

POUVOIR, POLITIQUE ET SOCIOÉCONOMIE : UNE ANALYSE PERROUXIENNE DU SYSTÈME ET DES FIRMES CAPITALISTES

Virgile CHASSAGNON

Responsable scientifique de la recherche et maître de conférences en science économique
ESDES École de Management – Université Catholique de Lyon

Chercheur associé au laboratoire GREDEG

(CNRS UMR 6227, Université de Nice Sophia Antipolis)

vchassagnon@univ-catholyon.fr

<https://sites.google.com/site/virgilechassagnon/>

Résumé. Cet article est une contribution à l’histoire de la pensée économique et 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 la compréhension de la nature socioéconomique des firmes du capitalisme. 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 institutions telles les firmes. La relation Janus entre l’agonisme et la coopération apparaît alors comme l’épicentre de ces processus de pouvoir.

Abstract. This article is a contribution to both the history of economic thought and the economics of the firm that aims at showing the theoretical relevance of the arguments and conceptualizations proposed by the French economist François Perroux to understand the socioeconomic nature of the firms. At the opposite of the mainstream economics, the social and political dimensions constitute in the Perrouxian thought the two crucial ingredients that allow to accurately analyze the power relationships that characterize the dynamics and the government regime of institutions such as firms. The Janus relationship between agonism and cooperation seems to be at the heart of power processes.

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 l'*Establisment* ou plutôt le *Mainstream*, 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'entière des réflexions théoriques perrouxiennes, il faut avant toute chose « dépassionner » le débat intellectuel pour ne garder que les idées et les formidables échos qu'elles trouvent aujourd'hui dans le nouveau capitalisme.

En somme, nous ne nous intéresserons nullement dans cet article au parcours politique intellectuel de Perroux, lequel reste par ailleurs difficilement saisissable. De même, nous ne chercherons pas à situer de manière artificielle et stérile 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 (si ce n'est dans l'hypothétique optique d'un Nobel...) mais davantage la psychologie ou la psychanalyse, mais aussi car se rapprocher des mathématiques (à l'image de la création de l'ISMEA¹ ou de son livre de 1975 intitulé « *Unités actives et mathématiques nouvelles : révision de la théorie de l'équilibre économique général* ») pour comprendre l'économie n'est pas non plus – pas toujours – une hérésie ; c'est l'insistance en matière de formalisation qui en est 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 – alternative au dogme néoclassique et aux courants orthodoxes plus

généralement. Car, influencé par la doctrine sociale de l'Église, 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 le modèle dominant qui ne sauraient être esquivés par le monde académique. Finalement, n'est-ce pas là une réponse à la question à laquelle nous ne souhaitons pas répondre ?

Toujours est-il qu'en faisant de l'homme² l'épicentre de l'économie (voir Perroux 1961), Perroux pense l'économie au-delà des mots et panse les maux de l'économie des modèles libéraux néoclassiques : il 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 compréhension de l'entreprise³ du capitalisme. 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 sociales, 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 économiques. Dans cet article, nous nous proposons ainsi de mener une analyse 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 dimension « microéconomique » ; pourquoi et comment l'œuvre de Perroux nous permet-elle de mieux comprendre le système et les firmes capitalistes modernes ?

Le pouvoir est au cœur du fonctionnement des économies de marché. 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 attraper. Nous nous devons ainsi d'expliquer en quoi la vision du pouvoir qu'endosse Perroux est pertinente pour aborder l'objet de recherche « firme » et analyser les dynamiques du capitalisme.

Mais introduire le pouvoir – et donc le politique – en économie nous oblige à reconsidérer la nature ontologique de ses composantes. Partant, le pouvoir doit amener le chercheur à systématiquement faire cas du social et de l'homme dans la compréhension des phénomènes économiques – y compris et surtout dans des règles de fonctionnement des firmes. Il doit faire de la réalité socioéconomique – c'est-à-dire de l'analyse explicite des relations humaines et des interactions sociales dans la compréhension de l'économie – un pré-requis de sa réflexion scientifique ; 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. 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. Comment qualifier alors la nature du régime de gouvernement des relations de pouvoir des firmes capitalistes ?

Cet article doit être apprécié comme une contribution à l'histoire de la pensée économique mais aussi à l'économie de la firme. Il est organisé en six sections distinctes mais complémentaires qui précèdent une conclusion générale d'ordre interrogatif. La *section 2* a pour principal objectif de montrer que le pouvoir est l'élément central de distinction entre le paradigme de l'économie dominante et celui de l'économie politique. Puis la *section 3* dissèque 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 des institutions du capitalisme. Dans la *section 4*, il est défendu l'idée que l'analyse du capitalisme à partir des relations de pouvoir met en exergue la nature socioéconomique des firmes. Et, dans la *section 5*, c'est l'argument de l'existence même d'une intrication productive entre le politique, le social et l'économique qui est développé. Plus précisément, la *section 6* indique 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 structuraux – au cœur du processus coopératif de production et de création de valeur. Enfin, la *section 7* étaye la thèse selon laquelle l'axiomatisation de l'échange composite est fondamentale dans l'analyse de la nature du régime de gouvernement des firmes, notamment parce qu'il met en jeu deux dimensions importantes de l'échange social : l'agonisme et la liberté.

2. Le pouvoir comme frontière entre l'économie politique et l'économie dominante

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 »⁴ 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 de Raymond Aron (1972), Perroux fait de l'économique 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). Raisonner en termes de pouvoir contraint ainsi le théoricien à se démarquer de l'économie dominante incarnée dans l'esprit de Perroux par la paire Walras-Pareto⁵, le cœur même du modèle néoclassique de l'équilibre général : « la minimisation méthodique des fonctions du pouvoir dans les exposés économiques est une attitude relativement récente ; elle se situe au XIX^e siècle avec les premières présentations d'économistes qui usent de la mathématique de leur époque pour formaliser l'équilibre de l'interdépendance générale » (Perroux, 1973, p. 145). Il est aussi critique vis-à-vis des classiques Smith et Ricardo qui limitent le pouvoir au pouvoir public qui n'en est qu'un aspect réducteur. Insatisfait, il l'est également de la pensée marxiste ; si le dernier des classiques a le mérite d'introduire au sein de l'analyse économique les rapports de pouvoir, son approche reste étriquée car ceux-ci ne se réduisent pas, selon Perroux, « au pouvoir du monopole collectif de la propriété des moyens de produire » (*ibid.*, p. 146).

Si Perroux est si critique au regard des travaux de ces grands auteurs de la pensée économique, c'est avant tout car il est convaincu – comme l'est aussi Kenneth Galbraith (1979) – que le monde réel – fut-ce-t-il scientifique – 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). Cet argument est selon nous fondamental au sens où il précise la pensée de Perroux sur l'utilisation des mathématiques en science économique : elles ne doivent en aucun cas évincer le politique de l'économie pour des raisons de simplification mais aussi de ramification en termes de modélisation et de formalisation. 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 utilise un langage détourné et imagé qui reflète bien l'insistance aveugle en matière de formalisation : « ce n'est pas en remplaçant les mots par des symboles, en construisant des modèles algébriques avec ces symboles, en faisant absorber par ces petites machines algébriques de grandes quantités de données numériques plus ou moins bien éprouvées avant d'être collectées, que la science peut avancer. Elle ne recourt pas seulement à des concepts arithmomorphiques, elle repose sur des hypothèses plausibles. [...] 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). Après tout, à quoi bon formuler des hypothèses réductionnistes à des fins scientifiques si cela revient à ne traduire aucune réalité ? Les exemples de postulats fallacieux ne manquent pas en science économique à l'image de celui de la CPP, la fameuse *concurrence pure et parfaite* que l'on peut réinterpréter en des termes plus nuancés comme la *croyance pure et parfaite*, celle dans les vertus infinies du

marché. Car là aussi, la vision de Perroux contraste fortement avec celle de ses prédécesseurs néoclassiques, pour qui dans l'économie « les phénomènes de pouvoirs [...] ne s'y glissent que par la porte étroite des régimes monopolistiques des prix » (*ibid.*, p. 152).

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 sociale 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'économie sont dissociés à travers cette dichotomie simple ; le politique n'est que le gardien de l'économie. L'État doit tout juste veiller à ce que la loi du marché puisse prévaloir sans encombre, sans friction. Cette réduction est totale selon Perroux lorsqu'à partir des relations marchandes le théoricien aboutit au modèle du marché parfait où demeurent les hypothèses les moins plausibles. À ce moment, le politique laisse entièrement la place à l'économie qui règne sans partage aucun. La pensée perrouxienne prend au contraire le contrepied parfait de ces modèles néoclassiques dominants, qui ne voient dans l'économie qu'une science des moyens, en la faisant également entrer dans le royaume des sciences des fins, 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.

3. Pouvoir et institutions du capitalisme : éléments de conceptualisation et de réflexion

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)⁶. Rappelons néanmoins que 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). 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 du capitalisme. Dit autrement, Perroux n'adhère jamais à l'idée d'un pouvoir totalitaire, déterministe et « castrateur » 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.

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 capitaliste. Or, s'il y a bien un champ

de recherche de la science économique qui a très rapidement et bien trop hâtivement mis de côté les relations de pouvoir – et en France au moins l’œuvre de Perroux – c’est bien la théorie de la firme (voir Chassagnon 2010a, 2010b, 2011). Pourtant, 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 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 que l’on retrouve tout particulièrement dans le périmètre de la firme capitaliste.

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 Samuel Bowles et Herbert 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 – fument-ils 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 pouvoir, 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.*). Comme le montre Chassagnon (2011), cette forme de pouvoir « démocratique » qui va au-delà du simple pouvoir monopolistique et capitalistique est au cœur de la firme moderne du capitalisme 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 firmes⁷.

Ces formes de pouvoir d'agence influent aussi sur les règles du jeu⁸, les institutions – que ce soit la firme ou à un autre niveau les nations. 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

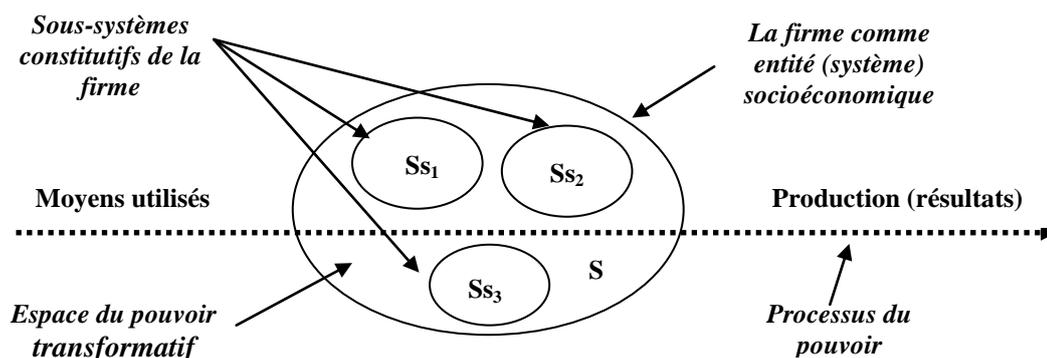
péril régulièrement et se transforment ainsi partiellement. Dans son livre de 1960, Perroux conceptualise les institutions comme des « cadres durables d'action, des règles durables du jeu social et des habitudes collectives, par opposition à des actes ou événements successifs et discontinus. Ces règles 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).

4. Reconsidérer le pouvoir pour repenser la nature socioéconomique de la firme

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 mis en exergue en 1937 par Ronald Coase – le père fondateur du champ de recherche que constitue la théorie de la firme. Même si Perroux ne cite pas les travaux de Coase 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). Sur ce point, Perroux

rejoint très volontiers les travaux du philosophe et épistémologue Bertrand Russel qui dans son livre de 1938 écrit que « le concept fondamental des sciences sociales est le pouvoir, de la même manière que l'énergie est le concept fondamental en sciences physiques » (2004 [1938], p. 46). 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 une position humaniste en faisant de l'homme libre et contraint le moteur des relations économiques de production et « récuse 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. C'est pourquoi il assigne une valeur scientifique au pouvoir, lequel, selon lui, ne saurait être éludé de cette science « sociopolitique » qu'est l'économie. 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 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 l'économie 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 théoriciens 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 encadrée 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 par Herbert Simon (1951, 1997 [1945]). Pour Perroux, la firme n'est pas un simple marché ou un simple nœud de relations marchandes – de contrats –, telle que l'appréhende l'école de Chicago. 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. 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 (ne disons rien du marché de concurrence complète, nous en sommes loin !). 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 de la firme voit dans la firme non pas une simple fonction de production mais une entité motrice – une unité active – dont l'organisation socioéconomique est source de valeurs.

La vie économique 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 – eu égard à l'économie dominante notamment – d'être socialement caractérisés mais aussi encastrés (voir *infra*). 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).

5. Pouvoir : quand le politique et le social nourrissent la pensée économique

Lors des précédentes pages, nous avons montré que Perroux inscrit sa démarche intellectuelle dans le cadre de l'économie politique de l'homme, ce qui le distingue explicitement de l'économie dominante et de ses formalisations les plus complexes et réductionnistes. Une autre intuition qui fait la singularité de sa pensée réside dans la place qu'occupent les échanges sociaux dans la formation des relations de pouvoir, que ce soit dans les frontières de la firme ou bien au-delà de celles-ci. Plus largement, pour Perroux, tout

l'économique recèle une part de social. C'est le cas de l'activité de production mais aussi des résultats qui en émanent : « tout bien économique est social en un sens général : il se forme, il est transféré dans un réseau d'interactions sociales » (*ibid.*, p. 224). C'est pourquoi les relations de pouvoir sont l'essence même des échanges économiques.

Si les relations de pouvoir sont nécessairement dissymétriques, il n'empêche qu'elles ne se soldent pas nécessairement par un jeu à somme nulle. Cette idée n'est pas clairement exprimée 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 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 sociales ; il est présent partout mais il peut ou non être intentionnel et il peut ou non être exercé (voir Lukes, 2005 [1974] ; Chassagnon, 2010b)⁹. Ceci étant, avec l'introduction explicite des relations sociales dans la compréhension de l'économie et des firmes du capitalisme, c'est le fameux débat entre

l'agence et la structure qui s'immisce dans l'analyse. 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 agents – 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 structuraux 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.*, pp. 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 Max Weber (1966) ; le pouvoir (*Macht*) apparaît en effet 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'économique 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 organisations (voir, par exemple, Cook et Emerson, 1978 ou Pfeffer, 1992). 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 – lesquelles sont le fruit d'institutions – qui vont au-delà des raretés économiques dérivant du marché et des prix. Ces raretés sociales créées par des formes de pouvoir nourrissent l'activité économique ; elles sont même des composantes existentielles et constitutives. 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).

6. Les dynamiques du capitalisme : pouvoir, structure collective et coopération

Insistons-y, le théoricien économiste ne saurait ignorer les relations de pouvoir privées qui guident le système capitaliste et le reproduit en dynamique, quand bien même celles-ci incorporent une large part de social et d'inintentionnel. Il en est ainsi car 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 Hannah 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 collective. Partant, si

Perroux rappelle dans une perspective marxiste que le capital est en lui-même une interrelation sociale créant un rapport pour ne pas dire une césure entre les possédants et les non possédants, il rappelle à juste titre que la structure économique et collective par excellence du capitalisme, la firme, ne se résume pas au capital et à sa dialectique, comme le prouve la montée du contre-pouvoir des seuls détenteurs du capital humain. Reprenant les principales conclusions du célèbre livre d'Adolph Berle et de Gardiner Means (1932), Perroux rappelle aussi de manière fort opportune que même si le propriétaire reste le décideur résiduel, le décideur de dernier ressort, les organisations du capitalisme moderne que sont les firmes opèrent une réelle séparation entre le capital et le management qui rend le premier (l'actionnariat) moins hégémonique et le second (le top management) plus important.

Les manuels de microéconomie n'accordent pourtant qu'une importance ténue, voire inexistante, à la vie sociale dans les modèles et les schémas de compréhension qu'ils construisent pour comprendre les équilibres économiques. Ceci s'explique par une distinction nette et peu judicieuse entre l'Économique et le Social. Le premier est défini par Perroux comme l'ensemble des activités marchandes visant la recherche de la rentabilité privée alors que le second renvoie au système de compensation des externalités négatives créées par le marché. Il s'agit bien entendu d'une vision très étriquée du social permettant de justifier au regard des finalités de formalisation mathématique le rejet des relations de pouvoir au profit des relations purement marchandes. Perroux force le trait de la caricature afin de souligner l'in vraisemblance d'une telle axiomatisation de l'économie : « le régime de la propriété et les règles du jeu social, les relations entre pouvoirs sociaux sont rejetés hors du domaine de l'économiste : les prix et les quantités sont ce qu'ils sont, qu'il nous suffise de les rendre superficiellement intelligibles et grossièrement prévisibles » (Perroux, 1973, p. 152). Au contraire, le pouvoir est un phénomène relationnel et multidimensionnel qui nourrit les dynamiques socioéconomiques du système et des firmes du capitalisme.

Le pouvoir socioéconomique est un pouvoir causal autonome qui renforce dans le temps – au gré des dynamiques institutionnelles – l’intégrité de la firme. Autrement dit, sans pouvoir, la firme ne serait qu’une abstraction. 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*. 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 Perroux¹⁰, selon lequel la coopération sociale n’est jamais réellement une coopération pure 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 Michel Crozier et Erhard 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).

7. Agonisme, liberté et gouvernement de la firme : l'axiomatisation de l'échange composite

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 (voir également sur ce point Dockès, 1999), 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.

Les firmes du capitalisme sont composées de sous-systèmes productifs faits de ressources humaines et d'actifs non-humains encastrés 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 pouvoir apparaît comme le concept clé des sciences sociales et pas seulement de l'économie. Il apparaît en effet 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. Or, celle-ci et tout particulièrement la recherche du profit sont au centre des dynamiques des firmes du capitalisme mais aussi des interrelations individuelles productives. 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 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. Mais les relations d'échange interindividuelles sont guidées par des motivations d'origines diverses¹¹. 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 (voir notamment Deci et Ryan, 1985). 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. 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).

Au regard des arguments qui viennent d'être énoncés, nous comprenons aisément que le pouvoir n'engage pas seulement la contrainte ; il implique également une forme de compromis. Steven Lukes (2005 [1974]) note très justement que tant la contrainte que la conformité sont importantes dans le processus du pouvoir : « l'agent qui a le pouvoir peut avoir la capacité d'imposer la contrainte mais il n'a le pouvoir que si, lorsque la contrainte est imposée, le sujet se conforme » (*ibid.*, p. 84). Il en est ainsi car le pouvoir est ancré dans le désir de l'homme comme l'est à un degré différent la recherche de la richesse et de l'intérêt personnel. Les théories dominantes et l'économicisme en général ont tort de limiter la rationalité humaine à celui de la maximisation de l'intérêt personnel. Passé un certain niveau de confort, les individus ont un penchant pour le pouvoir – comme ils en ont un pour d'autres choses bien entendu, ni plus ni moins d'ailleurs¹². Au milieu de l'affrontement et du

compromis, nous retrouvons un élément important de la pensée de Perroux que l'on perçoit – certains s'en étonneront à tort – chez d'autres grands théoriciens du pouvoir comme Crozier et Friedberg (1977) ou bien encore Michel 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 gouvernement des firmes du capitalisme repose donc sur la rencontre de ces deux forces que sont la lutte et la coopération. Cela signifie que le régime de gouvernement polyarchique et coopératif du pouvoir revêt 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 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 : « clairement, l'affrontement n'est ni l'adaptation à une donnée (le prix, par exemple), imposée aux agents, ni l'imposition d'une donnée (le prix, par exemple) par un agent à un autre. 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.*). À travers l'axiomatisation de l'échange composite qui mêle recherche de la satisfaction et recherche du pouvoir et qui réduit à un cas limite¹³ l'équilibre walraso-parétien, Perroux montre l'intérêt pour une nouvelle voie de recherche qui

demeure vitale et qui semble même de plus en plus incontournable, celle de l'économie de l'agonisme.

8. Conclusion

Quel dommage que l'œuvre de Perroux ne soit pas au programme de notre formation universitaire. Combien d'étudiants en économie ressortent de leur formation quinquennale en ayant ne serait-ce qu'une vague idée de la vision de l'économie qu'il a si ardemment défendue ? Nous ne pouvons qu'être d'accord avec Raymond Barre (2005) qui, pour rendre hommage à Perroux à l'occasion du centenaire de sa naissance, écrivait qu'il était regrettable que « la littérature économique moderne d'inspiration et d'influence anglo-saxonne ait toujours traité de façon marginale les contributions de Perroux à l'évolution de la pensée économique » (p. 2). Si les constructions théoriques de Perroux laissent souvent derrière elles un goût d'inachevé, il n'empêche qu'elles constituent inextricablement des matériaux de réflexion et de conceptualisation mis à la disposition des économistes ; matériaux qui méritent d'être (ré)-utilisés et d'être diffusés auprès des jeunes chercheurs qui – comme nous – n'ont pas eu la chance de disposer très tôt de ces ressources pour mieux comprendre et mieux appréhender la complexité du système et des firmes capitalistes. Et pour cela l'œuvre de Perroux doit être saluée, en tant que contribution majeure à la science économique. 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 du capitalisme 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 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.

Eu égard à la richesse des matériaux « flexibles » que l'on retrouve dans l'héritage laissé par Perroux, il s'avère bien difficile et même gravement préjudiciable d'émanciper la théorie économique au sens large du politique et des relations de pouvoir. Ceci étant rappelé, nous souhaitons pour conclure définitivement cet article laisser aux lecteurs matière à réflexion en reprenant une citation de Perroux tout aussi énigmatique que lumineuse : « osera-t-on dire qu'un peu de théorie économique éloigne du pouvoir, du phénomène multiforme du pouvoir et que beaucoup y ramène ? » (1973, p. 228).

Références bibliographiques

ARENDRT, Hannah [1969], *On Violence*, New York et Londres : A Harvest/HBJ Book.

ARON, Raymond [1972], *Études politiques*, Paris : Gallimard.

- BARRE, Raymond [2005], « L'économie dominante : de 1950 à 2004 », in : Raymond Barre, Gilbert Blardone et Henri Savall, (dirs.), *François Perroux : le centenaire d'un grand économiste*, Paris : Economica, pp. 1-12.
- BERLE, Adolf A. Jr et MEANS, Gardiner C. [1932], *The Modern Corporation and Private Property*, New York : Harcourt, Brace and World.
- BOWLES, Samuel et GINTIS, Herbert [2008], « Power », in : Lawrence Blume et Steven N. Durlauf, (dirs.), *New Palgrave Encyclopedia of Economics*, Basingstoke : Palgrave MacMillan.
- CHASSAGNON, Virgile [2010a], « Firme (-réseau) et relations de pouvoir : une analyse théorique », *Économie Appliquée*, vol. 63, n° 2, pp. 23-54.
- CHASSAGNON, Virgile [2010b], *Jalons pour une théorie de la firme comme entité fondée sur le pouvoir. Le gouvernement interne et externe des firmes modernes*, thèse de doctorat ès sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, 599 p.
- CHASSAGNON, Virgile [2011], « The Law and Economics of the Modern Firm : A New Governance Structure of Power Relationships », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 134, pp. 25-50.
- COASE, Ronald H. [1937], « The Nature of the Firm », *Economica*, vol. 4, n° 16, pp. 386-405.
- COOK, Karen S. et EMERSON, Richard M. [1978], « Power, Equity and Commitment in Exchange Networks », *American Sociological Review*, vol. 43, n° 5, pp. 721-739.
- CROZIER, Michel et FRIEDBERG, Erhard [1977], *L'acteur et le système : les contraintes de l'action collective*, Paris : Éditions du Seuil.
- DECI, Edward L. et RYAN, Richard M. [1985], *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior*, New York : Plenum Press.

- DOCKES, Pierre [1999], *Pouvoir et autorité en économie*, Paris : Economica.
- FOUCAULT, Michel [1982], « The Subject and Power », *Critical Inquiry*, vol. 8, n° 4, pp. 777-795.
- GALBRAITH, John K. [1979], *Annals of an Abiding Liberal*, Boston : Houghton Mifflin.
- LUKES, Steven [2005 (1974)], *Power : A Radical View*, seconde édition, New York : Palgrave Macmillan.
- MARECHAL, Jean-Paul [2003], « L'héritage négligé de François Perroux », *L'Économie Politique*, n° 20, pp. 47-63.
- NORTH, Douglass C. [2005], *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton : Princeton University Press.
- PERROUX, François [1960], *Économie et société : contrainte, échange, don*, Paris : PUF.
Version utilisée : les Œuvres complètes de Perroux (1994, Grenoble : PUG).
- PERROUX, François [1961], *L'économie du XX^e siècle*, Paris : PUF. Version utilisée : les Œuvres complètes de Perroux (1994, Grenoble : PUG).
- PERROUX, François [1973], *Pouvoir et économie*, Paris : Dunod. Version utilisée : les Œuvres complètes de Perroux (1994, Grenoble : PUG).
- PERROUX, François [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, François [1987], « Pérégrinations d'un économiste et choix de son itinéraire », *Économie Appliquée*, vol. 15, n° 2, pp. 197-212.
- PFEFFER, Jeffrey [1992], *Managing with Power : Politics and Influence in Organizations*, Boston : Harvard Business School Press.

RUSSEL, Bertrand [2004 (1938)], *Power : A New Social Analysis*, seconde édition, Londres :
Routledge.

SALANCIK, Gerald R. et PFEFFER, Jeffrey [1974], « The Bases and the Use of Power in
Organization Decision Making : The Case of a University », *Administrative Science
Quarterly*, vol. 19, n° 4, pp. 453-473.

SIMON, Herbert A. [1951], « A Formal Theory of the Employment Relationship »,
Econometrica, vol. 19, n° 3, pp. 293-305.

SIMON, Herbert A. [1997 (1945)], *Administrative Behavior*, cinquième édition, New York :
MacMillan.

WEBER, Max [1966], *The Theory of Social and Economic Organization*, New York : The Free
Press.

¹ Perroux créa en 1944 l'Institut de Science Économique Appliquée (ISEA) qui deviendra en 1973 l'Institut de Sciences Mathématiques et Économiques Appliquées (ISMEA).

² 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).

³ Notons que Perroux n'utilise que rarement le terme « entreprise » dans ses différents travaux, il semble lui préférer celui de « firme ». Nous utiliserons dans cet article le terme de « firme ».

⁴ Voir Perroux (1960).

⁵ Perroux (1973) qualifie l'équilibre général de type walraso-parétien de « modèle par excellence de l'économie d'intention scientifique » (p. 217).

⁶ Pour une discussion sur la mesure et la commensurabilité des relations de pouvoir, voir Chassagnon (2010b).

⁷ Partant, l'analyse du pouvoir de Perroux revêt une dimension novatrice qui fait grandement écho aux nouvelles dynamiques du capitalisme caractérisées par un recentrage sur les activités – compétences – cœurs des firmes.

⁸ 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).

⁹ Chassagnon (2010b) propose une définition du pouvoir qui s'inscrit dans cet esprit : « dans une structure collective, le pouvoir est 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. Ce pouvoir peut être (ou non) exercé de manière intentionnelle et consciente par ces deux entités qui participent, ce faisant, à un jeu coopératif qui n'est pas à somme nulle ; aucune des entités n'est dépourvue de pouvoir vis-à-vis de l'autre, et les gains/pertes de A ne compensent pas les gains/pertes de B, et vice versa » (p. 18).

¹⁰ Ajoutons que pour Perroux (1973), « la relation sociale entre des agents pour la disposition de choses comptabilisables, ne peut être un conflit pur, parce que les destructions qui en résultent diminuent la disponibilité de ces choses » (p. 185).

¹¹ Sur ce point, voir aussi Perroux (1960) et la distinction qu'il établit entre la contrainte, l'échange et le don.

¹² Nous nous permettons ici de prendre un exemple bien spécifique qui traduit parfaitement cette assertion, celui des Universités. Plusieurs théoriciens ont montré que celles-ci constituent des lieux privilégiés de pouvoir (voir, par exemple, Salancik et Pfeffer, 1974), des entités bureaucratiques très politiques et très politisées. Le statut même des éléments humains constitutifs du monde universitaire fait que ceux-ci atteignent un certain niveau de confort, tout en sachant que la rigueur de leur grille de rémunération « aplanit » leurs motivations dans le temps (ils savent à l'avance quelle sera la progression de leur rémunération, de leur richesse). Et il en va souvent de même pour leur système de promotion. En somme, le désir de pouvoir de ces agents économiques particuliers a toute liberté pour s'affirmer et se reproduire.

¹³ Perroux (1973) écrit ainsi : « la coïncidence de l'intérêt particulier et de l'intérêt de tous, inhérente à l'équilibre optimum parétien, devient un cas limite, l'instant de raison où les institutions, les 'armistices sociaux' étant immuables, c'est-à-dire complètement acceptés par tous, les stratégies et les actes des agents reliés entre eux par l'échange composite sont complètement intercompatibles » (p. 239).