissent tout aussi évidentes qu'incompréhensibles. Ne soyons pas étonnés par cet argument qui semble au demeurant antithétique : c'est peut être le cœur même de l'œuvre de Perroux. Certains y verront là la marque d'un grand théoricien qui a su marquer une véritable rupture avec le *mainstream*, tandis que d'autres s'accorderont pour ne voir derrière cette complexité que la preuve d'une théorie, voire même d'une pensée, incomplète et – fatalement ? – inachevée. Mais là n'est pas l'important selon nous, car, pour apprécier à sa juste valeur la portée et l'entièreté des réflexions théoriques perrouxiennes, il faut avant toute chose dépassionner le débat intellectuel pour ne garder que les idées et les échos qu'elles trouvent aujourd'hui dans le nouveau capitalisme.

Nous ne nous intéresserons nullement dans cet article au parcours politique intellectuel de Perroux¹, lequel reste par ailleurs difficilement saisissable. De même, nous ne chercherons pas

¹ François Perroux est né en 1903 et décédé en 1987. Grandement influencé par la pensée de Schumpeter, il inscrit ses travaux dans une démarche d'économie politique qui se veut être une réponse à la théorie

à situer la position de ce grand penseur dans cette dichotomie pas toujours judicieuse entre l'hétérodoxie et l'orthodoxie, parce que le désir éventuel de Perroux d'être reconnu par le courant dominant relève de considérations qui concernent peu la science économique, mais aussi car se rapprocher des mathématiques² pour comprendre l'économie n'est pas une hérésie ; c'est l'insistance en matière de formalisation qui peut en être une. Ajoutons tout de même qu'il est bien difficile de ne pas voir dans les travaux du Lyonnais Perroux la volonté de proposer une théorie alternative. Car il met l'homme – et non l'individu et pis encore *l'homo economicus* – au cœur de la réflexion économique. Par là, Perroux distille des éléments de rupture avec l'économie dominante qui ne sauraient être esquivés par le monde académique et qui ne sauraient être évacués de l'analyse de la firme capitaliste, l'objet d'étude de ce texte.

La théorie de la firme³ constitue depuis les années 1970 un champ de recherche à part entière de la science économique, très influent aux États-Unis notamment. Et il demeure important de garder à l'esprit que les théories dominantes de la firme, dites théories contractualistes, n'offrent qu'une représentation creuse de celle-ci. Le versant le plus « orthodoxe » réduit la firme à un nœud de contrats explicites, i.e. à une fiction contractuelle juridique qui ne sert en somme qu'à passer des contrats, tandis que l'autre versant contractualiste (plus proche du monde réel selon nous, et au sein duquel l'on retrouve ce que Favereau [1989] a appelé « la théorie standard étendue ») considère au contraire que les contrats sont incomplets et que par conséquent la firme constitue, à travers des dispositifs institutionnels tels que les droits de propriété et autres mécanismes hiérarchiques, une institution qui aura pour objectif de compléter ces contrats en présence de contingences. Force est de constater néanmoins que le pouvoir a été habituellement appréhendé par les théoriciens de la firme comme un concept économiquement et socialement polymorphe et finalement amorphe (Williamson [1996]). Les fondements de cette approche critique du pouvoir en théorie de la firme reposent, au premier chef, sur son caractère intrinsèquement tautologique. Autrement dit, c'est parce que le pouvoir explique tout qu'il n'explique rien, et qu'il est donc dénué de rigueur conceptuelle. Si l'on retrouve très souvent cette rhétorique chez les tenants des approches dominantes de la firme fondées sur les contrats, l'absence de considérations pour le concept de pouvoir s'applique aussi, comme nous le verrons, aux autres théories influentes de la firme (basées principalement sur des fondements cognitivistes). La position de

néoclassique qu'il critique avec force et opiniâtreté dans chacun de ses écrits. Pourtant, on lui reproche souvent de la critiquer mais de vouloir en connaître le succès d'estime si bien que pour certains commentateurs l'on ne saurait voir chez Perroux la marque d'une théorie alternative (voir Béaud [2003]). D'autres commentateurs rappellent que Perroux a pu développer des idées à connotation « nationaliste » mais aussi qu'il a connu un parcours politique délicat. Car s'il s'est engagé en faveur de la résistance au début de l'année 1943 et a fait montre d'un attachement intellectuel à la doctrine sociale de l'Église en contribuant à la revue *Esprit*, il s'est aussi fait remarquer pour son rôle de conseiller du gouvernement de Vichy en 1942. Tout cela peut faire de Perroux « un ambigu » (voir Chavagneux [2003]) et peut contribuer à expliquer pourquoi la postérité de ce grand auteur ne marque guère les esprits des économistes.

² Perroux créa en 1944 l'Institut de Science Économique Appliquée (ISEA) qui deviendra en 1973 l'Institut de Sciences Mathématiques et Économiques Appliquées (ISMEA). Il écrivit notamment en 1975 un livre intitulé « *Unités actives et mathématiques nouvelles : révision de la théorie de l'équilibre économique général* ».

³ Par « théorie de la firme », nous faisons référence ici aux théories économiques modernes de la firme (postérieures aux travaux séminaux de Knight [1921] et de Coase [1937]), qui sont principalement d'influence anglo-saxonne. La théorie de la firme intègre tout spécialement dans cet article les théories des contrats explicites, les théories des contrats incomplets et les théories cognitivistes (évolutionnistes et autrichiennes notamment). Bien entendu d'autres approches ô combien importantes ont apporté des contributions stimulantes à ce débat académique, tout particulièrement en France où l'on retrouve par exemple l'économie des conventions, la théorie de la régulation, ou bien encore, plus récemment, la théorie de la firme comme entité (voir les travaux des auteurs).

Perroux est sur ce point radicalement différente ; il œuvre pour une véritable prise en compte du pouvoir et du politique dans l'analyse des règles de fonctionnement de la firme capitaliste.

En faisant de l'homme⁴ l'épicentre de l'économie (voir Perroux [1961]), Perroux intègre le social et le politique dans la compréhension des phénomènes microéconomiques et macroéconomiques. C'est de ce constat que nous souhaitons partir pour étayer la thèse selon laquelle la pensée perrouxienne contribue grandement à enrichir notre conception de la firme⁵ du capitalisme⁶. En réintroduisant le pouvoir dans la compréhension des relations économiques, Perroux souligne finalement la nature sociale des firmes qui peuplent nos économies de marché mondialisées. Et c'est loin d'être anodin pour le chercheur en sciences économiques, au sens où il met ainsi le doigt sur tout ce qui existe mais qui n'est pas vu, tout ce que la logique marchande du profit ne laisse pas entrevoir alors même que cela constitue l'écrin des relations économiques⁷. Dans cet article, nous nous proposons ainsi d'enrichir l'analyse positive de la firme capitaliste à partir de ces deux notions clés de l'échiquier intellectuel de l'économie perrouxienne que constituent les termes « pouvoir » et « social ». Pour ce faire, nous accorderons une attention toute particulière à son livre de 1973 « *Pouvoir et économie* » que nous interpréterons et utiliserons dans une perspective particulière ; pourquoi et comment l'œuvre de Perroux nous permet-elle d'apporter de nouveaux éclairages sur la théorie de la firme ?

Le pouvoir est au cœur du fonctionnement des firmes. Ne pas le reconnaître revient clairement à faire le choix d'un réductionnisme qui ne traduit pas la réalité sociale des entreprises marchandes. Et, très souvent, les difficultés qu'éprouvent les économistes à fournir des éléments de réponse convaincants à des régularités fortes des firmes comme la coopération, l'identité sociale, l'engagement ou bien encore la résistance sont le fruit du bannissement des relations de pouvoir. Perroux [1973] résume très bien cette idée : « le pouvoir paraît, à première vue, exclu de la pensée économique ; il arrive qu'on se demande s'il ne pourrait pas être remplacé sans dommage par d'autres concepts. En tout cas, il est absent de la plupart des schémas et modèles que nous employons couramment, bien que – si l'on peut dire – ce "banni" ne se laisse pas facilement oublier et se rappelle avec insistance à ceux qui lancent leurs ostracismes contre lui » (p. 5). Et c'est selon nous au cœur même de l'entité « firme » que ce banni se laisse le plus facilement attrapé. Partant, le pouvoir doit amener le chercheur à systématiquement faire de la réalité socioéconomique un pré-requis de sa réflexion scientifique sur la firme ; le pouvoir conduit ainsi à la reconnaissance de l'encastrement de l'économie dans le social mais aussi de l'interaction permanente entre l'agence – l'individu acteur – et les institutions – les structures sociales – dans la firme. Perroux [1973] écrit ainsi que « l'agent, avec ses caractéristiques individuelles, reçoit des pouvoirs qui découlent d'externalités sociales [...], l'activité de l'agent est fonction de son appartenance à des groupes sociaux, emboîtés les uns dans les autres » (p. 51). Cette pensée nous donne à voir la firme comme une institution reproductible de pouvoirs qui constituent des mécanismes cognitifs entre elle et ses acteurs humains. Ainsi, chaque acteur de la firme détient une parcelle de pouvoir mais celui-ci reste par définition dissymétrique en son sein.

⁴ Comme le rappelle Maréchal [2003], « l'homme dont il est question est une personne, c'est-à-dire ni l'atome humain asocial du libéralisme, ni d'ailleurs l'individu broyé par le collectif d'un certain marxisme » (p. 53).

⁵ Notons que si Perroux utilise parfois le terme « entreprise » dans ses différents travaux, il semble lui préférer dans ses derniers écrits celui de « firme ». Nous utiliserons dans cet article le terme « firme ».

⁶ Nous renvoyons aussi le lecteur aux travaux de Perroux sur le profit ou sur le don, deux dimensions importantes de sa théorie qui ne seront pas explicitement abordées ici.

⁷ Intégrer le pouvoir en théorie de la firme nous permet ainsi d'aborder cet objet de recherche sous un nouveau jour et de sortir des sentiers battus de l'économie dominante balisés par le tout contractuel.

Quel est alors l'apport de l'approche perrouxienne fondée sur le pouvoir à l'analyse positive de la firme ? Pour répondre à cette question de recherche, cet article développe une argumentation conceptuelle et théorique singulière qui se compose de quatre sections distinctes mais complémentaires qui précèdent une conclusion générale d'ordre interrogatif. La *section 1* propose d'analyser comment la question du pouvoir est aujourd'hui intégrée dans les théories modernes de la firme. La *section 2* a pour principal objectif de montrer que le pouvoir est l'élément central de l'économie politique de la firme d'une part, et de disséquer le concept de pouvoir proposé par Perroux afin de l'ôter de sa dimension idéologique et de souligner, au contraire, son intérêt pour la compréhension de cette institution centrale qu'est la firme d'autre part. Dans la *section 3*, il est défendu l'idée que l'analyse des firmes à partir des relations de pouvoir met en exergue leur nature politique mais aussi leur nature socioéconomique. La *section 4* ambitionne d'expliquer plus précisément que la notion de pouvoir proposée par Perroux fait de la firme une entité économique et sociale qui place l'homme – l'individu libre et réflexivement acteur en dépit des effets structureaux – au cœur du processus coopératif de production et de création de valeur d'une part, et que l'axiomatisation de l'échange composite est fondamentale dans l'analyse de la nature du régime de gouvernement des firmes d'autre part, notamment parce qu'elle met en jeu deux dimensions importantes de l'échange social intra-firme : l'agonisme et la coopération.

1. Quelle est la place du pouvoir dans la théorie moderne de la firme ?

Les relations de pouvoir sont au cœur de toutes les activités socioéconomiques. Elles coordonnent et régulent les relations interindividuelles et donnent sens à l'action collective. Mais, paradoxalement, la théorie de la firme s'est développée sans réelle référence au pouvoir, lequel fait partie avec d'autres – comme l'intégrité, la solidarité, la loyauté, voire la morale – de ces concepts jugés « radicaux », tant parce qu'il est connoté marxiste – tout en sachant que le pouvoir n'occupe pas une place centrale dans l'œuvre de Marx – que parce qu'il n'est pas opérationnel – parce qu'il ne se déduit pas de lois mathématiques. Pourquoi le pouvoir aurait-il une place dans des modèles qui prônent et démontrent que la régulation par le marché est parfaite et socialement optimale ? Aucune raison ne le justifie. Mais, comme la régulation marchande n'est pas toujours socialement optimale, des firmes existent et d'autres formes de coordination sociale régulent les transactions économiques.

Les théories dominantes de la firme ont la particularité commune de mettre le contrat au centre de la coordination des relations économiques. D'une manière générale, la rédaction *ex ante* du contrat doit entraîner l'élimination *ex post* de tout pouvoir limitatif – c'est-à-dire de toute contestation contractuelle. Ces théories retiennent le contrat comme l'unité pertinente d'analyse, mais l'ubiquité du contrat n'est souvent que la résultante de l'omniprésence du pouvoir. Plus exactement, si le pouvoir est rejeté ou circonscrit à un périmètre analytique très étroit dans la théorisation de la firme, c'est parce que alter peut contracter avec ego sous le voile d'un fort degré d'« enforceabilité institutionnelle » (Williamson [1983]). Le droit permet de rendre exécutoire toute obligation et clause contractuelle faisant l'objet d'un consentement *ex ante*. Derrière le contrat se cachent des stratégies de pouvoir. La signature d'un contrat est donc déjà en tant que tel un rapport de pouvoir guidé par une volonté commune : celle de limiter autant que la loi le permet les pouvoirs de l'autre partie *ex post* durant l'exécution du contrat. Mais ce raisonnement implique au préalable de postuler l'incomplétude des contrats. Le droit ne permet en aucun cas d'implémenter des contrats complets susceptibles d'annihiler les relations de pouvoir *ex post*. C'est pourquoi nous pensons qu'il est nécessaire de faire une distinction à l'intérieur même du paradigme contractualiste entre ce que nous nommons les

« théories des contrats incomplets » et la théorie du nœud de contrats explicites. Cette distinction est fondamentale, car, qu'il s'agisse de la théorie moderne des droits de propriété (voir Hart et Moore [1990] ; Hart [1995]), de ses prolongements récents (voir Hart et Moore [2007], [2008]), ou du paradigme transactionnaliste (voir Coase [1937] ; Williamson [1975], [1985]), les théories des contrats incomplets laissent une place vacante au concept du pouvoir, à la différence des théoriciens du nœud de contrats explicites (voir Alchian et Demsetz, 1972 ; Jensen et Meckling, 1976).

Alchian et Demsetz [1972] considèrent que la firme ne génère pas plus de pouvoir et d'autorité que les relations marchandes les plus basiques. Le contrat évince le pouvoir, bien que cette relation ne soit pas univoque. Parce qu'ils préfèrent l'ubiquité du contrat, ces théoriciens contractualistes ne peuvent envisager le pouvoir comme un concept de la science économique, et encore moins de la théorie de la firme. Pour prendre un autre exemple, dans leur article de 1976 supposé proposer les fondements pour une théorie générale de la firme, Jensen et Meckling n'évoquent jamais l'existence de relations de pouvoir. Au contraire, ils remettent même en cause l'existence d'un pouvoir managérial discrétionnaire des dirigeants sur les actionnaires : « si l'on prend sérieusement en compte la littérature qui considère que le pouvoir discrétionnaire est détenu par les managers des grandes firmes, c'est difficile de comprendre le fait historique du développement impressionnant du capital en actions (*equity*) de ces firmes » (Jensen et Meckling [1976], p. 330). Puisque tout est contrat, tout est relation d'échange impersonnelle. Or, sans relation sociale, il n'y a ni véritables relations interpersonnelles – juste des relations entre un individu et une firme – ni relations de pouvoir. Ainsi le pouvoir tel que nous l'apprécierons plus avant par la suite – c'est-à-dire comme la capacité latente (qui sera ou non exercée) d'une entité A à contraindre et à dessiner les choix d'une entité B de telle sorte que le comportement et les actions de B soient orientés dans un sens favorable à A, et ce par des mécanismes intrinsèques à la relation socioéconomique qui peuvent être formels ou informels – n'existe pas dans les théories contractuelles les plus orthodoxes. Qu'en est-il des autres approches ?

Les autres théories constituant le paradigme contractualiste de la firme ne sont pas aussi catégoriques quant au rejet du pouvoir de la science économique, sans pour autant proposer de véritables analyses de la firme fondées sur le pouvoir. C'est clairement le cas de la théorie du système d'incitation qui, dans les articles les plus récents (Holmström [1999] ; Holmström et Roberts [1998]), montre que les modifications de l'environnement industriel des firmes – notamment la révolution technologique et le développement de l'économie de la connaissance – impliquent de proposer de nouveaux modèles de pouvoir reposant sur des incitations particulières. Si l'on retrouve cette recommandation normative formulée en ces termes dans différents articles, elle n'a jamais fait l'objet de développement par la suite. Dans son livre de 2004, Roberts met au jour les caractéristiques des nouveaux designs organisationnels des firmes (relations de partenariats, confiance, réputation, contrats relationnels, réseaux, etc.) et, ce faisant, semble avoir réuni tous les éléments théoriques et empiriques lui permettant de développer ce nouveau modèle de relations de pouvoir. Mais il n'évoque que très rarement le concept de pouvoir ; il ne le fait véritablement qu'à la page 105 pour rappeler que « la propriété transmet le pouvoir » rejoignant ainsi les conclusions des théoriciens des droits de propriété.

Le contrat ne recèle donc pas que des vertus coordinatrices ; il est également contingenté et donc empreint d'une réelle incomplétude. Tout n'est pas prévisible, et le travail de l'économiste consiste alors à s'accommoder de l'imprévisible. C'est l'objet des théories des contrats incomplets qui se rejoignent sur le point crucial de la régulation de l'incomplétude contractuelle. En présence de telles contingences, c'est l'autorité qui prend le relais du contrat et qui joue le rôle d'institution. L'autorité est l'essence de la firme. En d'autres termes, dans

un monde de contrats incomplets sujets à renégociation, la firme est une structure d'autorité hiérarchique qui donne toute sa légitimité à cette institution du capitalisme (Williamson [1985]). Pour Williamson – comme pour Arrow [1974] –, la hiérarchie est source d'efficacité pour tous ses participants ; elle a une valeur, car elle permet la coordination des activités et d'économiser sur les coûts de transaction et les coûts d'information : « Parmi les caractéristiques les plus répandues des organisations se trouve l'allocation autoritaire (authoritative allocation). Universellement, dans les organisations de toutes tailles, les décisions sont prises par certains individus et accomplies par d'autres » (Arrow [1974], p. 63). Dans le paradigme transactionnaliste, c'est le droit qui, à travers le contrat d'emploi, confère en premier lieu l'autorité en instituant la subordination de l'employé à l'employeur (Coase, [1937]). Cette subordination est avant tout volontaire, c'est-à-dire acceptée et légitimée par le subordonné. Et Williamson ([1985], [1996]) souligne le manque de pertinence et d'opérationnalité du concept de pouvoir et ne lui assigne un rôle qu'à partir du moment où l'efficacité est sacrifiée au profit des intérêts personnels, c'est-à-dire lorsque le marché est défaillant. Alors que l'autorité sert l'efficacité, le pouvoir est, selon cette théorie, la manifestation de l'inefficacité (pour une analyse complète de la négation du pouvoir chez Williamson, voir les travaux de l'auteur⁸).

Les théories des contrats incomplets proposent donc une analyse de la firme qui accorde nécessairement une place aux mécanismes autoritaires. Néanmoins l'autorité diffère du pouvoir ; elle en est en quelque sorte son institutionnalisation formelle (et même légale)⁹. Or, pour ces approches, le pouvoir se réduit bien souvent à l'autorité, mais en raison d'objectifs théoriques différents. La théorie des droits de propriété ne lie pas directement l'autorité au fondement juridique du contrat d'emploi ; les employés – le capital humain – n'apparaissent qu'indirectement dans leur analyse de la firme. Mais elle en dégage, sans l'expliquer en ces termes, une théorie du pouvoir formel à travers la notion de droits résiduels de contrôle, ces droits conférés par la propriété qui octroient à leurs détenteurs (les propriétaires) le contrôle des actifs physiques et, donc, le droit d'exclure les individus de l'accès aux actifs productifs. Principale conséquence, les actifs humains qui sont productivement dépendants des actifs non humains sont contrôlés par les propriétaires qui leur accordent ou non (révocation) l'accès à ces ressources. La principale conclusion émise par la théorie des droits de propriété est que la propriété et donc le pouvoir doivent revenir aux agents qui génèrent le surplus économique.

Ces théories de la firme reconnaissent que l'autorité est la principale différence ontologique entre le marché et la firme. Elles s'opposent ainsi à la théorie du nœud de contrats explicites. Mais seule l'approche de la théorie moderne des droits de propriété reconnaît, en réalité, une forme de pouvoir au travers du pouvoir de négociation issu de la propriété (pouvoir *de jure*, voir infra). Le pouvoir est ainsi limité à un rôle strictement marchand qui ne prend effet que dans la renégociation contractuelle. Ce pouvoir de négociation se cantonne exclusivement à pallier les insuffisances contractuelles lors de l'apparition de contingences (Hart [1995]). Si les contrats étaient complets, le pouvoir n'existerait pas. C'est parce qu'il peut y avoir des échecs contractuels dans le déroulement des transactions économiques que le pouvoir importe dans la coordination des activités économiques. En ce sens, le pouvoir n'a pas été envisagé comme un levier d'efficacité productive mais comme un palliatif, un remède qui n'a pour fonction que de rendre exécutoires des éléments non contractualisables *per se*. Quant aux prolongements récents du paradigme contractualiste, ils ont pour objectif de faire une place aux relations de pouvoir dans le *mainstream*. Mais, là encore, le pouvoir n'existe

8 Cette expression est utilisée pour faire référence à d'autres travaux publiés par les auteurs afin de respecter la règle de l'anonymat.

⁹ Voir les travaux des auteurs et de Dockès [1999] sur ce sujet.

qu'à travers des formes « exotiques » d'autorité nommées « autorité réelle » (Aghion et Tirole [1997] ; Li *et al.* [2009]) ou « autorité informelle (et déléguée) » (Baker, Gibbons et Murphy [2002]). Mais ces formes d'autorité n'existent pas, ce sont des non-sens logiques. D'ailleurs ces formes de pouvoir ou d'autorité – la différence n'a pas de sens pour ces théories – sont totalement vidées de leur contenu social, elles reposent sur un mécanisme économique de plus en plus utilisé pour légitimer les pratiques « hors contrat », voire « hors marché », à savoir la réputation - ou plutôt les engagements exécutés par la réputation (*ibid.*).

Les deux paradigmes dominants de la théorie de la firme ne reconnaissent pas le pouvoir en tant que tel, comme un mécanisme sociopolitique de coordination productive, à l'exception, comme nous le verrons, des travaux de Rajan et Zingales ([1998], [2000]) qui proposent une analyse plurielle et tout-à-fait novatrice du pouvoir dans la firme à partir de la dépendance des ressources critiques et d'une critique du rôle de la propriété.

Le pouvoir est clairement lié à la cognition. De même, les relations de pouvoir dans la firme ne sont pas dénuées de considérations productives et organisationnelles : l'objectif commun reste un objectif de production, même si, pour être atteint, un objectif de coopération est une condition nécessaire. Mais les approches « cognitivistes » de la firme n'intègrent pas réellement – ou suffisamment – la dimension « politico-institutionnelle » des firmes pour apprécier à leur juste valeur les relations de pouvoir (voir les travaux des auteurs). Cette conclusion s'étend même à la théorie behavioriste qui réunit les conditions d'intégration du pouvoir – notamment en reconnaissant la nature politique de la firme –, sans véritablement l'intégrer et en le jugeant même inopportun (March [1966]). Les compétences, les connaissances, les capacités, ou encore les ressources sont les « éléments critiques » du nouveau capitalisme, ceux qui génèrent la valeur et développent les avantages compétitifs des firmes. Impossible d'ignorer que des enjeux de pouvoir se cachent derrière le développement et l'accumulation de telles ressources. Les théories de la firme de type cognitiviste soulignent la primauté des compétences spécifiques et des ressources critiques dans la firme. Néanmoins, elles n'expliquent en rien comment ces ressources propres à la firme structurent en son sein les relations de pouvoir. Or, la dépendance des ressources productives détenues par les agents est au cœur des relations de pouvoir intra-firme. Bien entendu, cela ne signifie pas que tous les auteurs de ce courant n'ont jamais accordé la moindre attention aux opportunités offertes par le concept de pouvoir (voir, par exemple, Dosi [1995], ou les considérations portées par Langlois [2003] sur la main « évanescence » des managers). Plus encore, Penrose a rappelé l'importance de l'appareil administratif¹⁰ – de l'autorité – dans la compréhension de la nature de la firme et a souligné que les organisations cherchent à accroître leur pouvoir économique qui provient, selon elle, de la propriété (fusions-acquisitions par exemple). Cette conception du pouvoir économique n'est pas celle que nous utilisons dans ce texte¹¹ ; elle se limite au pouvoir de la propriété et de la finance.

En définitive, et après ce portrait dressé nécessairement à gros traits des principaux paradigmes économiques de la firme, il s'avère que ces approches ne proposent pas de véritables théories de la firme fondées sur le pouvoir. Quoi qu'il en soit, l'objectif ici n'est pas de démontrer de manière exhaustive que toutes ces approches économiques de la firme n'ont

¹⁰ « Nous avons conclu que l'administration organisée des activités productives était la fonction distinctive de la firme industrielle » (Penrose [2009] [1959], p. 166).

¹¹ Ajoutons pour être complet que ce constat s'applique aussi à la théorie autrichienne même si Adelstein [2005] rappelle l'existence d'une relation entre la connaissance et le pouvoir dans les systèmes économiques ; le développement, la détention, la transmission des connaissances dans un système planifié font que certains ont du pouvoir sur d'autre. De même, pour Palermo [1998], la théorie autrichienne, qui met en lumière la convergence des processus de marché, pourrait être enrichie par l'intégration du pouvoir dans l'analyse de l'émergence de l'interdépendance mutuelle entre l'action individuelle et l'interaction sociale.

jamais intégré le pouvoir ; au contraire, ce qu'il faut c'est essayer de comprendre comment elles pourraient être enrichies pour remédier à ce fait préjudiciable à la compréhension de la nature complexe de la firme. Pour avoir fait le test, nous constatons que la plupart des livres d'économie de la firme ne contiennent même pas le mot « pouvoir » dans leur index, tous paradigmes confondus. Et, s'ils l'intègrent, aucune définition ou analyse approfondie du pouvoir dans la firme n'est proposée. Or, nous pensons qu'il est impossible de penser la firme sans penser le pouvoir. C'est pourquoi nous jugeons indispensable de nous tourner vers d'autres approches qui sauraient en mesure d'aider à combler cette lacune propre à ce champ de recherche qu'est l'analyse positive de la firme. C'est dans cette seule perspective que notre attention se portera ainsi dans les prochaines pages sur les travaux de Perroux.

2. Le pouvoir comme fondement de l'économie politique de l'institution « firme »

L'œuvre de Perroux s'inscrit dans une vision particulière de l'économie, une vision qui lui est propre, ancrée dans des dynamiques spécifiques et fruit de l'histoire du capitalisme. L'économie ne saurait constituer un système fermé, imperméable aux changements sociaux, culturels, anthropologiques, etc. Elle ne saurait non plus se limiter à cette institution envahissante que constitue le tout-puissant marché ou à des équilibres statiques ; « l'économie est radicalement évolutive » ([1973], p. 141). Cette économie, elle ne saurait en outre être apolitique. Se démarquant des travaux d'Aron [1972], Perroux fait de l'économie et du politique les deux faces d'une même pièce. Il devient loisible pour la science économique de raisonner en termes de pouvoir pour comprendre et analyser les unités actives telles que les firmes et ce qu'il nomme « les groupes dominants ».

Dans son livre de 1961 « *L'économie du XX^e siècle* », Perroux formule une conclusion au regard du traitement qu'accorde l'économie dominante au concept de pouvoir : « la force, le pouvoir et la contrainte sont des objets congénitalement étrangers à la science moderne de l'économie et que ses perfectionnements les plus récents ne sont pas parvenus à intégrer » (p. 70). Or, Perroux est convaincu – comme l'est aussi Galbraith [1979] – que le monde réel ne saurait s'affranchir des relations de pouvoir et de leurs déclinaisons (subordination, contrôle, autorité, résistance, etc.) qui sont par nature multidimensionnelles et difficilement réductibles dans les économies de marché modernes. Évoquant la subordination, il affirme qu'il faut admettre que « cette modalité forte du pouvoir est une composante inéliminable et irréductible de l'activité économique et que la prise en compte du pouvoir est indispensable à l'intelligence rationnelle et scientifique de l'activité économique » (Perroux [1973], p. 145). Le pouvoir ne doit pas être perçu comme un phénomène qui s'écarte des hypothèses et des engagements méthodologiques qui sous-tendent la science économique.

Pour le dire, Perroux écrit : « opposer, d'entrée de jeu l'économie à la politique, leur assigner des domaines aux frontières supposées nettes et clairement repérables, ne pas expliciter les moyens de l'économie et évoquer la subordination à l'occasion du politique seulement, est-ce proposer des hypothèses rationnelles qui s'imposent sans alternatives ? » (*ibid.*, p. 144). Dans « *Économie et société* », Perroux [1960] dresse un portrait avisé de la société marchande et affirme que l'un de ses principaux traits est de ramener la cohésion sociétale aux échanges équivalents et purs et de nier, en conséquence, tendanciellement tout pouvoir. L'analyse perrouxienne du pouvoir met finalement en exergue une célèbre dichotomie théorique mais aussi idéologique en science économique : l'opposition entre l'État et le marché. Dans l'esprit de l'économie dominante, le pouvoir se réduit au pouvoir public incarné par l'ordre étatique ; c'est le domaine du politique. Le domaine de l'économie, c'est celui du marché et des mécanismes de coûts et de prix. En somme, le politique et

l'économique sont dissociés à travers cette dichotomie simple ; le politique n'est que le gardien de l'économique. L'État doit tout juste veiller à ce que la loi du marché puisse prévaloir sans encombre, sans friction ; la firme n'existe pas ici. La pensée perrouxienne prend au contraire le contrepied parfait de ces modèles néoclassiques dominants, qui ne voient dans l'économie qu'une science des fins, en la faisant entrer dans le royaume des sciences des moyens, perçues dans le paradigme dominant comme étant « du ressort de la morale et de la politique » (*ibid.*, p. 150). C'est de ce constat que Perroux part pour fonder ce qu'il nommera « une théorie générale du pouvoir dans ses relations avec la vie économique » (*ibid.*, p. 152). Cette théorie générale s'appuie sur des modalités de nature différente qui traduisent un certain degré d'intensité du pouvoir. Parmi celles-ci, on retrouve (1) l'action d'influence – une entité A influence le comportement d'une entité B en créant un sentiment d'adhésion à ses propres valeurs et en favorisant le sentiment d'imitation –, (2) l'action de coercition (qui peut être ou non légitimée) – une entité A contraint une entité B à agir dans un sens déterminé en usant de la force et/ou de la menace –, et (3) l'action de subordination durable d'une entité A sur une entité B. Ces éléments, centraux dans la théorisation du pouvoir proposée par Perroux, appellent un effort raisonné de clarification et de conceptualisation avant de se concentrer sur ce que cette théorie lui permet d'apporter à l'analyse positive de la firme.

En ce qui concerne le pouvoir, comme l'écrit très bien Perroux [1973], « ce que nous savons à n'en pas douter, c'est que la théorie conventionnelle de l'économie omet ou élude les phénomènes de pouvoir » (p. 142). Pour y échapper, il insiste sur un point important en science économique, celui de l'« implémentation » et de la mesure – fut-ce-t-elle qualitative ; « le pouvoir économique [...] est susceptible de mesures théoriques et de mesures indirectes d'un caractère pratique et opérationnel » (*ibid.*, p. 178)¹². Cet argument va à l'encontre de la posture de nombreux théoriciens de la firme qui considère que le pouvoir est un phénomène incommensurable que l'on ne saurait approcher ou même approximer (voir notamment Williamson [1985], [1996])¹³. Pour Perroux la principale régularité qui accompagne les relations de pouvoir a foncièrement trait à la dissymétrie. Perroux note ainsi que « l'essence du pouvoir désiré, exercé, attendu ou prévu avec un coefficient de probabilité est la relation dissymétrique » (*ibid.*, p. 170). Cette idée – rappelons-le – est également au cœur des théories modernes de la firme fondées sur les contrats incomplets et les asymétries informationnelles (voir notamment Aghion et Tirole [1997]). Mais cet argument, insistons-y avec fermeté, n'engage nullement l'idée d'un pouvoir unilatéral, d'un pouvoir fixé de manière irrémédiable entre les acteurs économiques, que ce soit sur les marchés dépourvus de mécanismes autoritaires ou dans la firme capitaliste. Dit autrement, Perroux n'adhère jamais à l'idée d'un pouvoir totalitaire et déterministe susceptible de régir à lui seul le système économique. Car, pour lui, les relations de pouvoir se muent dans les relations sociales d'échange ; le pouvoir est transformatif pour ne pas dire productif – même s'il engage aussi des conflits et des luttes dans la firme.

Parce qu'il est au cœur des relations de production du système capitaliste, le pouvoir se doit d'être investigué dans la compréhension de la firme. Derechef, l'approche perrouxienne semble se prêter aisément à une analyse des relations de pouvoir dans les firmes. Le point de départ de la pensée de Perroux est de considérer le pouvoir comme un concept économique. Il écrit ainsi que le pouvoir « propre » a une économicité ; il coûte et il rend. Pour aller plus loin

¹² Pour une discussion sur la mesure et la commensurabilité des relations de pouvoir, voir les travaux des auteurs.

¹³ On retrouve également cette idée dans certaines théories des organisations. Par exemple, Salancik et Pfeffer [1974] écrivent que « le pouvoir social est un concept avec plus d'intérêt intuitif que de précision empirique » (p. 457).

et pour être plus précis, il explique très justement que « l'activité économique, parce qu'elle est une activité sociale, contient et combine la recherche du pouvoir, la relation de pouvoir et la rationalité dans l'emploi du pouvoir, comme objectif et comme moyen économique » (Perroux [1973], p. 160). Arrêtons-nous un court instant sur ce triptyque.

Par élément de pouvoir, Perroux entend la capacité pour une entité A d'influer sur les choix de B (il traduit cette capacité sous le vocable de subordination). Par élément de relation, il décrit la relation réciproque entre ces deux entités : l'inter-relation entre des agents décideurs qui établissent leurs propres projets. Il accorde un rôle important aux informations dans la compréhension des phénomènes de pouvoir entre les agents économiques et complète ainsi sa pensée en soulignant qu'une forme générale d'inter-relation réside dans les flux d'informations car les agents sont « émetteurs, transmetteurs et récepteurs de messages » (*ibid.*, p. 156). Et avec l'élément de rationalité, il met la lumière sur une dimension incontournable des relations de pouvoir, celle des moyens mis en œuvre par les deux entités pour jouer le jeu du pouvoir. Dans cet esprit, il est utile de rappeler que les deux entités A et B agissent, coopèrent et se confrontent pour faire vivre la relation de pouvoir. En réalité, ces trois éléments sont au cœur du même processus, celui de la création et de la reproduction des systèmes de pouvoirs. Abondons en ce sens en resituant les travaux contemporains de Bowles et Gintis [2008] qui, guidés par une motivation qui semble guère éloignée de celle Perroux, ont rappelé dans une contribution récente que le pouvoir que l'on retrouve au cœur même de l'économie de marché doit, pour être analysé : (1) être interpersonnel ; (2) engager des sanctions et des menaces ; (3) être normativement indéterminé ; et (4) être durable.

La définition perrouxienne du pouvoir fondée sur les relations entre des agents rationnels – quoique rationnellement limités – fait entrer le théoricien dans le domaine social de la firme ; le pouvoir comme subordination s'exprime dans tous les domaines sociaux. Perroux fait une distinction des plus stimulantes entre deux formes distinctes de pouvoir : un pouvoir institutionnel « énoncé dans des règles du jeu relativement stables » et un pouvoir propre « émanant de la capacité, de la compétence, des coordonnées sociales d'un agent relativement à d'autres » (*ibid.*). Ainsi, derrière les sources formelles (et *de jure*) du pouvoir¹⁴, Perroux envisage des sources *ipso facto* de pouvoir que l'on retrouve « à tous les niveaux dans un système social : au sommet, à la base et dans les zones intermédiaires » (*ibid.*). Cette forme de pouvoir « démocratique » qui va au-delà du simple pouvoir monopolistique et capitalistique est au cœur de la firme moderne fondée sur la valorisation du capital social et relationnel d'une part, et, d'autre part, sur le capital humain spécifique qui place l'homme et son savoir au centre des avantages concurrentiels des firmes (voir Chassagnon [2011]).

Nous rejoignons là aussi les travaux récents de Rajan et Zingales ([1998], [2000]), pour qui il est fallacieux de réduire le pouvoir à la propriété. Selon ces auteurs, le pouvoir *de facto* ne repose pas strictement sur des mécanismes contractuels ou juridiques mais sur des mécanismes plus informels comme l'accès aux ressources critiques. C'est parce que B entre dans une relation d'emploi et investit dans son capital humain qu'il a accès aux ressources clés de l'entité collective qui sont contrôlées par A et qu'il recèle de fait un pouvoir sur A. Le vecteur du pouvoir devient alors la spécialisation du capital humain (et plus généralement les

¹⁴ Cette source de pouvoir dite *de jure* provient du régime juridique de la propriété privée qui octroie le droit d'exclusion (licenciement), comme l'a montré la théorie de Hart et Moore (voir supra). C'est parce que A peut priver B de son travail pour lequel il dispose de compétences valorisables qu'il détient un pouvoir de jure sur B. On retrouve cet argument à la Marx chez Commons [1924] sous le vocable de pouvoir économique qu'il définit comme « le pouvoir d'exclure les autres de ce dont ils ont besoin » (p. 52). La propriété est alors considérée comme une ressource critique à part entière, garantie par le droit positif. Et, la plupart du temps, seul l'employeur ou l'équipe dirigeante dispose de cette ressource et de ce droit d'exclusion délégué par les actionnaires souverains.

différentes compétences qu'apporte l'employé) qui est à la base de l'interdépendance des ressources. Ce faisant, en se spécialisant et en travaillant dans un but collectif, l'employé obtient le contrôle sur une ressource critique à part entière, lui-même. Cette ressource nouvellement critique lui attribue une parcelle de pouvoir. Le pouvoir *de facto* se trouve ainsi tant dans les mains de l'employeur et de son équipe dirigeante que dans les mains des employés (certes différemment et toujours de manière asymétrique), car tous participent au processus de création de la connaissance collective.

Ces formes de pouvoir d'agence influent aussi sur les règles du jeu¹⁵, les institutions. Non éloigné d'une perspective néo-institutionnaliste northienne (voir North [2005]), Perroux appréhende les institutions de manière duale : les gouvernants tentent de maintenir et d'adapter les règles du jeu en vigueur tandis que les gouvernés s'efforcent de les infléchir à leur avantage. Il en conclut que l'agence – les individus acteurs – influence les institutions *via* les relations de pouvoir : les institutions (les armistices sociaux) sont réinterprétées en permanence, elles sont mises en péril régulièrement et se transforment ainsi partiellement. Dans son livre de 1960, Perroux conceptualise les institutions comme des « cadres durables d'action, des règles durables du jeu social et des habitudes collectives¹⁶, par opposition à des actes ou événements successifs et discontinus. Ces règles du jeu social, parce qu'il n'existe pas de société spontanément harmonique ni pleinement réconciliée, sont aussi des armistices sociaux ; entre groupes ils naissent des luttes passées ; ils en préparent de nouvelles. Leur changement est plus lent que d'autres variables économiques » (p. 93).

Enfin, l'approche de Perroux semble dépasser les approches néo-institutionnalistes en soulignant le caractère intrinsèquement dynamique des institutions comme les firmes qui constituent inextricablement des lieux de tension et de lutte productive sans cesse animés par des forces conflictuelles et des forces coopératives. En ce sens l'approche de Perroux préfigure davantage les approches institutionnalistes contemporaines à la française, parmi lesquelles l'on retrouve au premier chef la théorie de la régulation et l'économie des conventions qui s'intéresse aux formes de gouvernement, de légitimité et de justice permettant aux agents économiques de reconnaître une appartenance commune et d'agir dans un but collectif, et ce en dépit des conflits d'intérêts et des rationalités individuelles (voir de manière générale les contributions recelées dans le numéro spécial de la *Revue Economique* de mars 1989 ; Biencourt, Chaserant et Rébérioux [2001] ; Eymard-Duvernay [2004] ; et les contributions dans Baudoin [2012]). En tant qu'institution, la firme est « un milieu (de ressources) où puisent les agents économiques pour gérer leurs problèmes de coordination » (Bessy et Favereau [2003], p. 119). Salais [1989] et Favereau [1989] expliquent ainsi que l'organisation interne des firmes nécessite une coordination particulière qui repose avant toute chose sur un ensemble de règles qui guide le comportement et les anticipations des acteurs économiques – des employés et des employeurs. En ce sens, ils rejoignent Perroux en mettant les institutions, les armistices sociaux et autres quasi-pactes sociaux, au cœur de la firme et plus généralement de l'activité de production.

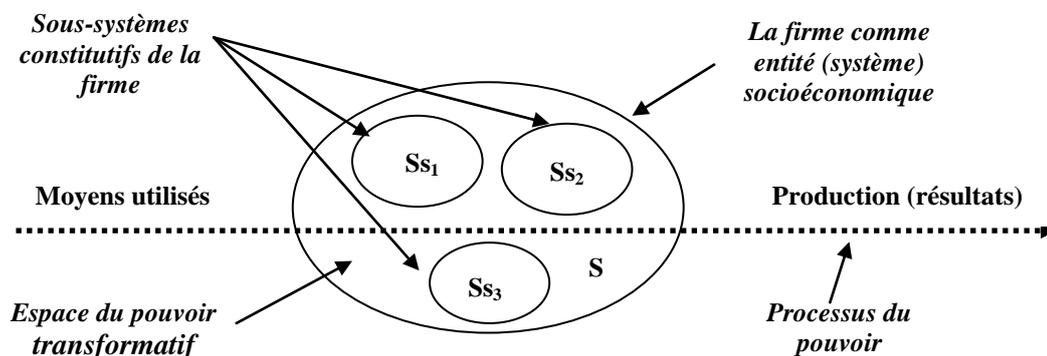
3. Reconsidérer le pouvoir pour repenser la nature (sociale et politique) de la firme

¹⁵ Perroux [1973] note ainsi que « les sous-ensembles étant, par construction, désireux et capables d'exercer quelque pouvoir peuvent toujours tenter ou obtenir une modification des règles du jeu tant qu'elles ont une portée particulière à leur endroit » (p. 239).

¹⁶ Perroux semble ici proche de l'analyse faite par Veblen [1898].

Pour comprendre la place qu'occupe le pouvoir dans l'analyse perrouxienne de la firme, il faut partir du dualisme entre le marché et la hiérarchie (la firme) mis en exergue en 1937 par Coase. Même si Perroux ne cite pas les travaux du Prix Nobel 1991 dans son livre de 1973, il martèle dans ses écrits l'idée que le pouvoir est une composante irréductible des organisations mais qu'une telle conclusion implique d'aller au-delà de l'analogie spéieuse entre l'économie et le marché. Il écrit ainsi que « le pouvoir est banni d'une théorie courante de l'économie assimilée à une théorie du marché » ([1973], p. 160). Il explique même qu'« un certain escamotage intellectuel est tenté, inconsciemment ou non, si, en définissant l'économie par le marché privé, on pose, d'entrée de jeu comme extra-économiques, tous les phénomènes qui n'y appartiennent pas » (*ibid.*, p. 178). Pour Perroux, une alternative possible à ce courant de pensée hégémonique qui sert l'esprit du libéralisme marchand est la prise en compte de l'action sociale dans la compréhension des régularités économiques, car la théorie du marché « en acceptant l'exclusion se place dans une position objectivement et scientifiquement intenable à l'égard des autres sciences sociales. Le schéma de base de l'action sociale traite le pouvoir comme un facteur omniprésent et inéliminable » (*ibid.*, p. 160). Parce que la firme est une entité économique mais aussi sociale faite de sous-systèmes humains et socio-productifs, elle fait émerger en son sein un système complexe de relations de pouvoir transformatives (voir figure 1). Perroux endosse en effet une position humaniste en faisant de l'homme libre et contraint le moteur des relations économiques de production (voir *infra*) et « récusé tout déterminisme univoque, quel qu'en soit le sens, entre l'homme et la société » (Maréchal [2003], p. 53).

Figure 1. Analyse perrouxienne de la transformativité du pouvoir dans la firme



La théorie économique dominante ne saurait accorder une place au pouvoir dans la structure théorique et analytique qu'elle développe, car elle n'attribue aucun rôle préalablement aux organisations du capitalisme. Comme l'explique très justement Perroux, les modèles microéconomiques usuels des marchés ne gardent que les pouvoirs de marché issus de régimes monopolistiques. Et s'ils excluent en principe les organisations c'est au premier chef parce qu'ils laissent à l'écart de leurs fines analyses scientifiques l'action sociale. *A contrario*, pour Perroux, le pouvoir demeure au cœur des relations de production. Le pouvoir ne doit pas être rejeté hors du domaine de l'économiste ; le pouvoir institutionnel influe telle une superstructure sur les comportements des acteurs économiques dans la firme qui eux même développent et font vivre des relations de pouvoir provenant des ressources et des compétences qu'ils mettent en jeu dans les relations d'échange. Ainsi, Perroux conçoit la firme comme des ensembles et des sous-ensembles intégrés et organisés au sein desquels les pouvoirs reposent sur des interrelations sociales qui accompagnent les transactions économiques.

Les chercheurs en théorie de la firme – y compris les francophones – ne font guère référence aux travaux de Perroux dans leur tentative de compréhension et de conceptualisation de la nature de la firme. Pourtant, Perroux propose en 1973 une définition très aboutie et riche de la firme en tant qu'entité économique encastrée dans des relations sociales et des relations de pouvoir. Cette définition de la firme intègre des éléments de hiérarchie, de réseau, d'objectif collectif et de rationalité individuelle qui ne sont pas sans rappeler les travaux de la Carnegie incarnés notamment par Simon ([1951], [1997] [1945]). Perroux endosse une posture épistémologique réaliste et, pour lui, il est illusoire de voir dans la firme un simple marché ou un simple nœud de contrats, telle que l'appréhendera l'école de Chicago quelques années plus tard (Jensen et Meckling [1976]). Il rappelle que le théoricien économiste a coutume de définir la firme simplement comme « un ensemble de moyens de production soumis au pouvoir de disposition d'un seul agent » (Perroux [1961], p. 123). Et, lorsque ce pouvoir se réduit à celui de combiner des services obtenus *via* les mécanismes contractuels – c'est-à-dire des échanges entre des parties en principe égales –, le théoricien entre dans le royaume de la fiction et de l'abstraction ; la firme n'est « qu'un faisceau de contrats, de conventions entre égaux et de combinaisons de facteurs dictées par le marché » (*ibid.*).

La définition de la firme qu'il propose est plus riche et s'articule naturellement autour du rôle traditionnel de l'entrepreneur-gouvernant (voir aussi Coase [1937]. Dans cet esprit, la firme « se définit par un pouvoir qu'exerce un décideur, individuel ou collectif, le gouvernant de l'entreprise. Elle a un projet à plus ou moins long terme. Il s'élabore compte tenu de l'efficacité anticipée de ce pouvoir dans les inter-relations dites externes et dites internes, selon une rationalité qui déborde les prix et les coûts, tels qu'ils sont exhibés *a posteriori* par le marché. Les externalités ne sont pas l'exception mais bien la règle. L'entreprise est dans un réseau, vers l'amont et vers l'aval, d'informations, de pouvoirs et de contrepouvoirs » (Perroux [1973], p. 157). L'analyse perrouxienne voit dans la firme non pas une simple fonction de production ou un simple nœud de contrats explicites mais une entité motrice – une unité active – dont l'organisation socioéconomique est source de valeurs.

De plus, la firme ne se réduit pas pour Perroux à des dichotomies simples du type coopère/ne coopère pas. Il l'envisage au contraire comme un lieu de lutte-concours ou de conflit-coopération entre des agents économiques qui ont la particularité d'être socialement caractérisés mais aussi encastrés. Ainsi, il remet au centre de l'analyse les individus acteurs agissant dans un but collectif, l'organisation et les relations de pouvoir lui permettant de fonctionner. Cette vision perrouxienne de la firme – qui semble au premier abord très béhavioriste – constitue une réelle alternative aux conceptualisations creuses proposées par l'économie dominante ; en somme, il faut voir dans la firme « la recherche d'un but (*goal seeking*) par les agents, la relation hiérarchique entre leurs activités et la présence de l'organisation » (*ibid.*, p. 159).

Si les relations de pouvoir sont nécessairement dissymétriques, il n'empêche qu'elles engagent toutes des ressources sociales qui nourrissent un jeu complexe qui n'est pas à somme nulle. Cette idée n'est ni clairement exprimée ni suffisamment développée chez Perroux qui, lorsqu'il pense l'univers social à partir d'asymétries, souligne à plusieurs reprises l'improbabilité de principe des compensations : « la relation dissymétrique est une imperfection de la réciproque. A n'est pas, dans l'information et le projet de B, ce que B est dans l'information et le projet de A. L'action de A sur B n'est pas équipollente à l'action de B sur A » (*ibid.*, p. 170). Il devient loisible de voir aussi dans la relation dissymétrique une imperfection de l'interdépendance. Nonobstant cet argument qui demeure juste, admettre « que la capacité d'influence d'un groupe à l'égard d'un autre n'est pas égale à la capacité inverse » (*ibid.*, p. 167) ne laisse finalement rien présager quant à la somme du jeu de pouvoir

entre les deux entités – individuelles ou collectives. L'idée même d'une transformativité du pouvoir dans la firme oriente le théoricien vers des jeux coopératifs qui créent de la valeur (au sens large). En même temps, Perroux reconnaît que les « temps » du collectif sont différents des « temps » des individus acteurs. Et il n'hésite pas à poser cette question fort intéressante : « est-il fécond, pour la connaissance rationnelle et scientifique, de réserver le terme de pouvoir pour désigner la seule relation intentionnelle de A d'exercer une action non compensée sur B ? » (*ibid.*).

Selon nous, le pouvoir est la partie immergée des relations économiques dans la firme ; il est présent partout mais il peut ou non être intentionnel et il peut ou non être exercé. Ceci étant, avec l'introduction explicite des relations sociales dans l'analyse positive de la firme, c'est le fameux débat entre l'agence et la structure qui s'immisce dans l'analyse positive de la firme. Perroux en a bien conscience et il ne l'esquive pas. Bien au contraire, avec fermeté il explique que « l'agent n'est saisissable et rationnellement analysé que dans un rôle social et dans un groupe social » (*ibid.*, p. 168). Selon lui, les acteurs économiques sont enclins à infléchir de manière individuelle ou ensemble les relations de pouvoir, mais il indique néanmoins que celles-ci ne sauraient en aucun cas être strictement indépendantes de la structure sociale qui, elle, ne peut pas être, en revanche, influencée et changée aussi rapidement. Selon Perroux, l'emprise de la structure est de l'ordre de la subordination qui peut être ou non institutionnalisée. De même, les changements structureaux peuvent être plus ou moins saisissables. Comme il le concède, « en longue période les changements de structure liés au pouvoir relatif des agents ne doivent pas faire oublier d'autres changements structurels peu intelligibles sans référence aux pouvoirs des groupes socioéconomiques » (*ibid.*, p. 255). Pour autant, à partir de ce constat, Perroux en vient à l'idée que certaines structures sont génératrices d'intentions de pouvoir, d'autres non. Ainsi, il écrit que « c'est donc dans des réseaux de relations sociales dissymétriques [...] que se précise et se nuance [...] la distinction entre relations intentionnelles et relations inintentionnelles d'actions dissymétriques entre les agents et leurs groupes » (*ibid.*, p. 168-169).

Il est alors à noter que l'analyse perrouxienne du pouvoir qui s'enracine dans les relations sociales n'est pas sans rappeler les travaux de Weber [1966] ; le pouvoir (*Macht*) apparaît en effet dans les organisations comme le cœur des relations sociales, comme la capacité qu'a un acteur de faire valoir sa propre volonté, et ce malgré les résistances des autres acteurs concernés – des autres acteurs du réseau social. Parce qu'il pense le social dans l'économie et parce qu'il intègre une idée forte d'encastrement, Perroux ne déconnecte pas le pouvoir des réseaux sociaux et rejoint ainsi, à sa manière, de nombreux théoriciens des organisations¹⁷ (voir, par exemple, Cook et Emerson [1978] ; Pfeffer [1992] ; pour un *survey* voir les travaux des auteurs). Il rappelle ainsi avec force « qu'aucune des relations de pouvoir n'est intelligible quand on l'isole des réseaux de pouvoir où elle se trouve » (Perroux [1973], p. 170). Ce faisant, Perroux touche du doigt ce qu'il nomme les raretés sociales, créées par des formes de pouvoir plurielles, qui nourrissent l'activité économique ; elles sont même des composantes existentielles et constitutives des firmes. Perroux en conclut que « nul n'a le droit, sous prétexte de science, d'interdire à l'analyse en effet scientifique, l'examen des conséquences économiques, défavorables ou favorables, du changement de l'ordre social » (*ibid.*, p. 174).

¹⁷ D'une manière générale, le champ de recherche de la théorie des organisations s'intéresse à la nature et au fonctionnement des systèmes organisationnels composés d'individus ou de groupes agissant de manière collective – à des fins communes – et se situe à l'intersection de diverses disciplines telles que l'économie, la sociologie, le management, les sciences politiques et de l'administration.

4. Agonisme, coopération et gouvernement de la firme : l'axiomatisation de l'échange composite au cœur de l'entité « firme »

Insistons-y, le processus de production est aussi et avant toute autre chose un processus socioéconomique de coopération collective, et ce en dépit des frictions et des résistances qui en émanent. Comme l'écrit Perroux, « les pouvoirs économiques sont manifestes dans les luttes-concours qui se déroulent entre agents inégaux et entre groupes organisés » (*ibid.*, p. 260). Parce que la firme est le système dans lequel les relations entre sous-ensembles prennent forme, elle est une entité socioéconomique. Qu'on le veuille ou non, la firme est aussi une réalité sociale objective et collective. Nous rejoignons ainsi la définition du pouvoir proposée par la philosophe Arendt. Pour elle, le pouvoir renvoie nécessairement et en dépit de l'emprise de la structure « à la capacité humaine non pas d'agir mais d'agir de concert », car « le pouvoir n'est jamais la propriété d'un individu ; il appartient à un groupe et n'existe que tant que le groupe reste ensemble » ([1969], p. 44). Derrière cette définition, il apparaît que le pouvoir n'est pas fatalement un attribut de l'acteur ; il n'existe que dans la structure d'interaction collective et implique une économicité, c'est-à-dire la formulation à un moment donné et dans un environnement précis d'un calcul économique (voir Polanyi [2011]).

De même, Perroux semble rejoindre clairement les principales conclusions qu'émettent dans leur livre de 1932 Berle et Means (qu'il cite d'ailleurs dans son livre de 1973). Ces auteurs nous indiquent en effet la nécessité d'inscrire la firme dans une perspective socio-politique car elle apparaît en réalité comme une institution centrale du capitalisme dotée d'un pouvoir considérable qu'il faut réguler en conséquence (voir aussi Berle [1931]). Plus encore, avec l'essor de la mondialisation, les firmes « quasi-publiques » de Berle et Means sont devenues des acteurs de plus en plus puissants, et ce au détriment des acteurs étatiques traditionnels. Une telle évolution des économies de marché conforte la thèse que ces auteurs proposent dans leur chapitre conclusif selon laquelle « la firme moderne peut être envisagée non pas simplement comme une organisation sociale mais potentiellement (si ce n'est pas déjà le cas) comme l'institution dominante du monde moderne » (Berle et Means [1932], p. 313), thèse qui s'inscrit parfaitement dans l'analyse que Perroux fait des « effets de domination » dont bénéficient les grandes firmes multinationales.

Néanmoins, dans la firme, nous sommes en présence de pouvoirs multiples et imbriqués qui forment des réseaux complexes et cohésifs. En intégrant le pouvoir comme un concept central de la socioéconomie de la firme – aussi bien en des termes individuels qu'en des termes collectifs –, le théoricien dispose d'un moyen de mettre en lumière les mécanismes de coopération qui permettent au *travail* de lutter et de coopérer tout à la fois avec le *capital* dans le périmètre de la firme capitaliste. L'objectif est de « lier » les intérêts de ces deux parties historiquement antagonistes au travers d'une unité d'analyse spécifique, le pouvoir, afin de comprendre pourquoi les firmes sont des systèmes coopératifs et productifs qui fonctionnent et qui demeurent persistants au-delà des conflits et autres perturbations mutuelles du système capitaliste. Nous rejoignons par là l'approche « conflit-coopération » de Perroux, selon lequel la coopération sociale n'est jamais réellement une coopération pure dans la firme au sens où les « agents sont individués et forment des groupes caractérisés par une certaine individuation ; c'est-à-dire que ni isolément ni dans leurs groupes, ils ne peuvent abdiquer tout à fait leurs intérêts égocentriques et renoncer aux forces centripètes » (p. 45).

L'acteur dans l'unité active « firme » – par unité active il entend une entité qui « par son action propre et dans son intérêt propre, est capable de modifier son environnement, c'est-à-dire le comportement des unités avec lesquelles elle est en relation » (Perroux [1973], p. 236) – détient un pouvoir qui provient de « la capacité qu'il a de se procurer, dans une série

d'opérations déterminées, une information utilisable sur le milieu où il agit et sur ses partenaires et leurs relations probables » (*ibid.*, p. 176). L'individu et la structure sont deux composantes distinctes mais imbriquées des relations de pouvoir. La structure fixe les règles du jeu, mais le jeu sera joué par des acteurs libres qui mettront en place des stratégies différentes. Le jeu du pouvoir est orienté vers l'objectif final de la coopération productive ; il permet aux acteurs autonomes de structurer leurs relations de pouvoir et régule les actions au sein de la firme. Nous rejoignons ici les réflexions à la Crozier et Friedberg [1977]. Selon ces théoriciens, il ne faut pas nier la contrainte dans les relations de pouvoir interindividuelles, « contrainte sans laquelle aucune structure collective ne saurait subsister » (p. 96). Mais il ne faut pas non plus oublier les acteurs autonomes qui jouent le jeu de la coopération afin d'acquérir une zone de liberté – si minime soit-elle : « l'intérêt et l'avantage essentiels d'une analyse en termes de stratégie et de jeux, c'est qu'elle permet d'ouvrir une perspective de recherche capable de rendre compte du caractère contraint et préstructuré de l'action collective, tout en traitant le comportement humain comme ce qu'il est : l'affirmation et l'actualisation d'un choix dans un ensemble de possibles » (*ibid.*, p. 104). La théorie de l'action de Perroux préfigure ainsi ce que sera quelques années plus tard l'économie des conventions même si ces auteurs se réfèrent peu à ses travaux. Prenant appui sur une critique manifeste de la rationalité Savagienne et utilisant adroitement les fertilisations croisées avec d'autres disciplines comme la sociologie ou bien encore la philosophie pratique et son couple altérité/similitude (voir Ricoeur [1985]), l'économie des conventions s'intéresse ainsi à l'interaction des dynamiques consensuelle et conflictuelle mais aussi au sens, au jugement et à la justification des actions humaines et donc des individus acteurs en relation avec les institutions – telles la firme – de l'ordre économique capitaliste, ce qui naturellement pose tant la question de la liberté individuelle que celle des structures collectives (celle des « ressorts d'ordre » pour reprendre la terminologie de Livet et Thévenot [1994]).

Le gouvernement de la firme repose donc sur des libertés individuelles intransitives qu'il ne faut pas évincer au profit de la structure ; pouvoir ne veut pas dire servitude. Toutefois, si l'on admet qu'au cœur des relations de pouvoir se trouvent des luttes-concours à la Perroux, des libertés irréductibles et des volontés « récalcitrantes », la liberté des sujets de pouvoir n'est pas une liberté essentielle mais « un "agonisme", une relation qui est en même temps une lutte et une incitation réciproque, moins une confrontation qui paralyse les deux côtés qu'une provocation permanente » (Foucault [1982], p. 790). Cette approche du pouvoir fondée sur la liberté des acteurs économiques nous semble très intéressante pour comprendre les relations intra-firme, car elle met au jour l'existence d'une relation liberté/autonomie qui permet aux membres de la firme d'agir pour le collectif tout en satisfaisant leurs aspirations personnelles, lesquelles sont certes contraintes et orientées par les structures mais toujours libres et choisies.

En effet, les firmes du capitalisme sont composées de sous-systèmes productifs faits de ressources humaines et d'actifs non-humains encastés dans une relation Janus, celle de la lutte et de la coopération. Cette dimension agonale s'inscrit dans une structure économique précise qu'il nomme l'« échange composite », c'est-à-dire « un mixte de transferts libres et réciproques d'utilités et de relations de pouvoirs ; il exprime logiquement la relation économique qui est, essentiellement, un conflit-coopération, une lutte-concours » (Perroux [1973], p. 185). C'est en ce sens que le désir de pouvoir (et non le pouvoir en tant que tel) fait partie selon Perroux des attributs des agents économiques qui l'exercent dans le périmètre de l'activité économique. Dès lors, « l'échange économique, avant d'être une translation d'objets est la rencontre des projets des sujets. Économiquement et socialement, il n'est pas saisissable autrement que dans un réseau de pouvoirs » (*ibid.*, p. 189). Dans cette logique de l'échange composite, nous retrouvons la philosophie sociale et politique de Perroux, et tout

particulièrement l'idée forte de l'économie *de l'homme et pour les hommes*, une économie de tout l'homme ; cela signifie que « l'être humain entier est accueilli avec ses mobiles allocentriques et ses mobiles égocentriques, dans des structures entièrement ouvertes et non prédéterminées mais telles qu'en aucun de leurs aspects ni en aucun point de leurs transformations, elles ne fassent obstacle à la réalisation par la personne de ce qu'elle considère comme ses ultimes valeurs : soit des idées (justice, vérité), soit une foi transcendante » (Perroux [1961], p. 711).

L'homme existe, agit et évolue dans un champ de pouvoirs qui apparaissent tout à la fois comme des ressources et des contraintes dans les frontières de la firme. Mais les relations d'échange interindividuelles intra-firme sont guidées par des motivations d'origines diverses¹⁸. Selon Perroux, elles peuvent être (1) foncières et influencées par le milieu social, (2) appliquées – renvoyant à la transformation des motivations foncières dans le milieu professionnel, et (3) matérielles (rétributions monétaires) et non matérielles (dignité, accomplissement personnel, etc.). Ce dernier type de motivation semble proche de la distinction entre les motivations intrinsèques et extrinsèques proposée par de nombreux théoriciens organisationnels (voir notamment Simon [1997(1945)] ; Deci et Ryan [1985]) et reprise récemment en théorie de la firme par une partie des théories standards étendues (Voir Akerlof et Kranton [2005] ; Tirole [2009]). Ces motivations intrinsèques sont cristallisées dans l'échange composite qui s'oppose ainsi à l'échange pur caractérisé exclusivement par des considérations de rentabilité financière privée. L'échange composite ne s'inscrit plus dans une économie statique, sans relief et faite d'agrégats et de données chiffrées mais dans une économie dynamique faite d'effets d'apprentissage et de mécanismes cognitifs orientés vers le maintien de la relation agonale du type conflit-coopération dans la firme. Perroux résume très bien cette idée : dans l'échange composite, « la relation économique y a deux dimensions : agonale et coopérative. Outre la relation plaisir-peine, elle admet la relation : affirmation de l'individu – acquiescement à une règle du jeu social et économique, non moins que la relation : refus de subir un pouvoir et désir d'exercer un pouvoir » (Perroux [1973], p. 188). Cette relation est selon nous au cœur du gouvernement interne des firmes et elle rappelle notamment les travaux en France de la sociologie de la régulation qui considèrent que les acteurs évoluent en permanence dans la firme dans une dialectique autonomie/contrôle (Reynaud [1988]) d'une part, et les travaux de la théorie des organisations, notamment, dans une perspective cognitiviste, ceux de March et Simon [1958], d'autre part.

Au regard des arguments qui viennent d'être énoncés, nous comprenons aisément que le pouvoir n'engage pas seulement la contrainte dans la firme; il implique également une forme de compromis. Au milieu de l'affrontement et du compromis, nous retrouvons un élément important de la pensée de Perroux que l'on perçoit chez d'autres grands théoriciens du pouvoir comme Crozier et Friedberg [1977] ou bien encore Foucault [1982], celui de la stratégie. Cela devient clair dans son livre de 1973 lorsqu'il fait de la stratégie l'un des corollaires principaux de la dynamique économique du capitalisme. Il note ainsi que « la stratégie, combinaison de pari et de pouvoir, et l'affrontement qui n'est ni la lutte à mort ni le compromis sans lutte, n'apparaissent plus comme des exceptions, des domaines spéciaux dans la dynamique économique. Ils ne sont pas réservés aux grandes entreprises et aux grands groupements. Ils se rencontrent au niveau de tout agent économique qui accède à une certaine conscience et à une certaine liberté » (Perroux [1973], p. 199).

Le régime de gouvernement des firmes, qui est de type polyarchique et coopératif, revêt donc une forte dimension agonale. Cette logique de l'affrontement qui constitue la pierre angulaire de la pensée perrouxienne est selon nous l'essence même des relations

¹⁸ Sur ce point, voir aussi Perroux [1960] et la distinction qu'il établit entre la contrainte, l'échange et le don.

socioéconomiques de production. Elle n'est pas toujours perceptible et peut être subtile mais elle agit telle une glue, telle une force cohésive, pour pérenniser et permettre la reproduction des unités actives telles les firmes. C'est pourquoi Perroux fait de l'affrontement le « concept-clef » (*ibid.*, p. 235) de l'échange composite. Pour traduire l'agonisme des relations de production, il écrit « que l'affrontement qui se repère et s'analyse entre agents individuels et entre agents collectifs (groupes organisés d'agents) est la figure englobante des transactions économiques » (*ibid.*). Que ce soit au niveau microéconomique ou au niveau macroéconomique, Perroux croit en la capacité, la volonté et aux pouvoirs des hommes d'influer sur leur destin et d'être des acteurs productifs. À travers l'axiomatisation de l'échange composite qui mêle recherche de la satisfaction et recherche du pouvoir, Perroux montre l'intérêt pour une nouvelle voie de recherche qui demeure vitale et qui semble même de plus en plus incontournable dans l'analyse positive de la firme, celle de l'économie de l'agonisme, celle d'une économie qui analyse la production comme une création collective en mouvement fondée sur le changement et sur l'action ; une création qui n'est jamais acquise mais qui se reconstitue en dynamique.

5. Conclusion

Eu égard à la richesse des matériaux que l'on retrouve dans l'héritage laissé par Perroux, l'on comprend qu'il s'avère bien difficile et même gravement préjudiciable d'émanciper la théorie de la firme du politique et des relations de pouvoir. Comme le rappelait Galbraith [1973], « dénier le caractère politique de la firme moderne revient tout simplement à contourner la réalité » (p. 6), si bien qu'*in fine* il semble opportun de se poser cette question : ne serait-ce pas le pouvoir et son traitement méthodologique qui constitue l'essence même de l'économie politique moderne ?

Quoiqu'il en soit, les constructions théoriques de Perroux constituent inextricablement des matériaux de réflexion et de conceptualisation très riches qui méritent d'être (ré)-utilisés et d'être diffusés auprès des chercheurs afin de mieux comprendre et mieux appréhender la complexité des règles de gouvernement des firmes¹⁹. Il suffit de regarder les échos actuels que trouve la pensée perrouxienne dans nos économies de marché modernes pour nous en persuader. Les questions de la gouvernance mondiale et de la régulation des grandes firmes – que l'on pourrait qualifier de « firmes-monde » pour faire écho au célèbre historien Braudel [1979] – doivent être abordées à travers le prisme des relations de pouvoir.

Perroux aborde dès 1973 la question des grandes firmes multinationales organisées en réseaux de production laissée dans un angle mort par l'économie dominante. Son analyse est fortement teintée d'originalité et d'acuité intellectuelle au regard du contexte industriel mondial dominé par la multiplication de grandes firmes-réseaux qui bouleversent les relations de pouvoirs inter-firmes, lesquelles ne sont plus guidées par des considérations capitalistiques mais par l'émergence de nouvelles formes de dépendance économique. C'est ainsi que Perroux écrit que « la grande firme – nationale ou multinationale – avec son réseau de filiales et de firmes associées est une combinaison de pouvoirs inégalement répartis. Le groupe économique et financier, si peu analysé par la théorie orthodoxe et si décisif dans l'économie

19 N'a-t-on pas aussi besoin de bricoleurs intellectuels au sens de Levi-Strauss (1962) pour penser la firme ? C'est-à-dire des chercheurs dont la singularité échappe aux règles de la méthode mais dont la portée des idées offre de nouveaux éclairages sur ce qui est et sur ce qui doit être expliqué. Le travail du chercheur consiste dès lors à lever les ambiguïtés liées à ces singularités en les transformant en concepts et arguments d'analyse diffusables et appropriables par ses pairs.

d'aujourd'hui, est aussi une combinaison de pouvoirs, caractérisée par leur agencement interne et par leur relation avec les unités qui se trouvent dans l'espace extensible du groupe » (Perroux [1973], p. 254). Pour caractériser ces relations de pouvoir inter-firmes qui ont la particularité d'être stables et pérennes, il nous indique qu'elles engendrent une véritable emprise de structure d'une firme, d'une unité active sur une autre (voir aussi Perroux [1975], [1987]). De nouvelles et prometteuses recherches pourraient, selon nous, être entreprises dans cette voie afin de mieux cerner et d'analyser plus profondément les dynamiques du nouveau capitalisme, celles du capitalisme « cognitivo-financier », qui influent sur le gouvernement des firmes modernes.

Références bibliographiques

- ADELSTEIN R. P. [2005], « Knowledge and Power in the Mechanical Firm: Planning for Profit in Austrian Perspective », *Review of Austrian Economics*, 18 (1), p. 55-82.
- AGHION P. et TIROLE J. [1997], « Formal and Real Authority in Organizations », *Journal of Political Economy*, 105 (1), p. 1-29.
- AKERLOF G. A. et KRANTON R. E. [2005], « Identity and the Economics of Organizations », *Journal of Economic Perspectives*, 19 (1), p. 9-32.
- ALCHIAN A. A. et DEMSETZ H. [1972], « Production, Information Costs, and Economic Organization », *American Economic Review*, 62 (5), p. 777-795.
- ARENDT H. [1969], *On Violence*, New York et Londres, A Harvest/HBJ Book.
- ARON R. [1972], *Études politiques*, Paris, Gallimard.
- BAKER G. P., GIBBONS R. et MURPHY K. J. [2002], « Relational Contracts and the Theory of the Firm », *Quarterly Journal of Economics*, 107 (1), p. 39-84.
- BAUDOIN R. [2012 (dir.)], *L'entreprise, formes de propriété et responsabilité sociale*, Collège des Bernardins, Paris, Editions Lethielleux.
- BEAUD M. [2003], « Effet de domination, capitalisme et économie mondiale chez François Perroux », *L'Économie Politique*, 20, p. 64-77.
- BERLE A. A. [1931], « Corporate Powers as Powers in Trust », *Harvard Law Review*, 44 (7), p. 1049-1074.
- BERLE A. A. Jr et MEANS G. C. [1932], *The Modern Corporation and Private Property*, New York, Harcourt, Brace and World.
- BESSY C. et FAVEREAU O. [2003], « Institutions et économie des conventions », *Cahiers d'Économie Politique*, 44, p. 119-164.
- BIENCOURT O., CHASERANT C. et REBÉRIOUX A. [2001], « L'économie des conventions : l'affirmation d'un programme de recherche », dans BATIFOULIER P. (dir.), *Théorie des Conventions*, Paris, Economica, p. 193-218.
- BOWLES S. et GINTIS H. [2008], « Power », dans BLUME L. et DURLAUF S. N. (dirs.), *New Palgrave Encyclopedia of Economics*, Basingstoke, Palgrave MacMillan.
- BRAUDEL F. [1979], *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe-XVIIIe siècle*, Paris, Armand Colin.

- CHASSAGNON V. [2011], « The Law and Economics of the Modern Firm: A New Governance Structure of Power Relationships », *Revue d'Économie Industrielle*, 134, p. 25-50.
- CHAVAGNEUX C. [2003], « Perroux l'ambigu », *L'Économie Politique*, 20, p. 44-46.
- COASE R. H. [1937], « The Nature of the Firm », *Economica*, 4 (16), p. 386-405.
- COMMONS J. R. [1924], *Legal Foundations of Capitalism*, New York, The Macmillan Company.
- COOK K. S. et EMERSON R. M. [1978], « Power, Equity and Commitment in Exchange Networks », *American Sociological Review*, 43 (5), p. 721-739.
- CROZIER M. et FRIEDBERG E. [1977], *L'acteur et le système : les contraintes de l'action collective*, Paris, Éditions du Seuil.
- DECI E. L. et RYAN R. M. [1985], *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior*, New York, Plenum Press.
- DOCKÈS P. [1999], *Pouvoir et autorité en économie*, Paris, Economica.
- DOSI G. [1995], « Hierarchies, Market and Power : Some Foundational Issues on the Nature of Contemporary Economic Organization », *Industrial and Corporate Change*, 4 (1), p. 1-17.
- EYMARD-DUVERNAY F. [2004], *Economie politique de l'entreprise*, Paris, Collection Repères, La Découverte.
- FAVEREAU O. [1989], « Marchés internes, marchés externes », *Revue Économique*, 40 (2), p. 273-328
- FOUCAULT M. [1982], « The Subject and Power », *Critical Inquiry*, 8 (4), p. 777-795.
- GALBRAITH J. K. [1979], *Annals of an Abiding Liberal*, Boston, Houghton Mifflin.
- GALBRAITH J. K. [1973], « Power and the Useful Economist », *American Economic Review*, 63 (1), p. 1-11.
- HART O. D. [1995], *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Oxford, Oxford University Press.
- HART O. D. et MOORE J. M. [1990], « Property Right and the Nature of the Firm », *Journal of political Economy*, 98 (6), p. 1119-1156.
- HART O. D. et MOORE J. M. [2007], « Incomplete Contracts and Ownership: Some New Thoughts », *American Economic Review*, 97 (2), p. 182-186.
- HART O. D. et MOORE J. M. [2008], « Contracts as Reference Points », *Quarterly Journal of Economics*, 123 (1), p. 1-48.
- HOLMSTRÖM B. [1999], « The Firm as a Subeconomy », *Journal of Law, Economics and Organization*, 15 (1), p. 74-102.
- HOLMSTRÖM B. et ROBERTS J. [1998], « The Boundaries of the Firm Revisited », *Journal of Economic Perspectives*, 12 (4), p. 73-94.
- JENSEN M. C. et MECKLIN W. H. [1976], « Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership », *Journal of Financial Economics*, 3 (4), p. 305-360.
- KNIGHT F. [1921], *Risk, Uncertainty and Profit*, Chicago, University of Chicago Press.
- LANGLOIS R. N. [2003], « The Vanishing Hand: The Changing Dynamics of Industrial Capitalism », *Industrial and Corporate Change*, 12 (2), p. 351-385.

- LÉVI-STRAUSS C. [1962], *La pensée sauvage*, Paris, Plon.
- LI F., MINNIS M., NAGAR V. et RAJAN M. [2009], « Formal and Real Authority in Organizations: An Empirical Assessment », SSRN Working Paper Series.
- LIVET P. et THÉVENOT L. [1994], « Les catégories de l'action collective », dans ORLÉAN A. (dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses Universitaires de France, p. 193-209.
- MARCH J. G. [1966], « The Power of Power », dans EASTON D. (dir.), *Varieties of Political Theory*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, p. 39-70.
- MARCH J. G. et SIMON H. A. [1958], *Organizations*, New York, John Wiley & Sons.
- MARÉCHAL J.-P. [2003], « L'héritage négligé de François Perroux », *L'Économie Politique*, 20, p. 47-63.
- NORTH D. C. [2005], *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton, Princeton University Press.
- PALERMO G. [1998], « Economic Power and the Market Process: A Critique of the Theory of Convergence of Hayek and Kirzner », *Revista De Economia*, 24 (22), p. 49-77.
- PENROSE E. T. [2009, (1959)], *The Theory of the Growth of the Firm*, New York, Oxford University Press.
- PERROUX F. [1960], *Économie et société : contrainte, échange, don*, Paris, PUF. Version utilisée : les *Œuvres complètes de Perroux* ([1994], Grenoble, PUG).
- PERROUX F. [1961], *L'économie du XX^e siècle*, Paris, PUF. Version utilisée : les *Œuvres complètes de Perroux* ([1994], Grenoble, PUG).
- PERROUX F. [1973], *Pouvoir et économie*, Paris, Dunod. Version utilisée : les *Œuvres complètes de Perroux* ([1994], Grenoble, PUG).
- PERROUX F. [1975], *Unités actives et mathématiques nouvelles : révision de la théorie de l'équilibre économique général*, Paris, Dunod. Version utilisée : les *Œuvres complètes de Perroux* ([1994], Grenoble, PUG).
- PERROUX F. [1987], « Pérégrinations d'un économiste et choix de son itinéraire », *Économie Appliquée*, 15 (2), p. 197-212.
- PFEFFER J. [1992], *Managing with Power: Politics and Influence in Organizations*, Boston, Harvard Business School Press.
- POLANYI K. [2011], *La substistance de l'homme : la place de l'économie dans l'histoire et la société*, traduction de CHAVANCE B., Paris, Flammarion.
- RAJAN R. G. et ZINGALES L. [1998], « Power in a Theory of the Firm », *Quarterly Journal of Economics*, 113 (2), p. 387-432.
- RAJAN R. G. et ZINGALES L. [2000], « The Governance of the New Enterprise », dans VIVES X. (dir.), *Corporate Governance: Theoretical and Empirical Perspectives*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 201-227.
- REVUE ÉCONOMIQUE [1989], numéro spécial dédié à l'économie des conventions, 40 (2), p. 141-400.
- REYNAUD J.-D. [1988], « Les régulations dans les organisations : régulation de contrôle et régulation autonome », *Revue Française de Sociologie*, 29 (1), p. 5-18.

- RICOEUR P. [1985], « Avant la loi morale : l'éthique », dans *L'Encyclopaedia Universalis*, symposium, p. 42-45.
- SALAIS R. [1989], « L'analyse économique des conventions de travail », *Revue Economique*, 40 (2), p. 99-140.
- SALANCIK G. R. et PFEFFER J. [1974], « The Bases and the Use of Power in Organization Decision Making : The Case of a University », *Administrative Science Quarterly*, 19 (4), p. 453-473.
- SIMON H. A. [1951], « A Formal Theory of the Employment Relationship », *Econometrica*, 19 (3), p. 293-305.
- SIMON H. A. [1997 (1945)], *Administrative Behavior*, cinquième édition, New York, MacMillan.
- TIROLE J. [2009], « Motivation intrinsèque, incitations et normes sociales », *Revue Économique*, 60 (3), p. 577-589.
- VEBLEN T. [1898], « Why Is Economics Not An Evolutionary Science? », *Quarterly Journal of Economics*, 12 (4), p. 373-397.
- WEBER M. [1966], *The Theory of Social and Economic Organization*, New York, The Free Press.
- WILLIAMSON O. E [1975], *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications*, New York, Free Press
- WILLIAMSON O. E. [1983], « Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange », *American Economic Review*, 73 (4), p. 519-540.
- WILLIAMSON O. E. [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press.
- WILLIAMSON O. E. [1996], « Efficiency, Power, Authority and Economic Organization », dans GROENEWEGEN J. (dir.), *Transaction Cost Economics and Beyond*, Londres, Kluwer Academic Publishers, p. 11-42.