

LES GRANDS PATRONS ET L'ETAT EN FRANCE

1981-2007

François-Xavier Dudouet, Éric Grémont

Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.) | « Sociétés contemporaines »

2007/4 n° 68 | pages 105 à 131

ISSN 1150-1944

ISBN 9782724630985

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-societes-contemporaines-2007-4-page-105.htm>

Pour citer cet article :

François-Xavier Dudouet, Éric Grémont « Les grands patrons et l'Etat en France. 1981-2007 », *Sociétés contemporaines* 2007/4 (n° 68), p. 105-131.

DOI 10.3917/soco.065.0105

Distribution électronique Cairn.info pour Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.).

© Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.). Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

François-Xavier Dudouet /
 Éric Grémont

LES GRANDS PATRONS ET L'ÉTAT EN FRANCE 1981-2007

Résumé : Durant les années 1980-2000, l'État français a considérablement réduit sa capacité d'intervention dans l'économie, notamment en privatisant nombre d'entreprises publiques. Toutefois, les privatisations n'ont pas seulement consisté en un transfert économique de ressources du public vers le privé, mais aussi en un déplacement des élites couramment associées à l'État vers le monde des affaires. Du fait même des privatisations et de l'internationalisation de ces grandes entreprises, ce déplacement ne correspond pas à un simple pantouflage, mais à une remise en cause profonde des liens entre élites politico-administratives et élites économiques.

■ INTRODUCTION

Le but de cet article est de mesurer les propriétés du grand patronat français sur les vingt-cinq dernières années, afin d'en identifier les éventuelles évolutions. Cette entreprise se justifie pour deux raisons. La première est l'absence d'étude sociologique exhaustive de cette population depuis les travaux de M. Bauer et B. Bertin-Mouroit (1997a) à la fin des années 1990. La seconde relève des transformations que la France a connues depuis les années 1980 et qui ont contribué à interroger la position de l'État notamment à l'égard du monde économique (Rosanvallon, 1984 ; Théret, 1992 ; Culpepper *et al.*, 2006). Or, la réflexion sur le grand patronat s'inscrit nécessairement dans une problématique qui engage l'État, au point que faire la sociologie des grands patrons c'est toujours faire aussi un peu celle de l'État. Ainsi la sociologie a depuis longtemps mis en évidence l'interpénétration des élites administratives et économiques, incarnée notamment par le phénomène du pantouflage¹ (Birnbaum *et al.*, 1978 ; Bourdieu et Saint-Martin, 1978 ; Bauer et Bertin-Mouroit, 1987 ; Suleiman et Courty, 1997). De fait nombre des grands patrons sont issus des rangs mêmes de l'État² ou entretiennent des rapports étroits avec celui-ci (Bouygues, Dassault, Lagardère). Ces relations ont connu un début de systématisation avec P. Bourdieu (1989) qui voit dans l'homologie structurale de ces

1/ Pour une définition du pantouflage, voir M. Bauer et B. Bertin-Mouroit (1997b ; Annexe).

2/ Voir notre Annexe.

espaces sociaux l'indication de leur appartenance commune au *champ du pouvoir*. Toutefois, on pourra regretter que l'auteur n'ait pas approfondi cette notion au point de préciser le rôle que la ressource économique pouvait jouer dans la compétition interne du champ. De ce point de vue, l'interpénétration sociale de l'État et des grands patrons peut être utilement complétée par une réflexion sur le contrôle des ressources économiques. En effet, État et entreprise n'ont-ils pas comme point commun d'être perpétuellement en lutte pour le contrôle de ce type de ressource³ ?

Or, c'est sans doute sur ce terrain économique que les transformations les plus visibles se sont manifestées ces vingt-cinq dernières années (Hautcœur, 1996). Jusqu'aux années 1980, l'État français occupait une position centrale dans l'économie du pays, que ce soit sur le plan financier avec un contrôle direct de la monnaie et un secteur bancaire presque entièrement nationalisé ou sur le plan industriel avec le Commissariat au plan et des interventions directes (entreprises et actionnariat publics). La domination économique de l'État était alors incontestable ; toute entreprise privée ou publique se trouvait *de facto* étroitement liée à la politique économique du gouvernement. Cette situation s'est considérablement modifiée, pour ne pas dire inversée en quelques vingt ans. Les privatisations, l'abandon du contrôle de la monnaie et du crédit, sont autant de signes du retrait économique de l'État français. À une économie adossée à l'État s'est substituée, dans les années 1980-1990, une économie financée par le marché. Désormais, les grands patrons à la tête d'entreprises mondialisées se tournent de plus en plus vers l'international pour le financement et la croissance de leur entreprise. À moins de considérer *a priori* ces transformations économiques comme une variable neutre eu égard à la sociologie des grands patrons, nous sommes légitimement en droit de nous interroger sur leurs conséquences éventuelles. En 1986, près de 60 % des quarante premières entreprises (alors contrôlées par la puissance publique⁴) du secteur industriel étaient dirigées par des patrons issus de l'État (Bauer et Bertin-Mouroit, 1987). Mais dans le secteur privé seul, la proportion était moindre : les patrons issus du public représentaient 34 % seulement des quarante premières capitalisations de la bourse de Paris. Suite au processus de privatisation entamé en 1986, il

3/ Nous ne voulons réduire ni l'État, ni l'entreprise à cet objectif économique, ni même signifier que les entreprises sont nécessairement en compétition contre l'État, ou même entre-elles, mais souligner qu'il existe un enjeu commun qui repose sur le contrôle de la ressource économique et de son allocation.

4/ Nous désignons par secteur public ou entreprises publiques, les entreprises dont le capital est détenu à plus de 50 % par la puissance publique. Nous désignons par secteur privé ou entreprise privée, les entreprises dont le capital est détenu à plus de 50 % par des capitaux privés, c'est-à-dire qui ne relèvent pas de la puissance publique.

n'existe plus guère en 2007 de grandes entreprises publiques au sens de notre définition⁵. Y-a-t-il une corrélation entre le retrait économique de l'État et les origines sociales des grands patrons ? En d'autres termes, la proportion des grands patrons issus de l'État a-t-elle diminué dans un univers économique dominé par l'entreprise privée ?

Si tel est le cas, alors nous pourrions avancer que leurs propriétés sociales étaient corrélées à la puissance économique de l'État.

Si tel n'est pas le cas, c'est que les patrons issus du pôle politico-administratif possédaient ou ont acquis d'autres ressources qui leur ont permis de passer outre le retrait économique de l'État.

Toutefois, pour répondre à ces questions nous devons préalablement préciser ce que nous entendons par État (1^{re} partie), d'autant plus que nous souhaitons interroger son évolution au prisme des changements qui ont affecté sa dimension économique. Nous mesurerons ensuite concrètement les transformations morphologiques de son rapport à l'économie, notamment sur le plan des privatisations (2^e partie) avant d'étudier l'évolution des propriétés sociales du grand patronat (3^e partie).

DÉFINITIONS, MÉTHODE ET SOURCES

Ainsi que le souligne H. Joly dans ce même numéro, la notion de patron est une catégorie encore mal assurée en sociologie. Nous sommes ainsi amenés à préciser ce que nous entendons par grands patrons. La plupart des études sociologiques considèrent comme grands patrons les dirigeants des *n* plus grandes entreprises, *n* étant souvent compris entre 50 et 200 (Bourdieu et Saint-Martin, 1978 ; Bauer et Bertin-Mouroit, 1987 et 1997a). Pour notre part, nous avons choisi de travailler sur les 40 plus grosses capitalisations boursières de la bourse de Paris, regroupées dans l'indice CAC 40. Ce choix se justifie pour plusieurs raisons. Tout d'abord, l'indice phare de la bourse de Paris, regroupe l'essentiel des plus grandes entreprises du point de vue du chiffre d'affaires. De plus, l'indice comprenant pas moins de 28 entreprises d'origine publique (sur 48) pour la période 2002-2006, il est un laboratoire idéal pour examiner l'évolution du rapport de l'État à l'économie privée. Ensuite, il s'agit d'un échantillon relativement réduit qui reste humainement traitable pour répondre aux exigences du suivi longitudinal qui est au fondement de notre démarche. Enfin, nous y reviendrons, leur

5/ Il demeure principalement Areva, La Poste et la SNCF. Bien qu'encore sous un contrôle public majoritaire, nous avons classé EDF et GDF parmi les entreprises privées en raison de leur appartenance à notre échantillon depuis leur entrée en bourse. Toutefois, cet arrangement est justifié par l'orientation vers la privatisation complète, au sens de notre définition, à laquelle sont destinées ces entreprises. La chose est quasiment acquise pour GDF, puisque la fusion GDF-Suez fera passer la participation de l'État en deçà de 50 % dès 2008.

statut d'entreprises cotées oblige à un minimum de communication aussi bien financière que sociale qui offre les conditions de véritables traitements sociologiques, au moins sur le plan structural.

Toutefois, la distinction des entreprises n'entraîne pas forcément celle de leur patron. Le sens commun qui tend à assimiler la direction d'une entreprise à une seule personne pose plus de problèmes qu'il n'en résout. Les entreprises qui composent notre corpus sont des sociétés anonymes dotées d'un conseil d'administration aux pouvoirs extrêmement étendus. Or, à moins de considérer par hypothèse que les conseils sont des chambres d'enregistrement des décisions prises par la direction générale, il convient de ranger les administrateurs parmi les dirigeants. De même, il est souvent délicat de réduire la direction générale au seul Directeur général, sans intégrer à un titre ou un autre les Directeurs généraux délégués qui, aux termes de la Loi de 2001 sur les nouvelles régulations économiques (dite NRE), sont aussi des mandataires sociaux. Enfin, de plus en plus de sociétés dissocient les fonctions de Président du conseil et de Directeur général, sans parler des entreprises à conseil de surveillance et directoire où la séparation existe *de facto*. Là encore à moins de considérer par hypothèse que le Président du conseil est chargé d'inaugurer les chrysanthèmes, nous devons accepter l'existence d'une direction au moins bicéphale. Au final, la direction des grandes entreprises est collégiale, formée par une configuration d'acteurs qui, malgré tout, demeurent assez peu nombreux (rarement plus d'une vingtaine)⁶. Afin de proposer quelques repères, nous entendrons par patrons les dirigeants de premier plan de l'entreprise à savoir le Président du conseil et le Directeur général ou le Président du directoire, par dirigeants nous entendrons l'ensemble des mandataires sociaux : des administrateurs aux Directeurs généraux délégués. Nous distinguons au sein de ces dirigeants, ceux qui exercent leur fonction principale dans l'entreprise considérée, de ceux (notamment parmi les administrateurs) qui l'accomplissent ailleurs.

N'ayant débuté notre étude des grands patrons qu'à partir de l'année 2002, il nous a fallu recourir aux données et aux méthodes de nos prédécesseurs pour mener l'analyse sur l'ensemble de la période 1981-2007. En l'occurrence, nous nous sommes appuyés sur les travaux de M. Bauer et B. Bertin-Mouroit (1997a) qui proposent une typologie des origines professionnelles des patrons des 40 plus grandes entreprises cotées à la bourse de Paris depuis 1981. Bien que nous soyons mal à l'aise avec leur notion de N° 1, nous avons dû la reprendre afin de rendre comparables leur étude et la nôtre. La catégorie N° 1 vise à identifier parmi les patrons, au sens de notre définition, la personnalité saillante qui sera considérée comme le premier dirigeant de l'entreprise, généralement le Directeur général. Quand, pour des raisons de style, nous serons amenés dans la suite de nos développements à parler indistinctement de patrons et de dirigeants, il s'agira toujours des patrons au sens où nous les avons définis.

M. Bauer et B. Bertin Mouroit distingue trois types d'autorités légitimes qui ont permis aux N° 1 d'arriver à la tête de leur entreprise⁷ : « famille propriétaire »⁸ ;

6/ Il est possible d'atteindre la trentaine si on ajoute l'ensemble de la direction générale, notamment le comité exécutif ou équivalent. C'est le choix adopté dans le cadre de notre recherche, mais que nous avons retranché pour les besoins de la présente étude.

7/ Sur les problèmes que posent cette typologie, voir H. Joly dans ce même numéro.

8/ Signifie qu'une partie significative du capital appartient à une famille ou un groupe de famille dont est issu le N° 1. Le capitalisme familial sera aussi désigné par capitalisme patrimonial et servira à distinguer les propriétaires de capitaux qui exercent un contrôle direct sur la société, des dirigeants qui exercent un contrôle sur le capital sans en être propriétaires. On parlera alors de contrôle managérial ou technocratique. Sur les différents types de capitalisme, voir notamment Windolf (1999).

« État », « carrière ». Le type « État » se divise lui-même en deux sous types : « grands corps » (Inspection des finances, Conseil d'État, Cours des comptes, Mines, Ponts, Télécoms) ; « État non-grands-corps » (passage par les cabinets, la haute administration ou relations politiques sans appartenir à un grand corps). Pour les besoins de notre étude, le type « État » a été renommé « pôle politico-administratif » ou « PPA ». Le type « carrière » ou « entreprise » désigne les dirigeants qui n'appartiennent pas aux deux premiers types doivent leur accession à la tête de l'entreprise à leur trajectoire *en entreprise*. Nous avons enfin ajouté un type « étranger » pour rendre compte des formes d'autorité légitime qui n'appartiennent pas aux modalités françaises de sélection des dirigeants et que l'on retrouve dans certaines sociétés à direction transnationale telles Aventis, Dexia ou EADS. Certaines formes d'autorités comme « famille propriétaire » ou « entreprise » se retrouvent dans de nombreux autres pays. Nous les avons privilégiés quand il a été possible de les identifier avec certitude, ce qui est le cas de Lakshmi Mittal pour Arcelor-Mittal.

M. Bauer et B. Bertin-Mourot offrent une typologie des origines sociales des grands patrons pour les années 1981, 1986, 1991, 1996 et 1997. Notre enquête comprend quant à elle un échantillon de 72 N° 1 et de 48 sociétés portant sur les années 2002-2006⁹. Nous avons de plus mené une histoire économique des entreprises qui composaient l'indice CAC 40 sur cette dernière période, afin notamment d'identifier celles qui étaient passées sous contrôle de l'État à un moment ou un autre. Les sources utilisées ont été principalement les documents de références (rapports annuels) des sociétés. Depuis l'adoption de la Loi NRE en 2001 et le développement des « bonnes pratiques » en matière de gouvernance, les informations sur les fonctions des mandataires sociaux et leurs trajectoires professionnelles se sont considérablement améliorées. Non seulement l'ensemble des autres mandats détenus est fourni (ce qui permet d'évaluer le réseau professionnel du dirigeant) mais bien souvent aussi des notices biographiques qui sont de précieuses indications sur les trajectoires professionnelles.

■ PENSER L'ÉTAT¹⁰

■ L'ÉTAT COMME RESSOURCES MONOPOLISÉES

Dans la profusion des conceptions de l'État, nous nous inscrirons dans la tradition intellectuelle qui de M. Weber à P. Bourdieu en passant par N. Elias envisage l'État comme un ensemble de ressources monopolisées. En définissant l'État par le monopole de la violence physique légitime qu'un groupement politique exerce sur un territoire déterminé, M. Weber (1995 : T.I.) ouvrait la voie à cette conception monopolistique de l'État qui permettait de s'affranchir notamment de la question de ses *fins* et de la relation d'identité à un

9/ Que le nombre de N° 1 et de sociétés dépassent le chiffre de 40 tient à la mobilité des dirigeants d'une part et à la variation de la composition de l'indice CAC 40.

10/ Par manque de place, nous n'évoquerons ici que les grandes lignes d'une réflexion sur l'État que nous menons par ailleurs en ne retenant que les éléments strictement nécessaires à notre propos. Nous laisserons de côté notamment ceux qui, comme les questions relatives aux représentations, fondent la légitimité et les conditions du pouvoir.

type d'autorité déterminée. Rappelons que M. Weber n'assimile pas les types de domination à l'État : les premiers peuvent exister sans État, tandis que le second peut se retrouver associé à n'importe quel type de domination, par exemple la monarchie française d'Ancien Régime. En associant l'État à l'exercice d'un monopole, M. Weber permet de dépasser les visions trop juridiques ou fonctionnalistes, au profit d'une conception plus sociologique du pouvoir. N. Elias développera cette idée en inscrivant le processus de construction de l'État dans une dynamique plus générale de monopolisation dont il est un achèvement historique (Elias, 1990). Dans cette perspective l'État est un ensemble de ressources monopolisées sur un territoire déterminé, faisant l'objet de luttes sociales pour leur contrôle. Parmi ces ressources, l'auteur place en tête les monopoles de la violence physique et de la fiscalité. Les monopoles d'État peuvent être plus nombreux, mais de la même manière que le recours à la violence physique est pour M. Weber l'*ultima ratio* des moyens administratifs, le duopole fiscal et militaire ne peut déperir, pour N. Elias, sans que « l'État se délabre ». L'intérêt de placer le monopole fiscal au même plan que celui de la violence physique est de montrer la relation d'interdépendance qui les unit et de rappeler du même coup que l'État est autant une puissance militaire qu'économique. Toutefois, la notion de monopole fiscal n'est pas suffisante pour rendre compte de l'ensemble des ressources économiques potentiellement concentrées par l'État. De ce fait en s'y bornant, on risque de manquer l'étendue réelle de la puissance de l'État et les conséquences politiques que cela implique. Nous préférons donc développer la notion de monopole économique de l'État, où la fiscalité occupe certainement une place de choix, mais qui comprend aussi d'autres ressources comme la monnaie ou les entreprises publiques. Reprenant l'idée d'un processus historique de concentration, P. Bourdieu (1993) propose une liste plus exhaustive des espèces de capitaux concentrées par l'État : capital de force physique, capital économique, capital culturel, capital symbolique (y inclus le capital juridique). La concentration de ces capitaux dote l'État d'un *meta-capital* qui a pouvoir sur toutes les autres espèces de capitaux et leurs détenteurs. Ce pouvoir s'exprime notamment par la capacité du *meta-capital* à fixer les taux de conversion entre les diverses espèces de capitaux, notamment grâce au capital juridique. C'est le contrôle de ce *meta-capital* qui permet à ce que P. Bourdieu appelle la noblesse d'État¹¹, c'est-à-dire les hauts fonctionnaires, de convertir leur capital

11/ La noblesse d'État est composée des monopoleurs d'un capital symbolique rare (en l'occurrence pour la France des années 1970-1980 les titres scolaires qui ouvrent la voie des grands corps) qui leur réserve les plus hautes charges et fonctions au sein du champ bureaucratique (Bourdieu, 1989).

politico-administratif dans d'autres champs, notamment le champ économique.

Toutefois, de notre point de vue, l'État n'a pas « vocation » à monopoliser tel ou tel type de ressources, c'est l'état des ressources monopolisées qui fait l'État. Certes, le monopole peut exister en dehors de l'État, notamment dans l'ordre économique, mais la spécificité de l'État en tant que monopoleur est justement de concentrer différents types de ressources et de les coordonner au sein d'une même entité. Malgré tout, l'état des ressources monopolisées demeure en continuel changement et renégociation, et c'est ce changement qui est l'objet même de l'activité politique telle qu'elle est habituellement conçue au plus haut niveau. Pour appréhender l'état des ressources monopolisées et leur mode de contrôle, il faut donc déplacer le regard et s'intéresser à la structure des luttes sociales qui le déterminent.

L'État n'a pas « vocation » à monopoliser tel ou tel type de ressources, c'est l'état des ressources monopolisées qui fait l'État.

■ LA LUTTE POUR LES RESSOURCES MONOPOLISÉES

Une fois pensé l'État comme un ensemble de ressources monopolisées, demeure la question de leur contrôle et de leur étendue. On pourrait spontanément avancer que les ressources monopolisées par l'État sont contrôlées par son appareil administratif (ce qui est loin d'être inexact), mais ce faisant on risque d'identifier direction administrative (gestion des monopoles) et monopole bureaucratique des fonctionnaires de l'État, ce qui, l'histoire nous l'enseigne, serait inexact. Ainsi, N. Elias établit une claire distinction entre l'État et sa direction, c'est-à-dire entre les ressources monopolisées et ceux qui les contrôlent. Pour le sociologue allemand, l'innovation politique majeure que constitue l'État est le déplacement de la lutte entre des unités de domination séparées pour les ressources qu'elles détiennent en propre vers une lutte au sein d'une même unité de domination pour le contrôle des ressources monopolisées. Il convient, donc, pour N. Elias, de distinguer les ressources monopolisées par l'État (ou l'état des ressources monopolisées par l'unité de domination) des groupes qui sont en lutte pour les contrôler et en tirer profit, à savoir l'élite monopolistique qui n'est pas nécessairement limitée aux dirigeants de l'appareil administratif d'État (Elias, 1990). En effet, il n'est pas nécessaire d'être fonctionnaire pour participer à cette lutte sur les ressources monopolisées. Ainsi les fermiers généraux d'ancien régime et plus tard les trésoriers payeurs généraux du XIX^e siècle (Théret, 1991) ont participé directement au monopole fiscal de l'État et accompli entre autres une fonction administrative sans qu'ils soient assimilables à des fonctionnaires au sens de l'idéal

type weberien. De la même manière, on distingue aujourd'hui missions du service public et administration publique. Dès que l'on abandonne la relation d'identité entre l'État et son appareil politico-administratif, les espaces flous où se rencontrent des acteurs différenciés deviennent tout simplement l'espace social des luttes pour le contrôle des ressources monopolisées par l'État. C'est ce que voit très bien P. Bourdieu. L'accès au *meta-capital* et à l'ensemble des capitaux concentrés par l'État n'est pas réservé à ses fonctionnaires, même s'ils en sont les principaux producteurs et bénéficiaires. D'autres agents peuvent y prétendre, ce qui explique que P. Bourdieu puisse développer une notion de champ du pouvoir qui, tout en englobant le champ bureaucratique, le dépasse. Bien que le personnel administratif et notamment les hauts fonctionnaires occupent une position de domination dans le champ du pouvoir, P. Bourdieu y intègre les couches supérieures du champ intellectuel et artistique et, plus important pour notre propos, celles du monde économique, à savoir les grands patrons.

Quoiqu'empiriquement datée et située dans la France des années 1970-1980, la notion de champ du pouvoir permet de penser non seulement la lutte pour les ressources monopolisées, mais aussi les conditions de possibilité de la monopolisation. Ainsi que le rappelle J. Strayer (1979) après M. Weber, la construction de l'État moderne doit beaucoup à l'alliance que les monarques ont su tisser avec les juristes. Ils sont parvenus, avec leur concours notamment, à ravir aux pouvoirs locaux l'essentiel des prérogatives juridiques. La constitution d'un corps autonome de magistrats autant que la séparation constitutionnelle des pouvoirs mettent en évidence le nécessaire parallèle entre la monopolisation de ressources (ici la justice) et la spécificité des luttes sociales pour son contrôle. L'état des rapports de force au sein du champ du pouvoir participe donc de la délimitation des ressources de l'État. On peut dès lors tenter de préciser et d'étendre la notion de champ du pouvoir de manière à ce qu'elle échappe à son caractère historiquement situé. Plutôt que de limiter le champ du pouvoir aux couches supérieures des champs bureaucratique, économique et culturel (ce qui en soi revient à un découpage historiquement déterminé de la société) nous pouvons considérer qu'il englobe les couches supérieures de toute société à caractère monopolistique. De là, l'idée que la nature et l'étendue des ressources monopolisées par l'État dépendent étroitement de la nature des rapports de force au sein du champ du pouvoir. Si ces forces convergent en faveur de la concentration étatique, l'État sera renforcé ; si elles militent au contraire en faveur d'une déconcentration ou de concentrations plus petites, l'État sera affaibli (quitte à ce que cet affaiblissement entraîne le délitement même du champ du

La mesure de l'État revient donc en définitive à la mesure des rapports de force au sein du champ du pouvoir et du degré de concentration/déconcentration des ressources que ceux-ci appellent.

pouvoir ou son émiettement). On est ainsi conduit à faire du champ du pouvoir et de l'état des luttes en son sein non seulement le fondement social de l'État mais encore son moteur historique. La mesure de l'État revient donc en définitive à la mesure des rapports de force au sein du champ du pouvoir et du degré de concentration/déconcentration des ressources que ceux-ci appellent.

La question essentielle des conditions de possibilités de la monopolisation des ressources et du champ du pouvoir, c'est-à-dire la question de leur légitimité, demeure. Toutefois, cette question relève d'une étude socio-génétique que nous ne pouvons mener ici, car avant d'expliquer un éventuel changement, encore faut-il en avoir au préalable effectué le constat. C'est pourquoi nous nous contenterons de quelques indications sommaires. Définir quelle ressource peut être légitimement monopolisée ou quel mode de contrôle est légitime revient en définitive à désigner ceux qui pourront en bénéficier et ceux qui ne le pourront point. Par exemple, le débat sur l'implication de l'appareil politico-administratif de l'État dans l'activité économique se confond avec la discussion de la légitimité dont disposent les politiques et les hauts fonctionnaires pour contrôler la ressource économique par rapport à d'autres acteurs comme les patrons privés. Dès lors on peut avancer que la possibilité de concentration des ressources et de leur contrôle dépend d'un processus de définition/désignation par lequel la définition du monopole et de son contrôle recoupe la désignation de propriétés sociales perçues comme légitimes. Bien entendu tout un chacun ne participe pas de la même manière à ce processus. On peut alors définir provisoirement les élites comme les individus qui non seulement occupent des positions clefs dans ce processus mais plus encore sont, au moins partiellement, en mesure de s'auto-désigner comme les mieux habilités à contrôler les ressources. Ainsi les débats sur la privatisation des entreprises publiques ont directement à voir avec la définition même de l'État. En effet, considérer que l'État doit intervenir le moins possible dans l'activité économique, en se défaisant notamment des entreprises publiques, revient à reconsidérer le périmètre de son monopole économique, donc *de facto* sa puissance. Suivant ces conceptions, les grands patrons ont nécessairement à voir avec les monopoles d'État, à commencer par son monopole économique. Ils nouent avec l'appareil politico-administratif une relation ambivalente qui exprime à la fois leur besoin de certaines ressources concentrées par l'appareil politico administratif (violence physique, droit) et d'autres qu'ils lui disputent (ressource économique). Si l'on considère que le retrait économique de l'État au cours des années 1980-2000 participe d'une réduction de son monopole économique (privatisation), alors c'est

l'évolution des rapports de force au sein du champ du pouvoir qu'il est nécessaire d'interroger.

■ ÉTAT ET ÉCONOMIE : DE L'HÉGÉMONIE AU RETRAIT

■ LA PRIVATISATION DE LA FINANCE FRANÇAISE

Couramment associées à des entreprises industrielles aussi emblématiques que Rhône-Poulenc ou Saint-Gobain, les privatisations des années 1986-1988 sont souvent perçues comme l'acte de naissance du mouvement de désengagement économique de l'État. Pourtant, c'est dès la fin des années 1970 et sur le terrain financier que débute la redéfinition du monopole économique de l'État, au point que les nationalisations du début des années 1980 puissent apparaître à la fois comme un aboutissement et une parenthèse. Entamée timidement, en 1978, par l'ouverture du capital des compagnies d'assurance nationalisées, la privatisation de la finance française s'accélère en 1986 avec l'introduction en bourse des banques d'affaires nationalisées en 1981. Ces premières privatisations sont d'autant plus nécessaires que la position hégémonique de l'État rend alors délicat l'ensemble du processus. En effet, si les titres des entreprises d'État sont achetés par un secteur bancaire encore nationalisé, la privatisation ne sera que de pure forme. Il faut trouver une source de financement qui ne vienne pas des entreprises publiques. La solution est apportée par les petits porteurs qui souscrivent massivement aux premières privatisations : Saint-Gobain, Suez, Société Générale et surtout Paribas, la grande banque d'investissement française, qui pourra se targuer de compter 3,8 millions d'actionnaires individuels, un record pour l'époque ! S'ajoute à cette mise de fonds des particuliers l'utilisation des fonds propres des sociétés déjà privatisées ou en cours de privatisation qui participent à l'ouverture du capital de leurs consœurs, organisant ainsi une interdépendance capitalistique visible entre elles (Morin et Dupuy, 1993) et une accélération initiale du processus de privatisation en lui donnant une sorte d'effet de levier. À ce premier socle, viennent progressivement s'ajouter les autres banques et les assureurs dans les années 1990. S'ensuit une restructuration complète du secteur financier français à coup d'OPA et de fusions : en 1996 le Crédit Local de France s'allie avec le Crédit Communal de Belgique pour former en 1999 Dexia, en 1997 l'Union des Assurances de Paris (UAP) est rachetée par AXA ; l'année suivante les Assurances générales de France (AGF) par l'allemand Allianz, le GAN (assurance) par Groupama et la CIC par le Crédit

Mutuel. La Caisse nationale de prévoyance (CNP) est quant à elle confiée à la CDC. Le point d'orgue de cette restructuration massive est l'Offre Publique d'Échange réussie de BNP sur Paribas. À cette occasion est créé le nouveau cœur social, si ce n'est financier, du capitalisme français autour de l'alliance AXA-BNP-Paribas. Au tournant du millénaire, il ne reste plus qu'une institution financière majeure, hormis la CDC, entre les mains de l'État : le Crédit Lyonnais ; il est cédé en 2003 au Crédit Agricole¹².

Dans le même temps, l'État se dessaisit de ses prérogatives régaliennes sur la bourse et la monnaie. Le 4 août 1993, l'indépendance de la Banque de France est votée par l'Assemblée Nationale ouvrant la voie à son intégration dans une future Banque Centrale Européenne¹³. Le 12 mai 1998, la Banque de France intègre le Système européen des banques centrales. Le contrôle du crédit échappe, désormais, complètement à l'État français. Ce faisant, le pôle politico-administratif perd l'atout maître qui lui permet d'influer sur l'allocation des crédits, autrement dit, abandonne le principe d'une politique planifiée. Un objectif contenu dans le projet d'indépendance de la Banque de France et manifesté concrètement par l'abandon du XI^e plan en 1993. La constitution d'une sphère financière autonome ne pouvait se contenter de la seule privatisation du secteur, mais devait aussi s'appuyer sur une émancipation de la monnaie. Le monopole progressivement construit de l'État sur l'accès au crédit, *via* la monnaie, est ainsi transféré à des instances émancipées de sa tutelle. La congruence de ces deux politiques (privatisation des institutions financières et abandon du contrôle direct de la monnaie) permet l'émergence d'un secteur financier privé autonome, bientôt à même de participer activement à la privatisation des entreprises de réseau (France Telecom, sociétés d'autoroutes, GDF, EDF). La mise sur le marché de tels mastodontes exige au préalable l'existence d'un secteur financier indépendant et ouvert aux capitaux étrangers, capable de mobiliser des sommes inimaginables quelques années auparavant. À fin 2007, la capitalisation d'EDF avoisine les 150 milliards d'Euros alors que c'était presque la valeur totale de la Bourse de Paris en 1985.

■ LA PRIVATISATION DES MONOPOLES D'ÉTAT

L'abandon des privilèges régaliens sur la monnaie et le crédit,

12/ Le Crédit Agricole a été « privatisé » par mutualisation dès 1988, conférant *de facto* le contrôle de l'entreprise à ses dirigeants.

13/ Loi n° 93.980 du 4 août 1993 relative au statut de la Banque de France et à l'activité et au contrôle des établissements de crédit.

arrêté dans son principe en 1993, a été suivi de près par la privatisation des entreprises monopolistiques gestionnaires de réseaux à l'échelle nationale (gaz et électricité, télécoms, autoroutes) qui démarre en 1997 avec France Telecom. En substance le mouvement ne se modifie pas : le démembrement de la puissance publique se poursuit ; c'est la nature du privilège régalién en cause qui change. En effet, les grandes entreprises de réseaux peuvent être définies de la façon suivante : il s'agit d'entreprises dont l'activité est étroitement liée à l'exploitation du territoire national et plus spécifiquement du domaine public. Pour reprendre B. Théret, il s'agit d'entreprises de rentes. Loin d'être toutes déficitaires à l'image de la SNCF, nombre d'entre elles alimentent le budget de l'État par leurs bénéfices (Suleiman et Courty, 1997). Pour fixer un ordre de grandeur retenons qu'en 2005 la marge brute, dégagée par France Telecom, est équivalente à celles de Saint-Gobain, Alcatel, Alstom, Air-France-KLM, Renault et Arcelor réunies¹⁴.

Les entreprises publiques de réseau ont ceci de particulier d'être monopolistiques en raison de l'exploitation exclusive du domaine public qui était leur apanage. Leur quasi-monopole juridique sur la domanialité publique se confondait avec les monopoles économiques qui pouvaient en découler (transports, énergie, télécoms). Cette confusion est longtemps restée un impensé tant que l'exploitant et le propriétaire du domaine public étaient une seule et même personne à savoir l'État¹⁵. Les développements de la réglementation européenne, en exigeant l'ouverture à la « concurrence » de ces secteurs, conduisent à distinguer l'État propriétaire du domaine public de l'entreprise exploitante. Toutefois, la véritable nouveauté réside dans les contraintes imposées aux États membres de l'Union Européenne sur les modes d'accès au domaine public par les entreprises des secteurs concernés, au profit de ces dernières. Ainsi, l'État français doit permettre l'accès à son domaine public à toute entreprise de télécoms qui souhaiterait développer son propre réseau.

De fait, la restructuration européenne des marchés de réseaux ne se traduit ni par l'éclatement de ceux-ci, ni par l'émergence d'une concurrence que l'on chercherait en vain, mais bien au contraire par la constitution de nouveaux congolomérats de taille européenne, voire mondiale, bénéficiant d'un accès privilégié au domaine public garanti par un droit supranational dans le cas européen. Les monopoles nationaux liés à l'État-nation font place à des oligopoles européens

Les monopoles nationaux liés à l'État-nation font place à des oligopoles européens dotés d'une grande autonomie financière et politique.

14/ La valeur d'entreprise de France Télécom et d'EDF (valeur boursière + dette) sont, à fin 2007, toutes deux supérieures à 100 milliards d'euros.

15/ Ou encore n'importe quelle collectivité publique jouissant d'un tel droit.

dotés d'une grande autonomie financière et politique. On se doit de souligner qu'il s'agit là d'une différence fondamentale avec la Troisième République libérale : la concession sur le domaine public restait alors essentiellement une affaire franco-française et le cas échéant la puissance publique disposait de tout un arsenal légal parfaitement opérationnel pour reprendre ce qu'elle avait concédé (réquisition, expropriation...). Le concessionnaire éconduit n'avait d'autre choix que d'espérer une indemnisation.

■ LES PRIVATISATIONS ET LA TRANSFORMATION DU CAPITALISME PRIVÉ FRANÇAIS

Jusqu'aux années 1980, le capitalisme privé français est surtout un capitalisme familial, c'est-à-dire dominé par des patrons propriétaires. On aurait pu, dès lors, s'attendre à ce que les fortunes familiales soient les grandes bénéficiaires des privatisations. Tel n'a pas été le cas. L'acquisition d'entreprises publiques par le capitalisme familial reste exceptionnelle. À part TF1 acheté par Bouygues en 1987, Dassault Aviation et Matra doivent être considérées comme des restitutions de l'État au profit respectif des familles Dassault et Lagardère.

De manière générale, les groupes familiaux même lorsqu'ils disposent de moyens financiers importants sont tenus à l'écart des principales privatisations. Le fait est encore plus net concernant la finance où même les entreprises privées sont interdites aux patrons-entrepreneurs : Bouygues échouant à racheter le Groupe-Drouot au début des années 1980, et Pinault la banque Worms au tournant des années 1990. Dans le domaine industriel, le capitalisme familial est globalement en retrait. Certaines familles doivent dorénavant composer avec un capitalisme technocratique : Bettencourt avec Total dans Sanofi-Aventis¹⁶, Dubrulle et Pélisson dans Accor, Kampf dans Cap Gemini,. D'autres encore, sont évincées au profit de nouveaux venus tels les Guichard dans Casino. Plus récemment, des noms illustres, tels les Taittinger ou les Meyer-Moulin (Galeries Lafayette), ont dû céder tout ou partie du contrôle de leur entreprise. Des dynasties emblématiques du capitalisme français restent à l'écart du processus de privatisation (Peugeot, Michelin), tandis que d'autres sont désormais cantonnées à des seconds rôles tels les familles Seillière¹⁷, Worms ou Rothschild. À ce propos l'absence de

16/ Sanofi-Aventis est la résultante de la fusion entre Aventis et Sanofi-Synthélabo, elle-même issue du rapprochement entre Sanofi (Total) et Synthélabo (L'Oréal).

17/ Les fonctions symboliques occupées par exemple par le baron Seillière au sein du patronat français et européen ne sont pas au niveau du poids financier de l'intéressé dans le capitalisme français.

ces grandes familles du processus de privatisation du secteur financier est pour le moins étrange. À croire qu'elles en sont volontairement écartées. La marginalisation du capital familial est un autre élément qui invite à penser que le secteur public se privatise dans des conditions très particulières et en suivant une logique contre-intuitive. En privatisant très tôt auprès des petits porteurs une partie du secteur financier public, l'État a créé les conditions d'une privatisation qui ne fit pas appel au capitalisme familial.

Cette observation est confirmée par l'examen de la composition de l'indice-phare de la bourse de Paris en ces années 2000. Les entreprises composant cet indice sont majoritairement issues des privatisations, soit vingt-huit sur quarante-huit. Or, si on regarde à présent le type de contrôle qui y est exercé, rares sont les entreprises privatisées qui font l'objet d'un contrôle familial (TF1 depuis 1987 et partiellement Alstom depuis 2006). La plupart des entreprises sous contrôle d'État se sont privatisées sans le concours du capitalisme familial. De manière générale, le poids économique des entreprises familiales est en deçà des entreprises privatisées. Avec un peu moins de 25 % des entreprises composant l'indice, en 2005, elles réalisent 29 % du chiffre d'affaires mais seulement 20 % de la marge brute totale.

Le capitalisme familial est donc plutôt le grand perdant des privatisations. Non seulement il n'a pu acquérir de société privatisée, exception faite de TF1 et partiellement d'Alstom par Bouygues, mais surtout il a dû laisser sa place de leader du capitalisme privé aux patrons non propriétaires. Les privatisations ont donc contribué à l'essor d'un capitalisme privé technocratique aux dépens du capitalisme familial. Par capitalisme technocratique privé, nous entendons un capital qui n'est pas contrôlé par ses propriétaires, mais par les agents chargés de sa gestion. On peut supposer qu'au bout de la chaîne se trouvent toujours des propriétaires individuels, mais les développements de la technologie financière (SICAV, OPCVM, fonds de pensions) ont fait que le contrôle effectif est de moins en moins assuré par les détenteurs juridiques des titres (Montagne, 2006).

**Les
privatisations
ont donc
contribué à
l'essor d'un
capitalisme
privé
technocratique
aux dépens du
capitalisme
familial.**

■ UNE NOBLESSE SANS ÉTAT

■ SOCIOGRAPHIE DES GRANDS PATRONS FRANÇAIS 1981-2006

Le retrait économique de l'État s'est traduit dès les années 1990 par une hausse substantielle des grands patrons issus de l'État dans

les entreprises privées (Bauer et Bertin-Mouroit, 1995, 1997a). Reprenant la méthodologie de ces auteurs, nous avons recherché les origines professionnelles des N° 1 du CAC 40 pour la période 2002-2006.

TABLEAU 1

Types de N° 1 des 40 premières capitalisations boursières (Bauer et Bertin-Mouroit, 1997a)

Type de N° 1	1981	1986	1991	1996	1997
1 Famille propriétaire	43 %	45 %	23 %	26 %	20 %
2 Grands corps	32 %	26 %	38 %	39 %	44 %
3 État non grands corps	5 %	8 %	11 %	11 %	11 %
4 PPA (2+3)	37 %	34 %	49 %	50 %	55 %
5 Entreprise	20 %	21 %	28 %	24 %	25 %
6 Étranger					

PPA = Pôle politico-administratif

TABLEAU 2

Types de N° 1 des 40 premières capitalisations boursières (Dudouet-Grémont 2007)

Type de N° 1	2002	2003	2004	2005	2006
1 Famille propriétaire	15 %	17 %	15 %	17 %	20 %
2 Grands corps	37 %	32 %	34 %	41 %	41 %
3 État non grands corps	10 %	10 %	10 %	7 %	5 %
4 PPA (2+3)	46 %	41 %	44 %	49 %	46 %
5 Entreprise	34 %	37 %	37 %	29 %	24 %
6 Étranger	5 %	5 %	5 %	5 %	10 %

On observera tout d'abord que la population des patrons propriétaires s'est considérablement affaiblie sur la période. Arrivant en tête en 1981 et 1986 avec plus de 40 %, elle se situe à partir de 1997 en troisième position avec un taux compris entre 15 % et 20 % pour 2002-2006. Ce retrait s'explique principalement par l'essor des privatisations dont profite assez peu, comme nous l'avons vu, le capitalisme familial, mais aussi par la tendance assez répandue dans ce type d'entreprise, notamment à mesure que le capital se dilue, de faire appel aux autres types de dirigeants¹⁸. Le recul des patrons propriétaires se fait notamment au profit des patrons issus du monde de l'entreprise qui leur disputent la deuxième place dans les années 1990 pour s'affirmer dans les années 2000 avec un taux compris entre 24 % et 34 %. Toutefois, la population émergente est sans conteste celle des patrons issus du pôle politico-administratif qui passe de la deuxième position en 1981 et 1986 à la première en 1991 avec un taux de 49 %. Après quelques variations à la hausse en 1996 et 1997, son

18/ Notamment Espalioux chez Accor en 1997 ou Hermelin chez Cap Gemini en 2002.

score semble se stabiliser sur la période 2002-2006 entre 41 % et 49 %. Encore faut-il noter une baisse continue des patrons non issus des grands corps qui voient leur taux rejoindre celui de 1981. L'essor des patrons issus du monde politico-administratif parmi les 40 premières capitalisations boursières s'explique principalement par les vagues de privatisations qui amènent dans le privé leurs contingents de dirigeants liés aux hautes sphères de l'État. Plus étrange est le ralentissement des privatisations dans les années 2002-2006 qui ne s'est pas traduit par une diminution de ce type de dirigeants, sauf pour les « État-non-grands-corps », ce qui tendrait à montrer une perte de vitesse de la légitimité de ce type spécifique d'autorité. On pourrait avancer que le maintien des dirigeants issus du public n'est qu'un effet passager dû au fait que les patrons en place au moment de la privatisation sont toujours à leur poste. Cela est vrai, mais l'étude des recrutements sur la période 2002-2006 tend plutôt à confirmer que la ressource « grands corps » garde toute sa légitimité malgré le retrait économique de l'État. Or cette étude est loin d'être sans signification puisque ce n'est pas moins de 37 N° 1 sur un total de quarante-huit sociétés qui ont été recrutés, soit un quasi changement de génération.

TABLEAU 3

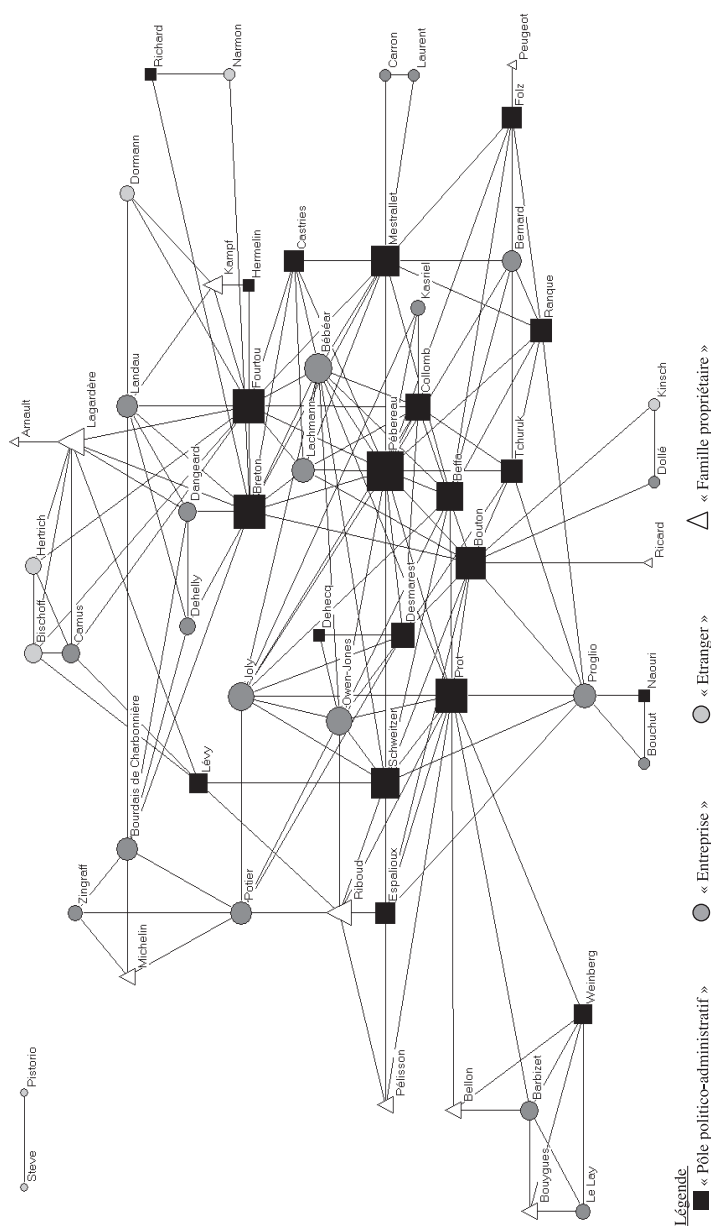
Recrutement des N° 1 des quarante premières capitalisations boursières 2002-2006

Type de contrôle	Origine des dirigeants					Total
	Famille propriétaire	Grands corps	État-non grands corps	Entreprise	Étranger	
Européen		2		1	1	4
Intermédiaire	1	2		2		5
Patrimonial	3			4		7
Technocratique		8	3	7	3	21
Total	4	12	3	14	4	37
Pourcentage	11 %	32 %	8 %	38 %	11 %	100 %

À première vue, on peut remarquer que si le recrutement de dirigeants issus du pôle politico-administratif continue d'arriver en tête (40 %) des dirigeants recrutés, il le dispute de plus en plus aux dirigeants issus de l'entreprise (38 %). Les corpsards seuls arrivent en seconde position derrière les carrières en entreprise. Toutefois, si on prend en compte le turn-over sur la période, c'est-à-dire les dirigeants recrutés à partir de 2002 qui ont quitté leur fonction à fin 2006, on s'aperçoit que ce taux est nul pour les corpsards, alors qu'il est de 36 % pour les patrons d'entreprise (5 sur 14 avaient quitté leur fonction au 31.12.2006). Malgré un recrutement quasi équivalent à celui des dirigeants du pôle politico-administratif, les patrons issus de l'entreprise demeurent donc en retrait. Ceci montre, au moins, que les recrutements des corpsards sont plus « sécurisés ». Plus généralement, on peut remarquer une autonomisation des corpsards dans le privé

vis-à-vis de l'État certes, mais aussi vis-à-vis des autres types de patrons qu'ils dominent par leur nombre (ensemble des patrons en poste sur la période), par l'importance économique des sociétés qu'ils contrôlent, mais aussi par la force de leurs relations sociales, qui les place au centre de la configuration des grands patrons (voir Figure 1).

FIGURE 1
Réseau social des patrons du CAC 40 au 31.12.2003



Légende.
 ■ « Pôle politico-administratif »
 ● « Entreprise »
 △ « Etranger »
 △ « Famille propriétaire »

Notes sur le graphe :
 Ce graphe représente les relations sociales entretenues entre les patrons des entreprises du CAC 40 par l'intermédiaire des conseils des sociétés qu'ils dirigent ou dans lesquels ils siègent. Contrairement aux analyses précédentes nous ne nous sommes pas limités aux N°1 et avons pris en compte l'ensemble des patrons au sens de notre définition. La taille des figures est proportionnelle au nombre de relations entretenues. Zacharias (Vinci) et Thierry (AGF) n'entretenant aucune relation directe avec leurs homologues n'apparaissent pas.

Ce graphe représente les relations sociales entretenues entre les patrons des entreprises du CAC 40 par l'intermédiaire des conseils des sociétés qu'ils dirigent ou dans lesquels ils siègent. Contrairement aux analyses précédentes nous ne nous sommes pas limités aux N° 1 et avons pris en compte l'ensemble des patrons au sens de notre définition. La taille des figures est proportionnelle au nombre de relations entretenues. Zacharias (Vinci) et Thierry (AGF) n'entretenant aucune relation directe avec leurs homologues n'apparaissent pas.

Cette représentation graphique montre à quel point les dirigeants issus du pôle politico-administratif (carré) dominent l'espace social des grands patrons. Les patrons issus de l'entreprise (cercle) sont légèrement plus nombreux (22) que ceux issus du pôle politico-administratif (21), mais ces derniers occupent une position beaucoup plus centrale, alors que leurs concurrents immédiats sont repoussés, pour la plupart, dans une première périphérie et que les patrons « patrimoniaux » sont largement excentrés. On remarquera quelques patrons « PPA » éloignés du centre de la configuration. Cette excentricité s'explique, au moins en partie, par la structure actionnariale des entreprises qu'ils dirigent. On a deux types bien distincts : les entreprises où demeure un actionnariat familial notable : Naouri (Casino), Dehecq (Sanofi-Synthelabo), Weinberg (PPR), Lévy (Lagardère SCA), Hermelin (Cap Gemini) et celle où existe un partage transnational du capital : Richard (Dexia). De plus, on observera que, dans la plupart des cas, l'accès au cœur social de la configuration passe par un patron issu du pôle politico-administratif. Cette configuration démontre la domination politique de l'ancienne noblesse d'État sur l'espace social des grands patrons. Loin de se fondre dans un capitalisme privé de type familial, ces anciens commis de l'État se sont emparés sociologiquement du milieu des affaires français privatisé. La force de leur réseau, qui se traduit par leur surreprésentation dans les conseils, leur assure une position d'élection dans le capitalisme français.

La financiarisation fut une chance, car tout en permettant la privatisation de leur entreprise (et donc d'eux-mêmes), elle leur permettait de garantir leur indépendance vis-à-vis du capitalisme familial à défaut d'eux-mêmes. Mais surtout, en maintenant leur contrôle sur les principales institutions financières, nouvellement privatisées, ils continuent d'occuper *de facto* une position économique centrale qui les place au cœur de la configuration sociale des grands patrons : de Castries (AXA), Pébereau et Prot (BNP-Paribas), Bouton (Société Générale). La seule exception, Bébéar, est d'autant

plus remarquable. Le patron d'AXA est un « autodidacte »¹⁹, il a fait toute sa carrière dans la finance en développant les Anciennes Mutuelles d'assurance à Rouen pour en faire le deuxième assureur mondial. C'est à la fin des années 1990, suite au rachat de l'UAP (1997) puis de son alliance avec la BNP de Pébereau (1999) qu'il parvint à se hisser au centre de la configuration²⁰. La centralité sociale des financiers exprime toute l'importance que ces derniers ont au sein de la configuration, et ce surtout depuis la disparition des noyaux durs²¹. On peut ainsi apporter une explication à propos de la faiblesse du turn-over touchant des patrons issus de l'État sur les années 2002-2006. Leur capacité à exercer un contrôle sur la plupart des conseils, lieux mêmes où se décident les nominations et les renvois, leur assure une stabilité bien plus grande que les patrons issus de l'entreprise qui sont plus dépourvus en capital social et économique. En favorisant leur cooptation mutuelle dans les conseils des entreprises qu'ils dirigent, les patrons issus de l'État s'arrogent un véritable contrôle sur la reproduction des dirigeants.

En favorisant leur cooptation mutuelle dans les conseils des entreprises qu'ils dirigent, les patrons issus de l'État s'arrogent un véritable contrôle sur la reproduction des dirigeants.

■ LA FIN DU PANTOUFLAGE

Souvent résumé par le phénomène du pantouflage, le mouvement des élites administratives vers le monde de l'entreprise a été examiné à maintes reprises (Suleiman, 1979 ; Bauer et Bertin-Mouroit, 1987 et 1997b ; Carré de Malberg, 2000). Toutefois, il convient de préciser quelque peu cette notion afin de la neutraliser comme explication *a priori* du phénomène observé. Le pantouflage consiste pour un corpsard à rejoindre une entreprise privée ou publique, en sautant parfois les étapes imposées aux autres dirigeants²². Dans le meilleur des cas, le haut fonctionnaire est directement nommé N° 1 comme Cirelli chez Gaz de France juste avant sa privatisation en 2004. C'est d'ailleurs à destination des entreprises publiques que le taux de conversion du capital politico-administratif est le plus élevé. Il l'est d'autant plus que la pantoufle participe d'une stratégie de promotion et de renouvellement rapide des corps (Bertin-Mouroit, 1987). Ce n'est donc pas un hasard si les patrons d'État sur la période 2002-2006 se retrouvent principalement (24 sur 30) dans les entreprises d'origine publique.

19/ Le terme autodidacte désigne dans le jargon polytechnicien, les X qui n'ont pas intégré les grands corps.

20/ AXA et BNP-Paribas sont les dernières entreprises du CAC 40 à entretenir une participation croisée au capital en sus de la présence de leur président au conseil de l'une et de l'autre.

21/ Les noyaux durs étaient des participations croisées que les grandes entreprises privatisées entretenaient au capital des unes et des autres pour se protéger de prise de contrôle hostile.

22/ Y compris bien souvent les héritiers à qui il est demandé de plus en plus fréquemment de faire leurs armes dans les filiales du groupe ou d'autres entreprises.

Pour ceux qui ont gagné des entreprises qui ont toujours été privées, ils ne représentent que 20 % des dirigeants, soit bien moins qu'en 1981 et 1986 (37 % et 34 %). On peut vérifier cette tendance en s'attachant aux recrutements de la période 2002-2006. Le pantouflage au sommet (passage direct du pôle politico-administratif à la tête d'une entreprise) ne concerne que 2 dirigeants sur 37. Précisons que les sociétés concernées sont soit encore publiques au moment de la nomination (GDF), soit sous le contrôle actionnarial de l'État (France Télécom). Pour les autres N° 1 issus du pôle politico-administratif nommés durant cette période (soit 13 sur 15), 4 relèvent du « fait du Prince » (Breton chez France Telecom, Gadonneix chez EDF, Forgeard puis Gallois chez EADS), ces derniers pouvant, toutefois, faire valoir une carrière en entreprise préalable. Parmi les 9 derniers, 7 ont fait l'essentiel de leur carrière en entreprise et ont gravi progressivement les derniers échelons. La tendance à valoriser, même parmi les corpsards, les carrières longues en entreprise invite à nous interroger sur la capacité des grands corps, ou du moins des grandes écoles qui leur sont liées (Veltz, 2007), à s'adapter aux changements en cours. Enfin, le capital proprement politique est celui qui connaît la dévalorisation la plus importante. Si on y assimile les patrons issus du pôle politico-administratif non grands corps, on remarquera que leurs poids retrouve en 2006 le niveau de 1981 à 5 %. Peut-être plus significatifs sont ces grands patrons qui comme Mer ou Breton ne sont pas parvenus à retrouver des postes équivalents après leur passage au ministère de l'Économie et des finances²³.

L'examen détaillé montre donc que le taux de conversion des capitaux publics vers le privé tend à s'amoinrir au cours du temps. De manière générale et pour le dire avec les termes de P. Bourdieu, le *meta-capital*, concentré aux mains des hauts fonctionnaires et des politiques, tendrait à se dévaluer, c'est-à-dire à perdre de son pouvoir de fixation des taux de conversion entre le pôle politico-administratif et le pôle économique privé. Ainsi, l'essor des dirigeants issus du pôle-politico administratif dans l'économie privée ne peut s'expliquer uniquement par le phénomène de la pantoufle, puisque, comme on le voit, celle-ci a un taux de conversion à l'égard du capitalisme privé qui diminue. Si l'ancienne noblesse d'État est devenue la population dominante des grands patrons tant par le nombre que par les positions occupées, c'est, certes, qu'elle a pu bénéficier à un moment donné du pantouflage, mais aussi, et dans le même temps, que les sociétés qu'elle dirigeait ont été privatisées. C'est autant la conversion de son capital politico-administratif qui a permis à l'ancienne

23/ Le dernier ministre de l'économie et des finances à avoir recouvert une position de premier plan dans une grande entreprise est Raymond Alphonse qui a été nommé à la tête d'EDF en 1995.

noblesse d'État de dominer le monde des grands patrons que la conversion du capital économique de l'État en capital financier privé. C'est en ce sens que l'on doit parler de processus socio-économique ; le transfert de capitaux financier du public vers le privé s'est accompagné du transfert concomitant et sans précédent d'une partie des élites de l'État vers l'entreprise privée.

■ L'ÉMANCIPATION DE L'ANCIENNE ÉLITE ADMINISTRATIVE

Ainsi que nous l'enseigne N. Elias, l'État, en tant qu'entité concentrant des ressources, suppose l'existence d'une élite monopolistique en lutte pour les charges et profits issus de ses monopoles. Les processus économiques et sociaux que nous avons décrits précédemment peuvent s'interpréter à la lumière de cet enseignement. Les ressources économiques monopolisées par l'État ne se limitent pas à la fiscalité, mais s'étendent au moins à la monnaie et aux entreprises qu'il contrôle. De la même manière, l'élite politico-administrative dont est issue la fraction dominante du nouveau patronat privé doit être entendue comme provenant de cette élite monopolistique. Si en suivant N. Elias, il existe une relation nécessaire entre l'élite monopolistique et les monopoles d'État, alors la relation que nous avons observée empiriquement entre les privatisations et la migration de la noblesse d'État y puise sa justification théorique. Par conséquent ce double mouvement (affaiblissement du monopole économique et migration de l'élite qui en avait la charge) ne peut-être neutre vis-à-vis de la *substance* de l'État.

Si le désengagement économique de l'État est acté depuis longtemps déjà, peu l'ont relié au mouvement de ses élites. Or, la « privatisation » concomitante d'une partie de son élite invite à prolonger la réflexion. En effet, la privatisation des entreprises ne constitue pas un simple affermage à destination d'acteurs privés qui partageraient avec la puissance publique les bénéfices de l'exploitation (et participeraient de ce fait à l'élite monopolistique d'État). Ainsi que nous l'avons signalé, le capitalisme familial n'est pas sorti renforcé des privatisations, ni sur le plan économique, ni sur le plan social²⁴. Le phénomène est autre ; il consiste en une émancipation d'une partie de l'élite administrative vis-à-vis de la puissance publique. La conversion de la noblesse d'État en aristocratie des affaires apparaît clairement dans le tableau mis en annexe. Ces dirigeants sont effectivement devenus les administrateurs autonomes de ressources économiques qui étaient, autrefois, soumises à l'autorité publique, voir en composaient l'appareil administratif au sens strict du terme (France Télécom).

24/ La récente vente des parts de l'État dans Alstom et l'éventuelle privatisation d'Areva, toutes deux au bénéfice de Bouygues viennent certainement nuancer le propos mais non invalider la dynamique d'ensemble.

Le transfert de capitaux financier du public vers le privé s'est accompagné du transfert concomitant et sans précédent d'une partie des élites de l'État vers l'entreprise privée.

L'autonomie de cette ancienne noblesse d'État se mesure de trois manières au moins : sur le plan de sa reproduction, de ses ressources financières et de son internationalisation. 1) Les dirigeants issus de l'État doivent de moins en moins leur reproduction à des postes de direction à celui-ci, mais de plus en plus à des stratégies d'alliance entre patrons qui se manifestent dans la composition des conseils. L'absence de ressources économiques propres est ici compensée par un réseau social dense (voir graphe) qui exprime un état d'interdépendances mutuelles de ce type de patrons. Ainsi sur les 15 patrons issus de l'État recrutés entre 2002 et 2006, seuls 6 le devaient à la puissance publique. 2) De manière générale, l'activité des entreprises a évolué dans le sens d'un besoin croissant de financement. Les exigences de rentabilité et de croissance supposent une capacité à mobiliser des ressources financières sans cesse plus importantes, que l'État serait bien en peine de leur offrir. Ces ressources constituent pourtant la condition primordiale de leur expansion, et donc de leur survie (Lordon, 2002). 3) Ces ressources financières considérables se trouvent, désormais, sur le marché international des capitaux. De plus, la géographie de leurs revenus est de plus en plus éclatée²⁵, ce qui rend les incitations fiscales d'un seul État de moins en moins opératoires. Là, où les États raisonnent en terme de territoires, les entreprises raisonnent en terme de marchés. Nombre de ces dirigeants jouent une partition de plus en plus discordante avec celles des élites politico-administratives nationales voire européennes. Pour l'heure, ce qui empêche les entreprises « françaises » de définitivement s'émanciper, ce sont des modes de reproduction et de conservation du pouvoir qui continuent d'obéir à des logiques sociales très nationales.

La dynamique qui poussa en Occident à toujours plus d'État n'est pas, selon N. Elias, une nécessité historique. La loi du monopole qui s'incarna dans l'entité étatique, n'est ni linéaire, ni immuable. La recomposition actuelle du périmètre socio-économique de l'État invite à réactiver la grille de lecture eliasienne et à se demander si la loi du monopole ne se déplace pas de l'État à celui de l'entreprise. Prises dans une compétition expansionniste farouche, que traduit le rythme des fusions acquisitions à l'échelle mondiale, les entreprises sont peut-être devenues le relais du processus monopolistique face auquel le modèle de l'État nation pourrait s'avérer dépassé.

25/ Ainsi en 2004 Saint-Gobain et l'Oréal ne réalisait respectivement que 30 % et 15 % de leur chiffre d'affaires en France. Depuis, à l'instar de nombre de leurs concurrents du CAC 40, les sociétés ne communiquent plus ces chiffres dans leur rapport annuel.

■ CONCLUSION

Commencé à la fin des années 1970, le mouvement des privatisations fut d'une telle ampleur qu'il ne pouvait rester sans effet sur l'État français. À plus forte raison, il ne pouvait l'être pour les membres de la haute administration intéressés aux affaires économiques. Une part de ceux-ci a migré vers le privé en même temps que les entreprises qu'ils dirigeaient, se privatisant avec elles. Ce sont parmi les plus éminents membres de l'ancienne noblesse d'État qui se sont mués en une nouvelle aristocratie des affaires, imposant leur domination aux tenants du capitalisme familial et surfant sur les vagues montantes de la mondialisation. Même le pantouflage, tradition séculaire, ne semble pas devoir résister à cette reconfiguration radicale. Il est bien trop tôt pour faire l'hypothèse d'une « patrimonialisation » des entreprises par les dirigeants issus de l'État. Même si les rémunérations des grands patrons atteignent des sommets inégalés, elles restent encore très loin de la valorisation boursière de leurs entreprises. Actuellement, aucun dirigeant de type technocratique n'est devenu l'actionnaire de référence de son entreprise à partir de ses seules rémunérations. Le retrait économique de l'État a déplacé la concurrence pour le contrôle du capital des cabinets ministériels vers les marchés financiers. Cette transformation des modes de financement de l'économie a conduit à une double autonomisation : celle des entreprises et celle de leurs dirigeants, dont une partie de l'élite administrative²⁶. Voilà pourquoi il est possible de parler de noblesse sans État et de questionner l'État moderne tel qu'il s'est développé jusqu'à ce jour. Nous ne sommes pas dans une simple recomposition du champ du pouvoir mais bien dans une transformation radicale qui voit s'émanciper certaines élites nationales et se réduire le monopole économique de l'État moderne. Est-on dans un mouvement de balancier préfigurant un niveau d'intégration supérieur aux niveaux régional ou mondial, auquel cas nous resterions dans une dynamique de monopolisation associée à l'État moderne, ou est-on dans un mouvement franc de délitement de l'État en faveur des unités de domination économiques ? Dans ce dernier cas, nous pourrions considérer les entreprises géantes comme les relais du processus de monopolisation.

François-Xavier Dudouet
 CNRS (IRISES-Dauphine)
 dudouet@dauphine.fr
 Éric Grémont
 OpesC
 eric.gremont@opesc.org

26/ Nous nous sommes limités pour notre étude aux N° 1, mais on retrouve nombre d'anciens hauts fonctionnaires parmi les dirigeants subalternes.

Ce sont parmi les plus éminents membres de l'ancienne noblesse d'État qui se sont mués en une nouvelle aristocratie des affaires, imposant leur domination aux tenants du capitalisme familial et surfant sur les vagues montantes de la mondialisation.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BAUER M., BERTIN-MOUROT B., *Les 200. Comment devient-on un grand patron ?*, Paris, Seuil, 1987
- BAUER M., BERTIN-MOUROT B., *L'accès au sommet des grandes entreprises françaises, 1985-1994*, Paris, CNRS – Boyden.
- BAUER M., BERTIN-MOUROT B., *Administrateurs et dirigeants du CAC 40, des logiques sociales d'autocontrôle au cœur du gouvernement d'entreprise*, Puteaux, CNRS, Boyden.
- BAUER M., BERTIN-MOUROT B., *L'ENA est-elle une business school ? Études sociologiques sur les Énarques devenus cadres d'entreprise de 1960 à 1990*, Paris, L'Harmattan.
- BIRNBAUM P., BARUCQ C., BELLAÏCHE M., MARIE A., 1978 *La classe dirigeante française*, Paris, PUF.
- BOURDIEU P., SAINT-MARTIN (de) M., 1978 *Le patronat, Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 20/21, p. 3-82.
- BOURDIEU P., 1989 *La noblesse d'État, grandes écoles et esprit de corps*, Paris, Les Éditions de minuit.
- BOURDIEU P., 1993 *Esprits d'État, Genèse du champ bureaucratique, Actes de la recherche en sciences sociales*, N° 96/97, p. 49-62.
- CARRE DE MALBERG N., 2000 *Les Inspecteurs des Finances entre l'État et le Marché 1919-1939*, Baruch M.-O., Duclerc V. (dir.), *Serviteurs de l'État, une histoire politique de l'administration, 1880-1945*, Paris, La Découverte, p. 339-358.
- CULPEPPER P. D., HALL P. A., PALLIER A. (dir.), 2006 *La France en mutation (1980-2005)*, Paris, Presse de Science Po.
- ELIAS N., 1990 *La Dynamique de l'Occident*, Paris, Presse Pocket.
- GENIEYS W., 2006 *Nouveaux regards sur les élites du politique, Revue française de science politique*, vol. 56, n° 1, p.121-147.
- HAUTCOEUR J.-C., 1996 *Le marché financier français de 1945 à nos jours, Risques*, 25, p. 135-151.
- LORDON F., 2002 *La politique du capital*, Paris, Odile Jacob.
- MONTAGNE S., 2006 *Les Fonds de pension. Entre protection sociale et spéculation financière*, Paris, Odile Jacob.
- MORIN F., DUPUY C., 1993 *Le cœur financier européen*, Paris, Economica.
- ROSANVALLON P., 1984 *La Crise de l'État-Providence*, Paris, Seuil.
- STRAYER J. S., 1979 *Les origines médiévales de l'État moderne*, Paris, Payot.
- SULEIMAN E., 1979 *Les élites en France. Grands corps et grandes écoles*, Paris, Seuil.
- SULEIMAN E., COURTY G., 1997 *L'Âge d'or de l'État*, Paris, Seuil.
- THÉRET B., 1991 *Le système fiscal français libéral du XIX^e siècle : bureaucratie ou capitalisme ? Études et Documents*, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, tome III, Imprimerie nationale, p. 137-224.
- THÉRET B., 1992 *Régimes économiques de l'ordre politique : esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'État*, Paris, PUF.

- VELTZ P., 2007 *Faut-il sauver les grandes écoles ? De la culture de la sélection à la culture de l'innovation*, Paris, Presses de Sciences-Po.
- WEBER M., 1995 *Économie et société*, Paris, Pocket-Agora, Tomes I et II.
- WINDOLF P., 1999 L'évolution du capitalisme moderne, *Revue française de sociologie*, XL-3, p. 501-529.

Annexe : Liens des patrons d'État du CAC 40 avec le pôle politico-administratif

Nom	Diplôme	Principaux liens avec le pôle politico-administratif	Dernière société dirigée ²⁷
Belfa	X/Mines	Directeur adjoint des carburants au Ministère de l'Industrie	Saint-Gobain
Boulon	ENA	Directeur du Budget 1988-91	Société Générale
Brelon	Supélec	Membre du cabinet Monory/Ministre de l'Éducation nationale 1986 et Vice-Président du Conseil régional de Poitou-Charente 1986-1992.	France Télécom
Castries	HEC-ENA	Direction du Trésor participa aux privatisations 1984-89	AXA
Cirelli	ENA	Directeur adjoint du cabinet Chirac Premier ministre, chargé des questions économiques, industrielles et sociales 2002-04	GDF
Collomb	X/Mines	Cabinets ministériels 1973-75	Laforge
Dehecq	ENSAM	Relations politiques	Sanofi-Aventis
Desmarest	X/Mines	Conseiller Technique au Cabinet Monory du Ministère de l'Économie 1978-80	Total
Espalloux	ENA	Inspection des Finances	Accor
Ferrero	ENS	Direction du Trésor, Ministères du Commerce extérieur années 1980	Crédit Lyonnais
Folz	X/Mines	Directeur du cabinet du Secrétaire d'État à l'Industrie 1978	PSA
Fontanel	Pontis	Fils de Joseph Fontanet plusieurs fois ministères sous de Gaulle	Essilor
Forgeard	X/Mines	Conseiller à l'Industrie du Premier Ministre Chirac 1986	EADS
Fourbu	X	Relations politiques	Vivendi
Gadonneix	X/ENSPM	Directeur des Industries Métallurgiques Mécaniques et Électriques au Ministère de l'Industrie 1978-87	EDF
Gallois	HEC-ENA	Directeur général de l'Industrie 1982-86 chargé de mission au Ministère de l'économie, des finances et des privatisations en 1986.	EADS

27/ Sur la période 2002-2006. Les entreprises ayant une origine publique sont marquées en gras.

Suite annexe

Nom	Diplôme	Principaux liens avec le pôle politico-administratif	Dernière société dirigée
Ghosh	XAMines	Pas de liens connus	Renault
Hermelin	XENA	Directeur du Cabinet du Ministre de l'Industrie et du commerce extérieur 1991-93	Cap Gemini
Huilard	XPonts	Direction des Affaires Économiques Internationales du Ministère de l'Équipement	Vinci
Lafont	HEC-ENA	Entre chez Lafarge un an après sa sortie de l'ENA	Lafarge
Lévy J.-B.	XENST	Directeur du cabinet Languet Ministre de l'Industrie, des postes et télécommunications et du commerce extérieur 1993-94	Vivendi
Lombard	XENST	Directeur général des stratégies industrielles au Ministère de l'Économie et des finances 1991-98	France Télécom
Mestrallet	XENA	Conseiller technique, chargé des affaires industrielles au cabinet Delors Ministre des Finances 1982-84.	Suez
Pébereau	XENA	Directeur du cabinet Monory Ministre de l'Économie 1978-81	BNP-Paribas
Prof	HEC-ENA	Directeur général adjoint de l'énergie et des matières premières au Ministère de l'Industrie 1980-83	BNP-Paribas
Ranque	XAMines	Ministère de l'Industrie jusqu'en 1983	Thales
Richard	XPonts	Directeur général en charge des collectivités locales au Ministère de l'Intérieur 1978-82	Dexia ⁹⁰
Schweitzer	ENA	Directeur du cabinet Fabius Ministre délégué chargé du budget, Ministre de l'Industrie et de la Recherche, puis Premier ministre 1981-86	<i>Renault</i>
Tchuruk	XENSA	Relations politiques	<i>Alcatel</i>
Wienberg	ENA	Chef du cabinet Fabius Ministre délégué chargé du budget 1981-82	PRR

28/ Banque spécialisée dans le crédit aux collectivités locales.