



**HAL**  
open science

## Lobbying et restructurations

Madina Rival

► **To cite this version:**

Madina Rival. Lobbying et restructurations : entre captation de rentes et défense d'intérêts légitimes. ACFAS, May 2010, Montréal, Canada. halshs-00561806

**HAL Id: halshs-00561806**

**<https://shs.hal.science/halshs-00561806>**

Submitted on 1 Feb 2011

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

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

### **1° Présentation du communiquant**

RIVAL

Madina

GREG – CRC du Conservatoire National des Arts et Métiers de Paris

40 rue des jêuneurs – 75002 PARIS

Tel : 0663662963

Mail : [madina.rival@cnam.fr](mailto:madina.rival@cnam.fr)

### **2° Titre**

Lobbying et restructurations d'entreprise : entre captation de rentes et défense d'intérêts légitimes

### **3° Résumé et mots clés**

La communication consiste dans un premier temps en une analyse de la littérature sur le sujet. La première partie rend compte de la l'intérêt du sujet. Les restructurations d'entreprise sont un contexte dans lequel de multiples parties prenantes (les entreprises seules ou regroupées dans des coalitions, les syndicats de patrons ou de salariés, les cabinets de conseil, les associations sociétales) sont susceptibles de mener des actions de lobbying.

La seconde partie s'articule autour de la problématique centrale du sujet : ces actions politiques peuvent être envisagées comme la tentative des différents acteurs de capter des rentes, ou au contraire comme l'expression d'intérêts légitimes. C'est cette dernière conception du lobbying qui pourra être associée à des restructurations socialement responsables voire performantes (créatrices d'innovations sociales).

En ouverture, des pistes de méthode sont envisagées.

### **Lobbying, stratégies politiques, restructurations d'entreprise, syndicats**

At the moment, we present a literature review about this topic.

The first part deals with the topic interest. We underline the multiplicity of lobbying stakeholders regarding firm restructuring: firms (alone or within groups), employers' and labor trade union congresses, consultants, non profit organizations from civil society.

The second part addresses the key issue of the paper. Lobbying could be considered as well as rent building or expression of legitimated interests. This last strategy is expected to bring a socially responsive and performing way for firm restructuring.

In conclusion, methodology is discussed.

### **Lobbying, political strategies, firm restructuring, trade unions**

### **4° Plan de la communication**

Introduction :

- Les stratégies politiques des entreprises et le lobbying, définition et actualité
- Le lien avec les restructurations d'entreprise

1. La restructuration d'entreprise est un terrain propice au lobbying de multiples acteurs

1.1. Les parties prenantes internes

1.1.1. Les entreprises (de manière individuelle ou collective)

1.1.2. Les syndicats (patronaux et de salariés)

1.2. Les parties prenantes externes

1.2.1. Les professionnels de l'influence (cabinets de lobbying ou autres dénominations)

1.2.2. Les associations représentant des intérêts plus sociétaux

2. La problématique du lobbying des restructurations d'entreprises : une tension entre capture de rente et expression d'intérêts légitimes

2.1. Capturer ou maintenir une rente : la stratégie politique de certaines parties prenantes aux restructurations d'entreprise

2.2. L'expression d'intérêts légitimes : le lobbying au service des restructurations socialement responsables

En conclusion : des pistes méthodologiques

- Une approche méthodologique plurielle
- Des questions à résoudre

## 5° Synthèse de la communication

« *Le dialogue social entre lobbying et négociations* », tel était le titre accrocheur du supplément économique du *Monde* daté du 20 avril 2010. La cohabitation de ces terminologies aux univers a priori étrangers mérite que l'on s'y arrête.

Aux Etats-Unis, le lobbying n'est qu'une tactique parmi d'autres pour influencer la décision publique par la transmission d'une information particulière, en Europe, le terme lobbying désigne les stratégies politiques des organisations dans leur ensemble. Le mot « lobby » a été utilisé pour la première fois aux Etats-Unis par le général Grant qui, suite à l'incendie de la Maison Blanche, s'était installé dans un hôtel dont le rez-de-chaussée (« lobby ») était envahi par des groupes de pression. Les lobbyistes sont de plus en plus nombreux, y compris en France (traditionnellement peu favorable à la représentation des intérêts privés). En sciences de gestion, les stratégies politiques des organisations ont une origine dans le marketing puisque qu'elles y sont définies comme des modes de communication non traditionnels (ou hors médias) aux côtés des relations publiques, du parrainage ou du mécénat par exemple.

Néanmoins, l'essentiel de la littérature gestionnaire sur le lobbying provient du management stratégique. Les pouvoirs publics ne figurent pas explicitement dans le modèle des cinq forces proposé par Porter (1986). Cependant, l'influence de l'Etat est prise en compte et peut affecter chacune des cinq forces. Par exemple l'entrée sur le marché peut être soumise à un agrément. Certains auteurs construisent même plus explicitement un modèle des « 5 + 1 » forces qui suppose une stratégie politique des entreprises. Quelques manuels de stratégie évoquent de manière plus ou moins claire le lobbying (Martinet, 1984 ; Baron, 1995). Le lobbying est un élément central et peu étudié (surtout en Europe) des « non market strategies » (Responsabilité Sociale de l'Entreprise et stratégies politiques) qui, avec les stratégies orientées produit forment l'ensemble de la stratégie. Très peu d'éléments apparaissent en revanche sur le lobbying dans le domaine des ressources humaines. Les recherches de cette nature sont anciennes et focalisées sur le rôle des syndicats sans se situer dans le contexte des restructurations d'entreprises (Delaney, Fiorito et Jarley, 1999).

Le dialogue et la négociation sociale se rattachent davantage au champ social dont les restructurations d'entreprises sont une problématique majeure aujourd'hui. De manière générale, « *une restructuration correspond à une des actions volontaires ou non visant à modifier une structure, cette dernière étant définie comme l'ensemble des éléments constituant une entité donnée et des relations qui relient ces éléments au sein de cette entité* » (Pérez in Allouche et Freiche, 2007). Plus précisément, il est possible de distinguer « *restructurations internes, fermetures faillites, délocalisations extérieures, fusions acquisitions, délocalisations intérieures, outsourcing, expansion commerciale* » (Freiche in Allouche et Freiche, 2007). Les restructurations d'entreprises sont un phénomène complexe, mêlant différentes parties prenantes et différentes rationalités ; un certain nombre de travaux ont par exemple été menés pour savoir si elles avaient une influence sur la performance de l'entreprise, (Allouche, Laroche et Noel, 2008).

En période de récession, elles demeurent l'une des préoccupations principales des pouvoirs publics mais également des salariés, des actionnaires, des syndicats ou autres représentants de la société civile. Dès lors, il est à supposer que des relations existent entre ces acteurs et qu'ils élaborent des stratégies d'influence autour d'une restructuration : le lobbying rejoint bien le dialogue social. Les chercheurs en gestion des ressources humaines comme les praticiens seraient intéressés par une description plus claire de ces pratiques mieux étudiées en économie et en management stratégique mais pourtant très présentes sur le terrain des restructurations. Cette recherche suscite donc une double attente :

1. Du point de vue des stratégies politiques des organisations, il s'agit d'une problématique particulièrement riche à étudier : de nombreux acteurs interviennent sur une question très exposée médiatiquement mais dans le même temps très sensible (en particulier lors de suppressions importantes d'emploi).
2. Sur le terrain social, il serait primordial de pouvoir identifier les stratégies de lobbying des différents acteurs pour les mettre au service de restructurations socialement responsables voire globalement performantes.

La communication consiste dans un premier temps en une analyse de la littérature sur le sujet. La première partie rend compte de la l'intérêt du sujet. Les restructurations d'entreprise sont un contexte dans lequel de multiples parties prenantes (les entreprises seules ou regroupées dans des coalitions, les syndicats de patrons ou de salariés, les cabinets de conseil, les associations sociétales) sont susceptibles de mener des actions de lobbying.

La seconde partie s'articule autour de la problématique centrale du sujet : ces actions politiques peuvent être envisagées comme la tentative des différents acteurs de capter des

rentes, ou au contraire comme l'expression d'intérêts légitimes. C'est cette dernière conception du lobbying qui pourra être associée à des restructurations socialement responsables voire performantes (créatrices d'innovations sociales). En ouverture, des pistes de méthode sont envisagées.

## 1. La restructuration d'entreprise est un terrain propice au lobbying de multiples acteurs

Dans la perspective d'une entreprise ouverte, Baron (1995) définit l'existence d'un « *non market environment* ». « *L'environnement hors marché*<sup>1</sup> » inclut les forces sociales, politiques et légales extérieures au marché mais en interaction avec les intérêts privés. C'est dans cet environnement que se situe la problématique des restructurations. Différents acteurs potentiellement lobbyistes sont traditionnellement distingués dans la littérature : les entreprises, les salariés (souvent représentés par les syndicats), les cabinets de conseils, la société civile de manière plus large.

### 1.1. Les parties prenantes internes

#### 1.1.1. *Les entreprises (de manière individuelle ou collective)*

Des entreprises peuvent négocier de manière informelle avec l'Etat pour obtenir des avantages en échange de la non fermeture de sites (par exemple Renault dans le cas de l'usine de Flein).

Il peut s'agir d'une action individuelle ou collective (structurée dans le cadre de regroupements professionnels ou non). Le choix entre ces deux options appartient à l'entreprise qui décide en fonction de la nature du sujet et de la cible mais aussi d'opportunités qui s'offrent à elle de rejoindre des groupes déjà formés (Rival, 2004). Elle raisonne en évaluant le rapport bénéfices/coûts. Les bénéfices à attendre d'une action collective sont de plusieurs ordres : poids supplémentaire dans les négociations et crédibilité, économies d'échelle, efficacité, compétitivité, synergies, possibilité accrue de lutte contre des stratégies politiques individuelles opportunistes. Des coûts existent cependant et sont à prendre en compte : coût d'opportunité d'une action individuelle qui aurait pu être profitable à l'entreprise mais qui va à l'encontre des intérêts du groupe, voire ponctuellement d'une action contraire aux intérêts de la firme mais favorable à la majorité des lobbyistes réunis ; coût de contrôle de l'activité des autres membres.

#### 1.1.2. *Les syndicats (patronaux et de salariés)*

Il est notable que sur la liste des 76 lobbyistes autorisés à accéder à l'Assemblée Nationale en France au 23 mars 2010, plusieurs syndicats apparaissent : Force Ouvrière, la CFDT, la CFTC mais également le MEDEF. Un certain nombre de syndicats sont également présents sur le registre des représentants à la Commission Européenne. De fait, au niveau européen les structures syndicales ont un rôle de lobbying politique auprès de la Commission depuis les années 1950 (Da Costa et Rehfeldt, 2009). Les syndicats sont un acteur encore peu étudié en sciences de gestion (Bourguignon, 2009) et pourtant très actif en matière d'influence politique, en particulier sur le sujet des restructurations. En particulier, il est possible de

---

<sup>1</sup> Ou « environnement non marchand », traduction délicate en français car il ne s'agit pas d'une situation sans marché mais bien d'un marché politique.

mobiliser ici le corpus néo institutionnel (le syndicat comme un entrepreneur institutionnel). Des recherches récentes montrent par exemple dans un domaine connexe que les syndicats ont porté la notion d'investissement socialement responsable et son institutionnalisation en France (Belmondo et Dejean, 2009).

## 1.2. Les parties prenantes externes

### 1.2.1. *Les professionnels de l'influence (cabinets de lobbying ou autres dénominations)*

Un certain nombre de cabinets de lobbying sont répertoriés en France, regroupés au sein de L'Association Française des Conseils en Lobbying (AFCL) créée en 1991 qui regroupe des cabinets consacrés uniquement à l'action politique. Une partie de leur activité est exercée sur des éléments de nature RH et sous la dénomination gestion de crise il est souvent question de gérer pour le compte d'entreprise une restructuration. Il s'agit ici d'une approche plus en terme de management stratégique autour de questions comme : quelle part de l'activité des cabinets cela représente-il ? Quels sont les avantages et les inconvénients pour une entreprise d'externaliser ce type de gestion de crise ? Comment est-ce mené à bien par les cabinets ?

### 1.2.2. *Les associations représentant des intérêts plus sociétaux*

Une partie de la littérature consacrée à l'entrepreneuriat institutionnel met en scène des associations. Deux types d'associations apparaissent en particulier dans la littérature la plus récente : d'une part, les associations professionnelles agissant souvent pour innover mais dans des champs organisationnels stables (Greenwood, Suddaby et Hinings, 2002 ; Lounsbury et Crumley, 2007). Sur un autre plan, les organisations non gouvernementales (ONG) sont parfois des innovateurs majeurs de l'entrepreneuriat institutionnel dans les champs organisationnels instables ou émergents (Lévy et Scully, 2007). A titre d'exemple, dans le cadre des restructurations, il est possible de s'interroger sur l'invention par des acteurs associatifs (Attac par exemple) de nouveaux labels cognitifs (« licenciements boursiers »).

Les cibles du lobbying sont également des acteurs du processus de restructuration à prendre en compte. Il peut s'agir de tout décideur public, des collectivités locales, à l'OMC en passant par la Commission européenne ou les gouvernements et parlements nationaux (Rival, 2002). Les liens qui existent entre ces parties prenantes des restructurations d'entreprises sont complexes et répondent à des logiques très différentes allant de la captation de rente à la défense d'intérêts légitimes.

## 2. La problématique du lobbying des restructurations d'entreprises : une tension entre capture de rente et expression d'intérêts légitimes

La question de l'utilité économique et sociale du lobbying est une problématique très classique qui dépasse largement le champ des restructurations d'entreprises. C'est ainsi que traditionnellement les lobbyistes sont appréciés en Grande Bretagne dans la logique de Bentham (l'expression des intérêts particuliers concourent à la formation de l'opinion générale). Du côté français ce serait l'inverse (Rival 2002). Jean-Jacques Rousseau dans son *Contrat Social*<sup>2</sup> condamne tout groupe intermédiaire, écrivant par exemple : « *il importe donc pour avoir bien l'énoncé de la volonté générale qu'il n'y ait pas de société partielle dans*

---

<sup>2</sup> ROUSSEAU J.J., *Du Contrat Social*, Livre II, Chapitre 3, p. 95, Bordas, Paris, 1985.

*l'état et que chaque citoyen n'opine que d'après lui* ». Cette théorie est partagée par la plupart des philosophes des lumières et se nourrit de l'observation des guildes et des corporations oppressives de l'Ancien Régime. La loi Le Chapelier de 1791 interdisait l'activité des groupes de pression. Avec la loi sur la liberté syndicale de 1884, ces groupes se sont réorganisés sous forme de syndicats. Cependant, ces syndicats officiels agissent simplement comme représentants des intérêts collectifs des adhérents et ne constituent pas des lobbies. Apparaissent alors des organisations professionnelles (plus de 1500 en France) qui revendiquent pour un secteur particulier. Finalement, le statut du lobbying s'est récemment développé en France.

Dans le cas des restructurations, cette interrogation prend une importance cruciale : favoriser l'expression des intérêts légitimes en minimisant la captation de rentes par des intérêts particulier est certainement l'une des conditions de la restructuration socialement responsable (c'est-à-dire respectueuse de l'équilibre des parties prenantes, Igalens et Vicens, 2005)

## 2.1. Capter ou maintenir une rente : la stratégie politique de certaines parties prenantes aux restructurations d'entreprise

Un groupe d'intérêt peut être défini comme un rassemblement d'individus qui sont liés par des sources d'avantage communes dont ils ont pris conscience (Mény et Surel, 2001). Les lobbies sont généralement assimilés aux groupes de pression, contrairement à l'acception originelle du terme plus restrictive puisqu'elle concernait uniquement les personnes fréquentant les corridors du Congrès américain. Parmi ces lobbies, des acteurs des restructurations sont identifiés par les politologues, comme les entreprises, les syndicats de salariés ou les associations (Nelson, 2009). Plus précisément, Stigler (1975) a développé une théorie économique de la réglementation, également connu sous le terme de théorie de la capture ou économie positive de la réglementation. Cette théorie décrit l'utilisation par des groupes d'intérêt et des acteurs politiques des moyens de réglementation et du pouvoir coercitif des États pour orienter les lois et les règles dans des directions qui les favorisent. Les restructurations industrielles mobilisent dans ce cadre l'activité politique des entreprises et des syndicats modélisable quantitativement (Kagitani, 2003). Or, si l'on en croit Dunlop (1944) cité par Bouguignon (2009), les syndicats se concentreraient sur la maximisation de leur rente. Les entreprises bénéficieraient de leur côté d'une asymétrie d'information concernant leurs ressources financières et humaines.

## 2.2. L'expression d'intérêts légitimes : le lobbying au service des restructurations socialement responsables

Balmory (2004) cité par Bourguignon 2009 : « *l'histoire de l'encadrement institutionnel des décisions de suppression d'emploi est celle du passage d'une légitimation administrative à une légitimation négociée* ». Qui dit légitimation et négociation dit souvent lobbying.

Granovetter (1994) a mis en évidence l'implication particulière de l'entreprise dans son environnement. Les formes organisationnelles résultent selon lui d'interactions concrètes entre acteurs réels, en liaison avec un environnement sociopolitique singulier : c'est la théorie de « *l'embeddedness* » ou « *encastrement* » des institutions économiques dans leur environnement. La sociologie néo-institutionnelle est plus généralement mobilisable pour notre objet de recherche. Depuis la fin des années 1990, une part importante des travaux du champ néo-institutionnaliste porte désormais sur les questions de l'émergence et du

changement institutionnel. Une partie de cette littérature s'est développée autour de la figure de l'entrepreneur institutionnel qui peut apparaître comme un moteur des dynamiques institutionnelle (DiMaggio,1988). Graudel, Noel et Schmidt (2009) mettent en avant « *l'institutionnalisation de nouvelles normes des restructurations* ». Or, deux parties se distinguent dans l'activité d'entrepreneuriat institutionnel : la théorisation et la construction de coalitions qui pourrait s'apparenter à du lobbying. McKinley et al (1995) « *appliquent les premiers la grille de lecture néoinstitutionnaliste à la question du recours aux suppressions d'emploi.* » (Bouguignon, 2009)

### Conclusion d'étape, pour une mise en œuvre de la recherche

De nouvelles réglementations entourent cette activité de lobbying qui vont permettre de mieux la connaître en pratique : des registres très précis des représentants d'intérêts doivent être renseignés depuis fin 2008 à Bruxelles et depuis fin 2009 à l'Assemblée Nationale et au Sénat en France. Le contexte serait donc prometteur pour une étude de cas, reste à savoir laquelle.

#### 1. Une approche méthodologique plurielle

Il existe des variables d'ajustement à prendre en compte concernant le lobbying dans le cadre des restructurations d'entreprises :

- le secteur (il existe différentes formes de régulation sectorielle des restructurations) par exemple dans le cas des services quasi publics, des études existent sur le rail et la poste (Walsh et Mangum, 1992) ;
- le pays concerné : différence d'ajustement des salaires entre l'Europe et les Etats-Unis ; différence de la culture lobbyiste entre les pays anglo-saxons et les autres ; en Australie (Hearn Mackinnon, 2006) les syndicats pratiquent de manière intensive le lobbying sur le gouvernement ;
- l'époque, a contrario dans l'industrie électrique à Mexico dans la fin des années 1960, les syndicats n'ont pas d'action politique mais une action exclusivement économique (Thompson, 1970)
- le type de restructuration cf Freiche in Allouche et Freiche (2007) : « *restructurations internes, fermetures faillites, délocalisations extérieures, fusions acquisitions, délocalisations intérieures, outsourcing, expansion commerciale* ».

De manière générale, une étude longitudinale semble appropriée pour mettre en évidence la problématique de la temporalité. Ainsi suivant Aubert in Allouche et Freiche (2007), il y a différentes phases dans le changement (« *mûrissement de changements à venir, prise de conscience de la nécessité de changer, préparation de la décision, définition et programmation des modalités de mise en œuvre de la décision, mise en œuvre de la décision, évaluation des résultats* ») avec différents acteurs : « *dans le cadre d'une analyse a posteriori, on pourra par exemple se demander : quel acteur est intervenu, à quelle phase du processus, dans quels domaines, comment, avec quelle logique, et dans quel système d'acteurs ?* »

#### 2. Des interrogations sur le terrain : travailler sur la réglementation, ou la régulation ?



Un certain nombre de lois peuvent être identifiées comme centrales dans la manière dont se gèrent les restructurations en France [Loi de modernisation sociale (janvier 2002) ; Loi Fillon de 2003 ; Loi du 4 mai 2004 ; Loi de cohésion sociale (2005)]. Un projet de recherche pourrait concerner l'identification des parties prenantes en la matière et l'étude de leurs actions de lobbying ayant abouties à la définition finale de ces lois.

Il s'agirait d'une étude de cas longitudinale mettant en œuvre : le repérage des acteurs et de leurs discours dans les comptes rendus des débats à l'Assemblée nationale et au Sénat disponibles dans leur intégralité ; une contextualisation du problème par la recherche de mots clés dans la presse sur la période considérée (et en amont) dans Factiva ; l'interview d'acteurs clés (lobbyistes et cibles du lobbying).

En matière de régulation, il s'agirait d'une réflexion plus territoriale que juridique autour d'un texte particulier. De manière quantitative, un questionnaire pourrait être envoyé sur cette problématique aux membres de l'association des responsables « affaires publiques » au sein des entreprises qui s'est constituée en 1987, l'Association pour les relations avec les pouvoirs publics (ARPP). Dans le cadre d'un groupe de travail de l'association des anciens élèves de Sciences Po Paris consacré au lobbying, il nous serait possible de faire administrer ce questionnaire aux décideurs en matière de lobbying quelle que soit leur place dans l'entreprise. En effet, à ce jour, la fonction politique est encore multiple et diffuse au sein des sociétés françaises (affaires publiques, marketing, direction de la stratégie, direction générale, cabinet extérieur...).

## 6° Bibliographie

Allouche J. et Freiche J. (sous la direction de), *Restructurations d'entreprises, regards croisés*, Vuibert, Paris, 2007.

Allouche J., Laroche P. et Noel F., « Restructurations et performances de l'entreprise : une méta-analyse », *Finance, Contrôle, Stratégie*, Juin 2008.

Balamary D., « Le licenciement économique : du contrôle à la négociation ? », *Droit social*, N°3, 2004

Baron D.P., *Business and its Environment*, Prentice Hall, Upper Saddle River, 1995.

Belmondo C. et Dejean F., « Socially responsive Investment in the French financial market : its drivers », communication à la *conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*, mai 2009.

Bourguignon R., *L'influence syndicale sur les décisions de suppression d'emplois-Le cas français*, Thèse de doctorat de l'Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, sous la direction de José Allouche, 2009.

Da Costa I. et Rehfeltdt, « Au-delà des frontières : l'action syndicale au niveau internationale », *Revue Sociologies Pratiques*, février 2009

Delaney J., Fiorito J., Jarley P., « Evolutionary politics ? Union differences and political activities in the 1990s », *Journal of Labor Research*, vol 20.3, summer 1999.

DiMaggio P.J., "Interest and agency in institutional theory". In L.G. Zucker, *Institutional patterns and organizations: Culture and environment*, p. 3-21, Ballinger, Cambridge, 1988.

Dunlop J.T., *Wage Determination under Trade Unionism*, New York and London, MacMillan, 1944

Garaudel P., Noel F. et Schmidt G., « L'institutionnalisation de nouvelles normes de gestion des restructurations : le programme MIRE comme étape de théorisation » in *Restructurations d'entreprises. Des recherches pour l'action*, sous la direction de Rachel Beaujolin-Bellet et Géraldine Schmidt, Vuibert, Paris 2008.

Granovetter M., « Les institutions comme constructions sociales : un cadre d'analyse » in A. ORLEAN (sous la direction de), *Analyse économique des conventions*, Presses Universitaires de France, Paris, 1994.

Greenwood R., Suddaby R., Hinings C.R., "Theorizing change: the role of professional organizations in the transformation of institutionalized fields", *Academy of Management Journal*, 45 (1), 2002.

Hearn Mackinnon, B. "Employers matters in 2005", *Journal of Industrial Relations*, June 2006, vol 48 issue 3, p 385-399.

Igalens J. et Vicens C., "Vers des restructurations socialement responsables ? », *Management et Avenir*, N°3, janvier 2005.

Kagitani K., « Resistance to trade liberalization in unionised sector », *Open Economies Review*, 14, 2003.

Levy D. Scully M., "The institutional entrepreneur as modern Prince: the strategic face of power in contested fields", *Organization Studies*, 28(07), 2007.

Lounsbury M., Crumley E., "New practice creation: an institutional perspective on innovation", *Organization Studies*, 28(07), 2007.

Martinet A.C, *Management stratégique : organisation et politique*, Mc Graw-Hill, Paris, 1984.

McKinley W. Sanchez, C.M. et Schick A.G., "Organizational downsizing: constraining cloning, learning", *Academy of Management Executive*, vol. 9, p 32-42, 1995.

Mény Y. et Surel Y., *Politique comparée, les démocraties*, Montchestien, Paris, 2001.

Nelson D., « Lobbyists, parties and power, the Wisconsin state legislature 2005-2008 », Paper prepared for delivery at the 2009 Annual American Political Science associations Conference, Toronto, Canada, September 3-6, 2009.

Noel F., *La décision de suppression d'emplois : de l'analyse des déterminants à l'étude de processus de décision*, Thèse de doctorat de l'Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Université Paris 1 Panthéon Sorbonne sous la direction de José Allouche, 2001.

Porter M., *L'avantage concurrentiel*, InterEditions, Paris, 1986.

Rival M., *L'action politique des entreprises, pluralité des stratégies et contribution à la création de valeur, Comparaison France/Grande-Bretagne*, Thèse de doctorat soutenue à l'IAE de Paris, décembre 2002.

Rival M., « Le lobbying : une stratégie collective des entreprises face aux pouvoirs publics, le cas français », communication à la *journée de recherche de l'Association Internationale de Management Stratégique* sur les stratégies collectives, 13 mai 2004.

Stigler G., *The Citizen and the State: Essays on Regulation*, University of Chicago Press, Chicago, 1975.

Thompson M. « Collective bargaining in the mexican electrical industry », *British Journal of Industrial relations*, march 1970, vol 8 issue 1, p. 55-68.

Walsh J. and Mangum G., *Struggle in the Post Office: from selective lobbying to collective bargaining*, Armonk, NY: ME Sharpe, 220 p, 1992.