J.-E. Cairnes : groupes non concurrents et organisation industrielle

Michel Dimou

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/rei/249>

DOI : 10.4000/rei.249

ISSN : 1773-0198

Éditeur

De Boeck Supérieur

Édition imprimée

Date de publication : 15 mars 2006

Pagination : 31-44

ISSN : 0154-3229

Référence électronique

Michel Dimou, « J.-E. Cairnes : groupes non concurrents et organisation industrielle », *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 113 | 1er trimestre 2006, mis en ligne le 21 novembre 2007, consulté le 03 juin 2022. URL : <http://journals.openedition.org/rei/249> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/rei.249>

Ce document a été généré automatiquement le 3 juin 2022.

© Revue d'économie industrielle

J.-E. Cairnes : groupes non concurrents et organisation industrielle

Michel Dimou

- 1 John Elliott Cairnes (1823-1875), économiste d'origine irlandaise, est souvent considéré comme le dernier représentant de l'école classique. En 1856, il occupe la chaire d'économie politique de Dublin, fondée par Whately, et l'année suivante, il publie un ouvrage intitulé *Character and Logical Method of Political Economy*, dans lequel il annonce un programme de recherche qui se positionne dans la lignée méthodologique directe de Ricardo et de Mill. Son heure de gloire sonne en 1862, lorsque la discussion engagée autour de son traité intitulé *The Slave power*, qui se présente comme une critique fondamentale du régime esclavagiste et de ses conséquences sur le processus de développement économique d'une Nation, conduit à une modification de la vision politique britannique de la guerre civile américaine et à un refus de soutenir les forces de la Confédération, comme cela était préconisé par le gouvernement de Palmerston.
- 2 À la mort de Mill, Cairnes doit assumer la responsabilité de défendre l'économie classique face aux attaques de Thornton sur la question du fond des salaires, de Leslie sur la méthode déductive en économie et finalement de Jevons et de la révolution marginaliste. Malgré la réputation dont il jouit à cette époque, la portée de son œuvre reste très controversée, comme l'atteste ce passage de Schumpeter dans son histoire de l'analyse économique : « Le plus éminent des économistes anglais de cette période a été Cairnes (...). C'était un théoricien inné quoique pas très original. Bien que la plupart de ses contributions eussent été stériles, son œuvre, tant du point de vue de l'analyse que de la méthodologie, marque une étape importante » (Schumpeter, 1983, tome II, p. 214).
- 3 Ce sentiment est partagé par de nombreux jeunes économistes de cette époque, tels que Marshall et Sidgwick qui reprochaient à Cairnes ses critiques parfois virulentes vis-à-vis de Mill, bien qu'il fut son plus fervent disciple ¹ : « Cairnes est très controversé, car même s'il fut scrupuleusement honnête dans ses intentions scientifiques, il était aussi totalement déficient en sympathie intellectuelle ; il ne pouvait, ainsi, s'empêcher de

présenter n'importe quelle doctrine formulée par un autre économiste sans qu'elle n'apparaisse comme totalement inacceptable par un lecteur non averti ; il a eu cette attitude, également, vis-à-vis de quelques-uns des écrits les plus importants de son maître à penser, J.-S. Mill, en accompagnant souvent ses remarques par des commentaires plutôt inappropriés » (Sidgwick, 1969, p. 5).

- 4 Ces critiques, partiellement fondées, traduisent toute l'ambiguïté de la pensée de Cairnes qui considérait que l'analyse classique était menacée non seulement par des « attaques extérieures » mais également par un certain nombre de contradictions qui s'étaient développées au sein de celle-ci (Checklund, 1951 ; Pribram, 1983 ; Lipkes, 2001). Cette préoccupation se retrouve dans son dernier et plus important ouvrage, intitulé *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded*, publié en 1874 ⁽²⁾, juste un an avant sa mort, alors que, pour des raisons de santé, il venait de renoncer au poste de professeur d'économie politique au University College de Londres. Dans cet ouvrage, Cairnes ne cherche pas à édifier un système complet d'économie politique comme l'ont fait ses prédécesseurs, mais plutôt à engager une lecture approfondie et constructive des différents apports théoriques de l'école anglaise sur la valeur, le coût de production, le capital et le travail. Cette démarche traduit une volonté grandissante de repenser l'économie politique classique, en s'éloignant du caractère fondamentalement abstrait de l'analyse ricardienne, pour l'introduire dans une approche plus pragmatique susceptible de contribuer à l'interprétation des faits économiques de son époque.
- 5 Cette tentative n'est pas isolée : Mill (1873), dans son analyse des systèmes de propriété, Senior (1965), dans la prise en compte des motifs non économiques pour expliquer les différentiels de taux de profit entre divers lieux, Sidgwick (1901), dans l'étude du rôle de la coutume dans la formation des prix, tous s'inscrivent dans cette démarche qui conduit, par une référence fréquente à l'œuvre de Smith plutôt qu'à celle de Ricardo, à une construction réaliste de l'objet économique (Winch, 1972 ; Zouboulakis, 1993). Cairnes y adhère, en développant une analyse originale sur les limites de la libre concurrence sur le marché du travail, qui le conduira à une remise en cause fondamentale de la théorie de la valeur-travail, probablement au-delà du seuil que lui-même souhaitait initialement atteindre.
- 6 Cette analyse s'appuie sur le concept de groupe non concurrent qui définit un ensemble dont les membres, par leur appartenance à une même classe sociale et/ou par un même niveau d'éducation, sont en compétition entre eux sur le marché du travail, tout en restant « protégés » de la concurrence de personnes appartenant à une autre classe sociale ou ayant un niveau d'éducation différent. Cairnes introduit ainsi l'idée d'une stratification du marché du travail, en validant les conclusions de Smith selon lequel, au sein d'une société, les facteurs d'ordre sociologique ou institutionnel sont à l'origine de l'hétérogénéité du facteur travail et des inégalités du traitement salarial (Cahuc et Zylberberg, 1996).
- 7 À l'exception notoire de quelques auteurs tels que Edgeworth (1891), Pantaleoni (1898) et surtout Taussig (1912) et Davenport (1925), qui revisitent de façon plus ou moins approfondie la notion de groupe non concurrent, les questions soulevées par Cairnes sur les mécanismes (non)concurrentiels qui régissent le marché du travail sont absentes des débats et controverses des années de « haute théorie ». Elles ressurgissent, cependant, au sein d'une littérature économique substantielle et plurielle qui se développe dans la deuxième moitié du vingtième siècle autour des théories de la

segmentation du marché du travail (Kerr, 1954 ; Dunlop, 1957 ; Doeringer et Piore, 1971 ; Baker et Holmstrom, 1995 ; Doeringer, 1986 ; Taubman et Wachter, 1986 ; Blau et Kahn, 1999 ; Gautier, 2004).

- 8 Tout en rendant hommage aux écrits pionniers de Cairnes, cette littérature se limite à une interprétation réduite, basée essentiellement sur le dysfonctionnement concurrentiel du marché du travail et ses conséquences en matière de formation des revenus. Or, Cairnes cherche à intégrer sa théorie de la segmentation dans une vision globale du système économique défini comme un réseau de marchés distincts, reliés entre eux par des relations d'échanges à géométrie variable. Par le rôle primordial qu'il accorde aux processus d'apprentissage et de formation des compétences dans les groupes non concurrents, Cairnes confère une perspective historique, voire évolutionniste, à cette vision ⁽³⁾, introduisant, par-là, une analyse de l'organisation industrielle qui sera reprise et finalisée par Marshall, dans ses écrits sur l'organisation et la localisation industrielle (Becattini, 2000).
- 9 Ce papier propose de revisiter l'analyse sur les groupes non concurrents que Cairnes développe dans le chapitre 3 de la première partie des Principes. La première partie étudie les limites de la libre concurrence sur le marché du travail que Cairnes considère comme inhérentes à une nation moderne de son époque. La deuxième partie cherche à montrer comment ces limites conduisent à la formation de groupes non concurrents. Enfin, la troisième partie est consacrée à la perspective dynamique qu'ouvre l'utilisation du concept de groupe non concurrent dans l'étude de l'organisation industrielle, en examinant l'articulation des différents groupes dans un système global de production et d'échange.

La concurrence entravée sur le marché de travail

- 10 Par sa lecture biaisée des écrits de Ricardo sur le commerce international, Mill formalise une dichotomie dans l'analyse classique de la valeur, avec d'une part, une théorie du commerce intérieur où règne une parfaite mobilité du capital et du travail et où les prix des biens sont définis en fonction des coûts de production, et d'autre part, une théorie du commerce international qui doit tenir compte de l'immobilité relative des facteurs entre nations et où les prix des biens sont définis en fonction de la demande réciproque (Ravix, 1979). Tout en restant dans le sillage de Mill, Cairnes relativise cette position en considérant qu'il faut opter soit pour une vision théorique qui suppose une mobilité parfaite des capitaux et des hommes aussi bien dans le commerce intérieur que dans le commerce international, soit pour une vision plus réaliste admettant que cette mobilité est imparfaite dans tous les cas.
- 11 En suivant l'intuition de Smith, selon lequel les hommes, de tous les bagages, sont les plus difficiles à transporter, Cairnes étudie, alors, les causes perturbatrices de la libre concurrence sur le marché du travail, responsables d'une anomalie systématique dans l'échange de marchandises supposées équivalentes par leur coût de production (Becattini, 1981 ; Blaug, 1985 ; Dimou, 2002) :
 - Il y a, en premier lieu, les limites à la mobilité parfaite des travailleurs, dues au fait que les comportements individuels ne sont pas soumis exclusivement à la poursuite de l'intérêt pécuniaire mais obéissent également à des lois psychologiques gouvernées par la coutume et les habitudes. Cairnes renoue alors partiellement avec la tradition catallactique, défendue par Whately et Senior, qui accorde un rôle important aux motifs non économiques et aux sentiments moraux dans l'interprétation du concept (classique) de self interest ⁴.

- Il y a, en second lieu, les limites à la réalisation de l'harmonie naturelle, liées aux oppositions qui naissent dans la société entre les différentes professions, producteurs ou groupes de producteurs. Dans la libre poursuite de leurs intérêts individuels, ceux-ci essaient d'occuper une position dominante dans l'échange économique, génératrice d'une rente de situation. La défense de cette rente pousse chaque profession ou producteur à limiter l'accès à certaines activités, en le conditionnant à un investissement éducatif coûteux ou à une appartenance sociale ou institutionnelle. Cette observation conduit Cairnes à étendre progressivement le concept de rente à toutes les situations dans lesquelles le prix n'est pas déterminé par la libre concurrence.
- 12 Ces deux séries de causes perturbatrices limitent considérablement la mobilité du facteur travail, tant sur un plan sectoriel que spatial, car elles réduisent les opportunités d'activité professionnelle des individus au sein d'un cône des trajectoires possibles, déterminé par des barrières psychologiques, sociales ou éducatives. Ceci conduit à raisonner, non plus en termes de concurrence des ressources globales mais uniquement des ressources disponibles, car « quand le capital ou le travail choisissent une activité, ils sont engagés dans celle-ci et ne sont plus disponibles ; ils doivent donc être soustraits du terrain de la concurrence par rapport au capital ou au travail engagés dans d'autres branches industrielles » (Cairnes, 1874, p. 62). Mais même dans ce cas, les ressources ne sont pas entièrement mobilisables ; et tandis que le capital n'a pas de limites dans son allocation entre les branches productives, le travail est beaucoup moins mobile du fait qu'aux obstacles physiques, tels que la distance, s'ajoutent des obstacles mentaux, liés à la spécialisation industrielle.
- 13 Comme Mill (1873) ⁽⁵⁾, Cairnes soutient ainsi qu'un individu ne peut choisir un métier que dans des limites bien définies par son éducation et ses compétences productives : « Un jeune travailleur sans emploi peut, selon les circonstances, avoir un choix plus ou moins large de son métier futur ; mais en aucun cas il ne pourra prétendre à des emplois couvrant l'ensemble de l'activité industrielle d'un pays. Les barrières sociales rendent son éducation initiale défectueuse et ses moyens sont trop faibles pour pouvoir réparer cette insuffisance » (Cairnes, 1874, p. 65). L'inscription de chaque individu dans un type d'activité n'intervient donc pas uniquement au moment de son entrée dans la vie professionnelle, mais bien avant par le biais de son éducation : « un homme qui est élevé (éduqué) pour devenir charpentier, maçon ou forgeron peut choisir parmi ces occupations ou encore une centaine d'autres, selon ses goûts et la rémunération espérée ; mais il n'a pratiquement aucun espoir de prétendre à des métiers industriels qui exigent une éducation plus élaborée et une formation de longue durée, tels que, par exemple, celui de l'ingénieur » (Cairnes, 1874, p. 66).
- 14 L'éducation devient ainsi le vecteur d'une asymétrie sociale dans la formation des savoirs et des compétences qui s'oppose à la mobilité parfaite des facteurs de production et, par ce fait, à la péréquation de leur rendement et de leur rémunération. Comme le souligne Cairnes, « il est, en effet, peu probable qu'un travailleur, ayant dépensé du temps et de l'argent pour acquérir une compétence industrielle lui permettant d'occuper une activité particulière, abandonne cette profession au premier signe d'une meilleure rémunération dans une autre branche. (...) On peut alors imaginer quel cas extrême pousserait un charpentier à devenir maçon et vice versa ou encore pis à devenir coiffeur ou tailleur. Dans ces cas, la concurrence nécessaire au fonctionnement du principe du coût de production n'est pas effective » (Cairnes, 1874, p. 61).

- 15 Selon Cairnes, à partir du moment où la mobilité des travailleurs est imparfaite, le marché du travail ne peut plus être considéré comme un lieu universel de rencontre entre une offre et une demande d'emploi globales, mais comme une articulation de différents niveaux (marchés) superposés sur une échelle des compétences industrielles définie selon le degré de qualification du travail échangé. Au sein de chaque niveau, les travailleurs sont en compétition entre eux, mais cette concurrence n'est plus effective lorsqu'il s'agit de travailleurs de niveau différent, car ils ne prétendent pas au même type d'emploi. Ces différents niveaux composent des groupes non concurrents dans le sens où les conditions de concurrence qui prévalent dans un groupe n'affectent pas celles qui prévalent dans un autre groupe.

La formation des Groupes non concurrents

- 16 Dans son analyse, Cairnes décrit de façon grossière quatre grands groupes non concurrents : celui des travailleurs non qualifiés qui réunit les travailleurs agricoles et ceux qui occupent les métiers les plus pénibles dans les villes, celui des artisans et des commerçants qui comprend une très large gamme de métiers, celui des ingénieurs et des grands marchands qui implique l'exercice de fonctions productives hautement qualifiées, enfin, en dernier lieu, celui des professions de l'Enseignement, des Sciences et de l'Art, où on trouve les professeurs, les avocats, les médecins et toutes les catégories d'individus dont le métier exige au préalable de longues études approfondies. Néanmoins Cairnes explique que cette classification est extrêmement schématique et que ces quatre grands groupes se scindent en plusieurs sous-groupes, définis selon le critère fondamental de la qualification des métiers, mais également selon des critères secondaires tels que la localisation ou le contexte institutionnel, dans lequel évolue chaque profession ou communauté industrielle. Ceci le conduit à considérer l'hypothèse d'une forte segmentation, voire d'une balkanisation du marché du travail (Kerr, 1954 ; Doeringer et Piore, 1971 ; Marsden, 1989 ; Guedj-Zajdela, 1990).
- 17 Par la description des groupes non concurrents, Cairnes admet, comme Mill, que la concurrence est imparfaite sur le marché du travail. Cependant sa position sur les causes et surtout sur les conséquences de cette situation diffère de celle de Mill. Ce dernier reste solidement ancré dans la théorie de la valeur-travail, en arguant que la différence de niveaux de qualification observée dans une société est liée aux efforts antérieurs, engagés volontairement par certains travailleurs en matière d'apprentissage et de formation, afin d'acquérir les connaissances nécessaires pour l'exercice d'un art ou d'un métier supérieur. Ceci signifie que leurs rétributions doivent être supérieures à celles des travailleurs non qualifiés, car elles doivent indemniser un long travail d'études mené au préalable : « Si un artisan doit passer plusieurs années à apprendre son métier sans rien gagner, (...), il doit avoir la perspective de gagner à la fin assez pour payer tout son travail antérieur, avec indemnité de retard et pour le remboursement des frais d'éducation. Son salaire donc doit lui rapporter, en outre du salaire moyen ordinaire, une annuité suffisante pour rembourser ces sommes et leur intérêt à taux courant, dans le nombre d'années qu'il a la chance de rester en état de travailler » (Mill, 1873, p. 451).
- 18 Chez Cairnes, la différenciation des compétences et des qualifications dans le marché du travail trouve, aussi, ses sources dans la différenciation des parcours individuels d'éducation et d'apprentissage. Cette dernière est cependant, en grande partie, le résultat de l'action de facteurs psychologiques ou sociologiques tels que « la passion, les préjugés, l'esprit de corps, l'intérêt de classe, l'amour du sol natal et tous ces éléments

qui empêchent les gens de poursuivre leurs intérêts » (Cairnes, 1873, p. 246), en conduisant à l'apparition d'un sens d'appartenance des individus à un espace, un métier, une communauté locale. L'existence de ce sens d'appartenance permet à Cairnes de soutenir qu'à l'intérieur d'un pays, même entre deux localités voisines, le travail n'a aucune mobilité entre des emplois non concurrents.

- 19 Dans sa relecture de l'analyse de Cairnes, Taussig (1912) conforte cette vision plus déterministe de la formation des groupes non concurrents, en ajoutant au seul critère de l'éducation retenu par son prédécesseur celui de la propriété et de l'accumulation : « L'éducation doit être ici associée à la propriété et l'accumulation de biens. Par exemple, avocats, notaires, médecins ou hommes d'affaires, ils disposent, tous, des positions de responsabilité et de pouvoir social qui leur permettent d'offrir à leurs enfants l'éducation au plus haut niveau, ce qui retarde leur entrée dans la vie active, aussi bien que leur mariage » (Taussig, 1912, p. 127) ⁶. Comme le souligne Davenport (1925), en mettant l'accent davantage sur la position sociale des parents que sur l'éducation des enfants, Taussig soutient que la fragmentation de la concurrence sur le marché du travail est un processus cumulatif, historiquement déterminé par la transmission des compétences d'une génération à l'autre. Dans ce processus, se combinent de multiples dynamiques d'apprentissage dont certaines sont de nature globale et d'autres de nature spécifique, c'est-à-dire sectorielle, locale, familiale ou même communautaire (Polanyi, 1962 ; Nonaka, 1994 ; Caroli, 2003).
- 20 Dans ce contexte, chaque groupe non concurrent apparaît comme le fruit d'une évolution sociale qui véhicule un patrimoine héréditaire et une expérience accumulée selon les opportunités d'éducation puis d'insertion professionnelle offertes à ses membres : « il faut admettre qu'en général, un travailleur moyen, appartenant par ses origines et surtout son éducation à un groupe donné, se retrouve en concurrence uniquement avec des travailleurs appartenant au même groupe, ayant les mêmes origines et aspirant à un certain nombre limité d'emplois et d'occupations ... telles sont les limitations qu'imposent les conditions sociales à la libre concurrence, sur le marché du travail » (Cairnes, 1874, p. 67).
- 21 Par le biais de ses écrits sur les groupes non concurrents, Cairnes introduit l'hétérogénéité du travail dans l'analyse économique classique (Levy et Pearl, 2003). Comme le souligne Veblen (1900), dans sa courte relecture de l'économie politique du dix-neuvième siècle, c'est en abandonnant le strict cadre hédoniste ricardien, mais en conservant l'individualisme méthodologique, que Cairnes intègre l'hétérogénéité des agents économiques dans la théorie de la valeur-travail : « Comme les raisons qui guident les hommes dans leurs choix en matière d'emploi ou de logement sont différentes pour chaque individu et chaque classe sociale et comme des éléments tels que l'hérédité et la coutume influencent de façon singulière chaque homme dans sa façon de vivre, il [Cairnes] est obligé de conclure que les stricts motifs pécuniaires ne peuvent pas être considérés comme un facteur universel de comportement économique. Il y a des différences fondamentales dans la façon avec laquelle les diverses classes ou communautés intègrent les motifs pécuniaires dans leur raisonnement, et ces différences rendent ces classes et communautés, non concurrentes entre elles » (Veblen, 1900, p. 244).
- 22 Cette hétérogénéité est à la fois contextuelle et dynamique : le contexte social dans lequel s'inscrivent l'éducation et l'apprentissage de chaque individu conditionne son insertion professionnelle mais également sa chaîne de mobilité, c'est-à-dire ses

potentialités de progression ou de changement de métier (Piore, 1972). Se pose alors la question de la délimitation d'un groupe non concurrent et des frontières qui cernent le sens d'appartenance de ses membres. Selon Cairnes, les travailleurs ne sont pas « figés » dans leur position mais peuvent évoluer et passer d'un groupe à un autre, au prix, certes, d'un effort considérable : « En réalité aucune de ces barrières n'est infranchissable. Les limitations citées ci-dessus peuvent être dépassées au prix d'un effort extraordinaire, engageant beaucoup d'énergie et de persévérance. Grâce à de tels efforts, des individus échappent, tous les jours, aux limites imposées par leur situation originale pour atteindre un rang plus élevé dans la hiérarchie des métiers et des professions. Mais de tels phénomènes restent exceptionnels et n'affectent pas de façon substantielle l'existence même des limitations citées » (Cairnes, 1874, p. 66).

- 23 Ceci signifie que les frontières ne sont ni perçues comme une rupture qui isole le groupe de son environnement immédiat (frontière-coupure opposant les insiders aux outsiders, Lindbeck et Snower, 2001), ni comme une zone de contact permanent et privilégié avec celui-ci (frontière-couture, Raffestin, 1986), mais plutôt comme un commutateur qui permet de « filtrer » les passages des travailleurs d'un groupe à l'autre, tout en sauvegardant ses codes et ses règles de fonctionnement internes (Dimou, 2004). Cairnes note ainsi que « les différents groupes et classes décrits précédemment fondent, à leurs supposées frontières, les uns dans les autres, à travers une série d'imperceptibles graduations, avec des individus qui passent constamment d'un groupe à l'autre » (Cairnes, 1874, p. 67). La prise en compte de cette fluidité dans l'articulation des groupes non concurrents est essentielle à la compréhension des transformations de l'organisation du marché du travail.

De la segmentation du marché du travail à l'organisation industrielle

- 24 En considérant que la formation sociale des compétences et des qualifications est à l'origine de la segmentation du marché du travail, Cairnes introduit l'effet temps dans l'organisation économique. Chaque groupe non concurrent apparaît alors comme un vecteur de mobilisation et d'échange de compétences au sein d'un système de règles et de valeurs, historiquement déterminés.
- 25 Ce constat implique que les conditions de concurrence et de rémunération des facteurs de production ne sont pas les mêmes dans les différents groupes non concurrents. L'échange entre deux groupes, ne peut donc pas se faire sur la base d'une valeur déterminée par le coût de production. Les prix relatifs des biens produits par chaque groupe sont, au contraire, déterminés par un autre principe, celui de la demande réciproque : « Il y a une grande complexité dans la détermination des prix relatifs des marchandises, dans les conditions de production industrielle actuelles ; il faut donc clarifier davantage les choses. La valeur d'une marchandise est déterminée par un seul principe, celui du coût de production ou celui de la demande réciproque. L'échange de marchandises produites par des travailleurs appartenant au même groupe non concurrent (ou cercle industriel) est déterminé par le principe du coût de production. Ceci est normal dans la mesure où la concurrence est effective entre les membres d'un tel groupe ; mais l'échange de marchandises produites par des travailleurs appartenant à des groupes différents, n'est pas, pour les mêmes raisons, gouverné par ce principe, mais par l'autre, celui de la demande réciproque » (Cairnes, 1874, p. 69). Il conclut ainsi que « contrairement à ce que suppose la théorie économique actuelle, le principe du coût de production n'a pas un caractère universel de détermination de la valeur, y compris au sein d'un même pays » (Cairnes, 1874, p. 73).

- 26 En admettant que la demande réciproque régule, dans de nombreux cas, la valeur d'échange des marchandises, Cairnes étudie les conséquences d'un tel principe de fonctionnement sur la forme dont revêt l'organisation industrielle dans les sociétés du dix-neuvième siècle. Les différents groupes non concurrents se trouvent dans une situation où chacun d'entre eux essaie inexorablement d'occuper une position dominante dans l'échange, génératrice d'une rente spécifique. La constitution de monopoles détenus par tel ou tel groupe sur le marché global n'est pas, dans ce cas, liée au jeu du hasard, mais à l'asymétrie du pouvoir qui caractérise les relations d'échange et de négociation entre les différents groupes. L'apparition de coalitions (de producteurs) et de règles institutionnelles qui, au sein de chaque groupe, renforcent les barrières à l'entrée et/ou à la sortie, consolide la perception d'une relation antagoniste entre eux (Doeringer, 1986 ; Lindbeck et Snowers, 2001 ; Gauthier, 2004).
- 27 La position dominante qu'un groupe peut occuper dans l'échange n'est pas, cependant, uniquement liée à ses capacités d'organisation ou de négociation, tel que le préconisent certaines théories contemporaines de la segmentation du marché du travail (les approches sur les salaires d'efficience, Yellen, 1984, la théorie des contrats implicites, Azariadis, 1975, la théorie des négociations, Farber, 1993). Elle est, au contraire, le fruit des processus d'apprentissage spécifiques qui apparaissent au sein de chaque groupe. Ceci signifie que les travailleurs appartenant à un groupe ne cherchent pas tout simplement à bénéficier d'opportunités techniques ou commerciales liées à leur activité afin d'occuper une position dominante dans une négociation marchande, mais plutôt à construire des avantages spécifiques permanents, générateurs d'une rente de monopole, à travers la mise en place de processus idiosyncrasiques d'apprentissage et de formation des compétences au sein du groupe (Krueger, 1980).
- 28 Cette idée met en évidence l'importance des coûts d'opportunité qui apparaissent lorsqu'il y a un déplacement de travail d'un secteur vers un autre secteur ou encore plus d'un groupe non concurrent vers un autre groupe. Ces coûts d'opportunité traduisent les avantages productifs intrinsèques à chaque groupe, ainsi que le degré plus ou moins irréversible des processus d'apprentissage engagés. En effet, plus les compétences spécifiques au sein d'un groupe lui confèrent une situation monopoliste, moins ses membres sont enclins à le quitter en vue d'autres perspectives professionnelles. Comme Davenport (1925), le souligne, dans sa lecture pragmatique de l'analyse de Cairnes, ceci conduit à considérer une intégration verticale des groupes non concurrents, par secteur d'activité, à côté de l'intégration horizontale, par niveau de qualification.
- 29 Dans ses travaux de jeunesse, Marshall qualifie les écrits de Cairnes sur les groupes non concurrents de « révolution scientifique manquée » (Whitaker, 1975 ; Becattini, 1981). Quelques années plus tard, par le biais de son étude sur la localisation industrielle, il identifie le sens d'appartenance à « l'atmosphère industrielle » des districts anglais, terme qui désigne un état de concurrence sur un marché du travail particulier auquel sont associés des processus spécifiques d'apprentissage et de formation des compétences de la main-d'œuvre locale. Ces processus conduisent à l'apparition de rendements croissants, manifestés sous forme d'externalités technologiques qui conditionnent, à leur tour de façon rétroactive, la mise en place de nouvelles dynamiques d'apprentissage. Marshall intègre ce raisonnement dans une approche évolutionniste qui émet, implicitement, l'hypothèse que les ajustements des ressources

aux besoins ne sont ni automatiques ni immédiats ; il peut alors y avoir des situations qui se développent hors de l'équilibre macro-économique.

Conclusion

- 30 Dans la première partie de ses *Principles*, Cairnes introduit une approche originale de la fragmentation du marché du travail, en accommodant, dans une perspective dynamique, l'influence des forces du marché à celle des forces institutionnelles et sociales. Cette approche débouche sur une analyse de l'organisation industrielle et de la concurrence imparfaite. Elle engage l'économie classique dans une perspective plus pragmatique, permettant d'interpréter, de façon convaincante, les phénomènes économiques émergents de la fin du dix-neuvième siècle, une époque marquée par la deuxième révolution industrielle et ses conséquences, telles que la spécialisation de la main-d'œuvre, la concentration productive, les conflits syndicaux.
- 31 La démarche de Cairnes aboutit presque un siècle plus tard à la construction d'une théorie de la segmentation du marché du travail. Cet « oubli » ou même cette « absence d'intérêt » de la part de ses successeurs immédiats, hormis les quelques auteurs cités précédemment, pourraient s'expliquer par deux raisons complémentaires. En premier lieu, sur un plan académique, la relecture de Cairnes par les historiens de la pensée économique, dominée à cette époque par l'approche de Schumpeter, est largement biaisée et accorde peu d'importance à l'analyse de la segmentation du marché du travail. En second lieu, sur le plan politique et social, la structuration du mouvement ouvrier et la montée des revendications sociales dans de nombreux pays européens ou aux États-Unis conduisent plutôt à une vision unitaire du monde du travail, ce qui va, évidemment, à l'encontre de l'idée de sa fragmentation.

BIBLIOGRAPHIE

C. Azariadis (1975) : « Implicit contracts and underemployment equilibria », *Journal of Economic Theory*, 83, pp. 1183-1202.

G. Baker, B. Holmstrom (1995) : « Internal Labor Markets : Too many theories, too few facts », *American Economic Review*, Vol. 85, n° 2, pp. 48-52.

G. Becattini (1981) : « Marshall. Antologia di scritti », Il Mulino, Bologne.

G. Becattini (2000) : « Anomalie marshallienne », *Rivista Italiana degli Economisti*, 5, pp. 3-56.

F. Blau, L. Kahn (1999) : *Institutions and Laws in the Labor Market*, in O. Ashenfelter, D. Card (1999) : « *Handbook of Labor Economics* », vol. 3, Elsevier Science Publishers, Amsterdam.

M. Blaug (1985) : « La pensée économique. Origine et développement », quatrième édition, Economica, Paris.

P. Cahuc, A. Zylberberg (1996) : « Économie du travail. La formation des salaires et les déterminants du chômage », De Boeck eds, Bruxelles.

- J.-E. Cairnes (1857) : « Caractères et méthode logique de l'économie politique », trad de la 2ème édition (1902), Éd. Giard et Brière, Paris.
- J.-E. Cairnes (1873) : « Essays in Political Economy », McMillan, London.
- J.-E. Cairnes (1874) : « Some Leading Principles of political economy newly expounded », McMillan, London.
- J.-E. Cairnes (1875) : « Mr. Spencer on Social Evolution », *Fortnightly Review*, vol. 17, pp. 63-82.
- E. Caroli (2003) : « Internal versus External Flexibility : The role of knowledge codification », LEA workingpaper, n° 3-10, août.
- S. Checklund (1951) : « Economic Opinion in England as Jevons found it », *Manchester School*, May, pp. 164.
- H.-J. Davenport (1925) : « Non competing groups », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 40, n° 1, pp. 52-81.
- M. Dimou (2002) : « L'histoire oubliée : aux origines classiques de l'analyse marshallienne de l'organisation industrielle », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 4, pp. 579-596.
- M. Dimou (2004) : « Back to the roots of Alfred Marshall's industrial organisation analysis », *History of Economics Review*, 40, Summer, pp. 1-18.
- P. Doeringer (1986) : « Internal Labor Markets and Noncompeting Groups », *American Economic Review*, vol. 76, n° 2, pp. 48-52.
- P. Doeringer, M. Piore (1971) : « Internal labour markets and manpower analysis », D.C. Heath Lexington Mass.
- J. Dunlop (1957) : « The task of contemporary Wage theory » in G.-W. Taylor, F.-C. Pierson eds (1957), « New concepts in wage determination », New York.
- F.-Y. Edgeworth (1891) : « La théorie mathématique de l'offre et de la demande et le coût de production » *Revue d'Économie politique*, vol. 5, n° 1 (January), pp. 10-28.
- H. Farber (1993) : « The analysis of Union behavior », in O. Ashenfelter, R. Layard (1993) : « Handbook of Labor Economics », vol. 2, Elsevier Science Publishers, Amsterdam, pp. 1039-1089.
- J. Gautié (2004) : « Les marchés internes du travail, l'emploi et les salaires », *Revue française d'économie*, vol. 18, pp. 33-62.
- M. Granovetter (2005) : « The impact of social structures on economic outcomes », *The Journal of economic perspectives*, vol. 19 (1), Winter, pp. 33-50.
- M. Granovetter (1985) : « Economic action and social structure : the problem of embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 91, November, pp. 352-392.
- H. Guedj-Zajdela (1990) : « Le dualisme du marché du travail : enjeux et fondements théoriques », *Économie et Prévision*, n° 92-93, pp. 31-42.
- C. Kerr (1954) : « The balkanisation of labour markets », in E. Bakke, P. Hauser (1954) : « Labour mobility and Economic opportunity », MIT Press, Cambridge Mass, pp. 92-110.
- A. Krueger (1980) : « The Political Economy of the Rent-seeking society », in J. Buchanan et alii (1980) : « Towards a theory of the Rent-seeking society », A&M University Press, College Station, Texas.
- T.-C. Leslie (1888) : « Essays in Political economy », Longmans, London.

- D. Levy, S. Peart (2003) : « Post-Ricardian British Economics 1830-1870 », in J. Biddle, J. Davis, W. Samuels, (2003) : « The Blackwell Companion to the History of Economics Thought », Blackwell Publishers, Malden, MA.
- A. Lindbeck, D. Snowers (2001) : « The Insider-Outsider theory of employment and unemployment », *Journal of economic perspectives*, 15(1), winter, pp. 165-188.
- J. Lipkes (2001) : « Economists and the laity : economic articles in the three leading British reviews 1870-1910 », *History of Political Economy*, Winter, vol. 33(4), pp. 671-697.
- D. Marsden (1989) : « Marchés du travail : limites sociales des nouvelles théories », *Economica*, Paris.
- A. Marshall (1898) : « Principles of Economics », traduction française de la quatrième édition (1971), Librairie de droit et de jurisprudence et Gordon & Breach, Paris.
- J.-S. Mill (1843) : « Système de logique déductive et inductive », trad. 6ème édition, Germer Baillière (1880), Paris.
- J.-S. Mill (1848) : « Principes d'économie politique », traduction de la 7ème édition, Guillaumin (1873), Paris.
- W.-C. Mitchell (1937) : « The prospects of economics » in W.-C. Mitchell (1937) : « The backward art of spending money and other issues », reprinted Kelley, 1950, New York.
- I. Nonaka (1994) : « A dynamic theory of organizational knowledge creation », *Organization Science*, n° 5 (1), pp. 14-37.
- G. O'Brien (1943) : « J.-S. Mill and J.-E. Cairnes », *Economica*, vol. 10, n° 40, novembre, pp. 273-285.
- M. Pantaleoni (1898), « Principii di economia pura », Barbera, Florence.
- M. Piore (1972) : « Notes for a theory of labor market stratification », working paper, n° 95, MIT, Cambridge, Mass.
- M. Polanyi (1962) : « Personal knowledge. Towards a post-critical philosophy », Routledge & Kegan, London.
- K. Pribram (1983) : « Les fondements de la pensée économique », *Economica*, Paris.
- C. Raffestin (1986) : « Éléments pour une théorie de la frontière », Diogenes, Paris.
- J.-T. Ravix (1979) : « Note sur la théorie ricardienne du commerce international », *Cahiers d'économie politique*, n° 5, pp. 101-117.
- J.-T. Ravix (1999) : « La pensée économie classique - 1776-1870 », Dunod, Paris.
- J.-A. Schumpeter (1983) : « Histoire de l'analyse économique », tome II, Gallimard, Paris.
- N. Senior (1965) : « An outline of the Science of Political Economy », Allen & Unwin, London.
- H. Sidgwick (1901) : « The Principles of Political economy », Kraus reprint (1969), New York.
- A. Smith (1976) : « Theory of Moral Sentiments », Ed. Raphael and Stein, Oxford.
- P. Taubman, M. Wachter (1993) : « Segmented Labor Markets », in O. Ashenfelter, R. Layard (1993) : « Handbook of Labor Economics », vol. 2, Elsevier Science Publishers, Amsterdam, pp. 1183-1217.
- F.-W. Taussig (1912) : « Principles of economics », McMillan, New York, reprinted in Simon Publications (2003), New York.

T. Veblen (1900) : « The preconceptions of economic science part III », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 14, pp. 240-269.

D. Winch (1972) : « Marginalism and the boundaries of economic science », *History of Political Economy*, vol. 4(2), pp. 325-343.

J.-K. Whitaker (1975) : « The early economic writings of Alfred Marshall », MacMillan, London.

J. Yellen (1984) : « Efficiency Wage models of Unemployment », *American Economic Review Proceedings*, May, 74, pp. 200-205.

M. Zouboulakis (1993) : « La science économique à la recherche de ses fondements », PUF, Paris.

NOTES

1. La correspondance entre Mill et Cairnes montre de façon significative cette filiation. Voir G. O'Brien (1943) : « J.-S. Mill and J.-E. Cairnes », *Economica*, vol. 10 (40), novembre, pp. 273-285.

2. Ce même état d'esprit se retrouve dans un autre ouvrage publié par l'auteur : J.-E. Cairnes (1873) : « *Essays in Political Economy : Theoretical and Applied* », McMillan, London.

3. Un article publié en 1875 dans *Fortnightly Review*, quelques mois avant son décès prématuré, engage une critique fondée de la philosophie évolutionniste de Spencer et montre, en même temps, l'intérêt nouveau de Cairnes pour la dynamique économique. Voir J.-E. Cairnes (1875) : « Mr. Spencer on Social Evolution », *Fortnightly Review*, vol. 17, pp. 63-82.

4. La tradition catallactique en économie classique a comme point de départ l'analyse de Smith sur la sympathie, développée dans son traité de 1759 sur la théorie des sentiments moraux. Voir A. Smith (1759) : « *Theory of Moral Sentiments* », Ed. Raphael and Stein, (1976), Oxford. Il convient de noter que Ricardo lui-même, malgré le caractère abstrait de sa construction analytique, admet l'existence de classes sociales caractérisées par des psychologies, des us et des coutumes différents. Comme le souligne, cependant, Mitchell (1937), dans sa relecture de l'histoire de la pensée économique, « cette excursion dans l'économie institutionnelle ne faisait pas partie de la théorie économique, au sens strict du terme, mais apparaissait davantage comme une application de la philosophie sociale de cette époque » (Mitchell, 1937, pp. 362-363).

5. Mill étudie les différences qui apparaissent dans la rémunération des salariés des différentes classes, dans le chapitre XIV du Livre II de ses *Principes d'Économie Politique*, 7ème édition, Guillaumin, 1873.

6. Dans ses « *Principles of Political Economy* », Taussig (1912) décrit une stratification primaire du marché du travail en cinq groupes non concurrents, au lieu des quatre que l'on trouve chez Cairnes. C'est le deuxième groupe, celui des artisans et des commerçants qui est scindé en deux selon l'accès ou pas à la propriété.

RÉSUMÉS

Dans la première partie de ses *Principes d'économie politique*, J.-E. Cairnes développe une approche pionnière de la segmentation du marché du travail. Cette approche met en avant le concept de groupe non concurrent qui définit un ensemble dont les membres, par leur appartenance à une même classe sociale et/ou par un même niveau d'éducation, sont en compétition entre eux sur le marché du travail, tout en restant « protégés » de la concurrence de personnes appartenant à une autre classe sociale ou ayant un niveau d'éducation différent. En accordant un rôle primordial aux processus d'apprentissage et de formation des compétences dans les groupes non concurrents, Cairnes confère à cette approche une perspective historique, voire évolutionniste, qui conduit directement à une analyse de l'organisation industrielle et de la concurrence imparfaite.

J.-E. Cairnes developed an original analysis of the segmentation of the labour market within the first part of its *Principles of political economy*, newly expounded. This analysis is based upon the concept of a non-competing group which can be defined as a group whose members, by their education or social position, are in competition with each other in the labour market, but not with members of another group. By according an important role to education and learning-by-doing in the constitution of such groups, Cairnes admits an evolutionary perspective of the segmentation of the labour market, which leads to modern analysis of industrial organisation and imperfect competition.

INDEX

Mots-clés : économie classique, groupes non concurrents, J.-E. Cairnes, segmentation du marché du travail

Keywords : Classical Economics, Labor Market Segmentation, Non-Competing Groups

AUTEUR

MICHEL DIMOU

CERESUR, e-mail : dimou@univ-reunion.fr