HAL open science

Patrons. Les élites économiques

Hervé Joly

To cite this version:

Hervé Joly. Patrons. Les élites économiques. Delalande, Nicolas; Joyeux-Prunel, Béatrice; Singaravélou, Pierre; Daviet-Vincent, Marie-Bénédicte. Dictionnaire historique de la comparaison, Mélanges en l'honneur de Christophe Charle, Éditions de la Sorbonne, pp.85-87, 2020, 979-10-351-0559-4. halshs-03093029

HAL Id: halshs-03093029

https://shs.hal.science/halshs-03093029v1

Submitted on 3 Jan 2021

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.

Patrons. Les élites économiques

La prosopographie des élites économiques n'a rien à envier à celles d'autres élites politiques, culturelles, etc. Elle est régulièrement pratiquée par des historiens, sociologues ou spécialistes de sciences de gestion. Elle présente toutefois des difficultés particulières relatives à la fois à la constitution du corpus et à la collecte des données.

Les élites économiques sont des élites engagées dans le champ économique que l'on peut définir, à la suite de Pierre Bourdieu, comme le champ résultant de l'autonomisation des échanges marchands. Il y a bien des manières d'être acteur dans ce champ, comme travailleur, consommateur, régulateur, etc., mais la plus pertinente en matière d'élites est celle d'entrepreneur. L'étude des élites économiques est généralement centrée sur la profession de chefs ou dirigeants d'entreprise. Les hauts fonctionnaires en charge du contrôle des activités économiques relèvent plutôt des élites administratives. Les responsables d'organisations professionnelles sont généralement, sauf les permanents patronaux, d'anciens ou actuels chefs d'entreprises. Même avec cette réduction, on tombe néanmoins sur une double difficulté : qu'est-ce qu'un chef ou un dirigeant, qu'est-ce qu'une entreprise ?

D'une part, les chefs d'entreprise relèvent, dans l'actuelle nomenclature de l'INSEE, de la catégorie socio-professionnelle (CSP) des « artisans, commerçants et chefs d'entreprise ». Tous ne comptent pas parmi les élites économiques. En revanche peuvent y appartenir des ressortissants d'une autre CSP, celle des « cadres et professions intellectuelles supérieurs », dotés d'un statut de salariés ou assimilés. D'autre part, il existe aujourd'hui en France plus de trois millions d'entreprises ; à l'évidence, leurs chefs ne peuvent pas tous prétendre appartenir aux élites économiques. Par ailleurs, même dans une économie capitaliste, il existe encore, même après les privatisations massives depuis les années 1980, des entreprises publiques, avec une frontière dont le flou n'est pas neutre, du côté des services publics plus ou moins marchands, pour savoir jusqu'où va l'entreprise.

Les entreprises associées aux élites économiques sont généralement les plus importantes. Cette dimension peut s'apprécier de manière relative à l'échelle d'une branche ou d'un territoire : les élites économiques de la bijouterie ne sont pas celles de la sidérurgie, de même que celles de la vallée de l'Arve ne sont pas celles de la France entière. L'importance économique d'une entreprise est aussi une notion ambivalente. Le chiffre d'affaires d'un groupe de la distribution ne représente pas la même valeur ajoutée que celui d'une entreprise industrielle. Des entreprises gestionnaires de services collectifs, comme la propreté, le gardiennage ou la restauration, avec des effectifs plusieurs dizaines voire centaines de milliers de salariés, n'ont pas nécessairement le même poids économique qu'une banque d'affaires qui peut n'en compter que quelques dizaines. Déterminer un corpus d'entreprises impose de faire des choix, dont l'arbitraire doit être explicité.

Les chefs ou dirigeants d'entreprise sont en principe, lorsque l'entreprise est exploitée par une société – ce qui n'a pas toujours été historiquement le cas, des affaires même importantes ayant pu être gérée en entreprise personnelle –, des mandataires sociaux, avec selon les statuts des sociétés, des titres divers, gérants, administrateurs, directeurs généraux, etc. Certains d'entre eux exercent leur fonction à titre principal ; d'autres peuvent ne le faire qu'à titre accessoire. Par ailleurs, il se trouve aussi des cadres salariés, directeurs de services, de branches, d'usines, etc. qui peuvent prétendre à faire partie des élites économiques. Là encore, la constitution d'un corpus impose de faire des choix qui ne sont pas neutres quant aux résultats de l'étude. Une population plus étroite sera ainsi d'autant plus sélective socialement ou scolairement.

Les données sont particulièrement difficiles à collecter. Les élites économiques sont, pour l'essentiel, des élites privées qui n'ont pas de comptes à rendre publiquement quant à leur trajectoire. Aucun diplôme n'est requis pour être chef d'entreprise, sauf historiquement celui de pharmacien pour diriger un laboratoire pharmaceutique. Les obligations de publicité des sociétés, dans le registre du commerce, imposent la seule communication des identité, domicile, nationalité, date et le lieu de naissance des dirigeants. Même les sociétés cotées ne sont pas tenues de fournir d'informations supplémentaires à leurs actionnaires. En pratique, elles le font de plus en plus, mais les biographies peuvent être incomplètes ; seules les étapes de la carrière contribuant à la légitimité du dirigeant tendent à être affichées ; si autrefois une ascendance prestigieuse pouvait être mise en avant dans un portrait officiel, les origines sociales sont aujourd'hui plutôt occultées, possible effet de rétroaction de la diffusion des thèses sur la reproduction des élites. La collecte supplémentaire de données, par des questionnaires ou entretiens, donne souvent des résultats médiocres. Les élites économiques sont plutôt défiantes à l'égard des chercheurs et peu accessibles. Les historiens sont plus gâtés avec l'exploitation possible de sources généalogiques, comme les actes d'état-civil ou autres matricules militaires, aujourd'hui largement accessibles en ligne sur les sites des archives départementales ou municipales.

Les études sur les élites économiques sont particulièrement intéressantes en matière d'ouverture sociale. À la différence des élites administratives par exemple, la transmission par héritage reste légitime dans la mesure où elle est souvent associée à la transmission du capital d'une génération à l'autre. La part d'entreprises familiales retenues dans le corpus a un impact sur le recrutement social des dirigeants. Pour le reste, chez les entrepreneurs fondateurs, ou chez les manageurs gestionnaires, le monde de l'entreprise n'est pas nécessairement plus fermé que d'autres élites. Il impose certes pour réussir des codes sociaux, mais ceux-ci peuvent s'acquérir sur le tas. L'autre question majeure est celle de l'ouverture scolaire. Si aucun diplôme n'est formellement requis, les élites économiques se sont partout caractérisées, depuis la seconde moitié du XIXe siècle au moins, par une croissance spectaculaire des exigences en matière de formations supérieures, d'écoles d'ingénieurs ou de commerce en particulier. Cela s'exprime dans chaque pays de manière différente, poids des universités de l'Ivy League aux États-Unis, des *public schools* en Grande-Bretagne, des titulaires d'un doctorat en Allemagne, etc. En France, la concentration en faveur de quelques grandes écoles, Centrale, HEC, mais aussi et surtout de celles qui ne destinent pas originellement à l'entreprise, Polytechnique et l'ENA, est, avec le phénomène du pantouflage, spectaculaire ; plus encore, au sein même de ces écoles, tous les élèves, entre grands et petits corps, ne jouent pas dans la même division ; le poids de filières aussi étroites que le corps des Mines ou l'inspection des Finances est considérable dans les grandes entreprises. Deux autres variables deviennent aussi essentielles. D'une part, la place des femmes, longtemps très restreinte dans les élites économiques, à quelques veuves dans des rôles de régentes près, évolue sensiblement, en partie grâce à des quotas qui, en France, imposent une représentation des deux sexes dans les conseils d'administration des sociétés cotées. D'autre part, les élites économiques connaissent depuis les années 1990 une spectaculaire internationalisation qui entraîne un certain brassage des règles jusqu'alors très nationales de recrutement des élites. Certaines directions d'entreprises multinationales n'ont plus d'ancrage territorial affirmé.

Hervé Joly

Références

Pierre Bourdieu, Monique de Saint Martin, « Le Patronat », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 20-21, 1978, p. 3-82.

Youssef Cassis, *Big Business. The European Experience in the Twentieth Century*, Oxford, Oxford University Press, 1997.

Christophe Charle, « Le pantouflage en France (vers 1880-vers 1980) », *Annales Économies, sociétés et civilisations*, n° 5, septembre-octobre 1987, p. 1115-1137.

Hervé Joly, *Patrons d'Allemagne. Sociologie d'une élite industrielle. 1933-1989*, Paris, Presses de Sciences Po, 1996 (issue d'une thèse de doctorat soutenue sous la direction de Christophe Charle en 1993).

Hervé Joly, *Diriger une grande entreprise au XXe siècle : l'élite industrielle française,* Tours, Presses universitaires François-Rabelais, 2013.