



Æconomia

History, Methodology, Philosophy

3-1 | 2013

Economic Imperialism

L'économie des discriminations : conquête impérialiste ou contribution à la théorie des prix ?

The economics of discriminations: imperialistic conquest or contribution to price theory?

Cléo Chassonnery-Zaïgouche



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/oeconomia/617>

DOI : 10.4000/oeconomia.617

ISSN : 2269-8450

Éditeur

Association Æconomia

Édition imprimée

Date de publication : 1 mars 2013

Pagination : 87-118

ISSN : 2113-5207

Référence électronique

Cléo Chassonnery-Zaïgouche, « L'économie des discriminations : conquête impérialiste ou contribution à la théorie des prix ? », *Æconomia* [En ligne], 3-1 | 2013, mis en ligne le 01 mai 2014, consulté le 10 décembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/oeconomia/617> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/oeconomia.617>



Les contenus d'*Æconomia* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International.

L'économie des discriminations : conquête impérialiste ou contribution à la théorie des prix ?

Cléo Chassonnery-Zaïgouche*

La thèse de Gary S. Becker sur la discrimination est généralement considérée comme la première occurrence d'une forme moderne d'impérialisme économique. L'objectif est de questionner la nature impérialiste de l'étude de la discrimination en économie, en utilisant Becker comme pierre angulaire du récit. D'importants débats ont eu lieu sur la question de la discrimination avant les travaux de Becker et sont centraux pour la discipline (section 1). Au sein de cette histoire, le modèle de Becker contribue davantage au développement de « l'économie du travail analytique » qu'à l'explication des discriminations – essentiellement parce que son modèle ne s'intéresse qu'aux conséquences économiques de la discrimination (section 2). Il apparaît que ce sont plutôt les théories de la discrimination statistique développées en réponse à Becker qui peuvent être considérées comme impérialistes, essentiellement parce qu'elles proposent une explication économique des causes de la discrimination (section 3).

Mots-clés : impérialisme économique, discrimination, discrimination statistique

*Centre d'économie de la Sorbonne, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne.
cleo.chassonnery@univ-paris1.fr

Je suis redevable aux membres du séminaire Albert O. Hirschman du Centre d'économie de la Sorbonne pour leurs commentaires et critiques sur une première version de cet article. Je remercie également Annie L. Cot et Jérôme Lallement, ainsi que les deux rapporteurs anonymes, pour les remarques très utiles à la construction de cette version. Ils ne sauraient cependant être tenus pour responsables de l'usage qui en a été fait ; les erreurs ou omissions subsistant dans le texte sont évidemment les miennes.

The economics of discriminations: imperialistic conquest or contribution to price theory?

Becker's Ph.D. thesis on discrimination is commonly viewed as an expression of economics imperialism. This paper questions the imperialistic nature of the study of discrimination in economics, using Becker's work as a turning point in history of economics. Debates on wage inequalities and discrimination occurred in economics before Becker's work and are central to the discipline (section 1). Becker's model is more a contribution to the development of "analytical economics" than an explanation of discrimination—essentially because it aims at studying the economic consequences of discrimination (section 2). Statistical discrimination theories—built to oppose Becker's model—are more representative of economics imperialism because their objective is to explain causes of the discrimination phenomenon.

Keywords: economics imperialism, discrimination, statistical discrimination

JEL: B21, B41, J7

It is my belief that economic analysis is essential in understanding much of the behavior traditionally studied by sociologists, anthropologists, and other social scientists. *This is a true example of economic imperialism!* In other words, I argue that the broad definition of economics in terms of scarce means and competing ends should be taken seriously and should be a source of pride rather than embarrassment to economists since it provides insights into a wide variety of problems. (Becker, 1971a, 2, je souligne)

Pour la discipline économique, et au-delà d'elle, le nom de Gary S. Becker est attaché à ce que l'on commence à nommer à partir des années 1970, l'impérialisme économique¹. Si l'expression peut être associée aux travaux de Hobson et Lénine², c'est son second sens qui nous intéresse ici : celui qui désigne l'extension du champ d'analyse et des objets de l'économie à des domaines jusque-là abordés par d'autres disciplines³. Prenant pour objet la discrimination à l'encontre des af-

1 Pour des raisons d'usage, le terme « impérialisme économique » sera employé comme synonyme à l'expression – plus correcte du point de vue épistémologique – d'impérialisme de l'économie (*economics imperialism*).

2 Pour J. A. Hobson, l'impérialisme correspond à l'annexion de territoires sans volonté d'intégration, au profit d'une minorité d'investisseurs, d'aristocrates et de missionnaires. Lénine cite son ouvrage, *Imperialism, A Study* (1902), comme source majeure de sa propre théorie de l'impérialisme comme stade suprême du capitalisme.

3 Le premier usage de l'expression est attribué à Souter – l'impérialisme de l'économie désigne l'idée d'une ouverture qui vise l'unification de toutes les

ro-américains – objet considéré à l'époque comme relevant de la psychologie et de la sociologie – Gary S. Becker lui applique une nouvelle méthode : celle de la théorie des prix de Chicago, à travers la modélisation d'un « goût pour la discrimination » inséré dans un modèle de commerce international. Après la réception contrastée de ces premiers travaux (Fleury, 2012), l'analyse économique des discriminations fait aujourd'hui partie intégrante de l'économie du travail, mais également de l'analyse des inégalités, et constitue l'objet d'un nombre important d'études d'économie appliquée – études statistiques et économétriques, expérimentations de terrain et de laboratoire, évaluation des politiques publiques, etc. Si cet objet a pu être considéré comme le résultat d'une conquête, celle-ci semble s'être achevée.

Cet article propose de recontextualiser la démarche de Becker afin de questionner la nature (économique) de l'objet discrimination. L'inscription des travaux de Becker dans une histoire plus générale des théories économiques permet d'interroger le caractère impérialiste de l'étude des discriminations par les économistes. La définition conventionnelle de l'impérialisme de l'économie se concentre sur la transgression des frontières disciplinaires⁴. Elle correspond au premier élément de notre définition. Cet article propose un second élément pour forger une définition plus restrictive de l'impérialisme afin de rendre compte de la domination contenue dans le terme en y ajoutant l'idée de la production d'une explication⁵ : l'impérialisme désigne alors la tentative de produire une explication d'un phénomène ou d'une classe de phénomène jusqu'ici pris en charge par d'autres disciplines – cela revient pour l'économie à produire une explication économique de la discrimination. Ce deuxième aspect permet de souligner l'enjeu implicite dans le terme impérialisme – à savoir la

sciences sociales autour d'un mémé objet, l'humain en société – mais il y a peu d'occurrences de la notion avant les années 1970. Elle est cependant utilisée dans les années 1960 de manière informelle et verbale chez Boulding par exemple – elle désigne alors « une tentative de la part de l'économie de s'emparer des autres sciences sociales » (cité par Fleury, 2009). Becker l'utilise également lors de ces cours (voir la citation en exergue de ce texte). Si la notion est d'abord employée par les acteurs d'un « mouvement de redéfinition des frontières de la discipline », autour, notamment, d'une appropriation rétrospective de la définition de Robins (Tulloch, 1972 ; Lazear, 1999), une littérature secondaire importante s'est développée sur la question notamment à partir de la fin des années 1980 (Swedberg, 1990).

4 « [...] On peut définir l'impérialisme « théorique », comme l'approche consistant à mobiliser la théorie et la méthode de l'économie (standard) pour analyser des phénomènes relevant jusque-là d'autres champs disciplinaires » (Gautié, 2007, 930). Voir aussi Medema (1998, 122) et Fleury (2009, 11).

5 Cette idée se construit à partir du concept d'extension explicative (*explanatory extension*) de Mäki (2008).

volonté de substituer une approche à une autre – en ajoutant à l’analyse historique qui insiste sur le franchissement de la frontière à un moment donné, un regard analytique sur le contenu des théories.

Comme le souligne Becker lui-même, les économistes auraient jusque-là – avant la publication de *The Economics of Discrimination* en 1957 – respecté les « droits de propriété⁶ » de chaque discipline ; la discrimination, « appartenant » à la psychologie et à la sociologie (Becker, 1971b, 10). L’analyse de Becker peut ainsi se comprendre comme une transgression des frontières disciplinaires de l’époque : une première occurrence de l’impérialisme économique. Cette nouveauté est cependant construite, par Becker lui-même, qui ne cite que très peu de travaux précédant son analyse. Notre analyse part de la démarche beckerienne pour contribuer à l’histoire des théories économiques contemporaines de la discrimination.

D’une part, en ce qui concerne le phénomène, il ne s’agit pas à proprement parler d’un objet vierge de toutes considérations économiques avant Becker. En effet, d’autres économistes ont travaillé sur la discrimination de manière non anecdotique essentiellement autour de la question du travail et du salaire des femmes et de la question raciale, intimement liée – aux Etats-Unis – à la question de l’immigration. La première section présente l’étude des discriminations dans la perspective longue d’une discussion sur les « tests⁷ » au sein de la théorie économique, notamment aux Etats-Unis et en Angleterre du milieu du XIXe siècle jusqu’aux années 1950. Ces débats, aux frontières de questions économiques, philosophiques et juridiques, éclairent le problème de la discrimination de manière à lui redonner une ampleur générale pour la discipline économique, notamment du point de vue de la formation des prix et des salaires, de la répartition et des inégalités.

D’autre part, le projet explicite de Becker, contrairement au cadre analytique qui sera le sien par la suite, est de compléter le travail des psychologues et des sociologues sur les *causes* par une étude économique des *conséquences* de la discrimination. L’idée n’est donc pas d’expliquer la formation des « goûts pour la discrimination » considérés comme exogènes, mais d’apporter un élément nouveau, conséquentialiste, quantitatif, à l’analyse des discriminations. L’aspect

6 L’expression est de Becker (1971, 10).

7 Il ne s’agit évidemment pas de prétendre ici que les femmes sont une minorité ou que chaque population victime de discrimination est assez semblable pour être englobée dans une seule catégorie. Il s’agit simplement de mettre en évidence des thèmes présents dans la littérature et traités, à l’époque, comme des équivalents. Plus précisément, cette expression de « minorité », en plus des femmes, renvoie ici à ce que Dimand nomme « les Autres » (Dimand, 2005) : les écrits sur l’esclavage et l’inégalité des races, les théories eugénistes, la question de l’immigration et des colonies etc.

principal de l'impérialisme de Becker se situe dans sa méthode d'appréhension du social et non (uniquement) dans le choix de ces objets. Le modèle de Becker apparaît davantage comme une contribution théorique à l'analyse de la formation des salaires et des effets des structures de marché, qu'une contribution à l'analyse des inégalités – son modèle ne fournissant pas, à proprement parler, d'explication de la discrimination. Sa démarche peut ainsi se lire comme l'illustration de l'approfondissement de l'application de la théorie des prix – version école de Chicago – aux relations de travail. Le fait que Becker apparaisse *a posteriori* comme l'initiateur d'un thème de recherche, déjà abordé en économie, notamment par des auteurs institutionnalistes, renforce l'idée qu'il représente un premier moment du basculement d'une orthodoxie à l'autre au sein de l'économie du travail américaine. Ainsi, si le modèle de Becker est apparu comme une tentative de production d'une explication alternative, son premier travail de recherche se borne à intégrer les conséquences de la discrimination dans un modèle économique abstrait.

La thèse de Becker n'est vraiment discutée qu'à l'occasion de la réédition de *The Economics of Discrimination* en 1971. La même année, la critique de son modèle par Kenneth Arrow, et l'élaboration, un an plus tard, de sa propre théorie⁸, fondent véritablement le champ de « l'économie des discriminations ». Alors que Becker s'intéresse principalement aux conséquences économiques de la discrimination, Arrow propose une explication du processus de discrimination, fondée sur les aspects cognitifs liés à l'analyse des informations disponibles pour les individus, ce qui rapproche cette démarche d'un impérialisme économique théorique, pour reprendre le terme de Gautié (2007, 930).

Les théories économiques de la discrimination relèvent-elles d'une démarche impérialiste ? Trois arguments sont développés dans cet article pour répondre à cette question. Premièrement, d'autres auteurs ont écrit sur des thèmes avant Becker, la discrimination représente une des modalités du discours sur l'égalité en économie, au moins depuis la fin du XIXe siècle (section 1). Ensuite, la démarche de Becker constitue davantage une application de la théorie des prix aux conséquences de la discrimination⁹, puisque le modèle ne produit pas à proprement parler d'explication du phénomène (section 2). Enfin, les modèles de la discrimination statistique – qui construisent la possibilité d'une explication des causes de la discrimination – peu-

8 Développée de manière isolée par Phelps la même année (Phelps, 1972b).

9 La question de l'impérialisme, de son approche *en général* – et non uniquement sur les discriminations – a largement été traité dans la littérature secondaire (Cot, 1988 ; Davis, 2010 ; Fleury, 2009 ; Maki, 2008 ; Gautié, 2007) et n'est pas l'objet de cet article.

vent être considérés comme impérialistes (section 3). Mettre en évidence la pluralité des travaux sur ces questions permet de déconstruire l'idée d'un projet beckerien nécessairement pionnier et impérialiste tout en questionnant les développements analytiques sur la discrimination au sein de l'histoire récente de l'économie comme discipline.

1. Discrimination et théorie économique avant Becker

The tunic when braided sells for an equal sum whether the braid has been sewn on by John or Jane, on the supposition naturally that Jane's sewing is equal to John's. The paying of Jane at a substantially lower rate [2/3 less] than John is undercutting all the men in the trade and is therefore injurious to their interests. (Fawcett, 1918, 1)

La question de la discrimination en économie¹⁰ n'a pas été seulement et de manière inaugurale posée par Becker, même s'il est le premier à en proposer une *modélisation*. Deux corpus peuvent être distingués : celui portant sur la question du salaire des femmes, l'autre sur des questions liées à la « race », à l'origine ethnique, géographique ou sociale. Il n'existe pas d'égalité formelle entre tous les individus avant la seconde moitié du XXe siècle, le concept de discrimination au sens strict – une discrimination est une inégalité de traitement fondée sur un critère prohibé par la loi – ne peut donc exister : les théories qui se déploient alors en économie essaient essentiellement de penser les différences entre ces individus, là où quelques voix se prononcent en faveur d'une égalité formelle et universelle. La discrimination en tant que telle apparaît ensuite sous la plume d'auteurs divers, à l'occasion de réflexions sur le rôle des syndicats et l'égalité salariale. Ces débats, passés sous silence par l'aspect pionnier du travail de Becker – silence renforcé par le travail des commentateurs – contribuent à replacer les enjeux de la discrimination au centre de questions économiques de premier ordre, comme celle de la détermination du salaire.

10 La perspective de cet article n'est pas de rentrer dans le débat qui consisterait à déterminer ce qui, de l'objet ou de la méthode, constitue l'essence d'une catégorie économique, mais bien de proposer une contextualisation historique. La théorie économique est entendue comme processus historique de construction des objets de l'économie comme science séparée – soit ni par une méthode économique, ni par des objets économiques, ni uniquement par l'aspect sociologique et institutionnel (« l'économie c'est ce que les économistes font »), mais bien par la tentative historique de se constituer en domaine de savoir autonome (Cot et Lallement, 1994). Nous adoptons donc une définition socio-historique de la catégorie et de la discipline économique.

1.1. Construire les catégories de la différence

Are all people basically the same and to be treated as of equal worth, or are there important qualitative differences between individuals or groups that might lead to them being treated differentially? (Rutherford, 2005, 881)

L'analyse économique des discriminations tire son origine des débats sur l'égalité juridique des femmes et des esclaves, débats fondateurs du libéralisme moderne. A travers des questions centrales pour la discipline – division du travail, détermination des salaires ou mesure de la productivité – des auteurs aussi divers et majeurs qu'Adam Smith, Jeremy Bentham, John Elliott Cairnes, ou John Stuart Mill se sont intéressés aux statuts de certaines catégories de la population dans la cadre de réflexions économiques.

Ces premiers écrits confrontent des arguments sur les différences – entre les hommes et les femmes, entre les « races » etc. – aux principes fondamentaux de liberté et d'égalité. Ces discussions se concentrent sur l'origine culturelle ou naturelle (voire génétique) de ces différences (Cherry, 1976 ; Darity, 1994 ; Bateman, 2003 ; Leonard, 2005a ; Peart, 2008). Cette recherche conduit la plupart des auteurs de l'époque à des positionnements moraux qui condamnent, ou justifient ces traitements inégaux, replaçant ces questions au cœur de la question sociale et de la réforme de la société ; ils sont également l'occasion de discussions théoriques fondamentales pour l'économie.

En ce qui concerne les femmes, la position naturaliste – les capacités intrinsèques des femmes expliquent leur statut économique – est souvent tempérée par l'idée du rôle crucial de l'éducation dans l'édification de ces différences. *In fine*, la domination masculine découle quasiment toujours de la capacité des hommes à produire de la richesse matérielle : c'est la position de Locke, reprise par Smith. L'existence de deux sphères distinctes – travail salarié et travail domestique, marchand et non marchand, coupure alors assimilée à l'opposition du masculin et du féminin – est une évidence partagée tout au long du XIXe siècle (Vaid, 1985), parfois nuancée par l'idée d'égalité. Au milieu de ces pensées de la différence, la première dénaturalisation des inégalités se présente chez Smith. Selon lui, les différences entre un philosophe et un « porteur de rue » proviennent davantage de la coutume et de l'éducation, que de la nature (Smith, 1776, 28-29) : il va appliquer ce même raisonnement aux différences hommes-femmes (Dimand, Forget et Nyland, 2004). A terme, le statut des femmes s'améliore au fur et à mesure que l'abondance s'installe, l'amélioration de la productivité atténuant la signification sociale des

différences de forces physique¹¹. Les différences hommes-femmes sont un des éléments de la construction d'une théorie de l'histoire en différents stades de développement – liée aux différents modes de subsistance – et d'une discussion sur les bénéfices du « doux commerce¹² », débat auquel prennent part par la suite Millar, James Mill, Malthus et les Condorcet notamment.

La pensée utilitariste est beaucoup plus claire sur la question des différences, du moins telle qu'elle apparaît chez Bentham et Stuart Mill¹³. Pour Bentham, l'égalité entre les sexes nécessite le développement de l'éducation des femmes, la légalisation de la contraception, de l'avortement et de l'infanticide à la naissance (Cot, 2003). C'est sur la base de sa philosophie utilitariste que se construit cette égalité. Chaque individu compte pour un – « les hommes libres et les esclaves, les noirs et les blancs, les aristocrates et les indigents, les hommes et les femmes » (Cot, 2003, 165). Stuart Mill fonde également son « féminisme » sur le principe du plus grand bonheur pour le plus grand nombre¹⁴. Les femmes doivent être les propres juges de leur intérêt puisque « chacun compte pour un ». Reprenant l'argument constructiviste de Smith sur l'origine culturelle des différences de genre, John Stuart Mill prédit cependant « que la plupart des femmes mariées resteront dans la production domestique, même si une complète égalité légale leur est accordée » (Dimand, Forget *et al.*, 2004, 235). Le principe d'égalité est placé au centre de leur philosophie politique mais ne conduit pas systématiquement à des analyses économiques. Ces prises de position restent marginales dans leurs œuvres et plus généralement au sein de l'économie politique, tout comme leur position libérale sur l'esclavage. Pour Stuart Mill, c'est davantage l'occasion de combats politiques que de théorie économique – droit de vote des femmes, lutte contre les *Contagious Diseases Acts* (Mill, 1988).

C'est avec la question du salaire que la discrimination va émerger comme notion en économie. C'est véritablement avec le développe-

11 Si Adam Smith ne dit quasiment rien du statut des femmes dans *La Richesse des Nations*, notamment lorsqu'il aborde la différence entre travail productif et improductif, il aborde la question dans ses *Lectures on Jurisprudence* entre 1762 et 1764 (Smith, 1978).

12 Poulain de La Barre, Turgot, Rousseau, et Montesquieu avaient déjà esquissé l'argument concernant l'amélioration du statut des femmes par l'instauration du « doux commerce » (Nyland, 2003, 87-89).

13 L'utilitarisme de Edgeworth sera au contraire, fondé sur l'idée de capacités différentielles au bonheur (Peart et Levy, 2005).

14 Stuart Mill, qui s'est largement inspiré de l'œuvre de sa femme Harriett Taylor Mill, *The Enfranchisement of Women* (1851), applique le principe utilitariste du plus grand bonheur pour le plus grand nombre aux femmes dans son ouvrage *The Subjection of Women* (1869).

ment de revendications féministes d'une part, et après « l'échec de la reconstruction » (Bateman, 2003) aux Etats-Unis d'autre part, que les réflexions sur le principe de l'égalité juridique – c'est le moment de la mise en place des lois qui instituent la ségrégation aux Etats-Unis (*Jim Crow legislation*) et la mise à l'agenda politique du droit de vote des femmes – vont donner lieu à des théories économiques. Si la plupart des écrits sur les femmes ou sur les minorités sont des positionnements politiques ou des écrits séparés de l'œuvre économique de leurs auteurs, plusieurs développements théoriques engagent une réflexion qui se concentre sur les différences de salaire, en lien avec une idée d'appartenance à un groupe. Au-delà de sa critique virulente de l'esclavage (*The Slave Power*, 1862), John Elliott Cairnes produit une des premières théories de la stratification du marché du travail en conceptualisant l'idée de « groupes non-concurrents » (*non-competing groups*) : certains groupes appartenant à une même classe sociale ou possédant le même niveau d'éducation ou certaines caractéristiques communes (comme être un homme), sont séparés – ou plutôt protégés – des autres acteurs du marché du travail. Cette première occurrence d'une théorie de la segmentation du marché du travail renouvelle l'idée de l'hétérogénéité du facteur travail (Cairnes, 1874 ; Dimou, 2006). L'hypothèse de cantonnement est également développée dans le cadre de l'explication des différences de salaires, notamment entre les femmes et les hommes. Etant exclues de beaucoup de professions, les femmes se retrouvent majoritairement dans certaines occupations, ce qui conduit à une baisse des salaires. Cette analyse¹⁵, déjà présente chez Stuart Mill, sera développée par Barbara Leigh-Smith Bodichon (Bodichon Leigh Smith, 1869) et discutée par Francis Amasa Walker (1876) ou encore Francis Y. Edgeworth (1922).

Le débat sur l'égalité salariale à la fin du XIX^e siècle est le véritable point de départ d'une réflexion sur la discrimination (Fawcett, 1892, 1918). Le plaidoyer en faveur de l'égalité salariale se structure autour de deux arguments : le premier est un principe de justice concernant la légitimité d'un salaire égal pour un travail égal ; le second concerne l'effet néfaste sur le salaire des hommes (travailleurs « blancs »), d'un salaire féminin (d'un travailleur « noir » ou immigré) faible – argument lié à une idée de « concurrence déloyale ». Ces discussions sont

15 Une théorie plus systématique sera développée par Millicent Fawcett en articulant groupe non-concurrent et statut juridique des femmes : « The existence of non-competing groups of labour is now generally recognized. The equalizing effect of competition in wages only operates within each of these groups. The groups are limited both industrially and geographically. That is to say, there is no effective competition unless the labourer has the power, mental and physical, of transferring his labour from the employment where wages are lower, to that where wages are higher » (Fawcett, 1892, 173).

d'abord politiques et leurs auteurs ont d'abord en tête les droits civils et politiques qui mènent vers l'égalité formelle des individus. Mais avec la question précise du salaire et de sa détermination, ce sont les questions du taux de salaire naturel et de la théorie du fond de salaire qui sont remises en cause, à la fois par les auteurs institutionnalistes, et par la théorie de la productivité marginale (Clark, 1899 ; Leonard, 2005b). Ces débats sur le salaire féminin, autour de la question du salaire de subsistance, du salaire familial et de l'égalité salariale, font écho au renouveau de la théorie des salaires à la fin du XIX^e siècle, notamment aux États-Unis.

Si l'égalité des salaires a une quelconque validité, elle doit trouver un écho dans la vie réelle. Or quels sont ici les faits ? [...] Des salaires inégaux sont payés pour des services semblables non seulement dans des endroits qui ne sont pas éloignés les uns des autres, mais dans la même ville ou dans la même cité. (Ely, 1884, 31, cité par McNulty 1980, 144-145)

C'est précisément à travers ces deux questions – détermination du salaire et rôle des syndicats¹⁶ – que les premières analyses de la discrimination se développent. Au delà du débat entre institutionnalistes et néo-classiques sur la méthode scientifique de l'économie, mettant en jeu la théorie des salaires, la théorie du taux de salaire naturel et du fond de salaire sont battues en brèche, à la fois par la constatation empirique de l'existence de différentiels de salaire et par le renouveau de la théorie de la répartition autour de la notion de productivité marginale. Cette dernière notion servira de base à la définition normative de la discrimination : être discriminé d'un point de vue salarial, c'est ne pas être rétribué en fonction de variables de productivité. C'est donc la norme de non-discrimination et les catégories de la différence qui sont développées au sein de la théorie économique à cette époque – norme et catégories qui seront dès lors pérennes pour la discipline. L'interrogation sur les sources du salaire réactualise des questionnements anciens et annonce la forme que prendra l'analyse contemporaine des discriminations : essentiellement centrée sur les différentiels de salaire individuels.

Au XIX^e siècle, la discrimination¹⁷ est non seulement un objet discuté par d'autres disciplines (science politique essentiellement) mais également un objet économique. C'est d'abord un objet économique au sens conventionnel car il est discuté dans les écrits politiques des

16 « Deux thèmes traversent cette première période de la pensée économique américaine sur le travail : la « question des salaires », déjà soulevée en 1876 par Francis Amasa Walker dans *The Wages Question*, et une réflexion sur le rôle, économique, social et politique des syndicats » (Cot, 1998, 87).

17 S'il est impropre de parler de concept de discrimination avant le XX^e siècle car le vocable, s'il existe, ne revêt qu'une connotation mathématique (sens de séparation), la signification économique du concept est déjà discutée.

économistes – mais reste marginal dans leur théorie économique générale. C'est ensuite, à la fin du siècle, un objet qui donne lieu à des discussions de théorie économique à partir du moment où la question des salaires en devient le cœur – ce dernier élément nuance donc l'idée de conquête impérialiste par l'économie d'un objet hors frontière.

1.2. L'avènement du référentiel de la discrimination

C'est dans le contexte de la question du salaire que la question de la discrimination va apparaître en tant que telle dans le cadre de travaux sur la force de travail au début du XXe siècle, essentiellement aux Etats-Unis. Les thèmes de recherche – rôle des syndicats, main-d'œuvre afro-américaine dans les états du sud des Etats-Unis, migration interne vers les états du nord, question urbaine, offre de travail des femmes mariées, prostitution etc. – sont autant de sujets structurants d'une économie du travail naissante qui va largement se constituer autour d'auteurs « institutionnalistes » (Northrup, Myrdal).

Lorsque Becker publie *The Economics of Discrimination*, l'ouvrage de référence est celui de Gunnar Myrdal, *An American Dilemma : The Negro Problem and Modern Democracy* (1944). Cependant, le statut de ce livre majeur est ambigu : l'ouvrage monumental de plus de 1500 pages est considéré comme œuvre de sociologie¹⁸. Le dilemme en question désigne la contradiction entre les valeurs de liberté et d'égalité des chances que porte la Constitution américaine, et la discrimination raciale à l'œuvre à travers la ségrégation institutionnelle. Rapport commandé par Frederick Keppel, président de la fondation Carnegie en 1938, l'ouvrage ne contient pas de théorie économique au sens strict. La quatrième partie (chapitres 9 à 19) intitulée « Economie » (Myrdal, 1944, 205-428) est davantage une analyse descriptive des conditions socio-économiques des populations noires, liées à la tradition esclavagiste et à la structure des industries et de l'agriculture dans le sud des Etats-Unis¹⁹.

18 Parsons et Barber (1948) considèrent ce livre comme le travail sociologique le plus important de l'époque, Howard W. Odum (1944) en fait un point de rupture dans l'appréhension du phénomène par la sociologie (cités par Fleury 2012, 6). Dewey, économiste, est peut-être le plus définitif sur ce point : « dans *An American Dilemma*, Myrdal le sociologue réprime fermement les dispositions analytiques de Myrdal l'économiste » (Dewey, 1958, 493). Eli Evans, responsable de programme à la Carnegie Corporation de 1967 à 1977, considère le livre comme un travail de littérature « très militant » (Cohen, 2004).

19 Le rapport défend l'idée que les afro-américains ne sont pas pauvres à cause de différences biologiques de capacité mais à cause de leur position de groupe discriminé. Myrdal met en évidence un principe de « causalité cumulative » (*cumulative causation principle*) qui conduit au renforcement des préjugés des « blancs », du fait de la pauvreté et de la ségrégation que subissent les afro-

L'article de Donald Dewey publié en 1952 est cité par Becker comme une des rares contributions à l'étude des relations raciales faite par un économiste (Becker, 1971b, 108-109). Dewey défend la nécessité d'un travail « scientifique » issu du cadre d'analyse de l'économie, fondé sur « une incorporation du rôle de la productivité marginale dans la régulation du marché du travail » (Dewey, 1952, 281). Ce n'est pas exactement le résultat auquel son article aboutit mais celui-ci s'insère déjà dans un champ de recherche existant, notamment dans les journaux scientifiques du Sud. Dans cet article, Dewey propose deux « lois virtuelles » concernant l'utilisation de la main d'œuvre dans le sud des Etats-Unis : « (1) les travailleurs noirs occupent rarement des emplois qui les obligent à donner des ordres à des travailleurs blancs ; et (2) les travailleurs blancs et noirs ne travaillent pas usuellement côte à côte dans les mêmes types d'emploi » (Dewey, 1952, 283). Il s'agit de lois « implicites » qui expliquent le fonctionnement du marché du travail. Dewey élimine quelques exceptions et expose brièvement sa méthodologie : essentiellement une analyse inductive fondée sur des « observations », des entretiens (*personal stories*), et des « sources historiques » qu'il ne précise pas. Il en déduit ensuite qu'il n'existe pas de concurrence directe entre travailleurs « noirs » et « blancs » à part pour certains emplois spécifiques : ces individus se retrouvent en concurrence en tant que « groupe de travail *en bloc* » (Dewey, 1952, 285). L'auteur esquisse les contours d'une explication : « [ce] choix peut refléter des préjugés individuels ou ce qu[e l'employeur] pense être le sentiment qui prévaut dans la communauté ou une idiosyncrasie individuelle [...] mais dans la plupart des cas, [ce choix] exprime fidèlement la réaction d'un entrepreneur 'rationnel' concernant ses possibilités de production » (Dewey, 1952, 285). En effet, il n'y a pas d'incitations à embaucher une main d'œuvre noire selon lui, et ce, essentiellement à cause de « l'exportation des capacités des travailleurs noirs » vers le Nord et l'Ouest du pays (Dewey, 1952, 289). L'essentiel de son analyse est un travail descriptif des situations d'emploi dans le Sud et non un modèle explicatif du comportement discriminatoire ; il ne propose aucune construction théorique susceptible d'étayer ces deux lois. En revanche, l'idée que deux explications des choix des entrepreneurs peuvent être distinguées – l'une basée sur des préjugés, l'autre sur une conduite rationnelle économiquement – est celle qui va structurer les débats ultérieurs sur la discrimination dans le cadre micro-

américains. Les différentiels observés en termes de conditions économiques ne sont plus imputés aux afro-américains mais sont appréhendés comme le résultat de l'attitude des « blancs ». Cet ouvrage sera cité dans la décision de la Cour Suprême *Brown vs. Board of Education* de 1954 qui met fin au système de ségrégation.

économique. Les travaux de Dewey ont cependant été largement oubliés, même si son article est cité par Becker qui y consacre une partie entière de sa thèse (essentiellement pour réfuter sa méthode et ses résultats).

Si l'impérialisme économique désigne l'appropriation par l'économie d'un champ d'analyse jusque-là pris en charge par d'autres disciplines comme la sociologie ou la psychologie, la mise en évidence de travaux en économie avant Becker relativise le caractère « impérialiste » de sa démarche, en tout cas, au sujet de la discrimination. Becker ne s'empare pas d'un concept étranger à l'analyse économique, dont la morphologie est liée à l'idée de concurrence légitime et de critères de répartition justes. On ne peut déterminer la nature économique d'un objet *a priori* car son caractère économique est un produit de l'histoire. La question de la nature économique de l'objet discrimination a donc été traitée de manière indirecte à travers la mise en évidence d'un intérêt, antérieur aux travaux de Becker, pour la question de la discrimination au sein de la discipline. Les questions raciales et de genre liées aux inégalités sont des sujets légitimes de l'économie comme discipline à la fin du XIXe siècle. Si le thème de la discrimination (et non le terme) est présent dans la littérature en économie, les réponses apportées étaient *majoritairement* orientées vers la justification des inégalités et la mise en évidence des différences entre les groupes identifiés. Cette mise en perspective n'a pas pour fonction de nier l'impérialisme vis-à-vis des autres sciences sociales, mais d'apporter d'autres éléments de contextualisation à la démarche de Becker – le champ de l'économie du travail, de la fin du XIXe aux années 1960. Cela ne signifie pas que le travail de Becker ne représente pas une rupture mais qu'il convient, dans une deuxième section, de préciser la nature de cette rupture.

2. *The Economics of Discrimination* : une contribution à la théorie des prix ?

I do not believe, and I never have believed, that in fact men are necessarily equal or should always be judged as such. But I do believe that, in most cases, political calculations which do not treat them as if they were equal are morally revolting. (Lionel Robbins, 1938, 635, cité par Peart et Levy (2005, 209))

Becker contribue autant qu'il prend acte de la « dé-moralisation » croissante du débat sur la discrimination aux Etats-Unis, et de « juridicisation » que traduit la généralisation même du terme discrimination. De manière abstraite, ces développements théoriques prennent place alors que la forme juridique de l'institution « égalité » se modi-

fie. En effet, les années 1960 sont le moment de la transition d'une société caractérisée par des valeurs racistes et un régime juridique d'inégalités légales²⁰ vers une société d'égalité formelle. Le point de départ du mouvement de déségrégation remonte au jugement *Brown vs. Board of education* de 1954 qui déclare inconstitutionnelle la ségrégation dans les écoles²¹. Un an après cette décision, Becker soutient sa thèse à l'université de Chicago – ville considérée alors comme la « capitale noire des Etats-Unis » du fait de l'immigration massive des afro-américains en provenance des états du sud. L'université constitue elle-même une enclave essentiellement blanche dans un quartier noir du sud de la ville. Les années 1950 sont ainsi marquées par des luttes le plus souvent violentes²² et un changement radical dans l'appréhension internationale de ces évènements :

The decision [Brown vs. Board of Education] transformed antiracism from a respectable intellectual predilection among liberal intelligentsia to the law of the land. [...] The refutation of the scientific foundations of racism, which occurred between 1920 and 1950, caused a dramatic reversal in the view of race in Western Culture. Since the 1950s, those who claim a biological causality for cultural differences along racial (or other group) classifications have generally found themselves outside the mainstream and subject to criticism. (Barkan, 2003, 703)

Selon nous, Becker produit sa théorie dans un contexte où le terme de discrimination prend un sens nouveau qui rationalise l'approche du principe d'égalité et lui donne un contenu juridique étendu²³. Ce con-

20 Le système de ségrégation – les « *Jim Crow legislation* » – est mis en place à partir de 1883 et ne prendra réellement fin qu'en 1964 avec le *Civil Right Act*. Ce système régit par le principe « séparés mais égaux » – principe adopté après l'affaire *Plessy vs. Ferguson* en 1896 qui rend inconstitutionnel les législations égalitaristes de « l'ère de la reconstruction » – imposait une séparation stricte entre les noirs et les blancs dans la plupart des institutions publiques du pays, notamment à travers des établissements scolaires distincts. Le terme *Jim Crow* renvoie à une chanson populaire qui ridiculise la danse d'un vieux noir, et deviendra le terme désignant les stéréotypes raciaux associés aux noirs.

21 *Brown et al. vs. Board of Education of Topeka et al.*, arrêt de la Cour suprême des Etats-Unis d'Amérique, rendu le 17 mai 1954 (arrêt 347 U.S. 483).

22 C'est le cas des émeutes raciales du début de l'été 1951 à Cicero dans la banlieue proche de Chicago durant lesquelles des centaines de blancs avaient encerclé un immeuble dans le but d'empêcher l'installation d'une famille noire.

23 L'UNESCO, nouvellement créé, devient le fer de lance des théories égalitaristes et du droit international des droits de l'homme, l'un des principaux moteurs des législations nationales sur les discriminations. La discrimination est également un enjeu de la guerre idéologique, composante essentielle de la guerre froide entre les Etats-Unis et l'Union soviétique. A partir du milieu des années 1960 aux Etats-Unis – avec le *Civil Right Act* de 1964 qui crée la *Equal Employment Opportunity Commission* et le *Age Discrimination in Employment Act* de 1967 notamment – et la signature de Traités internationaux – « Convention internationale sur l'élimination de toutes formes de discrimination raciale » (1966) ; « Convention sur l'élimination de toutes formes de discrimination à l'égard des femmes »

texte est parfaitement illustré par la citation de Robbins, dont le contenu va être partagé par une partie croissante des économistes après la seconde guerre mondiale. Le modèle « préférence-commerce » selon l'expression de Stiglitz (1973) est un travail issu de la thèse de doctorat de Gary S. Becker, effectuée sous la direction de H. Gregg Lewis à l'université de Chicago et soutenue en 1955²⁴. La contribution de Becker, du point de vue de l'histoire des idées économiques, se lit davantage comme une contribution à la théorie de la formation des salaires, qu'une analyse de ce type particulier d'inégalités illégales que constitue la discrimination.

2.1. La préférence pour la discrimination

The inability of economists to deal in a quantitative way with non-pecuniary motives could have been a sufficient deterrent, since such motives constitute an essential aspect of discrimination in the market place. They have lacked a systematic theory with which to interpret the economic differentials between majority and minority groups, a theory that could weave together discrimination toward minority groups with free choice of enterprise and occupation. (Becker, 1971b, 10-11, je souligne)

Pour Gary S. Becker, la discrimination correspond à « l'utilisation de considérations non monétaires pour décider d'embaucher, de travailler avec, ou d'acheter à un individu ou à un groupe » (Becker, 1971b, 11). C'est parce que les agents ont des « goûts » (*personal tastes*) concernant certains individus qu'ils adoptent des comportements discriminatoires. Ces préférences s'expriment par leur volonté d'éviter un contact ou une interaction avec les individus issus de certains groupes, contact associé à une désutilité. Becker construit un coefficient de discrimination assimilé à un coût non monétaire. Ce coût est ensuite considéré *comme si* il était monétaire et s'apparente à une forme de « coût psychologique ». Ce modèle lui permet d'exprimer la discrimination sous une forme monétaire :

$$CN_W = w_W$$

$$CN_B = w_B + DC$$

$$CN_W = CN_B \Leftrightarrow DC = w_W - w_B$$

(1979, 1999) etc. – le principe de non-discrimination est intégré dans la plupart des Constitutions des pays de l'OCDE.

24 « The Economics of Racial Discrimination » est publiée sous le titre *The Economics of Discrimination* en 1957 par l'université de Chicago, la réédition de 1971 renforce la légitimité de l'analyse, largement discutée avant la première édition (Fleury, 2012).

où les coûts nets pour l'employeur d'un travailleur blanc (CN_W) correspondent à son salaire (w_W), là où les coûts nets pour l'employeur d'un travailleur noir correspondent à son salaire (w_B) auquel s'ajoute un coefficient de discrimination (DC). Le modèle produit bien un différentiel de salaire correspondant au volume du DC (Becker, 1971b, 40) dans le cas de la discrimination par les employeurs²⁵. Ce coût non monétaire vient s'ajouter aux autres coûts dans une fonction-objectif – la maximisation concerne alors l'utilité, interprétée comme la somme des coûts monétaires et non monétaires.

Si Arrow qualifiera cette explication de tautologique²⁶, elle permet surtout à Becker de poser un cadre théorique autorisant une analyse monétaire du phénomène de la discrimination. Cette quantification se fait par l'intégration de « coefficients de discrimination » dans une fonction d'utilité, qui remplace la fonction de production classique. Dans la section intitulée « *Market Discrimination* », Becker insère son hypothèse dans un modèle inspiré des théories du gain à l'échange. La discrimination se produit parce qu'il existe un « goût pour la discrimination », mais elle se produit contre les « noirs », parce qu'ils sont minoritaires et que la structure des dotations en capital et en travail leur est désavantageuse. Le modèle du libre-échange permet de développer la réciproque de la rhétorique du gain mutuel : la discrimination, en réduisant le volume d'échange entre les deux groupes provoque une perte nette pour la société et en particulier pour le groupe qui gagne le plus à l'échange, en l'occurrence la minorité.

Son modèle est une contribution à la théorie de la formation des prix et à l'étude des effets des structures de marché (concurrence, monopole) sur les revenus individuels. Le point de départ de Becker, c'est la théorie économique et le modèle de comportement rationnel et non le phénomène lui-même, perçu comme une anomalie. Son point d'arrivée, c'est l'efficacité du mécanisme de marché : les employeurs qui ont un coefficient de discrimination élevé seront écartés du marché parce qu'ils font face à des coûts (nets) supérieurs²⁷. Même

25 Becker développe son analyse à l'aide de coefficients de discrimination pour les employeurs, les employés, les syndicats, les consommateurs et le gouvernement – considéré comme un agent homogène.

26 L'hypothèse de « goûts pour la discrimination » n'apporte, en elle-même qu'une faible explication puisqu'elle ne permet pas de saisir l'origine, la formation et l'évolution de ces « goûts » pour la discrimination, considérés comme donnés. De ces « goûts », on sait, seulement et par hypothèse, qu'ils ne sont pas distribués de manière égale au sein de la population majoritaire. Ce dernier élément, s'il paraît réaliste, n'est étayé par aucune théorie de la distribution de ces « goûts ».

27 Notons que Becker ne précise pas comment des coûts non monétaires influencent la compétitivité des entreprises et/ou leurs profits monétaires, *i.e.* comment les entreprises qui n'ont pas de préférence pour la discrimination font face à des coûts monétaires moins importants et finissent par être plus compétitives que les

si Becker utilise des données statistiques (qu'il ne réactualise pas pour la seconde édition de l'ouvrage) qui font référence à l'existence du phénomène, ce premier modèle constitue davantage une discussion théorique de l'efficacité des structures de marché pour éliminer la discrimination qu'une analyse des discriminations sur les marchés. L'auteur interroge surtout la relation entre concurrence et discrimination, et non les causes profondes de la discrimination ; en effet, son modèle explicatif repose sur une hypothèse *ad hoc* de « goût pour la discrimination » qui lui permet d'étudier les conséquences économiques du phénomène en maintenant une hypothèse de rationalité des agents économiques²⁸.

Même si Becker évoque la transgression des frontières de la discipline économique que constitue son ouvrage, son analyse de la discrimination n'est pas strictement impérialiste. D'abord parce qu'il ne traverse pas de frontières : en étudiant les différentiels de salaires entre certains groupes démographiques, il s'inscrit dans un thème de recherche important de la discipline. Ensuite, son but explicite est conséquentialiste et complémentaire des études psychologiques et sociologiques²⁹, renvoyant explicitement à la psychologie la nécessaire investigation sur la formation de ces préférences. D'une certaine manière et paradoxalement, Becker semble respecter les frontières disciplinaires dans le cas de l'étude de la discrimination parce que son modèle sert avant tout à mesurer les discriminations à travers des différences de revenu, conséquences économiques d'un phénomène dont les causes (révélées par les préférences) sont extra-économiques. La discrimination est la force causale des différentiels de salaire mais

autres. Le modèle de Becker ne produit pas de différences de salaires entre noirs et blancs en cas de ségrégation – seule situation stable du modèle de discrimination par les employeurs. Pire, cette forme de « coût psychologique » que Becker semble vouloir formaliser qui pourrait se justifier par les coûts de sélection des individus préférés – à travers une forme de coût de recherche – a des implications différentes : c'est au salaire des blancs – w_w – qu'il faudrait ajouter un coefficient. Mais Becker interprète le coefficient de discrimination en terme de désutilité qui s'ajoute au coût du travail des noirs.

²⁸ Gautié remarque l'ambiguïté normative de cette utilisation de l'hypothèse de rationalité dans la démarche de Becker en général, ambiguïté particulièrement pertinente ici : « D'une part, le comportement optimisateur est défendu comme une hypothèse méthodologique (*i.e.* non-pertinence de la critique sur l'irréalisme souvent avancée par les sociologues). Mais, d'autre part, ce comportement est présenté comme résultant d'un processus de sélection par le marché : la concurrence ne laisse subsister que les comportements efficients – *i.e.* conformes au modèle d'optimisation. Les comportements réels doivent se conformer, en quelque sorte, au comportement théorique » (Gautié, 2007, 929).

²⁹ Même s'il peut exister des différences entre le projet avoué et le résultat d'une approche, Becker cite, quant à l'origine des « goûts pour la discrimination » un certain nombre de travaux en psychologie, dont ceux de Allport (1954) et semble s'en satisfaire.

celle-ci n'est pas directement l'objet de l'analyse – Becker maintient ici l'exogénéité des préférences, hypothèse qu'il remettra en cause par la suite³⁰ (Becker et Stigler, 1977 ; Becker, 1996 ; Perruchet, 2001 ; Becker et Murphy, 2000 ; Gautié, 2007).

2.2. L'émergence de « l'économie du travail analytique »

At that time [early 1950s], most economists viewed the study of the labor market as the province of labor relations experts, institutionalists, and sociologists. [...] With the exception of H. Gregg Lewis at Chicago, and Melvin Reder at Stanford, the labor economists of the day did not know or apply price theory to the study of the labor market. Bodies of "facts" were accumulated, which were difficult to interpret within any coherent intellectual framework. (Heckman, 2003, 245)

La démarche de Becker est considérée comme l'archétype de la conquête impérialiste d'objets théoriques jusque là étudiés par d'autres disciplines. Cette section propose une autre contextualisation historique du développement de l'analyse des discriminations en économie, non plus d'un point de vue synchronique – vis-à-vis des autres sciences sociales – mais d'un point de vue diachronique³¹ – au sein de la discipline en cours d'institutionnalisation – spécifiquement : l'économie du travail de la fin du XIXe siècle aux années 1970. La rupture que constitue le travail de Becker sur les discriminations met en évidence un changement de perspective au sein de l'économie du travail – celui de l'avènement d'une « économie du travail analytique » (Heckman, 2003) – ce que Grossbard (2006) et Teixeira (2011) appellent « l'économie du travail moderne » (*Modern Labor Economics*). Ce changement touche en fait toute la discipline et tient au développement de la formalisation mathématique qui contribue à redéfinir l'économie comme « science qui modélise » à partir des années 1970 (Israel, 1996). Si la définition de Robbins est énoncée et discutée

30 Il ne reviendra cependant jamais sur sa théorie de la discrimination, sauf à la prendre comme illustration ou exemple – sans mettre en cohérence les deux conceptions des préférences qui sont présentes dans son œuvre. Becker reprend son analyse de la discrimination telle quelle dans un seul de ses ouvrages – *The Economic approach to Human Behavior*, (1976) – dans des articles d'encyclopédies ou des ouvrages collectifs (Becker, 1968, 1982, 1995) et l'évoque lorsqu'il reçoit le « prix Nobel d'économie » en 1992 (Becker, 1993). Il ne réactualise cependant pas son modèle, ni ne le confronte aux développements théoriques suivants, comme les différentes théories de la discrimination statistique, dont il a connaissance puisqu'il reprend l'argument dans un post sur son blog en 2005 concernant le profilage racial (Becker, 2005).

31 Cet article propose une autre contextualisation essentiellement parce que la première a déjà été faite. Les deux interprétations ne sont cependant pas incompatibles.

à partir de la fin des années 1930, l'adhésion à son contenu date de la fin des années 1960. Le travail de Becker sur les discriminations annonce les thèmes de recherches et l'approche qui seront les siens par la suite. En fait, en forçant l'analyse, les insuffisances de sa théorie de la discrimination annoncent ses travaux futurs. En creux, se détache l'idée que c'est d'abord à cause des choix individuels en terme d'investissement en « capital humain » et de la situation spécifique des femmes ("nouvelle économie de la famille") qu'il existe des différentiels de salaires sur le marché du travail. Ces travaux sont ceux sur lesquels la plupart de auteurs s'appuient pour parler de l'impérialisme de Becker (Fine, 2000 ; Hurtado, 2008). Une partie de l'introduction de la seconde édition de *The Economics of Discrimination* est consacrée à la nécessité de relier l'analyse de la discrimination aux développements de la théorie du « capital humain ». Le développement d'une analyse systématique des investissements en « capital humain » doit permettre de rendre compte de la discrimination. Il cite notamment les travaux de Finis Welch (1967) et de Jacob Mincer (1962 ; 1970). Ce cadre d'analyse ne nécessite plus de théorie de la discrimination et annonce les développements futurs des analyses des différentiels de salaire comme mesure de la discrimination tel que développées par Blinder (1973) et Oaxaca (1973).

Au moment de cette prise de conscience, Becker a quitté Chicago pour un poste à Columbia (Becker, 1992, 2006) où il travaille, notamment, avec Jacob Mincer, qui développera largement l'étude empirique de la discrimination et des inégalités liées au genre et à l'origine. Les travaux du « légendaire groupe de travail sur les relations d'emploi de Columbia » (Heckman, 2003, 245) s'inscrivent en fait dans la tradition, ouverte par les travaux de H. Gregg Lewis, Melvin Reder et Théodore Schultz qui appliquent aux relations de travail une perspective renouvelée issue de la théorie des prix. Cette démarche est l'une des modalités de la transformation de la micro-économie d'après-guerre associée à l'école de Chicago d'économie – les travaux de la RAND Corporation et de la Cowles Commission représentant deux autres modalités parallèles mises en évidence par Mirowski et Hands (1998). Au cœur de la transformation des fondements de la micro-économie à cette époque se trouve la remise en cause de l'homogénéité des biens et du facteur travail. Les différents thèmes – discrimination, différentiels de salaire, syndicat et « capital humain » – s'inscrivent dans ce que Heckman appelle « l'émergence de l'économie du travail analytique entre 1955 et 1975 » (Heckman, 2003, 245) dans laquelle s'insère pleinement Becker. Il s'agit de redéfinir les bases micro-économiques de l'économie du travail, jusque-là dominée par les thèses institutionnalistes. Il s'agit également de con-

struire les outils d'une lutte contre la perspective marxiste sur les inégalités entre groupes :

Le point de vue selon lequel la majorité discrimine pour augmenter ses revenus au dépend de la minorité s'est récemment intensifiée. En plus de la discrimination de la part des gouvernements et des syndicats, la collusion dans le secteur privé non-syndiqué est aussi mise en avant, même si personne n'a pu démontrer comment des milliers d'entreprises et des millions de travailleurs sont capables de conspirer avec succès contre les minorités. (Becker, 1971a, 8)

A l'interventionnisme des premiers concernant les discriminations, Becker oppose un modèle de non-intervention³² : les « goûts » des acteurs ne sont pas remis en cause de manière tutélaire, mais éliminés par le marché. De plus, l'élimination de la discrimination sur les marchés est identifiée comme levier pour éliminer la discrimination dans la société en son entier. L'analyse de Becker n'est pas impérialiste parce qu'il n'aborde pas un objet non économique, et parce qu'il ne produit pas d'explication proprement économique du phénomène. Enfin, une fois la démarche de Becker replacée dans ce contexte, elle peut être interprétée comme l'illustration d'un « impérialisme interne à la théorie économique » (Davis, 2010, 11) : impérialisme de la microéconomie néo-classique ('l'économie du travail analytique') à l'encontre des théories institutionnalistes³³.

32 Lors de la première édition de l'ouvrage de Becker – en 1957 – , plaider en faveur d'une non-intervention est une position très forte – c'est le moment des débats sur la suppression de la ségrégation et des discriminations légales dans le sillage du mouvement des droits civiques, tranché par le *Civil Rights Act* voté en juillet 1964. Lors de la seconde édition, le débat ne concerne plus seulement les lois anti-discrimination mais également les lois d'*affirmative action*, c'est-à-dire de redistribution des ressources avec pour objectif la réparation des préjudices subis et l'effectivité des opportunités des individus.

33 Cet impérialisme du « noyau dur » de l'économie (Davis, 2010) sur d'autres domaines de la discipline (économie du travail essentiellement) correspond aux trois éléments avancés par Lazear pour définir le centre de l'analyse économique : rationalité individuelle et comportement maximisateur, raisonnement à l'équilibre, critère d'efficacité (Lazear, 1999, 100).

3. Préjugés statistiques et « impérialisme »

Suppose blacks and whites do in fact differ in productivity, at least on average. This is in turn due to some cause, perhaps quality of education, perhaps cultural differences; but the cause is not itself observable. Then the experience of employers over time will cause them to use observable characteristics, race, as a surrogate for the unobservable characteristics which in fact cause the productivity differences. This is a market-based explanation which does not require tastes for discrimination. (Arrow, 1998, 96)

La théorie du marché centrée sur l'étude des structures – concurrence, monopole, monopsonne, oligopole etc. – a été renouvelée par l'économie de l'information, essentiellement tournée vers l'intégration des interactions stratégiques entre les individus (Gautié, 2007, 930). Le programme de recherche néo-classique sur les discriminations a ainsi largement été influencé par ce que Arrow nomme la « révolution cognitive » de l'économie. La réflexion sur la discrimination en économie ne démarre véritablement qu'avec la seconde édition de *The Economics of Discrimination* en 1971, année où Arrow prolonge et critique le modèle de Becker dans un rapport effectué pour le compte de la RAND Corporation³⁴. La publication, un an plus tard, et de manière séparée, de plusieurs théories de la discrimination statistique (Arrow, 1972 ; Phelps, 1972b) ouvre véritablement le champ de l'économie des discriminations. Parce qu'elle tente de produire une explication des causes de la discrimination, cette deuxième génération de modèles, davantage que l'analyse de Becker, peut-être considérée comme impérialiste, à l'aune du second critère de notre définition – la production d'une explication économique d'une classe de phénomène.

Le problème de l'hypothèse de « goût pour la discrimination » est qu'elle « contredit de manière directe l'idée commune que les employeurs maximisent leurs profits ; alors qu'elle n'est pas en contradiction avec le modèle du choix rationnel, elle le sape (*undermine*) en introduisant une variable *ad hoc* » (Arrow, 1998, 94) car le modèle de Becker ne propose pas de conceptualisation de l'impact des coûts non monétaires sur les profits des entreprises discriminantes. De plus, la

34 L'objectif principal était de financer une étude sur les avancées théoriques concernant le traitement de l'information (Arrow, 1971). La même année, ses travaux sont présentés à une des premières conférences sur la discrimination en économie – « *Conference on Discrimination in Labor Markets* », 7 et 8 octobre 1971, Princeton University, sponsorisée par l'*Industrial Relation Section and the Woodrow Wilson School of Public and International Affairs*, (Ashenfelter et Rees, 1973, ix).

discrimination n'est pas éliminée par les mécanismes de marché – Arrow précise que le modèle de Becker prédit la disparition de ce qu'il est censé expliquer – précisément, à cause de coûts d'ajustement et de discrimination de type statistique. Selon Arrow, la particularité de l'objet nécessite l'abandon de certaines hypothèses, notamment l'hypothèse d'information parfaite (Arrow, 1973, 4). La « discrimination statistique » se produit quand les employeurs utilisent une « projection » de la productivité d'un groupe (fondée sur un préjugé personnel, un jugement né d'expérience ou un raisonnement statistique) pour embaucher ou évaluer un individu (Plassard, 1987). Ainsi, il existe une interprétation alternative de la discrimination tout en restant dans un cadre néo-classique : « [le phénomène] peut être vu comme le miroir (*as reflecting*) non pas de préférences mais de perceptions de la réalité » (Arrow, 1973, 24). Si les employeurs ont « l'idée préconçue » que les travailleurs issus du groupe A ont une productivité inférieure aux travailleurs issus de B, ils s'attendent à les employer à des salaires inférieurs³⁵. Ces jugements statistiques peuvent être vrais ou faux (statistiquement), à la fois au niveau individuel ou au niveau du groupe.

La stabilité de ce type de discrimination dépend de la productivité individuelle et de la productivité moyenne des membres du groupe, comme de la capacité des individus à mesurer ou connaître ces productivités. Dans une première situation, s'il existe des différences de productivité entre les groupes, il est alors efficace d'utiliser le critère qui « signale » l'appartenance à un groupe pour prédire la productivité, la discrimination est alors stable puisqu'elle prédit les différences de productivité. Est-ce cependant toujours de la discrimination ? La sélection repose sur un critère qui prédit la productivité moyenne d'un groupe, et si celle-ci n'est pas distribuée de manière homogène au sein des membres du groupe, alors certains individus peuvent être discriminés sans aucun rapport avec leur productivité réelle. Dans une seconde situation, s'il n'y a pas de différences de productivité moyenne entre les groupes : des préjugés peuvent créer ces différences à travers des prophéties autoréalisatrices (Lundberg et Startz, 1983). En effet, les individus discriminés sont, de fait, écartés des possibilités d'emploi, de formation ou de promotion³⁶, ou encore

35 Arrow construit son modèle sur trois hypothèses : 1) les employeurs doivent être capables de distinguer les individus en fonction de leur appartenance à un groupe ; 2) déterminer la productivité des individus est coûteux ; et 3) les employeurs doivent avoir un « préjugé » sur la distribution de la productivité entre les groupes – ou du moins « une vague idée » (Arrow, 1973, 25).

36 Les deux derniers aspects sont les plus difficiles à rationaliser dans le cadre d'un modèle de discrimination statistique parce que les individus sont déjà en emploi, l'information sur leur productivité réelle est donc censée être disponible.

amenés à sous-investir en « capital humain », par anticipation de la discrimination future (Loury, 1998)³⁷ – voire à s'auto-sélectionner pour éviter la discrimination directe (Stiglitz, 1973). Des croyances fausses peuvent ainsi persister, voire se renforcer avec le temps (Farmer, 1996). Sur le long terme, cela entraîne des différences de productivité entre les groupes et on se retrouve dans la première situation. Ces approches ont conduit à la nécessité de mesurer la productivité, à travers notamment les méthodes de décomposition salariale (Oaxaca, 1973 ; Blinder, 1973 ; Mincer et Polachek, 1974).

Dans le cas de la discrimination sur le marché du travail, cette méconnaissance se traduit par des croyances sur la probabilité d'être qualifié, les critères de décisions se fondant sur des caractères visibles supposés corrélés avec des variables de productivité :

Individuals have different skills, work, habit, etc. and it is important to firms to place individuals in the appropriate jobs. Unfortunately, there do not exist any perfect predictors of job performance, and so firms must use whatever evidence they can bring to bear. If 'race' or 'sex' is correlated with productive characteristics with which the firm is concerned, efficient job allocation – and competitive markets forces – will, in general, entail the use of this information in the allocation of jobs. (Stiglitz, 1973, 292)

Il existe deux origines à ces croyances « probabilistes » chez Phelps³⁸ : l'expérience statistique précédente d'un individu, ou le fait que la croyance soit répandue dans la société et soit relativement acceptée. Mais comment dès lors expliquer ces croyances³⁹ ? Ces jugements sur la productivité sont liés à des croyances qui s'expliquent par une forme d'homogamie dans les relations de travail (Cornell et Welch, 1996), par les différences de « visibilité » des compétences des individus (Milgrom et Oster, 1987), par une aversion pour le risque des employeurs (Aigner et Cain, 1977), etc.⁴⁰ La plupart des hypothèses

37 Les décisions des employeurs de ne pas donner d'emploi, de ne pas accorder de promotion ou de formation à certains individus à des impacts sur les décisions futures de ces individus, mais aussi sur leurs pairs, leurs enfants etc.. Loury s'appuie ainsi sur les concept – d'effet de pair et de réseau social pour montrer que l'aspect cumulatif de la discrimination – dans le temps mais aussi dans d'autres sphères que le marché – est très peu pris en charge par les modèles de discrimination de marché (Loury, 1998, 121).

38 Phelps a pour objectif de produire un « modèle statistique exact » (Phelps, 1972b, 659), dont le mécanisme est présenté pour la première fois dans *Inflation Policy and Unemployment Theory* (Phelps, 1972a, 24-27).

39 « Once we shift the explanation of discriminatory behavior from unanalyzable (or at any rate unanalyzed) tastes to beliefs, we are led to seek to explain these beliefs » (Arrow, 1973, 27).

40 Ce principe d'asymétrie d'information concernant la productivité réelle des individus renvoie au principe de sélection adverse dans le secteur des assurances, mis en évidence par Akerlof (1970 ; 1976). Ces théories sont très proches des théories du signal. Dans un modèle avec signal, la décision d'embauche est traitée

évoquées pour expliquer ces jugements statistiques – et surtout leur persistance, *i.e.* le fait qu'il n'existe pas d'effet d'apprentissage – ne permet pas de définir clairement les causes de la discrimination⁴¹. D'une manière générale, ces modèles débouchent sur une théorie des erreurs de prédictions de la productivité des individus sans effets d'apprentissage :

What has been called racism – similar remarks apply to sexism – can be hypothesized to be the consequence of 'scientific management' in the impersonal pursuit of maximum profit, not racial hostility or intolerance. (Phelps, 1972b, 26).

Dans ce cas précis, soit les individus diffèrent réellement en termes de productivité et ce qui est pris pour du racisme est une sélection légitime, soit les individus diffèrent en productivité et donc il faut expliquer la lenteur des processus d'ajustement ou l'absence d'effet d'apprentissage. Arrow mentionne plusieurs explications à ces croyances. La première se fonde sur le travail du psychologue Festinger sur la « dissonance cognitive » : les jugements des individus tendent à être justifiés par rapport à une expérience passée ou présente pour éviter d'être en contradiction avec soi-même. La deuxième explication repose sur l'idée que les productivités moyennes de certains groupes démographiques – les « non-blancs » et les « blancs » – diffèrent, dans ce cas la discrimination statistique serait efficace⁴². Enfin, toujours selon Arrow, il doit être postulé que « le capital humain nécessaire pour se qualifier ne peut être acquis sur un marché parfait » (Arrow, 1973, 27). Ces modèles tentent de produire une explication fondée sur le marché (*market-based explanation*) mais débouchent tous sur l'idée que la discrimination de marché est expliquée par une « discrimination sociale » – liée aux effets de pairs, aux préjugés, à l'éducation. La

comme une décision d'investissement en incertitude. Deux catégories de variables observables rentrent en considération : les signaux (observables, manipulables comme l'éducation) et les indices (attributs observables inaltérables comme la couleur de peau ou le sexe). La discrimination se produit lorsqu'il y a corrélation entre indice et signal, réelle ou supposée par les employeurs (Spence, 1973).

41 Cette question précise est l'objet d'un article en cours de rédaction : « Statistical Prejudice and Human Capital : The Missing Theory of Discrimination ».

42 Une discrimination statistique peut-être qualifiée d'efficace si les critères utilisés prédisent bel et bien la productivité moyenne des membres d'un groupe. Or, d'une part, si le processus est discriminatoire, le résultat ne l'est pas (les individus sont effectivement sélectionnés en fonction de leur productivité réelle). D'autre part, si cette productivité n'est pas distribuée de manière homogène au sein d'un groupe, il subsiste la possibilité d'une discrimination individuelle. Qualifier une discrimination d'efficace dans ce dernier cas, reviendrait à ignorer l'hétérogénéité des membres d'un groupe et consiste à appliquer à une population les propriétés de la moyenne. Or, la moyenne d'une variable aléatoire ne peut être considérée comme un indicateur pertinent face à un cas particulier de la distribution.

tentative d'isoler une explication strictement économique ne semble donc jamais avoir pleinement abouti. Arrow va même plus loin : dans son ultime article sur les discriminations, il évoque les limites de la théorie économique pour comprendre la discrimination, liées au concept de marché lui-même, dont il faut faire un cas particulier de réseau social (Arrow, 1998). C'est également la position de Salomon Polachek (Polachek, 1995) : la discrimination n'est pas simplement un phénomène de marché, les facteurs les plus importants sont « hors marché », ou plutôt *avant* le marché (*pre-market*).

Ces modèles sont-ils impérialistes ? La position de Fine consiste à dire que ces modèles sont impérialistes à cause de leur prétention à expliquer le social par de l'économique. Un critère non économique – comme l'origine ou le sexe – acquiert une signification économique dans le cadre d'un schéma parfaitement compatible avec un comportement maximisateur. Cette démarche correspond à ce que Fine nomme le « nouvel impérialisme économique » dont la principale caractéristique est d'approfondir la « colonisation du social » entamée par l'ancien impérialisme, symbolisé par Becker :

Instead of necessarily taking the social as given, the social is now open to explanation, despite continuing dependence upon optimizing individuals.
(Fine, 2000, 14)

Dans cette interprétation, « le social » est entendu à la fois comme le non-marchand et l'irrationnel du point de vue du cadre de la maximisation de l'utilité. Dans le travail de Becker sur la discrimination, « le social » – les préférences pour la discrimination – est une donnée exogène⁴³. Ce « social » – la signification économique de caractéristiques sociales – devient endogène dans les théories de la discrimination statistique. L'imperfection des marchés, et non plus le « goût » des agents, explique la discrimination⁴⁴. Dans le cas de la discrimination statistique, il s'agit plutôt d'isoler des causes économiques à une discrimination économique. Ces réflexions ont débouché sur un ensemble très important de travaux empiriques, lié notamment à la mesure de la productivité et aux expérimentations. Ce dernier point se rapproche de ce que Gautié nomme un « impérialisme empirique », caractérisé par des échanges méthodologiques renouvelés autour des fron-

43 Dans les travaux ultérieurs de Becker, le « le social » va également être « endogénéisé » (Becker, 1976 ; Becker et Murphy, 2000 ; Gautié, 2007).

44 « For, in its earlier versions, most notably in the work of Becker, the social had been examined almost exclusively in terms of an 'as if' market. The subject-matter of the other social sciences is more or less brushed aside as failing to provide micro-foundations for its social theory, which is presumed to be arbitrary. With the new micro-foundations, economics both takes the social seriously as something distinct from economics, and provides a rationale for it» (Fine, 2000, 14).

tières de la psychologie et de l'économie (Gautié, 2007, 931). Selon le second aspect de notre définition, ces modèles sont impérialistes puisqu'ils ont pour objectif d'expliquer la discrimination dans un cadre économique *isolé*. Les quelques éléments évoqués ici montrent que cette tentative consistant à produire une explication économique de la discrimination fondée sur la notion de marché (*market-based explanation*) admet certaines limites, reconnues par les acteurs eux-mêmes.

4. Conclusion

De marginaux au début du XIX^e siècle, les questionnements entourant le statut des « minorités », intègrent le centre de la théorie autour de la question de l'explication des différences de salaires. En ce sens, Becker ne traverse pas de frontière en s'intéressant à la discrimination, il ne fait qu'appliquer une méthode – qui s'enracine dans la tradition de Chicago – à un thème de la littérature en économie du travail, l'objectif consistant à quantifier les conséquences économiques de la discrimination. Lorsque l'on se place du point de vue du second aspect de notre définition – est impérialiste en économie, une démarche visant à produire une explication économique – le modèle de Becker – qui ne propose pas d'explication économique du phénomène, ni n'exclut les autres disciplines – ne nous paraît pas impérialiste, alors que sa démarche ultérieure le sera. Les travaux sur la discrimination statistique produisent en revanche une explication économique même si elle ne paraît pas en mesure de proposer une explication purement économique du phénomène.

Au-delà des conséquences de cet impérialisme sur l'objet « discrimination » en termes de réductionnisme (Fine, 2000, 16) et d'application, les futures investigations devraient davantage se pencher sur ses conséquences pour la discipline dans son ensemble. L'analyse historique dont le but est de comprendre l'évolution récente de la théorie économique – qui a intégré ces développements de manière extrêmement rapide – doit questionner le référentiel même de l'impérialisme économique. En ce sens, une théorie de l'intégration de ces éléments, jugés impérialistes à un moment de leur évolution, puis par la suite intégrés dans le courant de la « science normale », semble nécessaire. Le seul récit de la conquête ne suffit pas.

Par ailleurs, le développement de l'économie des discriminations semble largement marqué à partir des années 1980 par un impérialisme inversé (*reverse imperialism*) en terme de méthode (Davis, 2010, 7), mettant davantage au centre des modèles la volonté de mesurer la discrimination – les modèles théoriques proprement explicatifs devenant marginaux en économie des discriminations. Ce dernier élément

modifie considérablement les questionnements sur les frontières récentes entre les sciences sociales.

Cet article ne remet pas en cause les analyses précédentes sur les travaux de Becker mais précise, à propos de la discrimination, que l'interface économie, sociologie, psychologie est tout à fait ancienne, ce qui nuance l'idée d'un franchissement de frontière dans les années 1950. Cela est dû aux caractéristiques de l'objet discrimination. A cet égard, et dans la perspective de dépasser la notion même d'impérialisme, l'idée d'objet-frontière⁴⁵ (objet étudié de manière conventionnelle par plusieurs disciplines *simultanément* à cause de sa morphologie spécifique) pourrait venir enrichir la réflexion sur la circulation des objets et des méthodes entre les différentes sciences humaines et sociales.

Références bibliographiques

- Aigner, Dennis J. et Glen G. Cain. 1977. Statistical theories of discrimination in labor markets. *Industrial and Labor relations review*, 30(2): 175-187.
- Akerlof, George A. 1970. The Market for "Lemons": quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3): 488-500.
- Akerlof, George A. 1976. The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful Tales. *The Quarterly Journal of Economics*, 90(4): 599-617.
- Allport, Gordon W. 1954. *The Nature of Prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Arrow, Kenneth J. 1971. *Some Models of Racial Discrimination in the Labor Market*. Santa Monica: Rand Corporation.
- Arrow, Kenneth J. 1972. Models of Job Discrimination. In A. H. Pascal (ed.), *Racial Discrimination in Economic Life*. New York: Lexington Books, 83-102.
- Arrow, Kenneth J. 1973. The Theory of Discrimination. In Albert Ashenfelter, O. C. et Rees (éd.), *Discrimination in Labor Markets*. Princeton: Princeton University Press, 1-33.
- Arrow, Kenneth J. 1998. What Has Economics To Say About Racial Discrimination? *The Journal of Economic Perspectives*, 12(2): 91-100.
- Ashenfelter, Orley et Albert Rees. 1973. *Discrimination in labor markets*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

45 Le terme n'est pas utilisé ici dans un sens latourien (Star et Griesemer, 1989 ; Trompette et Vinck, 2009) mais plutôt dans le sens d'un « objet qui résiste, qui nous oblige à le contourner et à reconnaître nos limites », « sans dissoudre notre identité [disciplinaire] » (Ravet, 2010). Cette conception présente en sociologie de la musique vise un dépassement entre l'interne et l'externe en terme de frontière d'une discipline.

- Barkan, Elazar. 2003. Race and the Social Sciences. *The Cambridge History of Science* (vol. 7): The Modern Social Sciences: 693-707.
- Bateman, Bradley W. 2003. Race, Intellectual History, and American Economics: A Prolegomenon to the Past. *History of Political Economy*, 35(4): 713-730.
- Becker, Gary S. 1968. Discrimination, Economic. In L. David (ed.), *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 4. New York: MacMillan and Free Press.
- Becker, Gary S. 1971a. *Economic Theory*. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, Gary S. [1957] 1971b. *The Economics of Discrimination*. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, Gary S. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, Gary S. 1982. Theory of Discrimination. In Walter Block (ed.), *Discrimination, Affirmative Action, and Equal Opportunity An Economic and Social Perspective*. Vancouver: Frazer Institute.
- Becker, Gary S. 1992. *Autobiography*. <http://www.nobelprize.org>. Consulté le 19 Dec 2012.
- Becker, Gary S. 1993. Nobel lecture: the Economic Way of Looking at Behavior. *Journal of Political Economy*, 101(3): 385-409.
- Becker, Gary S. 1995. Discrimination, Economic. In J. Humphries (ed.), *Gender and Economics*. Aldershot: Edward Elgar Publishing.
- Becker, Gary S. 1996. *Accounting For Tastes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Becker, Gary S. 2005. *Is Ethnic and other Profiling Discrimination?* Posté le 23 janvier 2005. Consulté le 17 avril 2012. <http://www.becker-posner-blog.com>
- Becker, Gary S. 2006. Working with Jacob Mincer: Reminiscences of Columbia's Labor Workshop. In Shoshana, Grossbard (ed.), *Jacob Mincer, A Pioneer of Modern Labor Economics*. New York: Springer Science.
- Becker, Gary S. et Kevin M. Murphy. 2000. Social economics: Market behavior in a social environment. Belknap Press.
- Becker, Gary S. et George, J. Stigler. 1977. De Gustibus Non Est Disputandum. *The American Economic Review*, 67(2): 76-90.
- Blinder, Alan S. 1973. Wage discrimination: reduced form and structural estimates. *Journal of Human resources*, 8(4): 436-455.
- Bodichon Leigh Smith, Barbara. 1869. A brief summary, in plain language, of the most important laws of England concerning women: together with a few observations thereon. Trubner and Co.
- Cairnes, John E. 1862. *The Slave Power: its Character, Career, and Probable Designs*. Londres: Parker, Son and Bourne.
- Cairnes, John E. 1874. *Some leading principles of political economy newly expounded*. Londres: MacMillan. 1974.
- Cherry, Robert. 1976. Racial Thought and the early economics Profession. *Review of Social Economy*, 34(2): 147-162.

- Clark, John B. 1899. *The Distribution of Wealth: a Theory of Wages, Interest and Profit*. New York: MacMillan.
- Cohen, Shari. 2004. *The Lasting Legacy of An American Dilemma*. New York: Carnegie Corporation Reports.
- Cornell, Bradford et Ivo Welch. 1996. Culture, information, and screening discrimination. *Journal of Political Economy*, 104: 542-571.
- Cot, Annie L. 1988. *L'économie hors d'elle-même: Essai sur le néoutilitarisme*. Paris: Thèse de Doctorat, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne.
- Cot, Annie L. 1998. L'invention de l'économie du travail, les Etats-Unis du *Gilded Age* au *New Deal*. In *L'économie, une science pour l'homme et la société: mélanges en l'honneur d'Henri Bartoli*. Paris: Publications de la Sorbonne.
- Cot, Annie L. 2003. 'Let There be no Distinction Between the Sexes': Jeremy Bentham on the Status of Women. In R.W. Dimand et C. Nyland (éds.), *The Status of Women in Classical Economic Thought*. Londres: Edward Elgar Publishing.
- Cot, Annie L. et Jérôme Lallement. 1994. The historiography of economics, a methodological approach. In Laurence S., Moss (ed.), *Joseph A. Schumpeter, Historian of Economics. Perspectives on the history of economic thought*. Londres: Routledge.
- Darity, William Jr. 1994. Many Roads to Extinction, Early AEA Economists and the Black Disappearance Hypothesis. *History of Economics Review*, 21:47-64.
- Davis, John B. 2010. Maki on Economics Imperialism. *Working Papers and Research Marquette University*.
- Dewey, Donald. 1952. Negro employment in southern industry. *The Journal of Political Economy*, 60(4): 279-293.
- Dewey, Donald. 1958. Book Review: The Economics of Discrimination, by Gary S. Becker. *Southern Economic Journal*, 24(4): 494-496.
- Dimand, Robert W. 2005. Economists and the Shadow of "The Other" Before 1914. *American Journal of Economics and Sociology*, 64(3): 827-850.
- Dimand, Robert W., Evelyn L. Forget et Chris Nyland. 2004. Retrospectives: gender in classical economics. *The Journal of Economic Perspectives*, 18(1): 229-240.
- Dimou, Michel. 2006. J.E. Cairnes: groupes non concurrents et organisation industrielle. *Revue d'économie industrielle*, (113): 31-44.
- Edgeworth, Francis Y. 1922. Equal pay to men and women for equal work. *The Economic Journal*, 32(128): 431-457.
- Farmer, Dek, Amy et Terrell. 1996. Discrimination, Bayesian updating of employer beliefs, and human capital accumulation. *Economic Inquiry*, 34(2): 204-219.
- Fawcett, Millicent. 1892. Mr. Sidney Webb's Article on Women's Wages. *The Economic Journal*, 2(5): 173-176.
- Fawcett, Millicent. 1918. Equal pay for equal work. *The Economic Journal*, 28(109): 1-6.

- Fine, Ben. 2000. Economics imperialism and intellectual progress: the present as history of economic thought. *History of Economics Review*, 32:10-36.
- Fleury, Jean-Baptiste. 2009. L'extension de la science économique hors de ses frontières traditionnelles: le cas américain (1949-1992). Thèse de Doctorat, Université Lumière Lyon 2.
- Fleury, Jean-Baptiste. 2012. Wandering Through the Borderlands of the Social Sciences: Gary Becker's Economics of Discrimination. *History of Political Economy*, 44(1): 1-40.
- Gautié, Jérôme. 2007. L'économie à ses frontières (sociologie, psychologie). *Revue économique*, 58(4): 927-939.
- Grossbard, Shoshana. 2006. *Jacob Mincer, A Pioneer of Modern Labor Economics*. New York: Springer Science.
- Heckman, James J. 2003. Some brief remarks on the life and work of Jacob Mincer. *Review of Economics of the Household*, 1(4): 245-247.
- Hurtado, Jimena. 2008. Jeremy Bentham and Gary Becker: Utilitarianism and Economic Imperialism. *Journal of the History of Economic Thought*, 30(03): 335-357.
- Israel, Georgio. 1996. *La mathématisation du réel*. Paris: Seuil.
- Lazear, Edward P. 1999. *Economic imperialism*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Leonard, Thomas C. 2005a. Protecting Family and Race, The Progressive Case for Regulating Women's Work. *Journal of Economics and Sociology*, 64(3): 757-791.
- Leonard, Thomas C. 2005b. Retrospectives, Eugenics and Economics in the Progressive Era. *Journal of Economic Perspectives*, 19(4): 207-224.
- Loury, Glenn C. 1998. Discrimination in the post-civil rights era: beyond market interactions. *The Journal of Economic Perspectives*, 12(2): 117-126.
- Lundberg, Shelly J. et Richard Startz. 1983. Private discrimination and social intervention in competitive labor market. *The American Economic Review*, 73(3): 340-347.
- Maki, Uskali. 2008. Economics Imperialism, Concepts and Constraints. *Philosophy of the Social Sciences*, 20(10): 1-30.
- McNulty, Paul J. 1980. *The Origins and Development of Labor Economics*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Medema, Steve G. 1998. The trial of Homo economicus: what law and economics tells us about the development of economic imperialism. *History of Political Economy*, 29:122-142.
- Milgrom, Paul et Sharon Oster. 1987. Job discrimination, market forces, and the invisibility hypothesis. *The Quarterly Journal of Economics*, 102(3): 453-476.
- Mill, John S. 1869. *The Subjection of Women*. New Brunswick, N.J.: Transaction Publisher. 2001.
- Mill, John Stuart. 1988. Discussion of the Contagious Diseases Acts. In John M. Robson et Bruce L. Kinzer (eds.), *The Collected Works of John*

- Stuart Mill*, Volume XXIX (Public and Parliamentary Speeches, Part II July 1869 – March 1873), n°152, Toronto: University of Toronto Press.
- Mincer, Jacob. 1962. On-the-job training: costs, returns, and some implications. *The Journal of Political Economy*, 70(5): 50-79.
- Mincer, Jacob. 1970. The distribution of labor incomes: a survey with special reference to the human capital approach. *Journal of Economic Literature*, 8(1): 1-26.
- Mincer, Jacob et Simon Polachek. 1974. Family investments in human capital: Earnings of women. In *Marriage, Family, Human Capital, and Fertility*. NBER, 76-110.
- Mirowski, Philip et Wade Hands. 1998. A Paradox of Budgets: the Post-war Stabilization of American Neoclassical Demand Theory. *History of Political Economy*, 30: 260-92.
- Myrdal, Gunnar. [1944] 1996. *An American dilemma: The Negro Problem and Modern Democracy*. New Brunswick, N.J.: Transactions Publisher.
- Nyland, Chris. 2003. Adam Smith, Stage Theory and the Status of Women. In R. W. Dimand et C. Nyland (éds.), *The status of women in classical economic thought*. Londres: Edward Elgar Publishing.
- Oaxaca, Ronald. 1973. Male-female wage differentials in urban labor markets. *International Economic Review*, 14(3): 693-709.
- Peart, Sandra, J. et David M. Levy. 2008. *The "Vanity of the Philosopher", From Equality to Hierarchy in Post-Classical Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Peart, Sandra J. et David, M. Levy. 2005. From Cardinal to Ordinal Utility Theory. *American Journal of Economics and Sociology*, 64(3): 851-879.
- Perruchet, Aurélien. 2001. *Valeurs et préférences selon Gary Becker: l'économie au miroir de l'éthique*. Mémoire de Master, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne.
- Phelps, Edmund S. 1972a. Inflation policy and unemployment theory: the cost-benefit approach to monetary planning. london: Macmillan.
- Phelps, Edmund S. 1972b. The statistical theory of racism and sexism. *The American Economic Review*, 62(4): 659-661.
- Polachek, Simon. 1995. Gender earnings gap: a response to feminist critiques. In Edith, Kuiper et Jolande, Sap (éds.), *Out of the margin: Feminist perspectives on economics*. Londres: Routledge.
- Ravet, Hyacinthe. 2010. Sociologies de la musique. *L'Année sociologique*, 60(2): 271-303.
- Rutherford, Malcolm. 2005. Comments on Four Papers on Economics and Human Heterogeneity. *American Journal of Economics and Sociology*, 64(3): 881-886.
- Smith, Adam. [1776]. 1981. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. vol. II of the Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith. Indianapolis: Liberty Fund.
- Smith, Adam. 1978. *Lectures on Jurisprudence*. vol. V of the Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith. Indianapolis: Liberty Fund.

- Spence, Michael. 1973. Job market signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3): 355-374.
- Star, Susan et James, R. Griesemer. 1989. Institutional ecology, translations' and boundary objects: Amateurs and professionals in Berkeley's Museum of Vertebrate Zoology, 1907-39. *Social studies of science*, 19(3): 387-420.
- Stiglitz, Joseph E. 1973. Approaches to the Economics of Discrimination. *The American Economic Review*, 63(2): 287-295.
- Swedberg, Richard. 1990. Economics and Sociology: redefining their boundaries: conversations with economists and sociologists. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Taylor Mill, Harriet. 1851. *The Enfranchisement of women*. Londres: Trubner and Co.
- Teixeira, Pedro N. 2011. *Jacob Mincer: The Founding Father of Modern Labor Economics*. New York: Oxford University Press.
- Trompette, Pascale et Dominique Vinck. 2009. Retour sur la notion d'objet-frontière. *Revue d'anthropologie des connaissances*, 3(1): 5-27.
- Tullock, Gordon. 1972. Economic imperialism. In James M. Buchanan, In et Robert D. Tollison (éds.), *Theory of public choice: political applications of economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Vaid, Sudesh. 1985. Ideologies on Women in Nineteenth Century Britain, 1850s-70s. *Economic and Political Weekly*, 20(43): WS63– WS67.
- Walker, Francis A. 1876. *The wages question: a treatise on wages and the wage class*. H. Holt and company.
- Welch, Finnis. 1967. Labor-market discrimination: an interpretation of income differences in the rural South. *The Journal of Political Economy*, 75(3): 225-240.