



HAL
open science

Les contraintes de l'action politique

Guillaume Courty

► **To cite this version:**

Guillaume Courty. Les contraintes de l'action politique : retours sur la sociologie des groupes d'intérêt d'entrepreneurs. 2008. halshs-00964065

HAL Id: halshs-00964065

<https://shs.hal.science/halshs-00964065>

Preprint submitted on 24 Mar 2014

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.

CHAPITRE 5

Les contraintes de l'action politique : retours sur la sociologie des groupes d'intérêt d'entrepreneurs

GUILLAUME COURTY

« Nos syndicats, au contraire, sont des groupements d'entreprises similaires formés non pour saisir la fortune par un coup rapide et violent, mais pour relever lentement une industrie compromise par une concurrence trop vive ou pour lui donner une existence stable » (Prévost, 1904, p.46).

« Malgré les meilleures volontés, nous voulons le croire, la politique a toujours le pas sur les affaires et ces réformes n'aboutissent pas » (Congrès des chambres syndicales de France, 1887, p.39).

Introduction

Les relations entre les « patrons » et la politique ont fait l'objet de nombreux travaux¹. Même s'il est difficile d'en dégager un paradigme dominant, ils valident souvent la même chronologie : ces relations commencent à être institutionnalisées à partir des initiatives et incitations du ministre Clémentel en 1919². Avant, l'accent est mis sur les positions politiques détenues par quelques hommes d'affaires au détriment de la capacité des groupements à agir en politique. Avec cette date charnière, ces travaux adaptent leur focale sur les groupements interprofessionnels nationaux. La généalogie Confédération générale de la production française (CGPF qui devient « du patronat » en 1936) – Conseil national du patronat français (CNPFP en 1946) – Mouvement des entreprises de France (Medef en 1998) est retenue au détriment des monographies professionnelles ou locales. Le troisième est le suivant. Ces groupements sont conçus comme extérieurs au champ politique et peuvent donc faire pression du dehors, influencer, intriguer, financer, informer pour obtenir ce qu'ils cherchent. Dans cette problématique classique de la science politique réside néanmoins un angle mort : que viennent-ils chercher dans le champ politique en mobilisant de telles ressources ? Qu'est-ce qu'un patron doit trouver en politique pour exercer son activité dans son entreprise ou dans son organisation professionnelle ? Au cœur de ces schémas réside un biais classique de la démarche historique : utiliser le vocabulaire politique contemporain pour penser et analyser la

¹ Tous mes remerciements à F.-X. Dudouet pour sa lecture critique d'une première version de ce chapitre. Deux orientations ont renouvelé les approches du patronat (voir la bibliographie établie par Rabier, 2007). La première a opéré un retour critique sur les ouvrages pionniers de Ehrman (1959) et Lefranc (1976). La seconde a permis de remettre en cause des thèses consacrées (celles de Sauvy notamment) ou d'apporter des nuances à celle de Lefranc sur le protectionnisme comme « moteur du regroupement au XIXe siècle » (Gresle, 1985, p.661-694).

² Ministre du commerce et de l'industrie entre 1915 et 1920, Clémentel demeure l'un des premiers titulaires d'un portefeuille à avoir sollicité la création de groupements patronaux nationaux et régionaux. Il présida notamment la Chambre de commerce internationale pendant et après son passage au ministère des Finances.

formation de la République dont la langue était en cours d'invention (l'usage maintenant quasi systématique de « lobbying » et « lobbies » étant un écran qui se dresse très souvent devant le vocabulaire alors en vigueur).

L'objet de ce chapitre est d'interroger ces trois accords tacites : cette chronologie, ce prisme sur la confédération patronale nationale et ce principe de l'extériorité politique de ces agents. Pour y parvenir, l'histoire de longue durée a été retenue pour comprendre à quel degré le champ politique était perméable aux agents économiques. Sa progressive et relative ouverture montre alors que le schéma de la pression n'est plus opératoire pour tous les entrepreneurs, en premier lieu pour ceux qui y agissent de l'intérieur du fait des postes électifs ou des positions privilégiées qu'ils occupent dans le champ politique ; mais peut-être également, avec d'autres raisons, pour ceux qui ne peuvent que s'exprimer de l'extérieur selon des logiques *a priori* difficiles à cerner et à comprendre.

Une première ligne directrice est suivie pour nuancer les connaissances tirées de l'observation des seules instances patronales nationales : elles sont parfois trop caractéristiques des élites du patronat pour être appliquées à toutes les catégories d'entrepreneurs. L'approche monographique du patronat, « par le bas », celle des « petits » patrons et des fédérations professionnelles moins connues, sera utilisée pour ne pas succomber à cette vision héroïque classique de la vie politique³ qui suppose que des rites d'institution identiques consacrent tous les membres de l'élite dirigeante⁴.

Enfin, une deuxième ligne générale parcourt ce chapitre : les contraintes que rencontrent les patrons lorsqu'ils entreprennent d'agir en politique en vertu du « modèle représentatif fondé sur la délégation »⁵. En effet, les travaux consacrés à la pression oublient beaucoup les caractéristiques de l'Etat moderne définies par Weber et Bourdieu : le double monopole de la violence physique et symbolique revendiqué et accaparé par les agents de l'Etat. Montrer comment des agents « font pression » est une chose. Ne pas restituer les incitations publiques octroyées pour le faire est une première cécité. Ne pas insister sur les coups joués par l'Etat en réplique à des mobilisations et

³ La thèse de la suprématie des grandes entreprises sur le gouvernement, soutenue dans plusieurs de ses enquêtes par Bauer, ne peut être validée pour toutes les entreprises. Pour un usage extensif de cette thèse, voir Schmidt 1996.

⁴ Il s'agit d'élargir à tous les « petits » patrons cette hypothèse de Charle (1987, p.164) formulée pour les « hommes nouveaux » des milieux d'affaires : ils doivent passer par des étapes plus nombreuses et sont mis à l'épreuve plus longtemps que ceux qui sont déjà installés.

⁵ Cette formule du mode d'interaction des élites économiques avec le pouvoir (Charle, 1987, p.444) succède au mode de domination notabiliaire où, comme le soulignait le fin connaisseur de la vie politique américaine Claudio-Jannet, les industriels savaient « peser sur le Parlement pour obtenir des droits » (1894, p.31).

à des sollicitations en est une autre. En ouvrant sur ces batailles de longues durées, il s'agit d'insister sur le fait que, ici comme pour d'autres groupes d'intérêt, les agents de l'Etat ont souvent le dernier mot. Pour les patrons, ce mot est très fréquemment celui qu'ils voulaient entendre, ou celui qu'ils soufflaient en des termes relativement proches. Mais il n'en n'appartient néanmoins pas moins *in fine* au politique qui en prend la paternité et en assume la responsabilité.

Le résumé de ces retours tient en trois formules. La forme légitime d'action en politique des patrons, celle que les agents du champ politique ont consacrée comme telle, est organisée par et autour des groupements dominants et réguliers. Cette forme est prise entre le marteau et l'enclume, entre le jeu électoral où elle ne peut agir ouvertement et le jeu économique où elle ne doit pas occasionner de rétributions excessives pour ses dirigeants. Enfin, les actions en politique qu'elle permet de mener ont néanmoins toutes les chances d'être considérées comme illégitimes par les acteurs politiques du fait de la doctrine républicaine inventée au début de la Ve République.

1. Le jeu politique républicain et les groupes d'entrepreneurs

Quelles sont les étapes marquantes et les spécificités contemporaines de l'action en politique des groupements d'entrepreneurs sur la longue durée ? Cette question permet de nuancer deux conceptions souvent sous-jacentes de l'action des groupes d'entrepreneurs : l'approche par le haut qui pense les stratégies politiques des entrepreneurs à travers les exemples de ses élites, des grandes entreprises ou des débats politiques les plus exposés médiatiquement. L'approche héroïque qui pense l'entrepreneur à travers une vision schématique des ressources qu'il peut mobiliser et de l'écoute qu'il est supposé susciter en politique. L'hypothèse soumise ici fait interférer deux transformations du champ politique : à l'abaissement des barrières à l'entrée du champ politique se combine l'édification des frontières entre l'espaces de la représentation des intérêts économiques et celui de la représentation politique.

1.1. Les entrepreneurs et le processus de sélection électoral

Pour évoquer la place prise par la politique dans la vie des patrons, des historiens parlent de cocktail ou de tentation⁶. Les postes politiques soumis à l'élection s'inscrivent fréquemment dans les biographies patronales et composent une marque de leur autorité. Néanmoins, en s'investissant dans l'élection, ils subissent une première contrainte politique, la contrainte électorale, qui, sur la longue durée, élève les droits d'acquisition des positions électives et de stabilisation des transactions avec le personnel politique.

La première stratégie de conquête des postes et positions politiques est en effet électorale⁷. A partir de 1848, l'entrée dans cette compétition prend de plus en plus les traits d'un processus de sélection sociale⁸, de cooptation organisée de manière quasi monopolistique par des entreprises politiques, validée par les électeurs. Les agents des groupements patronaux participent⁹ à cette compétition mais ils en sont exclus à deux stades. Le premier quand les candidats à la candidature tentent d'obtenir des postes sur des listes (et si possible sur des postes d'éligibles). Il est impossible d'affiner en précisant les différences selon les contextes politiques et les modes de scrutin mais globalement, l'échec des patrons à l'entrée dans la carrière politique s'opère déjà ici car ils ne possèdent pas les ressources les plus légitimes inventées en politique pour consacrer les « bons » candidats. Comme le notent les recherches coordonnées par Norris, entre les déclarations à l'investiture et la présentation des candidats retenus par les partis, la sélection élève les critères sociaux, culturels, relationnels et symboliques. Dans ce filtre, des patrons sont bloqués pour une raison sociologique et historique importante : ils sont peu titulaires des diplômes les plus légitimes (à l'exception des ingénieurs depuis la IIIe République, des membres des grands corps de l'Etat et des grandes écoles de commerce depuis qu'elles sont légitimes, à savoir la fin des

⁶ Le « cocktail » des intérêts fonciers, bancaires et politiques est une formule de Bergeron (1983, p.205). La « tentation du politique » est une formule plus fréquente que l'on trouve par exemple chez Moine (1989).

⁷ Dans leur comparaison Windmuller et Gladstone (1984) insistent sur le fait que, à l'exception du Royaume Uni et des pays Scandinaves, les groupements d'employeurs ne supportent pas de candidats, ni n'ont de lien direct avec des partis. Cette affirmation est trop catégorique pour être pertinente dans le cas français. Nombre de groupements ne rentrent qu'imparfaitement dans les catégories « syndicats » ou « partis ». Dans une autre enquête comparative, les auteurs pensent relationnellement deux modes d'action parlementaire des patrons : l'élection d'entrepreneurs ou la constitution de groupe de pression (Dezès *et al.*, 1997). Disposer des deux possibilités s'avèrent rapidement être en France un privilège des catégories dominantes du patronat.

⁸ Sur la différence sociologique entre les élus et les candidats, voir Norris, 1997. Avec cette problématique, Herrnson (« United States » *in* Norris) souligne que les milieux d'affaires ne sont pas surreprésentés lors des premières étapes mais réussissent beaucoup plus devant les électeurs que les candidats plus démunis des compétences requises.

⁹ Des groupes d'ingénieurs également comme l'atteste cet appel à « se grouper et à s'entendre dans le but d'envoyer au Parlement un certain nombre d'hommes qui, en dehors de tout esprit de parti, puissent y représenter avec autorité l'industrie et le Commerce » (*L'Echo industriel, commercial et financier*, n°12, 15 juin 1885, p.1293).

années soixante). L'autre raison provient de la place qu'occupent les groupements patronaux dans le champ politique : leur participation à la sélection électorale permet moins d'imposer un de leurs membres que de soutenir et d'appuyer les membres déjà consacrés par les partis. Ce rôle de *gate keeper* du champ politique montre la position marginale que les organisations politiques leur confèrent : une position frontalière largement en deçà de celle occupée par les journalistes dans ce même processus.

Le deuxième stade de l'échec des patrons¹⁰ lors des élections se situe dans les urnes. Là aussi l'histoire de longue durée montre qu'il s'amenuise avec le temps pour ceux qui possèdent des ressources légitimes (les entrepreneurs énarques ou polytechniciens¹¹). La principale explication tient dans des logiques du recrutement politique qui, à partir de la fin des années 1960, font converger des agents issus des fractions économiquement dominantes des catégories dominantes vers les postes politiques les plus prestigieux – ministre notamment¹² – là où, auparavant, les ressources culturelles (le diplôme) étaient survalorisées. De ce point de vue, alors même que les pouvoirs économiques et politiques sont de plus en plus nettement différenciés, la progression de la présence en politique des responsables économiques correspond à la levée progressive de la barrière devant les entrepreneurs qui possèdent de plus en plus les ressources conformes aux attentes des instances de consécration du champ politique¹³.

Maintenant, il faut dissiper cette vue héroïque de la réussite des grands noms et des diplômés les plus légitimes, car un taux de « sacrifice » élevé se cache au centre de la conquête des postes électifs. Une des

¹⁰ Le taux d'annulation concernant les entrepreneurs serait également un indicateur utile pour saisir l'opposition qu'ils ont suscitée dans le champ politique. Sans statistique d'ensemble, deux exemples s'imposent. Le premier concerne l'incompatibilité soulevée par le Conseil constitutionnel entre le mandat parlementaire et celui de président de l'Assemblée permanente des chambres de commerce (voir la décision du 14 septembre 1995 du Conseil Constitutionnel obligeant Trémège à démissionner de l'Assemblée nationale). La deuxième renvoie aux annulations massives du groupe poujadiste : l'échec en politique de ces commerçants et artisans a déjà commencé à ce stade (Collovald, 1989).

¹¹ Bourdieu et de Saint Martin (1978) insistent sur la fermeture croissante de l'espace des « grands » patrons autour d'agents issus de la classe dominante, issus des écoles du pouvoir et ayant commencé leur carrière dans les grands corps de la fonction publique. Deux estimations font état de 32,3% des hommes d'affaires qui ont été formés pour servir l'Etat (Charle, 1987), part que Lévy-Leboyer évalue à 26,1%.

¹² Ce tropisme est souligné par Gaxie dans son enquête sur les ministres de la V^e République (1983). Sous la III^e République, Estèbe (1982) souligne qu'un tiers des ministres est lié aux milieux d'affaires.

¹³ Best et Gaxie (2000) montrent que la part des milieux d'affaires dans le personnel parlementaire passe de 14 à 16% entre 1848 – 1940 en incluant les « petits » et à 20% entre 1945 – 1999 pour les industriels et les managers.. De son côté, Offerlé précise que les « élus venant du monde de l'entreprise (moyenne et grande) [...] sont autour de 15% sous la III^e République, moins de 10% sous la IV^e entre 15 et 20% sous la V^e » (2007, p.99).

explications provient de la stratégie utilisée pour contourner l'obstacle de la cooptation partisane en vue de l'élection. Des groupements de patrons ont proposé des listes, inscrits directement leurs candidats. Le résultat global dont nous n'avons que des exemples dispersés est le plus souvent le même, le cas poujadiste excepté. Ces groupements échouent en présentant eux-mêmes leurs candidats. C'est ce que démontre l'enquête de Guillaume (1987) sur la CGPME lors du scrutin de 1951 pour lequel trente listes ont été constituées mais « sans campagne préparatoire » (sur cette élection voir également Vinen 1993). Se révélant « artisanale », elles n'obtiennent aucun élu. Une démonstration sectorielle sur la longue durée fait le même constat. En prenant les candidats des groupements du transport routier aux élections entre 1870 et 1992 (Courty, 1993, p.228s), 165 candidats ont fait l'objet d'une publication dans la presse professionnelle dont 110 ont été élus (dans la même période, les bureaux des mêmes groupements étaient composés par 581 individus). Mais ce taux de réussite apparemment élevé (66,6%) cache des disparités selon les postes à pourvoir. En effet, la réussite aux élections municipales (89,8%) est sans commune mesure avec les législatives (39,5%), ce taux diminuant d'ailleurs entre la IIIe et la V^e République (respectivement 44% d'élus puis 21,4%). Parfaitement conscients de cette transformation du jeu électoral, les membres de ces groupements n'ont plus présenté directement de candidats après les législatives de 1956 ; même l'expression « candidats de la profession » est devenue taboue. En revanche, la presse professionnelle, comme les organes syndicaux, ont inventé une autre modalité d'intrusion électorale en apprenant aux lecteurs à « bien » voter : ce « chantage électoral », également qualifié de « pression électorale » dès le début du XX^e siècle, émerge là où les modes d'action pendant les élections ont été retirés.

Ces échecs électoraux ont incité les patrons à agir de l'intérieur du Parlement¹⁴. Des groupements ont organisé des structures de mobilisation de parlementaires faute de pouvoir passer directement par « leurs » représentants : l'enjeu est alors de découvrir ceux qui peuvent suppléer l'absence de leurs représentants « naturels » – ils nomment ainsi les élus de leurs professions – et assurer une présence de leur secteur ou de leur branche au Parlement. A partir des élections

¹⁴ Les réunions internes au Parlement de la première partie de la III^e République qualifiées de « lobbies » (Garrigues, 1997, p.232s) sont pour beaucoup d'entre elles des formes de regroupements d'élus dans une conjoncture ou la forme partisane du « groupe parlementaire » n'est ni stabilisée, ni légitime. Analyser avec la métaphore de la pression les formations que tentent d'imposer des élus en interne comme celles que mobilisent les entrepreneurs en dehors de l'enceinte n'aide pas à comprendre l'édification de la frontière de l'espace parlementaire et à retrouver les croyances alors en vigueur – notamment celles qui fondent l'utilité de coopérer avec les agents de l'Etat et les élus républicains.

de 1951, les groupes d'études trouvent une nouvelle raison d'être¹⁵ : présenter et faire discuter des propositions électorales des groupements¹⁶. Ils doivent également présenter leurs demandes sous forme de plateforme et de programme – la CGPME commence à partir des élections de 1956 (Royer, 1957) – pendant la législature et non plus uniquement lors des élections. Mais depuis, la pratique se fait le plus souvent hors les murs de l'enceinte parlementaire ; les « Livres blancs » sont devenus des classiques avec un pic éditorial pendant les campagnes électorales. Deux croyances récentes confortent l'utilité de cette action de l'extérieure. Pendant les conjonctures électorales, l'activité politique est présumée suspendue obligeant à agir dans d'autres arènes. Après 1981, les alternances politiques ont pour leur part renforcé la croyance dans une « remise à zéro » des comptes politiques entre patrons et politiques avant l'entrée en vigueur d'un nouveau gouvernement et d'une nouvelle majorité. Il faut alors recommencer la présentation des demandes dès la formation des équipes de campagnes et la sélection des présidentiables.

12. Les entrepreneurs élus : l'apprentissage des aléas de la carrière politique

La deuxième contrainte politique subie par les entrepreneurs commence le jour où, élus, ils entrent en contact avec ceux qui fabriquent et maintiennent la façade des institutions politiques (les administrateurs, les directeurs d'administration centrale et les directeurs des services notamment). Ces « nouveaux » élus doivent adapter leurs vies, leurs trajectoires, leurs manières de penser et d'agir aux règles du jeu institutionnel. En même temps ils deviennent les « porte-parole obligés de leur milieu dans le champ politique » (Charle, 1994, p.303) et les spécialistes des questions économiques qu'ils connaissent par ailleurs. Ils sont alors exposés aux rappels à l'ordre des garants de la morale politique, aux premiers rangs desquels figurent des journalistes, des hauts fonctionnaires et des « intellectuels ». Les entrepreneurs qui resteraient plus « entrepreneurs » que « politiques » passent difficilement ce rituel de la consécration de l' élu qui, avec la publication de leur portrait, certifie « ceux » qu'ils sont désormais au

¹⁵ Pour mémoire, l'Assemblée nationale en reconnaît 12 entre 1973-1978 puis autour de la centaine à partir des années 1990.

¹⁶ Des groupements présentaient déjà des vœux aux pouvoirs publics à l'issue de leurs Congrès. Ceux de l'Association nationale d'expansion économique (ANEE) pour 1930 ont ainsi été publiés dans la *Revue politique et parlementaire* (n°422, tome CXLII). Pour mémoire, cette association créée le 14 décembre 1915 prétendait dès 1916 avoir emporté des batailles législatives. Elle est également à l'origine de l'enquête sur les groupements du commerce et de l'industrie menée par des jeunes diplômés de Science Po' et de jeunes avocats (Hauser et Hitier 1917).

détriment de tous « ceux » qu'ils étaient susceptibles de représenter auparavant¹⁷.

Les élus des groupements de transporteurs ont commencé par penser qu'ils pouvaient transgresser certaines règles du jeu politique du fait de leur notoriété locale et professionnelle. Il en a été ainsi de cette croyance dans une forme de patrimonialisme politique, cette conception du groupement « propriétaire » de la circonscription gagnée par un de ses membres. En 1951, Litalien, président de la Fédération nationale des transports routiers (FNTR, affiliée au CNPF) est élu député du Loir-et-Cher sur la liste d'indépendants et paysans conduite par Bruyneel. Sa candidature est ouvertement celle du président de la FNTR et de syndicats locaux, « directeur gérant de la société David & Gendre à Blois ». Son élection fait la « une » de nombreuses revues professionnelles et ne prête aucunement à caution. En 1956, le président délégué de la FNTR (Laudenbach) se présente dans cette circonscription pensant la reprendre après la mort en court de mandat de Litalien. La liste RGR sur laquelle il se présente obtient 0,9%. Cet échec a été une étape primordiale de l'apprentissage de l'autonomie du jeu électoral par les membres de ce groupement.

Jusqu'à cette élection, beaucoup d'entrepreneurs pensaient pouvoir jouer dans la compétition politique avec les règles leur ayant permis d'être élus dans leurs groupements. Cette confusion, produite par des membres de groupements patronaux devenus des hommes doubles, ne permettait pas aux membres ordinaires de percevoir que la transmission d'un capital politique (le poste et l'autorité de son titulaire) ne peut s'effectuer au bénéfice d'une organisation non politique. La FNTR comportait en effet alors des générations d'entrepreneurs qui réussissaient à se transmettre des postes politiques. Une carrière politique a constitué un exemple illusoire. Paul Mistral (1904-1981), sénateur socialiste de l'Isère entre 1955 et 1981, maire et conseiller général de 1935 à 1973, est élu pour la première fois alors qu'il est vice-président de la Chambre syndicale des transporteurs de l'Isère, membre du conseil national de la FNTR et administrateur de la chambre syndicale des loueurs de véhicules. Son père, Paul Mistral (1872-1932) était député socialiste de l'Isère entre 1914 et 1932 et maire de Grenoble de 1919 à sa mort. Le père se présentait comme « comptable, négociant en vins, secrétaire de rédaction », montrant ainsi sa capacité à développer une identité stratégique (Collovald, 1988) conforme à la morale politique

¹⁷ Moine cite cette remarque de Lebrun en 1910 sur la candidature de De Wendel. Elle était « absurde [...] parce qu'il ne pourrait jamais monter à la tribune pour y soutenir la cause de la métallurgie sans se faire huer » (1989, p.241).

dominante¹⁸. Mais rares sont alors les entrepreneurs qui comprennent que c'est dans la presse professionnelle que leurs positions dans le transport routier peuvent apparaître sans subir de jugements ; et que dans les supports diffusés et exposés à la lecture des journalistes et des autres censeurs de l'espace public, ces positions doivent être tues, cachées ou transposées. Pour ces patrons élus au Parlement, un sort fréquent leur est réservé : la remise en cause de leur qualité de parlementaire par les commentateurs de la vie politique. Les jugements *ex post*, ceux des dictionnaires biographiques notamment, insistent sur leur travail spécialisé, leur seul et unique défense d'un intérêt celui du « point de vue patronal »¹⁹. Des essayistes vont encore plus lui en leur refusant la qualité d'élus *post mortem*, ou en les citant en exemple de la dérive du système parlementaire²⁰. Ces critiques n'ont pas toujours été de mise : entre les deux guerres, certains soulignaient que depuis 1860 ces parlementaires étaient écoutés « pour élaborer les lois » (Villey, 1923, p.123). Mais, après la seconde guerre mondiale, un accord tacite entre hauts fonctionnaires et universitaires scelle leurs conclusions sur le rôle néfaste joué par ces individus : pour Ehrmann (1959, p.209), Litalien est « l'employé d'un groupe de pression devenu homme politique ». Pour tous, l'avènement de l'esprit de service public et le culte de l'intérêt général sont incompatibles avec ces agents.

Pour éviter ou neutraliser ces remises en cause, ces élus ont une possibilité : crypter dans les recueils biographiques « autorisés » leurs positions économiques quitte à en fournir une difficile à déchiffrer. Dans la généalogie des Mistral, Paul (le fils) met en avant l'imprimerie qu'il a dirigée ou le titre de « journaliste » au détriment de l'entreprise de transports qu'il a créée par la suite. Dans les dictionnaires, il devient « directeur de sociétés », sans préciser le secteur économique concerné. Cet enjeu ne concerne pas uniquement ceux qui, à peine élus, doivent se transmuier en homme politique grâce à la présentation qu'ils offrent de leur vie. Cela s'observe également sur des agents politiques plus professionnalisés comme David, fils d'un ancien président du conseil général de la Seine, maire de Mantes la jolie (1947-1977), député de Seine et Oise de 1946 à 1962 sur une liste du parti qu'il a créé, le RGR²¹. Les années 1939-1940 sont évoquées dans les

¹⁸ La troisième génération est incarnée par A. Mistral, maire de La Morte et conseiller général de l'Isère.

¹⁹ Cette phrase du député Valette-Vialard en juin 1936 était assortie de cette explication : « cela est bien naturel, puisque je suis patron » (Fridenson, 1978, p.149).

²⁰ Vinen (1991, p.23) souligne que pour la période 1936 – 1945, les hommes d'affaires et les politiques semblent « vivre dans des mondes différents ». Insistant sur le faible nombre des élus issus du patronat, il précise également que les députés des fédérations sont critiqués et que les grandes entreprises sont sous représentées dans le personnel parlementaire.

²¹ Ce parti (Duhamel, 1998) semble avoir eu recours au réseau de la FNTR (en plus de celui de l'ordre des médecins) pour composer certaines de ses listes. David qui en est le créateur a pu dans ce cas donner également certaines illusions à ses collègues de la FNTR.

dictionnaires comme celles où il est entrepreneur, où il cesse la politique pour des activités industrielles. Dans la presse des transporteurs, il est cité comme député *et* transporteur, membre du comité national des loueurs, participant actif des manifestations et des meetings de la FNTR, auteur d'interventions auprès des responsables ministériels ou encore de propositions de lois intéressant cette profession. Dans son ouvrage sur la république gaullienne, Viansson Ponté atteste *in fine* de la transmutation réussie du personnage en précisant qu'il est « ingénieur » ou « industriel ».

Si certains apprennent à leurs dépens que leur groupement professionnel ne peut leur procurer directement des postes politiques, cela n'empêche pas de nouveaux responsables d'essayer. Des présidents ont ainsi eu une forte propension à se présenter aux élections mais, après l'impossible succession de Litalien, ils le font sans lier le groupement à leur tentative. Le président Renaud qui lui succède à la tête de la FNTR se présente en 1973 dans les Alpes maritimes comme « entrepreneur de transports » sur une liste d'Union centriste et est battu au premier tour. Le président Voiron (1982-1989) s'est présenté en 1958 et 1962 alors qu'il était encore à la Fédération nationale des chauffeurs routiers. Candidat « transporteur » MRP en 1958 ou candidat « transporteur » sans étiquette en 1962, il est battu dans les deux cas. Les élections locales ont été plus propices puisqu'il est élu conseiller municipal (1958-1964), adjoint au maire de Jarnac (1964 - 1976) et maire CDS de Jarnac (1976-2001) poste qu'il cumule avec celui de conseiller général UDF. Maire en exercice lors des obsèques de Mitterrand dans sa ville natale, la presse politique parisienne a refabriqué sa biographie en le montrant comme l'ami de la famille, le garant de la neutralité républicaine, alors qu'en 1984 il était désigné comme le responsable du premier conflit routier, celui qui risquait de faire de la France un nouveau Chili. Enfin, pour clore cette difficile entrée au Parlement des présidents, de rares parlementaires ont obtenu leur poste en dehors de la compétition électorale. Ithurbide, président de la Fédération des groupeurs rail-route de 1938 à 1961, est devenu député gaulliste du Val de Marne entre 1966 et 1968 parce qu'il était le suppléant de Nungesser nommé au gouvernement.

Tous les patrons ne sont pas exposés avec la même intensité aux enjeux de la présentation de soi pour assurer la maîtrise des postes politiques qu'ils viennent d'obtenir. Les membres de groupements plus consensuels – ou plus valorisés – peuvent mettre ces positions en avant sans craindre une critique ou une remise en cause de l'activité politique menée. C'est le cas des dirigeants de l'Union routière de France, fondée en 1935, présidée notamment par l'ancien ministre des travaux publics Le Trocquer et dont la FNTR est une organisation affiliée. Beauguitte, président adjoint de 1939 à 1944, retrouve son

siège de député de 1956 à 1978 (il était élu dès 1932) ou Clouet président de 1976 à 1989, énarque, est sénateur de 1986 à 2004. C'est également le cas de ceux qui, formés dans les corps de la fonction publique, additionnent les emplois dans les groupements de la représentation patronale : Clouet passe de la construction automobile aux travaux publics puis aux enjeux autoroutiers et Trorial du transport routier à la navigation fluviale (ancien sous préfet, il est élu député en 1967 et devient un éphémère secrétaire d'Etat à l'enseignement en 1968).

La brièveté de la carrière politique s'analyse enfin comme la difficile incorporation des contraintes physiques et psychiques impliquées par le rythme du champ politique. Debouverie (1889-1950) député MRP de la Somme à la constituante en 1945 en est un exemple. Ancien maire d'Amiens entre 1940 et 1942, battu aux cantonales de 1945, ce président de l'union des transporteurs de la Somme, membre du comité directeur de la FNTR figure en tant « qu'industriel » comme dernier de liste pour les élections de juin 1946 invoquant tant des raisons de santé que sa déception de la vie parlementaire pour expliquer sa non sollicitation du renouvellement de son mandat. Elu conseiller municipal d'Amiens en 1947, il meurt lors d'un conseil municipal en mars 1950.

13. Les logiques du succès en politique

Restent les cas des membres des groupements qui sont élus puis réélus. Pourquoi réussissent-ils là où la grande majorité échoue? Est-ce leur assimilation des règles du jeu politique qui préside à leur longévité ? Ritter, président du syndicat des transporteurs routiers du Bas Rhin, député indépendant paysan en 1956 puis UDR de 1962 à 1973, montre l'acquisition d'un sens politique du placement en passant du CNI à l'UNR en même temps qu'il suit le *cursus honorum* en étant maire de Schiltigheim de 1947 à 1971 et également vice-président du Conseil général. Rey, vice-président du groupement des affréteurs routiers en 1956 est élu député UNR de la Loire Atlantique de 1958 à 1969, deux fois ministres puis membre du Conseil constitutionnel. Outre son mandat de conseiller municipal, ce député offre cette alchimie de la minoration de son passé d'entrepreneur (il ne précise qu'en 1962 son expérience de directeur commercial) avec la maximisation des ressources tirées de son autorité au sein du groupe UNR qu'il préside entre 1963 et 1967. Brunet, co-dirigeant d'une entreprise de transports à partir de 1926, vice-président de la Fédération nationale des commissionnaires de 1923 à 1932 est également agrégé de droit public en 1919, avocat et député SFIO de la Drôme de 1928 à 1942. Brunhès, ancien de l'école navale et de l'école

supérieure d'électricité, député PRL en 1946 puis sénateur de la Seine entre 1946 et 1958 du fait d'échecs répétés aux législatives, retrouve un mandat de député entre 1959 et 1962 pour revenir au Sénat en 1968. Il avait été auparavant secrétaire général de la Fédération nationale des transporteurs de France en 1936, puis avait conservé jusqu'à la fin des années 1960 certaines de ses positions comme vice-président de l'Union des fédérations de transports et de la Commission Transports du CNPF.

Pour ceux qui possèdent les ressources les plus légitimes, ces quelques cas montrent que plus des règles du jeu politique sont assimilées, plus la réélection est probable, et plus l'ascension vers des postes politiques élevés peut être envisagée. Ces règles sont les suivantes. S'investir dans une organisation partisane est la première : c'est dans ces organisations qu'ils découvrent que servir le parti permet d'être servi par lui (et non plus servir les groupements professionnels pour obtenir une position politique). Ils y acquièrent le savoir pratique nécessaire à l'obtention d'un poste d'éligible, mais ils y développent également leur capacité à universaliser les problèmes des autres, ce que ne présument pas leurs activités de représentants d'entrepreneurs. La deuxième règle, formulée par Dogan (1953), concerne les insertions locales. Tous ou presque commencent comme notables au sens de Weber, en vivant la politique comme une occupation secondaire mais en retirant du prestige de cette activité. Ces entrepreneurs s'imposent et accroissent leur autorité en incarnant de multiples rôles institutionnels et économiques qui composent tous des gages de leur dévouement au développement et à l'essor de la ville ou du territoire. Juges, présidents ou simples membres des chambres de commerce de leurs départements, membres élus des comités techniques départementaux assurant la coordination des modes de transports, présidents des syndicats départementaux de leurs métiers, élus locaux, directeurs d'une entreprise ou d'un établissement, gestionnaires d'un service public : ils sont un nom, parfois une marque, le plus souvent un dévouement (d'où leur insistance fréquente sur la « gratuité » de leurs activités politiques). Être par exemple le directeur de la société qui organise les transports publics de voyageurs permet d'être connu de tous, ne serait-ce que parce que l'entreprise assure aussi le ramassage scolaire. Dans les zones rurales, les transporteurs de marchandises assurent la médiation entre les producteurs et la ville (grandes surfaces, coopératives...). Toute cette combinatoire leur offre des opportunités suffisantes pour s'insérer dans la représentation politique à condition de respecter la règle première de l'investissement partisan.

Tous les postes électifs ne font pas l'objet du même contrôle politique. La conception en vigueur pour les élections municipales diffère de celle qui touche les élections législatives : nombre de fédérations

professionnelles reconnaissent ne pas avoir à empêcher leurs membres de participer aux élections locales. Plus encore, y être battus n'emporte pas de discrédit de la profession, même par ricochet. Elles sont l'occasion de « féliciter et citer en exemple » les candidats élus ou de souligner que les battus ont « néanmoins contribué par leur action au succès de candidats s'intéressant au transport routier »²². La principale raison est la conception du rôle de maires-entrepreneurs : ils « gèrent », « administrent » une municipalité ou participent « à la gestion des affaires du pays »²³. Il faut y être un bon gestionnaire, un bon administrateur, y démontrer que la qualité première d'un patron dans son entreprise se retrouve dans sa gestion de la collectivité.

Pour les élus qui n'accèdent pas à la fonction mayorale, deux points permettent de saisir ce qu'être conseiller municipal veut dire : les villes dans lesquelles ils sont élus et le capital de notoriété qu'ils y mobilisent. Pour le premier point, 44 élus municipaux membres de groupements nationaux de transporteurs ont été retenus : six dans des villes de plus de 100.000 habitants ; six de 40.000 à 100.000 et trente-deux dans des villes de moins de 40.000 (dont vingt-deux pour les moins de 5.000). Pourquoi ces individus cumulent-ils plus facilement dans les petites villes leurs positions économique et syndicale ? Dans les villes de plus de 40.000 habitants, être candidat implique de figurer sur une liste d'un parti politique. A l'inverse, l'appartenance politique pour les élus des petites municipalités est quasiment inexistante (ou rarement mentionnée). L'absence d'insertion dans les partis politiques écarte alors ces élus locaux des tentations et des tentatives aux élections législatives. Cette limitation de leur place en politique les confine à des postes « d'amateurs », ceux où il n'est pas possible de « vivre de la politique » ; des postes qui s'avèrent en plus confortables pour ces individus, peu prédisposés par ailleurs à pouvoir occuper sans difficulté des fonctions plus importantes et plus prenantes, peu enclins à rechercher d'autres mandats tellement ceux qu'ils possèdent les satisfont. Dans les villes de moins de 5.000 habitants être un élu municipal ne bouleverse ni le rythme de la vie ni la biographie personnelle. Ce mandat n'est d'ailleurs pas considéré par ces agents comme politique. Leur surface politique recouvre pratiquement leur surface économique et sociale. Beaucoup sont élus là où se situe le siège de leur entreprise et leur domicile.

²² *L'information routière*, n°93, mai 1953.

²³ Kerfant (maire de Guingamp), Ritter (maire de Schiltigheim), Réville (maire de Reims), Laforest (maire de Châlons sur Marne) sont cités (*L'officiel des transporteurs et des garagistes*, n°266, nov. 1947). Dans un autre département, Dumas, maire d'Allevard dans l'Isère entre 1934 et 1948, offre des caractéristiques comparables. En 1934, président du CTD, du syndicat des entrepreneurs de transports en commun de l'Isère, il possède « le splendide garage » et reçoit le congrès national de la FNTF dans sa municipalité. En 1948, en plus de ces positions, il gère la caisse d'Epargne, est juge suppléant au tribunal de commerce et membre de la chambre de commerce de l'Isère. Il est alors décoré de la légion d'honneur au titre du ministère des Finances.

Concernant maintenant leur capital de notoriété, ces conseillers municipaux, même ceux des villes de moins de 5.000 habitants, sont passés par d'autres élections, professionnelles celle-là²⁴. A partir de 1898, une élection est indispensable : les élections consulaires se sont en effet imposées aux membres des chambres patronales comme un point de passage obligé. Pour le XIXe siècle, 1/3 des titulaires des postes consulaires a siégé au Parlement montrant la structuration d'un système d'institutions du commerce dans le champ politique (Lemercier, 2005). Leur prédisposition n'est pas le fruit du hasard puisque, dès la fin du XIXe siècle, pour présenter des candidats, les trois organisations patronales parisiennes se sont dotées d'un Comité de préparation aux élections consulaires chargé de mobiliser leurs membres, de vérifier leurs titres pour se porter candidat et de les former avec le passage d'une « manière d'examen » (Villey, p.225). Mais ces élections participent elles aussi à la sélection des futurs postulants des postes politiques : elles laissent passer peu de femmes, offrent une prime aux membres des grandes entreprises et valident une quasi exclusion des boutiquiers et des artisans (Faure, 1992)²⁵.

14. L'imaginaire républicain et l'exclusion symbolique du jeu politique des entrepreneurs

A partir des années cinquante, les entrepreneurs apprennent qu'un parti politique est une forme d'organisation difficile à imiter et à concurrencer. Ils font également une autre découverte : leur exclusion du jeu politique, symbolique cette fois, avec la publication d'ouvrages qui paraissent sur les groupes de pression, sur l'Etat et sur la vie politique et qui contiennent un nouvel imaginaire politique, un nouveau soutien théorique de l'économie concertée, un « mythe fondateur » (Neiertz, 1999, p.300). Cette construction doctrinale est forgée au moment même où les entrepreneurs prennent conscience de la part qu'ils doivent prendre dans la division du travail politique ; y acquérir un capital social du fait de leur insertion dans les partis et de l'intérêt que leur portent certains professionnels de la politique ; y être considérés comme des acteurs à part entière du jeu politique par la fidélité apportée aux régimes instaurés (la IVe puis la Ve République).

²⁴ Ces positions sont elles aussi difficiles à obtenir et à stabiliser. Troncosso, secrétaire fédéral de la Fédération nationale des artisans et petits transporteurs de 1947 à 1955 doit être confirmé par la Cour de Cassation comme élu juge au Tribunal de Commerce du Mans sur une liste de petites entreprises. Cf. *L'information des petits transporteurs*, n°7, juin,juil. 1955.

²⁵ Rousso évalue cette surreprésentation des hommes d'affaires à 80% des présidences des chambres de commerce (cité par Vinen, 1991, p.139).

Cette doctrine nouvelle remplace et congédie celles qui, dans les années trente, étaient largement enseignées et débattues²⁶. Un accord tacite entre hommes politiques et hauts fonctionnaires en poste dans le public comme dans le privé, semblait admettre que « les forces professionnelles, ont partiellement conquis l'un des pouvoirs publics ; elles participent désormais de plus en plus largement à l'exercice du pouvoir législatif »²⁷. Après la seconde guerre mondiale, en partant du même constat, des théories nouvelles ont été élaborées en traduisant le pluralisme américain, à nouveau enseignées, théorisées et défendues par des hauts fonctionnaires et des universitaires, tous ces co-auteurs y trouvant un instrument extrêmement efficace de protection de l'Etat contre les intérêts organisés (Courty, 2006).

Un auteur offre un parfait exemple de la consécration de cette nouvelle doctrine dénonçant l'action exogène des entrepreneurs en politique. Sauvy (1954) est l'un des premiers à avoir donné à Sc Po' un cours sur l'action professionnelle et les lobbys. Ce cours envisage différents termes pour nommer les groupements et privilégie ceux de « trust » et « lobby » pour accentuer le rôle néfaste qu'ils jouent²⁸. Ses nombreuses publications citent abondamment les routiers – et principalement la FNTR – comme exemple de la dérive de la politique, énumérant les « minorités sacrifiées victimes des lobbys » (Lévy, 1990, p.141). Sauvy étaye sa démonstration sur la perte de pouvoir du Parlement en prenant l'exemple de la création des syndicats des transporteurs routiers dans les années 1929-1935, dont le tort est, selon lui, d'adresser leurs instructions aux parlementaires en s'alliant avec les constructeurs. Tous composent le groupe Pétrole-automobile-route « ce groupe de pression le plus important » qui a réussi à faire prendre parti aux hauts fonctionnaires de la direction des routes grâce à ses « propagandistes [et leur] documentation riche » (Sauvy, 1954, p.409).

Dans les médias, la croisade de Sauvy commence en 1954 avec un article dans *L'Express* dénonçant la féodalité de la profession de transporteur routier ; il provoque en retour la foudre des membres des groupements²⁹. *L'officiel des transporteurs* demande réparation à ce « démographe polémiste, qui se dit économiste » pour avoir employé le terme « féodalité ». D'autres revues s'en mêlent : certaines, grand

²⁶ Dans cette conjoncture, des délégués du patronat, souvent membres du Conseil d'Etat, ont suscité la réticence de la majorité des fédérations devant les « formules corporatistes » selon Parrot (1974, p.75).

²⁷ Cette phrase est du conseiller d'Etat Grunebaum-Ballin (1920, p.45), ancien collaborateur de Briand, qui souligne que cette conquête a eu lieu « sans faire de révolution ».

²⁸ Ces prises de position de Sauvy continuent dans les publications du transport ferroviaire. Voir « Vues sur les transports terrestres d'aujourd'hui et de demain », *Revue générale des chemins de fer*, mars 1979, pp.117-128.

²⁹ Sauvy (1968, p.204) écrit par exemple qu' « à l'éloge funèbre de Litalien, il fut étourdiment déclaré combien il avait su plier les pouvoirs publics à ses désirs, pour avantager la route ».

public, comme *L'Auto journal*, d'autres professionnelles comme *La vie des transports* qui publie la photo et la biographie de six transporteurs en demandant si ces portraits correspondent à l'idée que l'on se fait du seigneur féodal³⁰. Beaucoup croient avoir ainsi clos cette « incompréhensible attaque » venue de quelqu'un qui peut « écrire un tel article d'une plume aussi légère et aussi peu documentée et partir en guerre contre une profession de quelque 30.000 artisans et entrepreneurs moyens, pour laquelle le terme de féodalité relève de l'humour anglais et du meilleur »³¹. Pour tenter de clore ce débat, le député gaulliste de la Seine et ingénieur des Ponts, Dreyfous-Ducas est mobilisé par les groupements patronaux mais ses arguments n'ont pas l'autorité de Sauvy qui continue après à développer la même thèse dans les colonnes du *Monde* avec des mots nouveaux. Les féodalités de 1954 laissent la place aux « groupes de pression »³² termes qu'il met en avant dans le traité qui fait la synthèse de la doctrine du droit public sur l'économie concertée³³.

En dehors de sa focalisation sur les routiers, les idées développées par Sauvy s'inscrivent dans une croisade morale des hauts fonctionnaires contre l'ingérence des acteurs non politiques dans l'élaboration des programmes gouvernementaux (nationaux et européens)³⁴. Elles sont inséparables de leurs nombreux investissements administratifs, politiques, économiques et religieux ainsi que de leur croyance dans l'esprit de service public qu'ils défendaient par leurs écrits et leurs cours et qu'ils incarnaient par leur style de vie et de travail.

2. L'apprentissage des formes de l'action collective

Pour les groupes d'intérêt d'entrepreneurs, la politique n'est pas qu'un espace de postes électifs à tenter de pourvoir, c'est aussi un ensemble de dispositifs institutionnels et de réseaux d'interconnaissances et de

³⁰ *La vie des transports*, n°450, fév. 1954.

³¹ *L'officiel des transporteurs et des garagistes*, n°426, oct. 1954.

³² Sauvy, « Quelques vérités sur l'industrie automobile et l'expansion », *Le Monde* du 12 avril 1960 et « Une opinion chloroformée », *Le Monde*, 13 avril 1960.

³³ Il soutient une nouvelle fois que « les groupes et les syndicats l'emportent peu à peu en France, du moins sur les partis politiques » et que le Parlement « est incapable de donner un avis sur un problème réel » (Langrod, 1972).

³⁴ La même polémique a eu lieu à partir de 1960 avec le rapport sur les obstacles à l'expansion économique, dit « Rueff Armand ». Outre la critique du Parlement, antichambre des groupes, figure celle des fonctionnaires, reprise et validée par Ehrmann, habitués à « fausser pour eux la vision de l'intérêt général ».

sociabilité. De ce point de vue, quels sont les droits d'entrée que les patrons doivent acquitter pour y obtenir des positions et y stabiliser des relations avec les acteurs politiques ? Ces droits sont-ils la contrepartie de leur exclusion relative des postes électifs ? La réponse à ces questions implique d'ouvrir maintenant sur les contraintes sociales et économiques qui contrecarrent leurs actions en politique.

21. Les droits d'entrée dans l'espace politique d'interconnaissance

Les premiers droits que doivent acquitter les entrepreneurs renvoient, selon les contextes, aux marques sociales d'indignité qu'ils possèdent et au « jeu de la différence honteuse » (Goffman, 1975, p.163) auquel ils doivent se plier. Ecartés de certaines instances politiques, certains groupes d'entrepreneurs ont découvert toute l'inutilité de leur seule richesse – ou l'insignifiance de leurs titres professionnels – pour accéder à des réunions et entrer dans certains bureaux administratifs ou politiques. Des postes à la frontière du champ politique leur ont alors permis de contrôler l'entrée des préconisations³⁵ adressées aux politiques en imposant leur présence ou en monopolisant les honneurs disponibles. Il en a été ainsi des comités d'organisation des expositions internationales même si leurs rôles ne sont pas toujours analysés dans cette logique. Il faut également se pencher sur les sollicitations faites par les parlementaires eux-mêmes en direction des patrons pour les rencontrer et avoir des informations³⁶. Mais les « petits » et ceux qui ont été considérés comme des « parvenus » ont subi – et subissent encore – une relégation loin du champ politique et de ses postes frontières à partir desquels seuls les « grands » peuvent faire valoir un point de vue, défendre un texte ou jouer plus activement au jeu politique.

Une fois dans cet espace, confrontés maintenant à leur consécration et à leur reconnaissance, ils doivent, grâce à l'obtention de médailles et de titres reconnus, mettre en évidence les relations privilégiées entretenues avec les politiques et bénéficier du prestige escompté. En effet, pour durer, ces nouveaux acteurs doivent parachever leurs métamorphoses : il leur faut passer du local au national en jouant sur

³⁵ Salisbury (1991, p.383) souligne que les groupes d'intérêt participent à la *préconisation politique* en concurrence avec des parlementaires, des journalistes, des essayistes, des experts et des autorités scientifiques ou, mais plus rarement, avec des simples citoyens. Mais, précise l'auteur, préconiser ne signifie pas participer à la décision.

³⁶ Les formes de ces sollicitations ont également suscité l'imagination du personnel politique. Il en est ainsi de la réunion du « Parlement commercial » à l'initiative de deux députés à la Bourse du Commerce de Paris en janvier 1908 avec pour objet : « l'étude préalable de toutes les questions d'ordre industriel et commercial appelées à être discutées par les chambres » (Bouchet, 1908, p.80).

leur manière de s'exprimer pour composer les dossiers qu'ils demandent aux acteurs politiques de traiter. Une fois admis dans les cercles parisiens, ils doivent discuter en termes politiques de problèmes économiques, montrant leur maniement sans faille de la langue juridique et leur respect des enjeux proprement politiques. Immédiatement, une fois retournés dans leurs entreprises, il leur faut intégrer les pratiques imposées par le droit qu'ils viennent parfois de négocier sans oublier, que là, seuls des enjeux économiques et sociaux sont primordiaux.

Les professionnels de la représentation des intérêts et les « grands patrons » ont à acquitter des droits spéciaux pour entrer, même momentanément, en politique. Dans les bureaux des institutions – les cabinets ministériels étant les plus difficiles d'accès – les connaissances permettant de franchir des barrières administratives ont été acquises grâce aux recrutements de professionnels de la représentation des intérêts formés comme le sont les agents politiques. Cette entrée dans les ministères a été l'épreuve la plus coûteuse que les groupes d'intérêts patronaux ont dû surmonter. Ceux qui ne pouvaient rémunérer durablement un tel personnel devaient passer par les chambres de commerce, mieux considérées, pour intervenir auprès de certains départements. D'autres n'étaient des interlocuteurs possibles qu'à condition que leurs représentants soient élus selon des procédures rationnelles légales. Toutes administrations confondues, les historiens considèrent qu'à partir de 1936 une crédibilité est conférée à ceux qui ont réussi à se faire admettre dans l'Etat pour y incarner le patronat³⁷.

Dernière contrainte : ne pas se faire exclure du jeu politique une fois ces droits d'entrée acquittés. Une parade a consisté à trouver une formule républicaine légitime pour expliquer comment et où travailler avec les pouvoirs publics. Elle émerge à partir des années 1930 avec la spécialisation de ce travail de représentation, plus par le recrutement d'un personnel *ad hoc*, que par la création de structures autonomes³⁸. Des postes sont rémunérés, ceux de secrétaires puis de délégués généraux notamment. Des noms des inventeurs de ces postes deviennent médiatiques et des logiques de recrutement se dessinent autour de ces permanents (Dard et Richard, 2005) en privilégiant le diplôme et le mérite. Le tout produit un personnel spécialisé, permanent et reconnu qui ne cadre que très difficilement avec

³⁷ Tout du moins est-ce à partir de cette date que Vinen la synthèse républicaine entre industriels, petits commerçants et professions libérales. C'est également à partir de là que Kolboom (1984) souligne que les anciennes appellations sont abandonnées au profit de « patron ».

³⁸ Certaines de ces structures n'ont été que des projets. Mais l'imagination qu'elles révèlent est aussi importante que les institutions abouties. C'est le cas de ce souhait de Colrat de remplacer les comités électoraux par les syndicats pour se « rapprocher d'une représentation professionnelle » (cité par Nord, 1981, p.54).

« l'inexpérience » conférée par certains politologues³⁹. Sociologiquement, sur la longue durée, les professionnels de la représentation des intérêts des entrepreneurs ont les caractéristiques suivantes : ce sont des hommes qui ne possèdent pas nécessairement une notoriété d'entrepreneurs mais qui en deviennent une figure emblématique. Même si ces emplois salariés varient en quantité et en qualité, des groupements arrivent à développer des équipes de travail homologues des cabinets ministériels comme l'indique cet exemple de ces « jeunes normaliens, qui ont déserté les voies sereines de l'université pour la vie plus active des affaires » pour travailler dans une société créée par le Comité des Forges à Paris (Villey, 1923, p.113). En quantité également, ces équipes suivent l'accroissement des équipes politiques : les effectifs CGPF-CNPF passent de 6 personnes en 1936 à plus de 200 à partir de 1974 (Windmuller, Gladstone, 1984, p.236)⁴⁰. Enfin l'émergence de ce personnel a stabilisé un échange égal et symétrique de transactions avec les détenteurs du pouvoir politique. Cette insertion des professionnels de la représentation des intérêts de l'entreprise dans le champ politique ne les a pas transmués en détenteurs de postes électifs mais les a consacrés en courtiers chargés du monopole de traitement en politique des dossiers de leurs mandataires, autorisés pour ce faire à occuper les postes disponibles dans les institutions consultatives ou parapubliques.

Ces permanents n'en subissent pas moins ce que Weber (2003, p.181-182) appelle la « flétrissure du déclassé » qui affecte en politique ceux qui sont rabaissés au rang d'orateurs ou d'écrivains « à gages ». On en trouve l'expression sous la plume de Monnet qui ne les considérait pas comme des « hommes de progrès » tant qu'ils n'étaient que les représentants de leur profession (Fourquet, 1980, p.56). Cette critique est paradoxale, si l'on se remémore cette injonction initiale des pouvoirs publics de recruter un « personnel étranger à la profession »⁴¹ pour représenter efficacement les métiers et les secteurs. Mais, avec le nouveau dogme de la consultation, ces individus contreviennent à la morale des élites en revendiquant alors qu'ils ont une position sociale et professionnelle stable et rentable. Cette flétrissure n'est pas uniquement liée à l'éthique des hauts fonctionnaires et à l'idéologie de l'intérêt général consacrée pendant les trente glorieuses. Les présidents des chambres patronales

³⁹ Ehrmann insiste sur cette inexpérience pour montrer le décalage entre les représentants ouvriers et patronaux lors des discussions des accords Matignon en 1936, ces derniers, selon l'auteur, « ne préparant pas les discussions ».

⁴⁰ Le budget passe de 11 millions de francs en 1967 à 33,6 en 1976 pour atteindre 32 millions d'euros en 2007.

⁴¹ Finance (1911, p.119) cite en exemple un avoué qui est le secrétaire trésorier du syndicat des poissonniers.

parisiennes l'avaient déjà constaté amèrement sous la IIIe République. Ils ne faisaient pas partie du « monde officiel »⁴².

Ces postes de permanents ont été stabilisés et valorisés mais, avec le développement des institutions consultatives⁴³, les agents impliqués ont multiplié leurs insertions dans le champ politique, apportant autant de preuves à leurs opposants de la place trop importante qu'ils occupaient désormais dans la vie politique aux tournants de la Ve République. Cette omniprésence est un des indices retenus dans la presse pour expliquer la montée en puissance des milieux d'affaires. Les preuves sont alors les contributions financières apportées à certains partis et à certains candidats⁴⁴. D'autres tiennent dans les projets abandonnés ou les tentatives faites en ce sens. Les deux sont parfois employés de concert : la sidérurgie tente ainsi de faire tomber le projet de CECA en soudoyant certains élus alors que ses représentants officiels n'arrivent pas à investir les institutions communautaires (Dumoulin et al., 1993, p.68s).

22. La mise en forme des groupes d'entrepreneurs

Pourquoi les entrepreneurs sont-ils dotés de groupes d'intérêt qui coïncident avec des métiers, des secteurs ou des branches ? Ce processus de mise en forme est l'aboutissement de plusieurs épreuves que les entrepreneurs ont surmontées pour les unes, ou franchies sans les apercevoir pour les autres. La première a été celle de l'intériorisation de l'habitude de raisonner dans le cadre des familles de produits. Cette hypothèse (Guibert, 1971), renvoie à la structuration à partir de 1840 des premiers groupements patronaux grâce à des formules octroyées par l'Etat pour les rendre visibles et dociles (Lincoln, 1981). Dotés de ces structures, les entrepreneurs se sont écartés de l'Etat, certains ayant disparu des statistiques officielles au profit des produits, puis, avec l'instauration de la statistique industrielle en 1895, au bénéfice de l'activité principale qui est alors

⁴² Formule donnée dans *l'Echo des chambres syndicales de la ville de Paris* (n°1, février 1887, p.19) lorsque les présidents des chambres ont essuyé un refus du secrétariat général de l'Élysée d'entrer au bal de la Présidence.

⁴³ Comme le Conseil économique et social et les structures tripartites (les conseils supérieurs) instaurées avant et après le Plan au sein de départements ministériels (Margairaz, 1991, p.396s).

⁴⁴ La polémique prend une nouvelle ampleur en décembre 1955 avec le numéro de *France Observateur* sur les « caisses noires électorales du patronat ». Elle continue avec « l'affaire Boutemy », ancien fonctionnaire au ministère des Finances, créateur de la structure du CNPF en charge du financement des partis politiques. Devenu sénateur puis ministre de la Santé publique il doit démissionner suite à l'opposition qui se constitue contre lui. Le Centre d'études administratives et économiques qu'il avait créé (dit comité de Penthievre) a dû changer de façade à la demande De Gaulle. Par la suite, l'Union des industries métallurgique et minière est réputée avoir contribué régulièrement au financement de certains partis et candidats à l'élection présidentielle.

déduite des bulletins individuels des salariés. Ce n'est qu'avec cette déduction que les secteurs ont été élaborés en agrégeant ensemble des activités qui sont par cette opération devenues collectives, ceux qui apparaissaient toujours comme singuliers ayant disparu de la nomenclature ou étant devenu des « professions spéciales » (Guibert, 1971, p.31). La gestion et de la résolution des conflits sociaux ont également participé à l'édification des secteurs. Dans cette logique développée par Lincoln (1981), la formation du secteur comme cadre structurant et cohérent de l'action collective patronale est le produit des conflits sociaux. Des syndicats professionnels ont émergé et se sont différenciés des syndicats ouvriers et des partis politiques au cours de ces conflits lorsque ouvriers et patrons se découvraient des intérêts et des enjeux communs, ou lorsqu'ils découvraient d'autres agents confrontés ailleurs à des problèmes comparables.

Il faut attendre 1942 pour que la différence entre « métiers » surgisse de la séparation entre d'un côté les activités collectives et de l'autre les activités industrielles. Juste après, c'est avec le lancement de la planification que l'entreprise émerge comme « centre de décision fondamental » (*ibid.*, p.32). Une fois placée sur les tables de calcul, deux options taxinomiques s'ouvrent : la branche (qui recense les activités menées au sein des entreprises) ou le secteur (qui dénombre les entreprises par activités quitte à requalifier certaines qu'elles effectuent). La tension réside alors entre les modèles économétriques qui utilisent la branche – retenu par le syndicalisme patronal pour structurer les organisations au début du XXe siècle – et le « bon sens » des hauts fonctionnaires qui souhaitent compter les entreprises par secteurs. Un compromis a abouti à la création d'institutions – les branches – qui peuvent pour certaines ne plus exister au plan « économique » mais toujours savoir se faire entendre en politique, ne serait-ce que pour s'opposer aux projets de réforme envisagés. Cette histoire dont l'enjeu n'est pas uniquement statistique aide à poser un autre problème sur la formation des groupes d'entrepreneurs. Comment se repèrent-ils pour former des groupes dans notre société alors que les économistes et les statisticiens éprouvent des difficultés à suivre à la trace ces entreprises qui « se déplacent comme un tourbillon se déplace dans un fleuve » (*Ibid.*, p.35)? Comment se découvrent-ils d'autres composantes de leur identité commune après avoir accepté et reconnu qu'ils font le même métier ?

La deuxième épreuve rencontrée par les patrons dans leurs nombreuses tentatives de regroupement est – et a été – de faire vivre et durer ces groupements après le dépôt des statuts. A ne prendre que des données globales, l'épreuve n'apparaît pas insurmontable tant les chiffres disponibles depuis 1884 montrent une croissance régulière du nombre des groupements patronaux créés. Mais ces chiffres cachent

l'histoire des ressources mobilisées. Le capital économique a notamment été long à conquérir, la loi de 1901 interdisant par exemple les cotisations des adhérents supérieures à 500 francs (Palewski, 1924, p.312).

La troisième épreuve a tenu dans la structuration d'un espace de représentation valorisant les formes d'organisation ne recherchant pas « un bénéfice pécuniaire » (Palewski, 1924, p.313). Toutes celles qui pouvaient être considérées comme des entreprises commerciales⁴⁵ ou « comme des banques »⁴⁶ ont été progressivement exclues de cet espace. Apprendre à instaurer une frontière entre activités commerciales et activités syndicales a été une des aventures de l'édification de cet espace de représentation dont certaines traces sont encore sensibles en 2008. Dans le même temps, il a fallu maintenir et garantir l'idéologie du désintéressement supposée être l'esprit des membres travaillant au sein des syndicats. Avant de bénéficier des lois de 1884 et de 1901, un des principaux groupements d'entrepreneurs, l'Union nationale du Commerce et de l'industrie (UNCI), avait pris la forme d'une « agence commerciale » pour alléger les contrôles des pouvoirs publics (Villey, 1923). Plus généralement, les chambres syndicales qui se sont reconstituées au début de la III^e République avant la loi de 1884 prenaient souvent la forme de société pour ne pas entrer dans l'illégalité. Ces groupements comprenaient donc alors des « sociétaires ». De cette forme, le groupement avait tiré de nouvelles activités, continuant à être comme par le passé une source d'informations et de renseignements pour ses membres, pour explorer diverses prestations commerciales : ses adhérents, devenus clients, bénéficiaient alors de locaux où des conseils étaient obtenus contre rémunérations. Les lois républicaines ont participé à la formation de cette éthique du syndicalisme patronal. Avec la loi de 1884, le code pénal interdisait par exemple « toute entente ayant pour but de fixer arbitrairement les prix » (Palewski, 1924, p.309). Sur un autre point, la loi précise que les syndicats ne peuvent acquérir grâce aux cotisations que les immeubles nécessaires à leur activité. Avec l'élaboration du droit du commerce, les syndicats sont détournés des « opérations promptes et artificielles de l'accaparement » (De Rousiers, 1901, p.8). C'est cette forme commerciale, garantie par des statuts sans équivoques (de société en nom propre, le syndicat formé au sein de l'UNCI devient une société anonyme en 1876 avec émission d'actions, jetons de présence et distribution du tiers des bénéfices aux

⁴⁵ Le juriste Mazeaud (1924, p.139) formule cette conception devenue classique en droit : le syndicat professionnel « n'est pas une société, car il ne partage pas de bénéfices entre ses membres ». Depuis, le droit français a créé des formes de groupements d'employeurs qui exercent des activités lucratives soumises à l'impôt comme ceux instaurés en 1996 pour favoriser l'emploi.

⁴⁶ Précision apportée par le ministère de l'industrie sur une nouvelle forme de groupements professionnels susceptible de recevoir des subventions (*Revue administrative*, mai - juin, 1955, p.275).

actionnaires), qui pose des problèmes au sein du champ politique. Cette forme « commerciale » ne disparaît pas avec le XIXe siècle. Le service de documentation créé par le Comité de Forges sous le titre de Société d'études et d'informations économiques à Paris était également une société anonyme constituée en mars 1920. L'« organisateur » de l'UNCI, qui était réputé en avoir fait une « bonne affaire commerciale » (Villey, 1923, p.53), devint une des rares figures à pouvoir encore publiquement faire état de sa fortune et de son origine. Pour autant, dotées de conseil d'administration, ces structures permettaient à de nombreuses personnes de tirer des profits de l'action collective. Pour ne plus être confondus avec des formes commerciales, des groupements ont dû développer des prestations rentables, soit en créant des sociétés anonymes indépendantes chargées de gérer certaines activités, soit en participant à des missions imposées et prises en charge par les pouvoirs publics : l'enseignement, l'assurance, la formation professionnelle. La période d'avant 1936 abonde en effet en sociétés commerciales qui participent à la représentation des intérêts patronaux. Dans les locaux de la rue de Madrid qui hébergent onze syndicats et deux unions (dont la célèbre UIMM), se trouvent également des sociétés de prestation de service pour les adhérents (Bezard-Falgas, 1922, p.118).

Deux contraintes découlent de cette nécessaire prolifération des organisations : trouver les ressources pour les créer puis celles utiles à leur maintien (Courty, 2006). Le droit français n'a réellement ouvert cette opportunité qu'à partir de la loi du 12 mars 1920 en permettant aux syndicats d'acheter sans autorisation des biens, de posséder des immeubles et même de les louer à ses membres (des associations patronales nationales, comme l'ANEE, étaient ainsi des loueurs de locaux autant que des confédérations). Auparavant, des improvisations étaient nombreuses. Pour rémunérer un secrétaire général, il fallait recourir à une souscription comme pour le poste proposé par les métallurgistes (Moine, 1989, p.210). Faute de locaux et de ressources, des lieux de sociabilité comme les cafés au début du XXe siècle ou le cercle au XIXe étaient des espaces propices aux réunions ou à la domiciliation. L'hébergement y était peu coûteux et favorisait la confraternité et « l'action réfléchie et collective » (Lincoln, 1981, p.18). A l'issue de ces nombreuses épreuves, les organisations patronales se présentent sous la forme de structures complexes dont seuls les initiés connaissent exactement la raison d'être des unes et des autres. Ils sont souvent également les seuls à pouvoir expliquer les relations qui les lient. Il est même fréquent que certaines entités ne tiennent que par la personne qui s'y investit et en tire sa rémunération et sa notoriété.

La dernière épreuve est celle de l'interdit politique : très ancien, il a été énoncé par les pouvoirs publics comme condition impérative pour

pouvoir être toléré. « Ne pas s'occuper de politique », ne pas tenir « des réunions politiques », ne pas faire de « réclame électorale » étaient les variantes de l'ordre donné par l'administration en échange d'un laisser-faire libéral en interne⁴⁷. Progressivement, cet interdit a été précisé : il portait sur l'impossible commentaire électoral pendant les campagnes législatives⁴⁸. Il s'est étoffé de l'interdiction de « prendre part à tout travail et à toute discussion ayant pour objet la politique »⁴⁹. Pour finir, c'est l'interdit électoral qui a été retenu garantissant ainsi le monopole de présentation des candidats octroyé et consacré aux partis politiques. Il en a découlé la progressive différenciation entre groupements politiques et groupements⁵⁰ ne présentant plus de candidats aux élections, ces derniers portant encore souvent sur leurs étiquettes les mentions « d'industriels » ou de « professionnels » qui sont, aujourd'hui, autant de gages de leur apolitisme qu'ils n'étaient, hier, des indices du double jeu auquel ils se livraient parfois.

23. La fabrique d'un répertoire d'action collective patronale ?

Répondre positivement à cette question n'est pas aussi simple qu'il y paraît. L'action des patrons renverrait à un répertoire d'actions « de couloirs », de transactions dans les coulisses et bureaux de l'espace politique. Ce répertoire s'opposerait au répertoire de la rue, plus caractéristique des catégories ouvrières. Mais, quiconque a observé des mobilisations ne peut tenir longtemps cette opposition. Des entrepreneurs utilisent la rue pour manifester et tous n'ont pas systématiquement accès aux coulisses politiques. Continuer à opposer rue et couloir empêche là encore de faire la part entre ceux qui peuvent bénéficier de l'action en politique d'un spécialiste qui assure le traitement d'un dossier en coulisse et ceux qui, pour agir, doivent montrer publiquement qu'ils le font à plusieurs.

Un autre problème se pose du fait de l'usage parfois trop rapide de la notion de répertoire elle-même. Sa pertinence provient en partie de cette découverte des catégories de perception utilisées pour comprendre ceux qui agissent avec un « art de défendre ses intérêts »

⁴⁷ En échange les chambres ont pu créer des écoles professionnelles, des caisses d'assurance, acquérir des immeubles, entretenir une bibliothèque et publier un organe avant la loi sur les syndicats professionnels. Voir cette présentation dans *L'écho des chambres syndicales de la ville de Paris*, n°3, mai-juin 1889, p.238s.

⁴⁸ *L'écho industriel, commercial et financier*, n°12, 15 mai 1885 précise ainsi qu'il « évite avec soin de faire entrer la politique pure dans ses colonnes » (cette revue se définit comme l'organe d'un groupe d'ingénieur de l'école centrale des arts et manufactures).

⁴⁹ Phrase du Vice président de la chambre syndicale des papiers cité par Havard (1864, p.7).

⁵⁰ L'enquête de Nord (1981) donne de nombreux exemples de ces groupements qui ne sont ni des partis politiques ni des groupes d'intérêt au sens de la typologie contemporaine forgée après.

caractéristique. Comment reconnaît-on au premier coup d'œil des patrons à leur manière d'agir collectivement ? Ainsi reformulée, la réponse à cette question nécessite de revenir sur les critères mis avant par Tilly.

Le critère du nombre d'acteurs mobilisés est central dans sa problématique. Il prend une forme particulière dans les groupes d'entrepreneurs pour qui l'unité de compte est l'entreprise. Toutes ces organisations ne sont pas en effet concernées par la publication du nombre d'adhérents ou de manifestants dans un cortège. « Faire du nombre » n'est l'enjeu que de certaines mobilisations qui atteignent alors un coût et nécessitent des opportunités souvent impossibles à maîtriser. La pétition, l'enquête quantitative et les statistiques ont ainsi été des modalités fréquemment utilisées pour mettre en évidence un nombre – souvent un agrégat économique – au détriment des autres procédés liés à l'usage de la rue. Mais le nombre n'implique pas nécessairement la quantité et le singulier et le particulier l'emportent parfois. Depuis les années 1990, l'essor des directions des relations institutionnelles dans les entreprises (Attarça, 1998) atteste l'importance des enjeux politiques dans les stratégies des entreprises comme de la crédibilité des demandes particulières dans le jeu politique.

Pour que le critère du nombre soit pertinent pour les patrons, un préalable doit encore être ajouté. Pour présenter des entrepreneurs en nombre, encore faut-il concevoir le nombre comme un élément caractéristique ou valorisant d'un secteur ou d'une branche. Avant la première guerre mondiale, le contexte et les conceptions dominantes recentraient l'attention sur des dimensions individuelles ou au moins, sur ce qui peut être décomposé en un nombre réduit d'éléments concrets. Il faut attendre l'après première guerre mondiale pour que, comme le souligne Lenoir (2003), l'individuel et le local soient dévalués au profit du collectif et du national. Ce n'est qu'alors que la pétition est devenue une technique d'action collective (du Comité des forges par exemple) à condition d'être présentée « individuellement aux autorités compétentes » (Bezard-Falgas, 1922, p.65). Pour passer au collectif, il a fallu l'enchevêtrement de plusieurs enjeux pour que des patrons différents se sentent pousser au regroupement : réguler l'économie (négocier les prix notamment), développer le crédit, régler les conflits sociaux, arbitrer les conflits commerciaux (locaux et internationaux) (Lincoln, 1981). Tous ont incité des patrons à découvrir que s'ils n'agissaient pas, personne ne le ferait en leur nom ; ou que s'ils ne le faisaient pas, d'autres en tireraient profit. Après la première guerre mondiale, nombre de techniques de mobilisation sont alors empruntées aux syndicats et aux partis. La CGPF en appelle à l'opinion publique en faisant passer des communiqués de presse pour

« lutter contre les syndicats » (Fridenson, 1978, p.145). Après la seconde guerre mondiale, la CGPME organise des meetings réunissant entre 60.000 et 70.000 à Paris (Guillaume, 1987, p.35) et la FNTR manifeste dans les rues de la capitale.

Il n'y a pas que la fabrique des nombres qui a posé problème. Dès le début du XXe siècle, l'alchimie faisant tenir ensemble des chefs d'entreprise dans des groupements a été difficile à réaliser. La raison invoquée était déjà souvent « l'opposition d'intérêts » (Expert-Besançon, 1911, p.134) affectant ces individus, cet individualisme expliquant que « l'organisation du patronat n'existait guère qu'en façade » (Bezard-Falgas, 1922, p.101)⁵¹. Dans cette vision psychologique, Adam Smith est mobilisé pour souligner que, quand des réunions de « gens de métiers »⁵² se tiennent, se sont des conspirations ou des machinations. Confrontées à cette pseudo indisposition des patrons à l'égard des groupements, des disciplines des sciences sociales ont surligné le « naturel » individualiste des patrons. Pendant que des économistes l'ont expliqué par les contrecoups de leur concurrence, des politistes l'ont dénié en soutenant qu'ils étaient néanmoins des alliés « naturels » (Tivey, 1978, p.140). Ces deux focales particulières ont néanmoins un point commun, l'accent mis sur la difficile action collective des catégories patronales⁵³. Mais, pour développer ce point, il faut commencer par soulever une question préalable : les entrepreneurs sont-ils entraînés par leurs habitudes de travail et de vie en société à ne pas se regrouper ensemble ? La concurrence qui les oppose sur le marché économique les contraint-elle à se concevoir systématiquement comme des adversaires ? Lors d'une mobilisation sur un enjeu politique, comment peuvent-ils découvrir d'autres formes de collaboration inimaginables jusque là ? Comme le montre les travaux américains sur le patronage, la participation qu'ils prennent à la collecte de biens indivisibles passe-t-elle obligatoirement par l'action directe auprès des pouvoirs publics ?

Pour offrir des réponses à ces questions, la piste proposée consiste à observer les pratiques quotidiennes des entreprises afin d'y découvrir celles qui forcent l'usage et le respect du sens du « je ». Une première donnée s'impose : la confusion patronymique entre l'entreprise et l'entrepreneur oblige à l'individuation de l'agent pour le différencier

⁵¹ Une autre conception considérait que l'individualisme frappait surtout les producteurs de biens industrialisés (« le mérite de fabrication s'individualise » soutenait Claudio-Jannet, 1894, p.11).

⁵² Les traductions de la phrase de Smith sont nombreuses et parfois surprenantes. Hubert-Valleroux (1899, p.68) en donne cette version où il substitue les « gens de métier » par les « marchands » et où il indique qu'une fois réunis « il va se tramer quelque chose contre les poches du public ». D'autres auteurs appliqueront cette phrase au petit bourgeois ou au commerçant.

⁵³ La problématique de l'impossible action collective des patrons du fait de leurs stigmates n'est pertinente que pour les fractions dominées de ce groupe. Pour les autres, il faut explorer d'autres logiques d'exclusion.

des autres qui ont porté ce nom⁵⁴. Cette contrainte patronymique ne concerne pas tous les entrepreneurs : ceux qui y sont le plus soumis disposent de moins de positions leur permettant d'attester qu'ils existent en dehors de leur entreprise. Toute aussi forte, même si elle est plus datée, la confusion du lieu de travail avec celui de la résidence⁵⁵. Elle a été une caractéristique du style de vie de nombre d'entrepreneurs : les individus étaient difficiles à penser et à saisir autrement qu'en confondant l'économique et le domestique qui les enveloppait. La consécration du principe héréditaire de transmission⁵⁶ des entreprises est toute aussi incontournable. Devenir quelqu'un dans la lignée familiale revenait à faire sa place dans un espace élaboré par d'autres, balisé et marqué par eux, repris et remis en forme par la « nouvelle » génération. Toutes ces caractéristiques contribuaient à détourner les entrepreneurs des identités collectives, assurés qu'ils étaient d'être uniques en leur genre, ou concurrents de leurs presque semblables – et donc un tant soit peu différents. Mais, paradoxalement, ceux qui ont développé un sens du « nous », se sont regroupés et ont attesté de leur communauté de vue, pris par leur sens du « je », ont donné beaucoup d'indices aux pouvoirs publics d'un état tendu et problématique du marché qu'ils représentaient. Leurs capacités à faire croire dans leur collectif étaient l'objet de jugements de normalité de la part des agents politiques, beaucoup ne voyant qu'un individu là où celui-ci tentait de faire parler un groupe.

Une autre contrainte provient de l'usage tactique de l'anonymat dans les entreprises. Soit les dirigeants sont invisibles (l'invention du statut de la société anonyme a permis de cacher localement le failli), soit leur présence est cryptée par des montages juridiques dont seuls des initiés peuvent arriver à découvrir les fils. En transparence apparaîtrait l'incertitude structurelle dans laquelle vivent et travaillent ces individus, écartés de nombre de prédispositions aidant à croire pouvoir trouver chez les autres des soutiens et des ressources. L'individualisme des entrepreneurs serait donc une habitude mentale, en partie le produit de la lutte concurrentielle nécessaire à la conquête des parts de marché (Bunel et Saglio, 1979), en partie le produit de l'entraînement des individus à compter pour eux et sur eux.

⁵⁴ Dans le transport routier, le pourcentage d'homonymie est de 32,5%. Calculé sur un échantillon de 310 entrepreneurs, cette homonymie suit la logique suivante : elle s'élève à mesure que l'on s'éloigne des clubs et associations professionnelles fermées, des entreprises créées entre 1920 et 1960, du Medef et de Paris. A l'inverse, elle est de plus en plus la règle à mesure que l'on s'approche des entreprises « traditionnelles » du secteur (celles qui correspondent à la moyenne du secteur en masse salariale et en prestations économiques développées) et des groupements qui les représentent.

⁵⁵ Landes (1949, p.53) précise que l'entrepreneur français se distingue de ses homologues anglais et allemands en entremêlant vie professionnelle et vie familiale.

⁵⁶ Il fait partie des caractéristiques les plus fréquentes même dans les secteurs où des diplômes de grandes écoles ont été très tôt requis. Sur la continuité de ce mode de reproduction des milieux d'affaires, cf. Charle (1987, p.41s).

Même ainsi entraînés à ne pas reconnaître ou rechercher leurs semblables, la fabrique d'un groupe des patrons a pu emprunter d'autres logiques. Les plus connues sont celles qui démontrent qu'un groupe doit sa stéréotypée aux regards et aux normes que les autres lui imposent (Courty, 1997). Il faut alors se tourner vers les travaux qui privilégient l'interaction avec les ouvriers et l'enjeu de la grève pour analyser la dynamique de constitution des organisations de défense du patronat. Une logique moins souvent explorée par du constat suivant. La similitude entre les membres d'un groupe n'est pas le produit automatique de leur condition matérielle de vie. Reprenant la notion de « catnet » élaborée par Tilly, Brubaker (2001) insiste sur l'alchimie que produisent une *catégorie* sociale caractérisée par des marques particulières (son style de vie et sa stéréotypée) combinée à un réseau (*net*) qui assure la proximité et l'interaction des individus concernés. L'histoire et la sociologie des espaces patronaux doivent inciter à penser relationnellement ces deux dimensions et à insister sur la contribution relative des réseaux à la fabrication d'un sens du « nous » combinée à celle des groupes concurrents – ouvriers, artisans ou cadres – qui n'ont pas toujours durablement réussi à imposer dans l'espace public des représentations négatives et péjoratives des entrepreneurs.

Ces deux approches étant trop souvent séparées, des auteurs voient des réseaux dans toutes les manifestations de la lutte patronale et considèrent comme anecdotiques les dimensions symboliques caractérisant le groupe « patron » une fois celui-ci actif en politique. Dans le même temps, ceux qui ne s'attachent qu'à la dimension identitaire négligent toute la fabrique politique du groupe qui se compose par ses interactions nombreuses avec les pouvoirs publics. Leur principale inattention porte sur les relations d'interdépendance entre catégories dominantes, entre les tenants des positions de pouvoir dans les espaces économiques et leurs homologues dans l'espace politique. La fiscalité (Dudouet et Grémont, 2007), comme nombre d'autres normes juridiques, est alors trop souvent analysée comme un bien à capter alors qu'elle est avant tout un instrument politique de domination permettant de tenter de susciter l'obéissance des entrepreneurs aux injonctions de la politique gouvernementale.

24. Les formulations des demandes politiques des entrepreneurs

Découvrant les modes d'interaction entre les groupes d'intérêt et les membres du Congrès américain, Schattschneider (1935) a le premier insisté sur la position centrale des demandes fiscales et budgétaires.

Dans son analyse du Royaume-Uni, Finer (1958), a formulé une logique politique de l'action des groupements d'entrepreneurs : elle consiste à obtenir une « manipulation du marché conforme à leurs vues »⁵⁷. Les patrons français doivent-ils agir en politique car ils en dépendent pour gérer leurs espaces économiques ? Faut-il ouvrir, mais jusqu'à quel point, sur l'approche conjoncturelle qui sous-tend qu'ils n'agissent que lorsque qu'un enjeu particulier est constitué ?

Pour développer ces questions, le préalable impose de découvrir les conceptions indigènes de la division du travail politique et leur transformation. Certaines renvoient à la période inaugurale, celle où s'invente et se formalise lentement la place des entrepreneurs en politique. Dans cette genèse, Hubert-Valleroux (1899, p.68), avocat à la cour insiste sur leur participation en amont, les syndicats proposant des mesures que seuls les législateurs ont le pouvoir de voter. D'autres auteurs, Bezar-Falgas (1922, p.65) et De Tarlé (1925, p.189) différencient l'action économique (droits de douane, impôts et budget) de l'action sociale (allocation familiale). Avec la première guerre mondiale, une césure est consacrée entre la période où les groupements ne font qu'apporter la documentation utile aux pouvoirs publics – Villey (1923, p.133) cite l'exemple des centaines de délibérations adressées aux députés sur les tarifs douaniers en 1910 – et celle où ils se permettent d'émettre directement les textes et formules juridiques dont ils ont besoin. En dépouillant les revues professionnelles des groupements patronaux, les activités suivantes sont citées depuis le début de la IIIe République. Donner son avis de sa propre initiative sur des projets de législation « projetés » n'est pas conçu comme problématique (ce sont les termes de la loi d'organisation des chambres de commerce du 9 avril 1898). « Faire entendre sa voix » (1886) se fait grâce à la publication de cahiers qui sont présentés aux pouvoirs publics, relayés pas une action « incessante », l'élection de « délégation permanente » et agrémentés de brochures « adressées aux ministres, aux sénateurs, aux députés, à la Presse et aux diverses administrations »⁵⁸. Le gouvernement de Vichy et les Comités d'organisation n'ont pas arrêté cette progression. Au contraire, des habitudes ont été prises : payer ses cotisations, obéir à des directives ou fournir des renseignements (Rousselier-Fraboulet, 1998, p.210).

⁵⁷ Les termes de cette équation (les entrepreneurs cherchent des biens politiques utiles pour maximiser leur position sur leur marché) sont trop symétriques pour résister à de nombreuses analyses. Le premier problème provient de la difficile perception par les individus de leur marché et donc, *de facto*, de la position qu'ils y occupent. Le second doute provient de la compétence politique que ce modèle leur confère : ils pourraient escompter du profit, anticiper de retombées économiques à partir de textes de droit.

⁵⁸ Extrait du Congrès des chambres syndicales de France, *op. cit.*, 1886, p.245-251.

Au cours de cette histoire, des mots ont été théorisés pour qualifier cette action en politique qu'aucun droit n'a consacrée⁵⁹. Les acteurs parlent très rapidement de « collaboration »⁶⁰, de « consultation » dès 1919 ; puis de « concertation » pour assurer qu'ils œuvrent pour l'intérêt général à partir de la création du nouveau cadre du Commissariat au Plan⁶¹. Mais, au cours de cette invention linguistique et pratique, la forme de ces demandes a posé rapidement un problème de cadrage aux observateurs. Présentées dans des banquets, lors des « semaines », des assemblées générales, de colloques ou de forum ; apportées par des délégations sous forme de « plaintes », « vœux », « manifestes », « livres blancs », ces pratiques ont été considérées par des hauts fonctionnaires comme des pressions sur eux visant à leur faire négliger les autres demandes qu'ils pouvaient entendre. De ce cadrage, il reste un avatar contemporain, les déclinaisons ordinaires du lobbying. Ce mot marque le retour des agents économiques sur la scène où ils tentent d'imposer leur conception de l'ordre social et politique en y précisant la place qu'ils y occupent. Reste à savoir comment il va être ou non intégré par les agents politiques dans la vision légitime qu'il faudra avoir des institutions politiques.

Bibliographie

- Attarça, M. (1998), « Affaires publiques : l'émergence d'une nouvelle fonction dans les entreprises », *Revue française de gestion*, n°119
- Bergeron, L. (1983), « Permanence et renouvellement du patronat », in Lequin, Y., *Histoire des français XIXe - XXe siècles*, Tome II. *La Société*, Paris, A. Colin
- Best, H. et Gaxie, D. (2000), « Detours to Modernity : Long Term Trends of Parliamentary Recruitment in Republican France 1848 - 1999 », in Best H.,

⁵⁹ Les demandes en ce sens ont été nombreuses. Une des formules les plus explicites se trouve chez de la Grasserie (1895, p.253) : « le droit, pour ceux qui appartiennent à une profession, de se grouper et de déléguer quelques-uns de leurs membres pour prendre part, dans une large mesure, à la direction des affaires et à la confection des lois ».

⁶⁰ Poincaré précise à Billet qu'ils sont « les collaborateurs volontaires des représentants de la nation » (cité par De Tarlé, 1925, p.195).

⁶¹ Neiertz rappelle que les 18 commissions de modernisation comportaient 105 chefs d'entreprises sur 335 membres (1999, p.243).

- Cotta M., dir., *Parliamentary Representatives in Europe 1848-2000. Legislative Recruitment and Careers in Eleven European Countries*, Oxford, Oxford University Press, pp.88-137
- Bezard-Falgas, P. (1922), *Les syndicats patronaux de l'industrie métallurgique en France*, Paris, Editions de la vie universitaire
- Bouchet, H. (1908), *La Conception de la représentation dans la constitution de 1875 et ses déviations postérieures*, Dijon, Université de Dijon, Thèse pour le doctorat
- Bourdieu, P. et de Saint Martin, M. (1978), « Le patronat », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 20, n°20-21, pp.3-82
- Brubaker, R. (2001), « Au-delà de l'identité », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°139, pp.66-85
- Bunel, J. et Saglio, J. (1979), *L'Action patronale*, Paris, PUF
- Charle, C. (1987), *Les élites de la République 1880-1900*, Paris, Fayard, [L'espace du politique], 1987
- Charle, C. (1994), *La République des universitaires 1870-1940*, Paris, Le Seuil, [L'univers historique]
- Claudio-Jannet (1894), « Des syndicats entre industriels pour régler la production en France », in *Kartelle in Deutschland und in Auslande*, Leipzig, Verlag von Dunder & Humblot
- Collovald, A. (1988), « Identités stratégiques », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol.73, pp.69-40
- Collovald, A. (1989), « Les Poujadistes ou l'échec en politique », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, XXXVI, jan.mars, pp.113-133
- Congrès des chambres syndicales de France*, Paris, Paul Dupont, 1887
- Courty, G. (1993), *Les routiers. Contribution à une sociologie des groupes d'intérêt*, Thèse de doctorat en science politique, Université Paris X Nanterre
- Courty, G. (1997), « Norbert Elias et la construction des groupes sociaux : de l'économie psychique à l'art de se regrouper », in Garrigou A. et Lacroix B., eds., *Norbert Elias. La politique et l'histoire*, Paris, La Découverte, pp.166-191
- Courty, G., Suleiman, E. (1997), *L'Age d'or de l'État. Une métamorphose annoncée*, Paris, Le Seuil, [L'histoire immédiate]
- Courty, G. (2006), *Les groupes d'intérêt*, Paris, La Découverte, [Repères]
- Dard, O. et Richard, G. (2005), eds., *Les permanents patronaux : éléments pour l'histoire de l'organisation du patronat en France dans la première moitié du XXe siècle*, Metz, Centre de recherche Histoire et Civilisation
- Dezès, M.-G., Lunn, K., McIvor, A. et Tenfelde, K., (1997), « Patronat et syndicats à la fin du XIXe siècle en Allemagne, en France et en Grande Bretagne », in Robert, J.-L., Boll, F. et Prost, A., *L'invention des syndicalismes. Les syndicalismes en Europe occidentale à la fin du XIXe siècle*, Paris, Presses universitaires de la Sorbonne
- Dogan, M. (1953), « La stabilité du personnel parlementaire sous la IIIe République », *Revue française de science politique*, n°2, vol. 3, p.319s

- Dudouet, F.-X. et Grémont, E. (2007), « Les grands patrons et l'Etat en France 1981-2007 », *Sociétés contemporaines*, n°68
- Duhamel, E. (1998-1999), « Le Rassemblement des Gauches Républicaines et ses composantes. Le Rassemblement comme rassemblement », *Recherches contemporaines*, n°5, pp.287-302
- Dumoulin, M., Girault, R. et Trausch, G. (1993), éd., *L'Europe du patronat. De la Guerre froide aux années soixante*, Berne, Peter Lang, [Euroclio]
- Ehrman, H. W. (1959 [1957 pour la version américaine]), *La Politique du patronat français. 1936.1955*, Paris, Armand Colin
- Estèbe, J. (1982), *Les ministres de la République : 1871-1914*, Paris, Presses de la FNSP
- Expert-Besançon, J. (1911), *Les organisations de défense patronale*, Paris, Henry Paulin et Cie
- Faure, A. (1992), « Une source pour l'histoire du patronat parisien : la liste consulaire de 1912 », *Bulletin du Centre d'histoire de la France contemporaine* [Université de Paris X Nanterre] n° 13, pp.61-74
- Finer, S. E. (1966, 1ère édition 1958), *Anonymous Empire. A Study of the Lobby in Great Britain*, London, Pall Mall Press
- Fourquet, F. (1980), *Les Comptes de la puissance. Histoire de la comptabilité nationale et du Plan*, Encres, Recherches
- Finance, J. (1911), *Les syndicats professionnels devant les tribunaux et le Parlement depuis 1884*, Paris, Berger-Levrault
- Fridenson, P. (1978), « Le patronat français » in Rémond, R. et Bourdin, J., *La France et les français en 1938 - 1939*, Paris, Presses de la FNSP
- Garrigues, J. (1997), *La République des hommes d'affaires 1870 - 1900*, Paris, Aubier [Histoires]
- Gaxie, D. (1983), « Les facteurs sociaux de la carrière gouvernementale sous la Cinquième République de 1959 à 1981 », *Revue Française de Sociologie*, XXIV
- Goffman, E. (1975), *Stigmate. Les usages sociaux des handicaps*, Paris, Ed. de Minuit [Le Sens commun]
- Grasserie, R. de la (1895), « De la Représentation professionnelle », *Revue politique et parlementaire*, tome V, n°11, août
- Gresle, F. (1985), « Le patronat. Analyses et réflexions sur la littérature récente », *Revue française de sociologie*, XXVI, pp.661-694
- Grunebaum-Ballin, P. (1920), « La participation des organisations professionnelles à l'exercice du pouvoir législatif », *Revue politique et parlementaire*, Tome CII
- Guibert, B., Laganier, J. et Volle, M. (1971), « Essai sur les nomenclatures industrielles », *Economie et statistiques*, 20, février
- Guillaume, S. (1987), *La Confédération Générale Petites et Moyennes Entreprises. Son histoire, son combat, un autre syndicalisme patronal 1944 - 1978*, Bordeaux, Presses universitaires de Bordeaux

- Hauser, H. et Hitier, H. (1917), *Enquête sur la production française et la concurrence étrangère*
- Havard, J.-L. (1864), *Rapport présenté au comité général de l'Union nationale du Commerce et de l'industrie*, Paris, Félix Malleste
- Hubert-Valleroux, P. (1899), *Les associations ouvrières et les associations patronales*, Paris, Gauthiers-Villars
- Kolboom, I. (1984), « Patron et patronat. Histoire sociale du concept de patronat en France au XIXe et au XXe siècle », *Mots*, 9, pp.89-111
- Landes, D. (1949), « French Entrepreneurship and Industrial Growth in the Nineteenth Century », *The Journal of Economic History*, vol. IX, mai
- Langrod., G. (1972), éd., *La consultation dans l'administration contemporaine*, Paris Cujas, 1972
- Lefranc, G. (1976), *Les Organisations patronales en France*, Paris, Fayard
- Lemercier, C. (2005), « Les carrières des membres des institutions consulaires parisiennes au XIXe siècle », *Histoire & Mesure*, XX, pp.59-95
- Lenoir, R. (2003), *Généalogie de la morale familiale*, Paris, Le Seuil, [Liber]
- Lévy, M. (1990), *Alfred Sauvy, compagnon du siècle*, Paris, La Manufacture
- Lévy-Leboyer, M. (1976), « Innovation and Business Strategies in Nineteenth and Twentieth Century France », in Carter, E. C., Forster, R. et Moody, J. N., *Enterprise and Entrepreneurs in Nineteenth and Twentieth Century France*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press
- Lincoln, A. (1981), « Le syndicalisme patronal à Paris de 1815 à 1848 : une étape de la formation d'une classe patronale », *Le mouvement social*, jan. mars, pp.11-34
- Margairaz, M. (1991), *L'État, les finances et l'économie. Histoire d'une conversion 1932-1952*, Paris, Comité pour l'Histoire économique et financière de la France, t.1
- Mazeaud, L. (1924), *Le problème des unions de producteurs devant la loi française*, Paris, Dalloz
- Moine, J.-M. (1989), *Les barons du fer. Les maîtres des forges en Lorraine. Histoire sociale d'un patronat sidérurgique*, Nancy, Editions Serpenteoise, Presses universitaires de Nancy
- Neiertz, N. (1999), *La coordination des transports en France de 1918 à nos jours*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, Etudes générales
- Nord, P. (1981), « Le Mouvement des petits commerçants et la politique en France entre 1888 et 1914 », *Le mouvement social*, jan. Mars, pp.35-55
- Norris , P. (1997), éd., *Passages to Power. Legislative Recruitment in Advanced Democracies*, Cambridge, Cambridge university press
- Offerlé, M. (2007), « Chefs d'entreprise, patronat et politique », in *Les organisations patronales*, Paris, La documentation française, Problèmes politiques et sociaux, n°937

- Parrot, J.-P. (1974), *La représentation des intérêts dans le mouvement des idées politiques*, Paris, PUF
- Palewski, J.-P. (1924), *Le rôle du chef d'entreprise dans la grande industrie. Une étude de psychologie économique*, Paris, PUF
- Prévost, H. (1904), *Les ententes entre producteurs en France*, Paris, Thèse pour le doctorat, faculté de droit de Paris
- Rabier, M. (2007), « Revue de littérature : organisations patronales en France et en Europe », *Document d'études*, n° 130 Décembre, DARES
- Rousiers, P. De (1901), *Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger*, Paris, A. Colin
- Rousselier-Fraboulet, D. (1998), *Les entreprises sous l'occupation. Le monde de la métallurgie à Saint-Denis*, Paris, CNRS – éditions
- Royer, J.-M. (1957), « Quelques groupes de pression vus à travers leur presse », in Duverger, M., Goguel, F. et Touchard J., *Les élections du 2 janvier 1956*, Paris, Cahiers de FNSP, A. Colin, n°82
- Salisbury, R. H. (1991 3^e édition), « Putting Interest Back into Interest Groups », in Cigler, A. J. et Loomis, B. A., (eds), *Interest Group Politics*, Washington, Congressional Quarterly Press
- Sauvy, A. (1954), *Les faits et les opinions*, Paris, Les cours du droit, Université de Paris, IEP, fasc. 1
- Sauvy, A. (1968), *Les 4 roues de la fortune. Essai sur l'automobile*, Paris, Flammarion
- Schattschneider, E. E. (1963, 1^{ère} édition 1935), *Politics, Pressures and the Tariff. A Study of Free Private Enterprise in Pressure Politics, as Shown in the 1929-1930 Revision of the Tariff*, Hamden, Archon Books
- Schmidt, V. A. (1996), *From State to Market? The Transformation of French Business and Government*, Cambridge, Cambridge university press
- Tarlé, A. de (1925), « L'organisation professionnelle patronale en France », *Revue des deux mondes*, 1 mars
- Tivey, L. (1978), *The Politics of the Firm*, Oxford, Martin Robertson
- Villey, E. (1923), *L'organisation professionnelle des employeurs dans l'industrie française*, Paris, Félix Alcan
- Vinen, R. (1991), *The Politics of French Business 1936 - 1945*, Cambridge, Cambridge university press
- Vinen, R. (1993), « Business Intervention in the 1951 General Election : the Groupement de défense des contribuables », *Modern & Contemporary France*, n°1, pp.3-16
- Weber, M. (2003), *Le savant et le politique. Une nouvelle traduction*, Paris, La Découverte
- Windmuller, J. P. et Gladstone, A. (1984), *Employers Associations and Industrial relations, A Comparative Study*, Oxford, Clarendon press

