

**Les élites économiques en France**  
Journées d'études conjointes DRM-IRISSO, Université Paris-Dauphine

4 & 5 novembre 2010

**Les guépards du capitalisme français ?**  
*Structure de l'élite patronale et modes d'accès aux positions dominantes*

Pierre FRANCOIS

Directeur de recherche au CNRS (Sciences Po/CSO)  
Professeur à l'école Polytechnique

*Résumé : Dans quelle mesure les mutations très profondes des firmes françaises au cours des trente dernières années ont-elles entraîné une transformation des caractéristiques sociales de ceux qui les dirigent ? En travaillant sur la population des administrateurs qui cumulent plus de deux sièges d'administrateurs dans les conseils d'administration des entreprises du SBF 120 en 1979 et en 2009 (les « interlockeurs »), on montre que ces propriétés sont restées extrêmement stables entre la fin des années 1970 et la fin des années 2000. Pour rendre compte de cette stabilité, il faut s'interroger sur les dispositifs concurrentiels qui réservent aux membres (masculins et français) de la classe dominante les chances d'accès aux positions économiques les plus élevées et qui, simultanément, organisent entre eux la compétition qui permet, au sein d'une population fort restreinte, de dégager ceux qui accéderont à ces postes. Cette concurrence peut se dérouler au sein (et en s'appuyant sur) de formes hétérogènes : des corps, des organisations et des marchés. L'emprise des corps de l'Etat s'accroît entre la fin des années 1970 et la fin des années 2000, les trajectoires purement organisationnelles restent les plus nombreuses mais leur part relative diminue. Ces différentes formes d'organisation de la concurrence sont très inégalement en prise selon les secteurs économiques. Cette segmentation des formes concurrentielles pour l'accès aux positions économiques dominantes réservait, dès la fin des années 1970, une part déterminante aux interlockeurs issus du secteur financier.*

*« Crois-moi mon petit oncle, si nous ne nous en mêlons pas, ils vont nous fabriquer une République. Si nous voulons que tout reste tel que c'est, il faut que tout change. »*

G. di Lampedusa, *Le Guépard*.

Dans la trame historique qui sous-tend l'analyse wébérienne des formes d'organisations administratives, le passage du patrimonialisme à la bureaucratie se repère notamment au rapport qu'entretient le dirigeant avec la structure qu'il dirige : alors que le patrimonialisme repose sur la possibilité d'une captation, à des fins privées, des moyens dont dispose l'administration, la bureaucratie – dans son type pur – l'interdit. Plus généralement, l'organisation bureaucratique est marquée par une transformation radicale des modes de sélection de ses dirigeants et c'est en cela que, dans un premier temps, démocratie et bureaucratie entretiennent des rapports d'affinité : l'une et l'autre, estime Weber, ont en commun de remettre en cause la distribution des ressources et des statuts propres aux notabilités traditionnelles et de les redistribuer à l'aune de nouvelles logiques – d'expertise et d'efficacité notamment. La question de la sélection des *leaders* au sein des organisations, centrale dans les textes que Weber consacre aux bureaucraties publiques (Weber, 1978, chap. XI ; 1995, chap. III ; 2004), est nettement moins développée dans les pages où Weber évoque l'organisation des activités économiques (Weber, 1995, chapitre II en particulier). Il n'en reste pas moins que l'on peut transposer aux organisations économiques ce principe très simple : si l'organisation change, le mode de sélection – et partant le profil sociologique – de ses dirigeants est également susceptible de changer. Et si ces questions sont peu développées dans la sociologie économique de Weber, on les retrouve au cœur d'une partie de la sociologie économique contemporaine et de l'analyse qu'elle propose des transformations du capitalisme au cours du dernier demi-siècle.

La saisie des transformations contemporaines des firmes et des déplacements qui se font jour dans le mode de sélection de leurs dirigeants a été particulièrement étudiée par la sociologie nord-américaine. La transformation des firmes est souvent renvoyée, de manière synthétique, à un déplacement sensible de ce que Fligstein (1990) nomme les « conceptions de contrôle », et qui renvoient aux formes d'organisations des firmes et à leurs grandes orientations stratégiques. Depuis les années 1970, les firmes américaines auraient adopté une nouvelle conception en privilégiant désormais ce que l'on nomme la « valeur actionnariale » (Fligstein et Feeland, 1995 ; Lordon, 2000 ; Rebérioux, 2003, 2005 ; Lazonick et O'Sullivan, 2000 ; Aglietta, 2000). Ce qui se joue au cours du dernier quart de siècle, c'est d'abord un déplacement très sensible de la structure de propriété : l'actionnariat des firmes nord-américaines s'est considérablement concentré. Plus précisément, le développement d'un actionnariat dominé par les fonds d'investissement – et notamment des fonds de pension chargés de gérer l'épargne

retraite des salariés américains – est au principe de cette concentration qui a entraîné un déplacement très sensible dans l'équilibre des pouvoirs entre actionnaires et managers (Useem, 1996 ; Davis, 2009). En effet, alors que ceux-ci ont longtemps profité d'un différentiel de compétence et d'asymétries d'informations importantes pour imposer leurs vues à ceux-là (Berle et Means, 1932), la concentration de la propriété dans les mains de quelques acteurs disposant d'une expertise au moins équivalente a entraîné une redéfinition des relations entre les dirigeants exécutifs et les propriétaires (Zuckerman, 1999). Plus généralement, c'est l'orientation stratégique des firmes qui s'en est trouvée profondément modifiée (Fligstein, 2001 ; Fligstein et Shin, 2007). Alors que la précédente conception de contrôle reposait sur une stratégie de diversification de l'activité des firmes, la nouvelle conception de contrôle réclame des firmes qu'elle soit désormais organisée autour d'une « compétence centrale » (*core competence*) pour être plus facile à évaluer (Zuckerman, 2000), et leur impose un partage de la valeur ajoutée et une gestion de leur personnel qui fasse primer l'intérêt des actionnaires sur celui de toutes les autres parties prenantes de la firme (Fligstein et Shin, 2007).

Ces modifications de l'organisation et de l'orientation stratégique des firmes ne sont pas sans lien avec les dirigeants qui les mettent en œuvre et avec leur mode de sélection (Davis et Useem, 2002). C'est en prenant en compte la structure du réseau des dirigeants que Davis et Greve (1997) expliquent comment certaines stratégies typiques des années 1980 – les « pilules empoisonnées » et les parachutes dorés – se sont diffusés au sein des grandes firmes nord-américaines (cf. également Davis et Robbins, 2005). Mais les déplacements dans l'orientation stratégique des firmes expliquent également pourquoi, au sein des équipes dirigeantes, certaines fonctions prennent le pas sur d'autres : Zorn (2004) s'attache ainsi à retracer la place des directeurs financiers au sein des firmes américaines, en montrant comment son ascension correspond au déplacement progressif des conceptions de contrôle. Ce sont enfin les mécanismes de nomination des *CEO* et des administrateurs dont ces travaux peuvent rendre compte qui peuvent être placés au cœur de l'analyse (Westphal et Zajac, 1994 ; Zajac et Westphal, 1995). La sociologie nord-américaine apporte donc une réponse aux interrogations de Weber, en montrant comment les transformations des firmes américaines entraînent une inflexion dans le mode de sélection de leurs dirigeants.

La situation française est, à certains égards, moins nette. D'abord, parce que la sociologie économique s'est moins concentrée sur les firmes que son homologue d'Outre-Atlantique, et que les études qui s'y consacraient y prenaient plus souvent un tour monographique<sup>1</sup>. Le point de vue synthétique et documenté de Fligstein sur les firmes nord-américaines n'a pas son équivalent français, même s'il est possible de repérer au moins trois déplacements très sensibles dans l'organisation et la stratégie des firmes au cours des trente dernières années. Les transformations de l'actionnariat des grandes entreprises françaises font toujours l'objet de débats parfois vifs (La Porta et *al.*, 1999 ; Mayer, 2001 ; Carlin, 2009). Un consensus se dégage cependant pour souligner que la part des fonds d'investissement et, partant, de ce que M. Useem nomme le « capitalisme d'investisseur » est plus faible en Europe – et plus encore en France – qu'elle ne l'est aux Etats-Unis<sup>2</sup>. L'actionnariat familial, traditionnellement très présent en France, est certes en reflux – il continue cependant, comme le montre Windolf (1999, 2002), d'y jouer un rôle déterminant. A ce premier pôle de stabilité actionnariale s'en ajoute un second, celui des blocs d'actionnaires privés qui contribuent à dessiner la structure de propriété des grandes entreprises cotées (Morin, 1996 ; Becht, Röell, 1999). Dernière évolution notable de l'actionnariat des grandes entreprises françaises : la part croissante des investisseurs étrangers qui,

---

<sup>1</sup> Les économistes de l'école de la régulation ont été nombreux, cependant, à tenter d'identifier le « nouveau régime » du capitalisme français, et à proposer ainsi des perspectives aussi générales que celles que propose la sociologie économique américaine : cf. notamment Aglietta et Rebérioux (2004) ;

<sup>2</sup> Certes, Coriat (2008) montre que l'investissement institutionnel se développe en France au cours des quinze dernières années. Il reste que sa part relative dans l'actionnariat des firmes cotées demeure deux fois moins importante en France que ce qu'elle est aux Etats-Unis (cf. Coriat, 2008, p. 11).

depuis les années 1990, détiennent une part toujours plus importante de la propriété des firmes nationales (Morin, 1998, 2000 ; Goyer, 2006 ; Comet, 2010).

Cette transformation de la structure actionnariale s'est accompagnée d'une modification de l'organisation des firmes, de leur ligne stratégique et du partage de la valeur ajoutée en leur sein. Là encore, les constats européens sont moins robustes que ceux dont on dispose pour l'économie nord-américaine (Coriat, 2008 ; Goyer, 2001). En retenant pour seul indicateur l'évolution des modes de gestion du personnel, on peut cependant montrer que les pratiques des firmes se sont sensiblement modifiées au cours des vingt dernières années, en allant dans le sens d'un reflux des salaires dans le partage de la valeur ajoutée (Blanchard et Giavazzi, 2001 ; Ashkenazy, 2003) ou, dans le cas des entreprises cotées notamment, en proposant des conditions attractives à une minorité de salariés et en recourant, par ailleurs, à la flexibilisation des formes d'emploi et de rémunération (Perraudin et *al.*, 2008). La question de savoir si ces mutations peuvent être subsumées sous une transformation globale des « conceptions de contrôle » au sein des entreprises françaises reste ouverte – il n'en est pas moins vrai que des inflexions très sensibles se sont faites jour dans la conduite de la stratégie des firmes au cours des trente dernières années.

La dernière transformation que l'on peut enfin retenir est, à bien des égards, la mieux documentée : elle touche au retrait de l'Etat (Dion, 1996 ; Culpepper et *al.*, 2006 ; Levi et *al.*, 2006 ; Loiseau, 2002). Dudouet et Grémont (2007) notent ainsi que « jusqu'aux années 1980, l'Etat 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'Etat 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'Etat français. À une économie adossée à l'Etat s'est substituée, dans les années 1980-1990, une économie financée par le marché. » (p. 106).

Déplacement de la structure de propriété des firmes, réorientation de leurs lignes stratégiques, retrait du rôle de l'Etat : dans quelle mesure ces transformations ont-elles eu des implications sur le profil sociologique des dirigeants des firmes et sur leur mode de recrutement ? A cette question également, la réponse n'est pas des plus aisées. La sociologie des élites – et notamment des élites économiques – est riche en France d'une longue tradition (Joly, 2007), nourrie de perspectives théoriques ou disciplinaires hétérogènes qui ont eu en commun de se penser comme une analyse des conditions de production et de reproduction de la classe dominante, qu'il s'agisse d'en mettre au jour les transformations supposées (Lévy-Leboyer, 1979) ou l'immobilisme relatif (Bourdieu et Saint Martin, 1978 ; Bourdieu, 1989). En soulignant le poids déterminant de la formation scolaire et des liens avec la puissance publique dans le processus de sélection des élites (Birnbaum, 1978 ; Suleiman, 1979), ces travaux se sont attachés à montrer comment l'accès aux positions économiques dominantes pouvait être expliqué par des mécanismes qui, à bien des égards, ont semble-t-il fort peu à voir avec la dynamique intrinsèque des mondes économiques qu'ils permettent de dominer. La fabrique des élites économiques semble ainsi se jouer pour l'essentiel dans un soutien social, renvoyant à la structure de l'Etat, aux dynamiques scolaires et, plus généralement, à la hiérarchie des classes – soutien qui ne serait que marginalement affecté par les mutations proprement économiques touchant, par exemple, à la distribution de l'actionnariat, à la structure des marchés internes, aux luttes de juridictions professionnelles ou aux orientations stratégiques des firmes (voir cependant Windolf, 1999, 2002 ; Comet et Fizez, 2010 ; Comet, 2010 ; Mclean et *al.*, 2006).

Inscrire l'étude des élites économiques dans une analyse des modes de reproduction d'une domination de classe est à l'évidence nécessaire. On peut cependant se demander si, à négliger ainsi d'inscrire ces résultats dans une perspective ouverte sur la

transformation des firmes, ces travaux ne souffrent pas d'une certaine forme de manque à gagner. On peut, pour tenter de s'en convaincre, procéder à un raisonnement dont les prémices sont triviales mais dont les implications, pour la construction de l'objet, peuvent être substantielles. Sans doute les origines sociales, géographiques, scolaires des dirigeants économiques sont-elles en France extraordinairement concentrées – il n'en reste pas moins qu'au sein de la population, il est vrai déjà fort restreinte, d'où sont très majoritairement issues les élites économiques, tous n'exerceront pas ces fonctions (Bourdieu, 1989, p. 409). C'est donc qu'entre les bancs de l'école primaire, ceux de l'école Polytechnique, ceux de l'Inspection des finances – et l'accès aux postes de direction exécutive de telle banque ou de tel groupe industriel est intervenu un processus de sursélection qui, pour se dérouler au sein d'un espace social exigu, n'en n'est pas moins très fortement concurrentiel. L'objet de la présente contribution, des premiers résultats qu'elle avance et du programme de recherche qu'elle établit, est de se concentrer sur ce processus de sursélection, et ainsi de s'interroger sur les mécanismes de production des inégalités au sein de la classe dominante. Nous proposons en particulier de nous appuyer sur un double jeu d'hypothèses. Il nous semble tout d'abord raisonnable de considérer que ce processus de sursélection se déroule sur un temps long. Si l'on admet en effet qu'il intervient entre la fin des études supérieures et l'accès aux positions économiques dominantes, on voit qu'il se déroule sur plusieurs décennies. Par conséquent, saisir ce processus de sursélection impose de se concentrer sur la trajectoire professionnelle des dirigeants, sur les formes qu'elle épouse, sur les ressources qu'elle engage, sur les bifurcations et les virages qu'elle suppose. Il nous faut, autrement dit, à la manière de Falcoz (2001) ou de Guillaume et Pochic (2007), prendre au sérieux les recommandations de Hughes (1996) qui suggérait de traiter sur un même pied les métiers modestes et les professions prétentieuses et aborder les dirigeants économiques avec les outils que l'on a de longue date mobilisé pour analyser d'autres marchés du travail, plus accessibles ou moins vertigineux<sup>3</sup>.

Nous faisons ensuite l'hypothèse que ces trajectoires dirigeantes se déroulent dans un espace très fortement concurrentiel, et que cet espace est notamment – s'il n'est bien sûr pas que cela (Barros et Zalc, 2007) – un espace *économique*. Mais qu'est-ce à dire ? En insistant sur la nécessité de renvoyer les modes de sursélection des dirigeants aux espaces économiques où ils circulent, nous ne soutenons évidemment pas que cet espace économique serait séparé du reste du monde social ou, pour le dire dans des termes moins génériques, que les trajectoires professionnelles des dirigeants n'engagent à aucun moment, par exemple, des réseaux de sociabilité plus ou moins informels ou des principes de solidarités politiques dont de nombreux travaux ont montré l'importance (Birnbaum, 1978 ; Suleiman, 1979). Ce qu'il est convenu d'appeler « l'encastrement » des activités économiques dans le monde social est une telle pierre de touche de la sociologie économique contemporaine qu'il ne semble pas besoin d'y insister. L'enjeu, à nos yeux, est beaucoup plus modeste : il ne s'agit pas d'avancer que les carrières dirigeantes se déroulent dans un espace qui serait *exclusivement* économique, mais qu'elles s'y déroulent *également* – autrement dit, que les principes de coopération et de concurrence susceptibles d'être au principe de la sursélection des dirigeants ne se jouent pas uniquement sur le

---

<sup>3</sup> Placer au cœur de l'analyse la *trajectoire* des dirigeants économiques n'est, à l'évidence, pas une innovation (cf. Burt, 1995). On la retrouve, par exemple, dans le travail que P.-P. Zalio consacre au patronat marseillais (Zalio, 2007). L'analyse de Zalio porte cependant sur des trajectoires sociales entendues en un sens plus large que celui que nous suggérons de retenir ici, puisque nous proposons de nous concentrer sur les carrières professionnelles des dirigeants. On sait également que l'atout « carrière » est l'un des trois atouts que Bauer et Bertin-Mourot (1987, 1997) distinguent, à côté de l'« atout capital » et de l'« atout Etat ». Nous retenons de Bauer et Bertin-Mourot la nécessité de prendre au sérieux la trajectoire des acteurs au sein des entreprises (les « montagnards », chez Bauer et Bertin-Mourot) ou entre les entreprises (les « mobiles »). Mais, comme nous nous en expliquerons plus loin, nous pensons qu'il faut moins opposer les acteurs entre ceux qui auraient besoin d'une carrière pour monter et ceux qui pourraient s'en passer, en héritant leur position ou en passant par les corps de l'Etat : dans tous les cas (dans le second au moins), la carrière est nécessaire et incertaine, et elle mérite d'être constituée moins en une ressource dont on dispose ou dont on peut se passer, que comme un objet – dynamique – d'analyse dont il faut comprendre les modes de construction.

plan des pratiques de sociabilité, des communautés d'anciens élèves ou des proximités politiques, mais qu'ils renvoient également aux dispositifs concurrentiels qui règlent la circulation des individus sur des marchés du travail, dans des firmes ou au sein de dispositifs corporatistes. L'espace économique dont nous faisons l'hypothèse qu'il joue un rôle déterminant dans la sursélection des élites économiques n'est, en effet, pas un espace homogène (François, 2008) : il est possible, à notre sens, d'y distinguer des *formes* hétérogènes d'agencement des activités économiques, qui renvoient à des agencements stabilisés d'interaction et, pour le problème qui nous intéresse ici, à des modes stabilisés d'organisation des luttes concurrentielles (Simmel, 1999 ; Weber, 1995, chap. I ; François, 2008, chap. 6). Plus précisément, nous faisons l'hypothèse que la sursélection des dirigeants économiques est susceptible de se jouer, successivement ou simultanément, au sein de trois formes principales : des professions (ici les corps de l'Etat, pour l'essentiel), des marchés ou des organisations. Les règles des luttes, les ressources qu'elles mobilisent, les stratégies qu'appellent leur mise en œuvre, au sein de chacune de ces formes, sont évidemment susceptibles d'être différentes et, pour partie au moins, contradictoires. Ce sont ces règles, ces ressources et ces stratégies que nous souhaiterions commencer de mettre au jour dans cette contribution.

Les résultats que nous allons présenter sembleront sans nul doute bien modestes si on les rapporte à l'ambition que nous venons d'afficher. Ils reposent sur une enquête en cours que nous commençons à exploiter ici et dont nous nous proposons maintenant de présenter les grandes lignes. Nous avons établi, pour 1979 et 2009, la liste des 120 plus grosses capitalisations des entreprises cotées. Lorsque cela était possible, nous avons ajouté à la liste de 2009 (resp. 1979) les entreprises, présentes dans la liste de 1979 (resp. 2009) et absentes dans celle de 2009 (resp. 1979), afin d'avoir un périmètre à peu près constant d'une cohorte à l'autre. Pour chaque entreprise, nous avons relevé les membres des conseils d'administration ou des comités de surveillance, d'une part, et d'autre part les membres des comités exécutifs. Dans la liste des membres de comités exécutifs, nous avons identifié les acteurs qui exercent des fonctions de direction exécutive (directeurs généraux ou présidents exécutifs), et dans celle des membres de conseil d'administration, ceux des administrateurs qui cumulent au moins deux postes dans les CA des entreprises sélectionnées (les *interlockeurs*). Nous avons rassemblé les notices du *Who's who* des interlockeurs et des dirigeants exécutifs, dans l'édition de 2009 pour la cohorte de 2009, dans celle de 1979 pour la cohorte de 1979, complétée dans ce dernier cas par les notices de 2009 quand elles étaient présentes en 2009 et absentes en 1979.

*Dans cette contribution, nous nous concentrons sur la seule population des interlockeurs.* Retenir cette population d'interlockeurs pour travailler sur les dirigeants économiques appelle quelques explications. L'étude sur les réseaux d'administrateurs s'est considérablement développée depuis les années 1970 aux Etats-Unis (Mizruchi, 1996, pour une revue de littérature), plus récemment en France (Agardi et Alcouffe, 2009 ; Comet 2010 ; Comet et Finez, 2010 ; Dudouet et Grémont, 2007 ; Dudouet et *al.*, 2009 ; Kramarz et Thesmar, 2006 ; Morin, 1996, 1998 ; Windolf, 1999, 2002 ; McLean et *al.*, 2006). Ces travaux portent en général sur deux types de réseaux : d'un côté, les réseaux de firmes (deux firmes sont connectées dans le réseau si elles partagent au moins un administrateur), de l'autre des réseaux de dirigeants (deux dirigeants sont liés l'un à l'autre s'ils siègent dans un même conseil d'administration). L'usage des listes de membres de conseils d'administration pour étudier les dirigeants économiques a, grossièrement, deux grands types de justification. On peut tout d'abord utiliser ce prisme des conseils d'administration pour identifier une population de dirigeants : on fait alors l'hypothèse que les acteurs qui siègent dans les CA ont un pouvoir de décision sur la marche des firmes, ou que le fait qu'ils aient été nommés dans tel ou tel CA peut se lire comme un symptôme de la reconnaissance de leur appartenance à une élite par les membres mêmes de cette élite. De ce point de vue, travailler sur ceux qui, au sein de cette population d'administrateurs, cumulent au moins deux postes revient à tenter d'identifier le cœur de l'élite économique. Par ailleurs, de nombreux travaux (américains pour la plupart) ont montré que les conseils d'administration

jouent un rôle déterminant dans l'adoption de certaines décisions stratégiques : la firme est-elle portée à acheter d'autres firmes (Haunschild, 1993), comment se défend-elle contre les OPA hostiles (Davis et Greve, 1997), comment gère-t-elle ses relations avec ses investisseurs (Rao et Sivakumar, 1999), sur quel marché se fait-elle coter (Rao et *al.*, 2000) ? Dès lors, se concentrer sur les interlockeurs consiste à faire l'hypothèse que ces acteurs cumulants disposent d'un pouvoir particulier au sein du monde économique, consistant à faire circuler et éventuellement à imposer des orientations stratégiques et des pratiques managériales. Se concentrer sur les interlockeurs a enfin, de notre point de vue, un troisième intérêt – qui, pour être provisoire, n'en a pas moins été décisif. La cohorte des administrateurs de 1979 comprend 1164 individus, celle de 2009, 1166. Au sein de ces cohortes, la population des interlockeurs est de taille beaucoup plus restreinte, et à peu près constante : 185 individus en 1979, 193 en 2009. Nous concentrons sur les interlockeurs nous permettait par conséquent de rassembler des informations biographiques plus riches en faisant l'hypothèse que ces individus qui connectent les firmes entre elles sont ceux qui sont susceptibles de jouer un rôle de passeur décisif au sein de cette population.

Les résultats que nous présentons ici, nous l'avons dit, sont des résultats provisoires. D'abord, parce que l'exploitation de cette base de données n'est, à ce stade, pas achevée : beaucoup des résultats que nous présentons ici ont vocation à être affinés, complétés et étoffés par des traitements supplémentaires que le manque de temps nous a interdit de mener à bien. En ce sens, les données que nous présenterons ici ont un caractère avant tout *exploratoire*. Ensuite, parce qu'aux matériaux exploités ici doivent venir s'ajouter d'autres matériaux que nous sommes en train de rassembler. Ces matériaux supplémentaires ont d'abord vocation à enrichir notre compréhension des deux cohortes, notamment en élargissant la population des individus sur lesquelles nous disposons de données prosopographiques, et en enrichissant les informations dont nous disposons sur les individus dont nous allons parler tout à l'heure – par le biais d'entretiens biographiques, d'une part, et de matériaux d'archives (presses, livres, éventuelles archives privées...) d'autre part. Mais nous souhaitons aussi approfondir la perspective temporelle dans laquelle, d'ores et déjà, nous nous plaçons. Les résultats que nous présentons ici doivent se lire comme la première exploitation d'une enquête qui doit répliquer, pour chaque décennie et jusqu'au milieu du 19<sup>ème</sup> siècle, le même dispositif de collecte d'informations<sup>4</sup>.

Nous présenterons nos résultats en suivant la trame des trajectoires des individus que nous étudions. Nous montrerons d'abord que les origines sociales, géographiques et scolaires des interlockeurs sont extrêmement concentrées, et qu'elles sont par ailleurs remarquablement stables d'une cohorte à l'autre. Nous tâcherons ensuite de mettre en évidence les caractéristiques des trajectoires professionnelles typiques qu'ont emprunté les interlockeurs des deux cohortes : nous montrerons que, là encore, les carrières dominantes obéissent, grossièrement, aux mêmes logiques au sein des deux populations. Nous concluons en discutant ces résultats qui tendent à montrer que bien qu'inscrites dans un espace économique qui connaît de très profondes transformations, les carrières des interlockeurs n'ont pas fondamentalement changé entre les cohortes de 1979 et celle de 2009<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Cette entreprise de (très) longue haleine associe, outre l'auteur, C. Lemerrier, C. Comet et N. del Vecchio.

<sup>5</sup> Précisons que ces deux cohortes couvrent un très large spectre générationnel : dans la cohorte de 1979, les naissances des interlockeurs s'échelonnent entre 1898 et 1948, alors que dans la cohorte de 2009, les interlockeurs sont nés entre 1924 et 1976. Les carrières dont il est ici question s'échelonnent, par conséquent, sur près de 100 ans – le plus ancien interlockeur de la cohorte de 1979 a débuté sa carrière comme apprenti charron en 1910. C'est dire si les effets de génération – y compris au sein d'une même cohorte – que nous avons dû négliger ici faute de temps doivent être impérativement pris en compte. Nous sommes parfaitement conscients des limites des traitements que nous proposons ici qui n'ont par conséquent de valeur qu'exploratoire.

## 1. LA STABILITE DES ORIGINES SOCIALES, GEOGRAPHIQUES ET SCOLAIRES DES INTERLOCKEURS

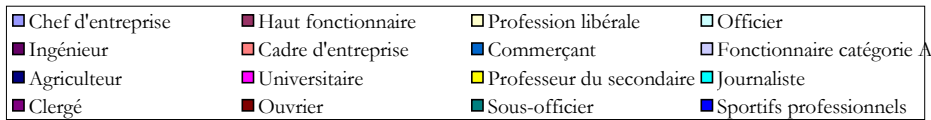
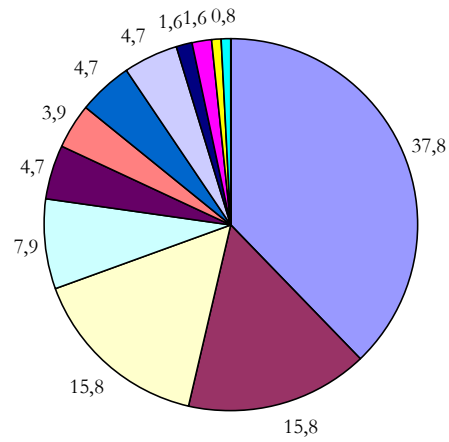
L'exigüité de l'espace social dont sont issus les dirigeants économiques français a été maintes fois soulignée (Bourdieu, 1989 ; Lévy-Leboyer, 1979) même si, comme le rappelle Joly (2007), des interprétations différentes pouvaient en être données. Des travaux comparatifs récents tentent certes de relativiser l'étroitesse du recrutement social des dirigeants économiques (McLean et *al.*, 2006, p. 89 et *sq.* notamment), ce recrutement demeure cependant concentré dans les couches supérieures de la population. Nous évoquerons rapidement les origines géographiques des dirigeants, avant de nous arrêter plus longuement sur leur trajectoire scolaire. Nous montrerons qu'entre 1979 et 2009, le poids des deux écoles d'élites que sont l'école Polytechnique et l'ENA, loin de diminuer, s'accroît au contraire.

### A. Surconcentration de classe, surconcentration de genre

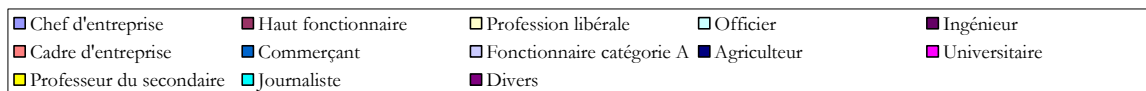
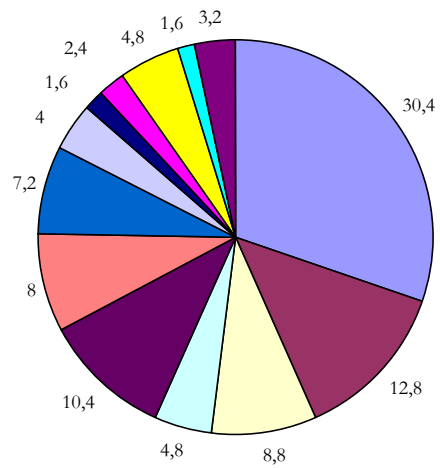
En commentant des travaux qui dressaient un bilan des origines sociales des patrons dans les années 1970 (Bourdieu et Saint-Martin, 1978 ; Bourdieu, 1979 ; Lévy-Leboyer, 1979), H. Joly souligne, pour le regretter, que « le débat sur l'évolution du recrutement social du patronat soit resté pendant après la publication quasi-simultanée des travaux de Bourdieu/Saint Martin (1978) et Lévy-Leboyer (1979) qui arrivaient à des conclusions très divergentes » (p. Joly, 2007, p. 145) : pour les premiers, estime Joly, rien ne changerait vraiment, alors que pour le second il ne faudrait pas « faire du patronat industriel un groupe rigide, fermé sur soi-même et immuable dans le temps » (Lévy-Leboyer, 1979, p. 137-138, cité in Joly, 2007, p. 145). Une manière de trancher entre les deux interprétations, note Joly, est évidemment de prolonger les droites (par ailleurs largement convergentes) tracées alors par les auteurs et de repérer comment se distribuent aujourd'hui les origines sociales des dirigeants économiques du capitalisme français. Les interlockeurs de la cohorte de 2009 sont, comme ceux de la cohorte de 1979, issus des couches sociales dominantes. On note certes une inflexion sensible : alors qu'en 1979, trois catégories concentrent à elles seules près de 70% des interlockeurs (les père des interlockeurs étaient des chefs d'entreprise dans 37,8% des cas, des hauts fonctionnaires (15,8%) et des professions libérales (15,8%)), ces trois catégories ne représentent « plus » que 52% des pères des interlockeurs en 2009 – ce qui demeure, évidemment, exorbitant. Les dirigeants économiques de 2009 ont plus souvent des parents ingénieurs (10% contre 4,7% en 1979) ou cadres d'entreprises (8% *vs.* 3,9%).



### Les origines sociales des interlockeurs, 1979



### Les origines sociales des interlockeurs, 2009



En un mot, *au sein de la classe dominante*, l'origine sociale des interlockeurs se diversifie quelque peu, en s'élargissant – il reste cependant que le résultat le plus net qui ressort de la comparaison des deux cohortes tient au fait que ce recrutement social demeure extrêmement concentré. Si l'on ajoute aux catégories précédentes celles des officiers (7,9% en 1979, 4,8% en 2009), on voit que les dirigeants économiques sont majoritairement issus des couches dominantes (75,2% en 2009, soit un peu moins il est vrai qu'en 1979 où ce sont 85,8% des dirigeants qui sont issus de ces catégories). Ce résultat n'est sans doute pas le surprenant de ceux que nous présenterons ici : entre l'hypothèse d'un renouvellement du patronat, annoncé par Lévy-Leboyer et celle, défendue par Bourdieu et Saint Martin, de sa reproduction, il semble bien que les seconds aient rétrospectivement raison, contre le premier.

A cette concentration de classe répond une autre forme de concentration, plus écrasante encore, sur laquelle nous ne pourrions malheureusement pas nous arrêter longuement<sup>6</sup> : dans leur immense majorité, les interlockeurs sont des hommes. Il n'y a aucune femme dans la cohorte de 1979, et elles représentent 7,2% de la cohorte de 2009. Nous n'avons pas pu coder le genre de l'ensemble des administrateurs de 1979 et de 2009, mais il semble que la domination masculine s'accroisse à mesure que l'on renforce les critères de sélection de la population : plus nombreuses en part relative – mais toujours très minoritaires – au sein de la population des administrateurs, les femmes disparaissent (ou au moins reculent) dans celles des interlockeurs. Nous ne ferons pas intervenir, dans la suite de notre raisonnement, la variable du genre, pour des raisons qui tiennent très largement à la nature du matériau que nous mobilisons. Il reste cependant que si la concurrence pour l'accès aux positions économiques les plus élevées se déroule essentiellement au sein de la classe dominante, c'est aussi une concurrence qui met en jeu essentiellement des hommes – ou, pour le dire autrement, que des mécanismes sociaux interviennent, qui excluent très largement aux femmes de la population des prétendants à ces positions.

## **B. La concentration francilienne**

Le second trait de stabilité que nous pouvons mettre au jour en comparant la cohorte de 1979 et celle de 2009 renvoie à l'analyse des origines *géographiques* – saisie par les lieux de naissance – des interlockeurs. Dans l'une et l'autre cohorte, les origines franciliennes (et plus encore parisiennes) dominent. On repère, là encore, quelques inflexions : dans cette domination francilienne, les interlockeurs parisiens de naissance sont en net retrait entre 1979 et 2009, alors que la part des Hauts-de-Seine est quant à elle multipliée par deux. Mais à nouveau, le résultat principal tient moins à ces déplacements qu'au maintien de la surreprésentation francilienne.

### ***L'origine géographique des interlockeurs, 1979 & 2009***

---

<sup>6</sup> Si nous resterons extrêmement peu diserts sur la problématique du genre ce n'est pas, on s'en doute, parce qu'elle serait secondaire – c'est notamment parce que la méthode sur laquelle nous nous appuyons ici y est très peu adaptée. Au sein de la population des interlockeurs, les femmes sont très peu nombreuses, et nombre de traitements que nous mobiliserons par la suite ne permettent pas de renseigner de différences significatives entre les hommes et les femmes. Nous réservons donc à des travaux ultérieurs une interrogation systématique sur les modes d'exclusion des femmes des voies d'accès aux conditions économiques dominantes. Signalons, sur ce point, l'étude de Guillaume et Pochic (2007), ainsi que le travail en cours de Nathalie del Vecchio.

	1979	2009
<b>Paris</b>	37,3	24,2
<b>Hauts de Seine</b>	5,6	11,1
<b>Ile de France</b>	46,4	39,2
<b>Alpes Maritimes</b>		2,6
<b>Bouches du Rhône</b>	2,1	1,3
<b>Gironde</b>	0,7	1,3
<b>Haute Garonne</b>	0,7	0,7
<b>Nord</b>	1,4	1,3
<b>Rhône</b>	2,1	4,6
<b>Etranger</b>	2,8	7,2

Cette surreprésentation est d'autant plus surprenante si on la rapproche de la distribution des naissances dans les départements où se trouvent les principales villes de France (Nice, Marseille, Bordeaux, Toulouse, Lyon et Lille). On constate en effet qu'en 2009, ces six départements concentrent à peine plus que les seuls Hauts-de-Seine. Entre les cohortes de 1979 et de 2009, la prééminence parisienne n'est donc guère remise en cause – et ce n'est pas la hausse, très sensible, de la proportion d'interlockeurs nés à l'étranger qui viendra la contester. Cette hausse est effectivement loin d'être négligeable - entre 1979 et 2009, la part d'interlockeurs né à l'étranger est multipliée par plus de 2,5. Au sein de la cohorte de 2009, les interlockeurs des 120 principales entreprises cotées sont encore plus de 90% à être nés en France... L'internationalisation supposée des dirigeants économiques français – si l'on s'en tient à cet indicateur en tout cas, que ne viendront pas toujours contredire ceux que nous rencontrerons par la suite – n'en est qu'à ses premiers pas.

### C. La mainmise accrue de l'X et de l'ENA

La scolarisation accrue des classes d'âge d'après-guerre n'a donc pas, contrairement aux prévisions optimistes de Lévy-Leboyer, entraîné « une égalisation des conditions d'accès au patronat » (Lévy-Leboyer, 1979, p. 181), pas plus que trois décennies de « mondialisation » n'ont remis en cause la domination francilienne ou entraîné d'internationalisation des élites économiques françaises... C'est toutefois en s'arrêtant sur la trajectoire scolaire des interlockeurs et sur leur parcours de formation que la stabilité des caractéristiques des élites apparaît la plus frappante. Stabilité ? On serait mieux fondé à parler de changement, tant l'emprise des deux principales écoles d'élites (Polytechnique et l'ENA) apparaît croissante quand on compare les deux cohortes. Cette emprise croissante se donne d'abord à voir en se contentant de simples tris à plat : entre 1979 et 2009, la part des interlockeurs passés par l'X et/ou par l'ENA<sup>7</sup> passe de 29% à 41%. Cette croissance est avant tout imputable à l'ENA,

<sup>7</sup> Une partie des interlockeurs de la cohorte de 1979 ont effectué leurs études avant 1945, et ont pu, par conséquent, intégrer un corps sur lequel ouvrira plus tard l'ENA sans toutefois être passés par cette école. Pour cette cohorte,

puisque le nombre d'énarques ou assimilés est multiplié par deux d'une cohorte à l'autre là où le nombre de polytechniciens reste à peu près constant (il passe de 34 à 36). La croissance du nombre d'énarques au sein de la population des interlockeurs est l'une des transformations les plus saillantes sur la période, et nous verrons que le passage par cet école joue un rôle déterminant dans la structure du réseau. Quant aux Polytechniciens, la stabilité de leurs effectifs est d'autant plus frappante qu'ils constituent à eux seuls l'immense majorité des ingénieurs de cette population : les Centraliens, les anciens élèves de l'Ecole des Mines ou des Ponts et Chaussées sont extrêmement peu nombreux si on les rapporte à la masse, stable, des Polytechniciens.

	Nombre		Proportion		Evolution
	1979	2009	1979	2009	
<b>X</b>	34	36	18%	19%	2,90%
<i>dont :</i>					
X & Mines	7	10	4%	5%	42,90%
X & Ponts	8	5	4%	3%	-37,50%
<b>Centrale</b>	5	4	3%	2%	-20,00%
<b>Mines</b>	1	1	1%	1%	0,00%
<b>Ponts</b>		2	0%	1%	
<b>ENA &amp; assimilé</b>	21	42	11%	22%	100,00%
<b>Sciences Po</b>	49	48	26%	25%	-2,00%
<i>dont :</i>					
Sciences Po, diplôme principal	29	18	19%	9%	-37,90%
<b>HEC</b>	4	18	2%	9%	350,00%
<b>ESSEC</b>		3	0%	2%	
<b>ESCP</b>	1	4	1%	2%	300,00%
<b>ENS</b>	5	6	3%	3%	20,00%
<b>License/Master LSH</b>	55	36	29%	19%	-34,50%
<i>dont :</i>					
L/M LSH seuls	17	11	9%	6%	-35,30%
<b>Doctorat LSH</b>	10	8	5%	4%	-20,00%
<i>dont :</i>					
Doctorat LSH seul	2		1%	0%	-100,00%
<b>License/Master S</b>	2	1	1%	1%	-50,00%
<b>Doctorat S</b>	1	4	1%	2%	300,00%
<b>Etrangers US</b>	9	23	5%	12%	155,60%
<b>Etrangers autres</b>	2	7	1%	4%	250,00%

nous distinguons donc entre les « ENA purs », passés effectivement par l'ENA après 1945, et les « ENA ou assimilés », passés par l'ENA ou membres d'un corps sur lequel l'ENA ouvrira après qu'elle aura été fondée.

Souligner l'emprise croissante de l'X et de l'ENA sur la population des interlockeurs – emprise sur laquelle nous allons revenir – ne doit nous porter à occulter les évolutions que l'on peut cependant repérer d'une cohorte à l'autre, même si ces évolutions s'effectuent à l'ombre de la domination accrue des deux écoles d'élite. La première évolution tient au déplacement croisé qui se joue au sein d'un ensemble composé de Sciences Po et des grandes écoles de gestion. Si l'on s'en tient aux interlockeurs dont Sciences Po constituent le diplôme principal (autrement dit, qui n'ont fait ni l'ENA, ni l'X, ni une grande école d'ingénieur ou une grande école commerciale), il apparaît que de la cohorte de 1979 à celle de 2009, le nombre de diplômés de Sciences Po diminue sensiblement – mais qu'ils demeurent malgré tout les titulaires du diplôme le plus représenté dans la population des interlockeurs, après l'X et l'ENA, à égalité avec HEC. A cette baisse tendancielle des Sciences Po dans la population des interlockeurs répond la hausse des grandes écoles de gestion qui passent de 3 à 13% de la population des interlockeur – même si, dans la cohorte de 2009, 4 des 18 HEC ont également fait l'ENA. Au marge de la domination de l'X et de l'ENA, et dans l'ensemble composé des écoles qui, selon Bourdieu et Saint Martin, constituaient moins des instruments de promotion que des outils de légitimation, des recompositions sont donc à l'œuvre qui ne remettent pas fondamentalement en cause les voies scolaires d'accès aux positions économiques dominantes. A ce premier déplacement s'en ajoute un second qui nous renvoie à la question de la mesure de l'internationalisation des élites économiques. Comme lorsque l'on regardait leur lieu de naissance, on voit que si l'internationalisation est en marche, elle l'est à pas comptés : certes, alors que dans la cohorte de 1979, 6% des interlockeurs avaient effectué tout ou partie de leur formation à l'étranger, ils sont 16% dans la cohorte de 2009 – il reste qu'en dépit de cette augmentation très sensible, l'immense majorité des interlockeurs (plus de 80%) n'ont été formés qu'en France. Là encore, l'internationalisation de la formation ne remet pas en cause les voies scolaires dominantes qui demeurent profondément inscrites dans un espace national – tout particulièrement dans le cas de l'ENA puisque si cinq polytechniciens sur les 36 de la cohorte de 2009 ont effectué un complément d'étude à l'étranger, ce n'est le cas d'aucun énarque.

L'emprise de l'X et de l'ENA au sein de la population des interlockeurs ne se donne pas seulement à voir en ce qu'ils sont plus nombreux dans la cohorte de 2009 que dans celle de 1979. Elle tient surtout au fait que le passage par l'une ou l'autre de ces deux écoles est l'une des propriétés qui contribue le plus fortement à structurer le réseau des interlockeurs. Ainsi, par exemple, si l'on s'attache aux dynamiques homophiles qui poussent (ou non) les acteurs à s'associer avec des acteurs qui leur ressemblent. Ces logiques homophiles jouent pour les Polytechniciens en 1979 comme en 2009, elles sont également à l'œuvre pour les énarques en 2009 alors qu'elles ne jouaient pas au sein du réseau de 1979.

*Densités et homophilies des X et des énarques, 1979 & 2009*

1979	Nombre de liens				
	Densité	Attendus	Constatés	Différence relative	P
<b>Total</b>	7,45				
<b>X (35)</b>	12,4	39,1	59	50,9	0,028*
<b>ENA total (21)</b>	8,5	59	69	16,9	0,211
<b>ENA pur</b>	4,8	6,9	5	-27,5	0,36
<b>Sciences Po pur (29)</b>	10,3	26,6	36	35,3	0,118

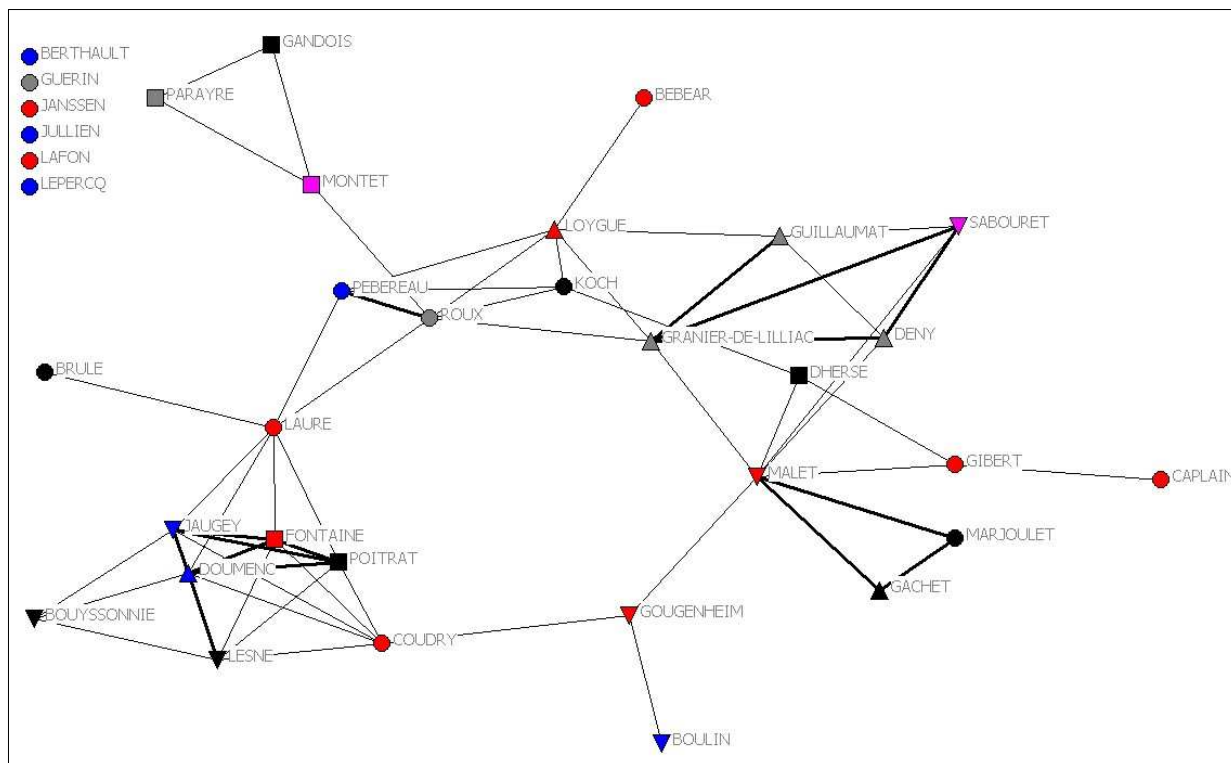
Lecture : La densité du réseau complet en 1979 est de 7,45% (7,45% des liens possibles au sein du réseau y sont effectivement présents), elle est de 12,4% au sein du sous-réseau des polytechniciens (le réseau constitué des interlockeurs passés par l'école Polytechnique).

Pour prendre la mesure de la significativité de l'écart de densité entre la densité du réseau complet et celle des différents sous-réseaux, on compare le nombre de liens constatés au sein du sous-réseau et le nombre de liens que l'on devrait trouver au sein du sous-réseau si les liens étaient distribués de manière aléatoire au sein du réseau complet. La valeur de p mesure la probabilité d'obtenir le nombre de liens constatés en l'absence de logiques homophiles – le seuil de significativité retenu est  $p=0,05$  – cf. Cliff et Ord (1973).

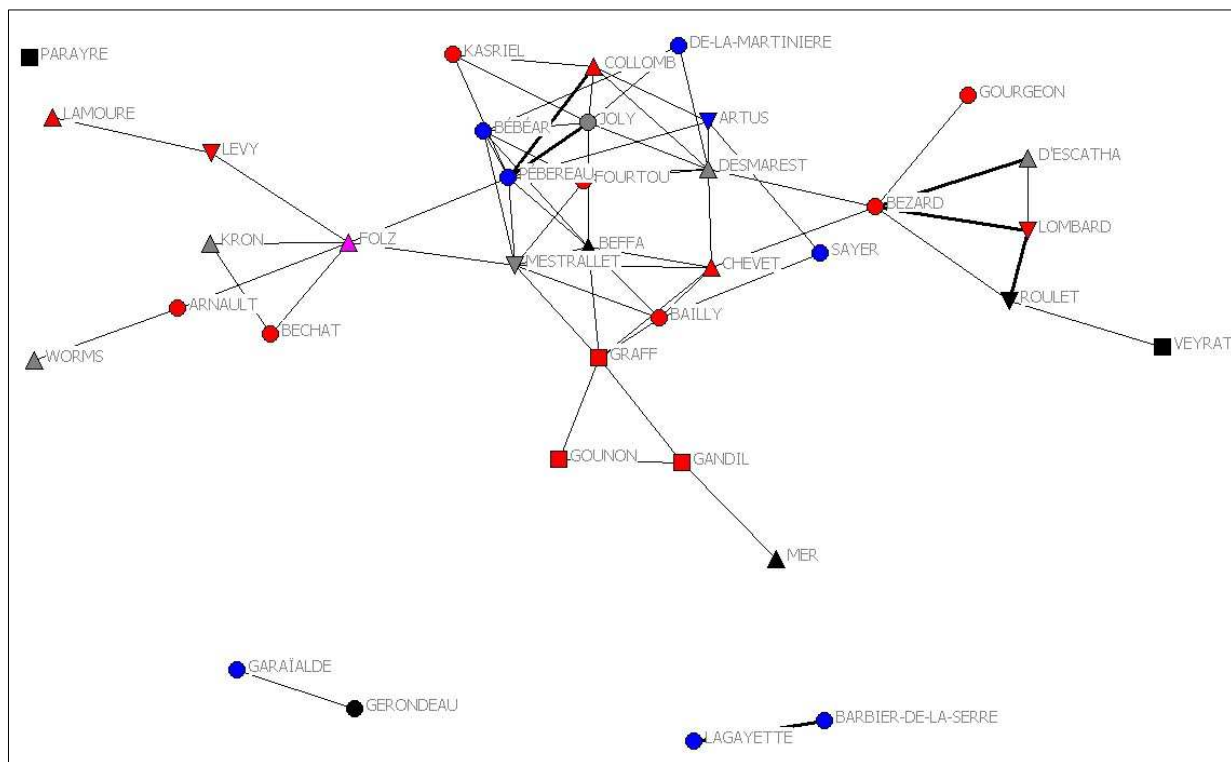
2009	Nombre de liens				
	Densité	Attendus	Constatés	Différence relative	P
<b>Total</b>	7,62				
<b>X (36)</b>	10,8	44,3	62	40	0,04*
<b>ENA (42)</b>	12,3	60	94	56,7	0,004*
<b>Sciences Po pur (18)</b>	7,2	10,77	11	2,1	0,479

Les logiques homophiles au sein de la population des X et des énarques est d'autant plus remarquable qu'elles ne se retrouvent pour aucune autre formation où sont passés les interlockeurs – nous avons indiqué ici les résultats du modèle pour les Sciences po, mais les résultats des HEC ne sont pas non plus significatifs. D'autres variables, on le verra, sont au principe de logiques homophiles – mais le passage par l'une de ces deux écoles est l'une des variables pour lesquelles ces logiques sont les plus fortes. Les réseaux des X et des énarques, parfois assez fortement cohésifs, n'en ont pas moins des formes assez contrastées.

### Le réseau des X – 1979

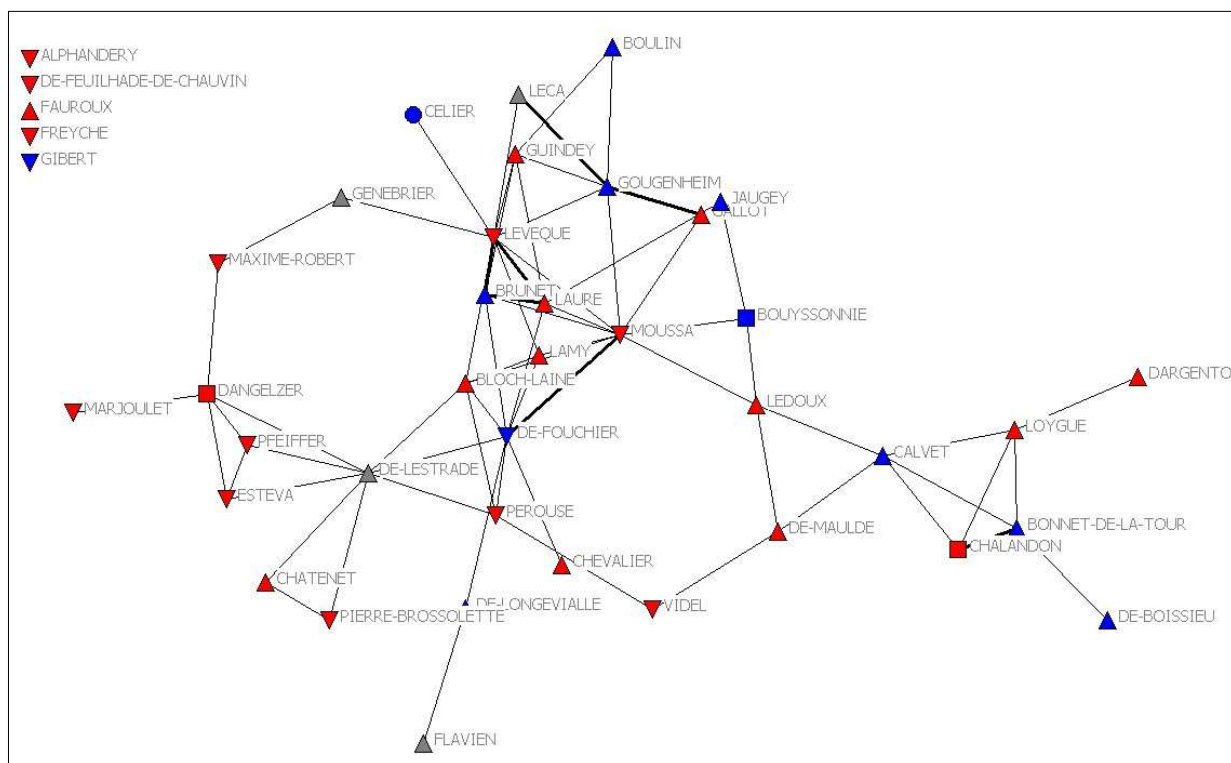


### Le réseau des X – 2009

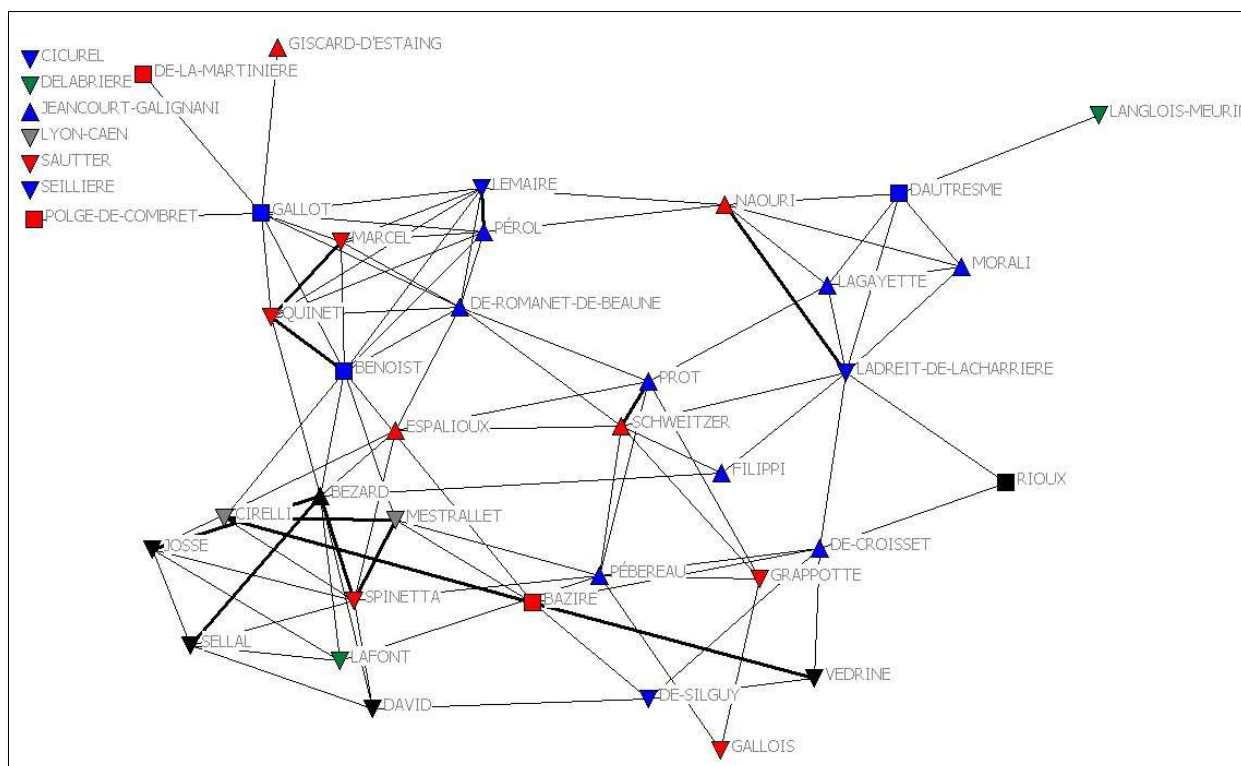


Triangle haut : XM ; Carré : XP ; Triangle B : Administrateur Civil ; Rond : pas dans les corps.  
 Bleu : Finance ; Rose : Automobile ; Rouge : Divers ; Noir : Industries ; Gris : énergie.

## Le réseau des énarques (ou assimilés) – 1979



## Le réseau des énarques – 2009



Triangle haut : Inspecteur général des finances ; Carré : Cour des comptes ; Rond : Conseil d'Etat ; Triangle Bas : Administrateur civil.

Divers : rouge ; Finance : Bleu ; Fonction publique : noir ; Construction : vert ; Energie : gris.



On peut évidemment imaginer que derrière ces homophilies d'école, d'autres logiques homophiles soient en fait à l'œuvre – par exemple, que les individus qui composent le sous-réseau des énarques ne soient pas associés les uns aux autres parce qu'ils sont énarques, mais parce qu'ils travaillent dans la finance et que les financiers sont fortement homophiles. La clarification statistique de cette question n'est pas nécessairement chose aisée, mais on peut néanmoins tenter d'apprécier si le passage par l'X ou par l'ENA est susceptible de jouer – ou non – comme une variable écran. Deux autres logiques homophiles pourraient venir redoubler, en les masquant, les logiques d'école : celles des secteurs (les individus exerçant leur activité exécutive dans un même secteur<sup>8</sup> s'associent entre eux) et celles des corps (les individus issus d'un même corps s'associent entre eux). Nous étudierons plus loin l'homophilie attachée à ces deux variables – bornons-nous pour l'heure à mesurer, *au sein de chaque sous-réseau*, si de telles logiques homophiles restent assez faibles. Au sein du réseau des polytechniciens, ces logiques homophiles ne sont que faiblement à l'œuvre. Les interlockeurs issus de l'école Polytechnique sont en effet distribués dans des secteurs économiques très divers – et ce dès 1979 (où la finance occupe déjà la première place), même si entre 1979 et 2009 l'hétérogénéité de leur destin s'accroît.

### *Secteur d'activité des interlockeurs polytechniciens*

	1979	2009
<b>Audiovisuel</b>		5,6
<b>Automobile</b>	3,1	2,8
<b>Construction</b>	9,3	8,3
<b>Energie</b>	18,75	16,6
<b>Finance</b>	34,38	22,2
<b>Fonction publique</b>		8,3
<b>Industries diverses</b>	31,25	16,6
<b>Luxe</b>		2,8
<b>Services</b>		2,8
<b>Transports</b>		8,3
<b>Télécommunications</b>		2,8

Si l'on peut par ailleurs distinguer des logiques homophiles à l'œuvre au sein du sous-réseau des X en 1979 (les X-Mines sont plus associés entre eux, de même que les énergéticiens (X-Mines et énergéticiens ne sont pas les mêmes, les deux ensembles ne se recouvrent qu'à 50%), ces logiques homophiles ne sont plus à l'œuvre en 2009 (ni sur la base des corps, ni sur celle des champs d'activité). Il semble donc que l'on puisse avancer que les X sont davantage associés en 2009 parce qu'ils sont X, alors qu'en 1979 leur association peut partiellement redoubler une autre logique homophile (entre XM ou entre énergéticiens).

<sup>8</sup> Nous avons codé le secteur d'appartenance des interlockeurs en prenant en compte le secteur de l'entreprise où l'interlockeur a atteint sa fonction exécutive la plus haute au cours de sa carrière.

*Homophilie par corps ou par secteur au sein du sous-réseau des X*

1979	Nombre de liens		P
	Attendus	Constatés	
XM	1,6	6	0,012*
XP	1,6	2	0,43
X corps	22,1	30	0,061
Finance	5,8	7	0,35
Energie	1,6	6	0,01*
Industries diverses	3,8	3	0,48

2009	Nombre de liens		P
	Attendus	Constatés	
XM	4,4	4	0,62
XP	1	3	0,084
X corps	29,5	34	0,217
Finance	2,8	5	0,15
Energie	1,5	1	0,596
Industries diverses	1,5	1	0,596

Les conclusions que l'on peut tirer pour les énarques sont moins nettes. Nous nous concentrerons sur la seconde cohorte, puisque nous avons vu qu'en 1979 les logiques homophiles au sein des énarques (qu'on les considère au sens strict ou au sens large) sont inexistantes. Signalons cependant qu'en 1979 comme en 2009, la finance concentre un très grand nombre d'interlockeurs énarques : 61% en 1979, 42,5% en 2009. Alors qu'il était malaisé de distinguer un secteur de prédilection pour les polytechniciens, ce secteur est clairement identifié pour les énarques – il s'agit du secteur financier.

*Secteur d'activité des interlockeurs énarques*

	1979	2009
Audiovisuel		2,5
Automobile		5
Construction	2,8	7,5
Energie	8,3	7,5
Finance	61,1	42,5
Fonction publique	19,4	15
Grande distribution		5
Industries diverses	2,8	5
Luxe	2,8	2,5
Services	2,8	5
Transports		2,5
Télécommunications		

En 2009, les logiques homophiles au sein du réseau des énarques sont davantage présentes qu’au sein du réseau des X, ce qui rend l’homophilie des ENA moins facile à interpréter : les inspecteurs des finances s’associent beaucoup entre eux, de même que les financiers et la fonction publique. Il nous est difficile de savoir si les énarques sont associés entre eux parce qu’ils sont énarques, ou s’ils le sont parce qu’en leur sein se trouvent en nombre des individus portés à s’associer entre eux – des financiers ou des inspecteurs des finances, en l’occurrence.

*Homophilie par corps et par secteur au sein du sous-réseau des énarques*

2009	Nombre de liens		
	Attendus	Constatés	P
<b>IGF</b>	9,94	18	0,028*
<b>Cour des Comptes</b>	2,29	4	0,207
<b>Finance</b>	14,85	23	0,049*
<b>Fonction publique</b>	1,64	5	0,034*
<b>Construction</b>	0,328	0	0,716
<b>Energie</b>	0,328	1	0,289

Si l’homophilie des énarques n’est pas simple à interpréter, il reste que le rôle que joue le passage par l’X et par l’ENA dans la structuration du réseau se donne également à voir si on rapporte la centralité moyenne des interlockeurs passés par l’une ou l’autre de ces écoles avec la centralité moyenne des acteurs du réseau. Les interlockeurs de 2009, polytechniciens ou énarques, sont en effet plus centraux en moyenne que ceux qui ne le sont pas, alors que leur passage par ces écoles n’avait pas d’effet significatif en 1979. Les logiques d’école se renforcent donc sur la période – et ces effets sont d’autant plus marquants qu’ils sont réservés à ces seules écoles. Plus encore, le passage par l’une de ces écoles est la seule variable qui crée un écart significatif dans les scores de centralité : comme on le verra plus loin, ni le passage par un corps, ni le passage par un cabinet, ni le fait d’exercer son activité exécutive dans tel ou tel secteur ne change significativement le score de centralité – seul le passage par l’X ou par l’ENA ont cet effet.

### *Centralité moyenne des X et des énarques*

1979	Centralité		P
	Groupe de référence	Groupe Delta	
X	16	13,6	0,11
ENA total	14	14,1	0,46
ENA pur	10,5	14,3	0,063
Sciences Po pur	12,9	14,2	0,251

2009	Centralité		P
	Groupe de référence	Groupe Delta	
X	17,1	13,7	0,016*
ENA	16,5	13,7	0,031*
Sciences Po pur	14,4	13,3	0,318

Lecture : En 1979, la moyenne de centralité des interlockeurs polytechniciens est de 16, alors qu'elle est de 13,6 dans le reste du réseau. Indicateur de Freeman. – Cf. Freeman (1979).

L'analyse des origines sociales, géographiques et scolaires des interlockeurs montre qu'entre 1979 et 2009, ces caractéristiques fondamentales des interlockeurs ne changent guère. La scolarisation de masse de l'après seconde guerre mondiale n'a pas égalisé les chances d'accès aux positions économiques dominantes – tout au plus a-t-elle peut-être contribué à redistribuer quelques équilibres au sein de la classe dominante. L'internationalisation de l'économie s'arrête aux portes des conseils d'administration – au moins si l'on s'en tient au lieu de naissance de ceux qui y cumulent des postes et à leur trajectoire de formation : la part des interlockeurs nés ou formés à l'étranger augmente d'une cohorte à l'autre, elle demeure cependant extrêmement minoritaire. Quant aux trajectoires de formation, on voit que l'emprise des singularités françaises, loin de s'atténuer, s'y accentue au contraire : plus nombreux en 2009 qu'en 1979, les anciens élèves des écoles d'élite françaises ont tendance à s'associer entre eux au sein des conseils d'administrations et ils occupent, au sein du réseau, des positions en moyenne plus centrales. En un mot, il semble que les mutations profondes des firmes hexagonales depuis les années 1980 ne se soient pas traduites par une modification des traits traditionnels des élites économiques, mais au contraire par leur maintien ou leur accentuation. On voit par conséquent que les mutations des firmes n'ont pas affecté les (dés)équilibres qui, dès la fin des années 1970, étaient mis au jour par les travaux sur le patronat. C'est dire que les processus de sursélection qui sont à l'œuvre au sein de la classe dominante pour faire émerger ceux qui, en son sein, dirigeront les principales firmes du capitalisme français, ces processus n'ont pas eu pour effet de l'exposer à la concurrence accrue d'autres groupes (autres classes, autres nationalités, autres écoles), mais ont su au contraire les en protéger. Tâchons maintenant de les explorer plus avant.

## 2. LA SURSELECTION DES ELITES ECONOMIQUES : PREMIERS REPERAGES

Les résultats que nous venons de présenter nous permettent de préciser quelque peu les questions que nous évoquions en introduction. Les différentes arènes où se joue la concurrence pour l'accès aux positions économiques dominantes doivent être traversées par une double logique. Elles doivent, d'un côté, régler la sélection progressive des acteurs qui occuperont les fonctions de direction. Cette sélection, nous l'avons dit, obéit à une logique de concurrence<sup>9</sup>, si l'on admet l'hypothèse selon laquelle les acteurs qui prétendent à ces fonctions ne sont pas des acteurs passifs, mais qu'ils interviennent activement dans le processus en mettant en œuvre des stratégies, en mobilisant des ressources, en un mot en *luttant* contre leurs concurrents. A cette concurrence interne au groupe des prétendants s'ajoute cependant une autre logique, qui vise cette fois à clore ce groupe de prétendants, à en gérer les frontières en faisant en sorte que la sursélection ne s'opère qu'au sein d'un cénacle dûment borné. Dans une terminologie wébérienne, les formes de concurrence qu'il nous faut mettre au jour renvoient donc à une ouverture de la concurrence interne et à une clôture de la concurrence externe<sup>10</sup>.

Disons-le d'emblée : on ne trouvera pas, dans les pages qui suivent, une analyse exhaustive de ces modes de gestion de la concurrence. Nous nous en sommes expliqués dans l'introduction de ce texte : nous figeons ici l'état provisoire des résultats d'une enquête que nous débutons à peine, et nous ne souhaitons pas prendre le risque de sauter immédiatement aux conclusions avant d'avoir accumulé suffisamment de résultats empiriques. Notre propos sera donc nettement plus modeste, et il consistera non pas à décrire les jeux concurrentiels, mais à repérer les scènes où ces jeux se déroulent pour nos deux cohortes. Rappelons qu'en introduction nous avons proposé de repérer ces jeux, au sein de l'espace économique, en tant qu'ils se jouent potentiellement au sein de trois formes stabilisées : une forme corporatiste, une forme

---

<sup>9</sup> Nous reprenons ici la distinction proposée par Weber entre sélection et concurrence (Weber, 1995, chap. I). Rappelons que pour Weber, la concurrence doit être distinguée de la sélection en ce que la première suppose que les acteurs qui en sont parties prenantes ont *conscience* d'être pris dans des rapports concurrentiels, là où le processus de sélection élimine certains au profit d'autres acteurs sans que les uns et les autres aient conscience de leur rivalité objective.

<sup>10</sup> Une nouvelle fois, nous nous appuyons ici sur des distinctions proposées par Weber au chapitre I d'*Economie et société*, et en l'occurrence aux notions d'ouverture et de clôture, d'une part, et de clôture vers l'intérieur et vers l'extérieur, d'autre part. Weber note ainsi que « nous dirons d'une relation sociale (...) qu'elle est « ouverte » vers l'extérieur lorsque et tant que, d'après les règlements en vigueur, on n'interdit à quiconque est effectivement de le faire, et le désire, de participer à l'activité orientée réciproquement selon le contenu significatif qui la constitue » (Weber, 1995a, p. 82). Lorsque la relation est une relation concurrentielle, l'ouverture désigne la situation dans laquelle n'importe qui peut se mêler à la lutte concurrentielle : personne n'en est *a priori* exclu. A ces relations ouvertes s'opposent les relations fermées auxquels certains acteurs ne peuvent *a priori* participer : « nous dirons par contre, explique Weber, que [la relation] est « fermée » vers l'extérieur tant que, et dans la mesure où, son contenu significatif ou ses règlements en vigueur excluent, ou bien limitent, la participation, ou la lient à des conditions » (Weber, 1995a, p. 82). Si les relations dont sont exclus tel ou tel sont des relations concurrentielles, cette définition implique que tous les acteurs ne peuvent se mêler à la lutte. La fermeture des relations concurrentielles peut profiter à un individu ou à une organisation, elle peut aussi s'installer au profit d'un groupe d'individus ou d'organisations. Dans ce dernier cas, l'enjeu est alors de clore le marché, *i.e.* d'empêcher que de *nouveaux* entrants ne viennent encore accroître la lutte concurrentielle. La question reste ouverte, cependant, de savoir comment sera régulée la concurrence *entre* les membres du groupe qui est parvenu à imposer la clôture : sera-t-elle laissée libre, ou va-t-elle être soumise à des conditions, autrement dit (au moins partiellement) fermée, elle aussi ? On peut fort bien imaginer que la communauté protégée par une fermeture externe laisse, en son sein, la lutte concurrentielle se dérouler librement – mais on peut tout aussi bien concevoir l'inverse. Il faut donc conserver à l'esprit la distinction que propose Weber entre clôture externe (qui potentiellement restreint la lutte pour les chances d'échange à un groupe déterminé) et clôture interne (qui limite la concurrence au sein de ce groupe) : « une caste fermée vers l'extérieur, une corporation ou encore une communauté boursière peuvent laisser leurs membres se faire librement concurrence à propos de toutes les chances monopolisées ou borner strictement chaque membre à des chances appropriées, déterminées pour la durée de la vie ou de façon héréditaire (notamment en Inde), ou avec droit aliénable, telles une clientèle ou une affaire commerciale » (Weber, 1995a, p. 84-85).

organisationnelle et une forme marchande<sup>11</sup>. Ce sont ces trois formes dont nous allons tenter de mettre au jour l'importance relative dans les mécanismes de sursélection des dirigeants économiques, en suivant les trajectoires typiques qu'ils ont emprunté pour atteindre leur position d'interlockeurs.

### A. Le corporatisme : la prégnance des pantouflages

L'une des spécificités françaises, maintes fois soulignées par les sociologues des élites (Suleiman, 1979 ; Birnbaum, 1978 ; Bourdieu, 1989 ; Bauer et Bertin-Mourot, 1987), tient au mode d'interpénétration des dirigeants économiques et des élites politico-administratives. C'est en effet moins le fait de cette interpénétration – que l'on retrouve aussi ailleurs, comme de nombreux travaux nord-américains l'ont montré (Useem, 1984 ; Mintz et Schwartz, 1985 ; Mizruchi, 1992) – que sa nature qui rend la situation française singulière. Si les élites administratives et politiques d'un côté, économiques de l'autre, s'interpénètrent au point de parfois se confondre, c'est que des filières de carrières stabilisées existent de longue date qui voient certains acteurs passer de l'une à l'autre. Bauer et Bertin-Mourot (1987), par exemple, estiment que ce qu'il nomme « l'atout Etat », détenus par des anciens membres des corps de l'Etat, est l'une des ressources qui permet le plus efficacement d'atteindre la tête des principales firmes françaises. Cet « atout Etat » se repère d'abord à la récurrence de trajectoires individuelles : un individu sort de l'une des écoles d'élite dont nous venons de parler, il intègre l'un des corps, effectue une première carrière dans la fonction publique agrémenté, le cas échéant, de quelques passages dans des cabinets ministériels, puis rejoint le secteur privé (ou une entreprise contrôlée par l'Etat) où il peut, éventuellement, parvenir à atteindre des postes de direction. Derrière la récurrence des parcours intervient une organisation collective qui renvoie, très grossièrement, à une logique corporatiste (Segrestin, 1985) ou à l'organisation de marchés du travail fermés (Sarfati-Larson, 1977 ; Paradeise, 1984). Si les carrières sont récurrentes et stabilisées, autrement dit, ce n'est pas seulement parce que les individus empruntent des chemins informels qui se trouvent obéir aux mêmes contraintes et épouser par conséquent des trajectoires communes (François, 2005, 2010), c'est parce que les corporations au sein desquelles ils s'inscrivent interviennent activement dans la régulation interne de ces parcours. Les corps de l'Etat ont fait l'objet de nombreuses études, qui restent cependant pour beaucoup d'entre elles avant tout concentrées sur la gestion des carrières au sein des frontières de l'Etat (Birnbaum, 1994 ; Eyméri, 2001 ; Gervais, 2007 ; Kessler, 1986 ; Thoenig, 1987). Il a cependant été souligné, que l'intervention des corps sur les carrières de leur membre ne se joue pas uniquement à l'intérieur de ces frontières (Bourdieu, 1989), et l'enjeu de la recherche à venir est certainement de saisir comment se gère et se gèrait la concurrence interne entre les membres d'un corps, et entre les différents corps. En effet, dire de la concurrence qu'elle se déploie au sein d'une catégorie identifiée d'acteurs, même extrêmement étroite, ne signifie pas que cette concurrence n'existe pas : c'est uniquement souligner la restriction de l'espace des prétendants à une population réduite, et poser comme hypothèse que dans la lutte entre les prétendants, les seules stratégies individuelles ne sont sans doute pas en jeu – interviennent également des modes de gestion davantage pilotés par le collectif du corps (Desjeux, 1973).

La question que nous souhaitons aborder ici est en quelque sorte un préalable à cette interrogation : les corps interviennent-ils encore dans l'organisation de la concurrence pour l'accès aux positions économiques dominantes ? Les conditions de leur intervention, entre la fin des années 1970 et la fin des années 2000, se sont très profondément modifiées. C'est notamment en s'appuyant sur le point d'articulation entre secteur privé et secteur public constitué des firmes contrôlés directement ou indirectement par l'Etat que les corps intervenaient. De ce point de vue,

---

<sup>11</sup> Pour une présentation de cette perspective morphologique, nous nous permettons de renvoyer à François (2008).

comme le soulignent Dudouet et Grémont (2007), l'amincissement de cette frange intermédiaire entre secteur public et secteur privé est susceptible de remettre en cause l'importance des corps : cet espace, qui pouvait servir soit de lieux d'investissement privilégié où les anciens hauts fonctionnaires achevaient leur carrière, soit de sas vers le secteur privé – cet espace se restreint sans disparaître tout à fait. Dès lors, l'intervention des corps dans la régulation de la concurrence pour l'accès aux positions économiques dominantes est susceptible de rencontrer beaucoup plus frontalement d'autres formes d'organisation de cette concurrence, dont la force est potentiellement décuplée par les transformations des firmes dont nous rappelons l'importance en introduction – notamment les modifications sensibles de leur structure actionnariale.

Une première manière de prendre la mesure de l'emprise des corps sur la concurrence qui règle l'accès aux positions économiques dominantes est de tenter de repérer la fréquence des trajectoires de « pantouflage » au sein des deux cohortes d'interlockeurs. Encore convient-il de préciser ce que l'on entend par pantouflage, tant le sens de la notion, empruntée au sens commun, peut varier dans ses emplois. Nous proposons de distinguer deux séquences typiques. La première, que nous nommerons pantouflage technique, désigne la trajectoire empruntée par les acteurs ayant effectué une partie de leur carrière dans un corps de l'Etat (quel qu'il soit), puis passé au « secteur privé », *i.e.* à une entreprise, quelle que soit sa structure actionnariale (et quelle que soit, en particulier, la part que détient l'Etat dans sa propriété). La seconde, que nous appellerons pantouflage politique, rassemble les acteurs passés par un corps de l'Etat avant d'aller mener une carrière en entreprise, mais qui ont en plus effectué un ou plusieurs passages en cabinet ministériel. Précisons deux points sur cette distinction. Les séquences que nous évoquons ne sont pas, à strictement parler, des séquences temporelles. Il peut évidemment arriver – c'est même souvent le cas – qu'un acteur commence par une carrière de haut fonctionnaire, puis passe par un cabinet ministériel, avant de rejoindre le privé – mais on peut aussi rencontrer des trajectoires moins linéaires : un acteur effectue une carrière longue dans la fonction publique, entrecoupée de passages fréquents en cabinets, avant de rejoindre le secteur privé en fin de carrière. A la linéarité de la première trajectoire s'oppose les allers-retours de la seconde : nous classons cependant les deux dans une même catégorie, celle du pantouflage politique<sup>12</sup>. Par ailleurs, nous ne préjugeons en rien du niveau hiérarchique où les pantoufleurs intègrent les firmes : certains – fort rares – peuvent y entrer au sommet, d'autres, beaucoup plus fréquents, y pénètrent à des niveaux intermédiaires. On comprend par conséquent que, pour nous, il est moins question d'opposer les modes de concurrence (internes au corps et/ou gérés par les corps, et internes aux entreprises) que de se donner les moyens de les combiner.

Nous proposons donc de distinguer, au sein de notre population d'interlockeurs, quatre formes de trajectoires typiques : une trajectoire purement privée, une trajectoire de pantouflage politique, une trajectoire de pantouflage technique, et une trajectoire purement publique. La part relative de ces différentes trajectoires dans nos deux cohortes est remarquablement stable. Sans doute note-t-on une inversion – délicate à interpréter à ce stade – entre la part relative des pantoufflages techniques et politiques au sein des deux cohortes. Mais l'essentiel tient selon nous à la persistance des grands équilibres d'une cohorte à l'autre. Plus de la moitié des interlockeurs des deux cohortes ont fait toute leur carrière dans le secteur privé ; et la part des interlockeurs passés par le public avant de rejoindre le privé est globalement stable, autour de 40%. Il apparaît donc clairement, de prime abord au moins, que la régulation corporatiste de la concurrence pour l'accès aux positions économiques dominantes n'a pas disparu au cours des trente dernières années. Il nous est impossible – à ce stade au moins – de décrire la nature de cette régulation, et plus encore d'avancer que cette régulation serait, sur la période qui nous occupe, restée la même. Il reste que la prégnance des trajectoires de pantouflage

---

<sup>12</sup> Les données dont nous disposons nous permettront à l'avenir de complexifier notre typologie, en procédant notamment à des analyses de séquence (Abbott, 1995). Nous n'avons pas eu le temps, pour l'heure, de procéder aux codages nécessaires à la réalisation de ces traitements.

– et sa stabilité d’une cohorte à l’autre – interdisent de conclure abruptement à une « fin du pantouflage ».

### *Fréquence des trajectoires typiques, 1979 & 2009*

	1979	2009
<b>Privé</b>	55,7	54,1
<b>Pantouflage technique</b>	21,4	17
<b>Pantouflage politique</b>	17,9	22
<b>Pantouflage</b>	39,3	39
<b>Public</b>	5	6,9

Une question décisive est évidemment de savoir si ces trajectoires typiques ouvrent sur des carrières équivalentes, et plus particulièrement si l’accès aux positions les plus élevées s’effectue, de manière privilégiée, en suivant telle ou telle trajectoire. Il n’est cependant pas simple de définir ce que peut être dans cet espace une « position dominante », tant les critères qui permettent de la repérer sont multiples, non nécessairement cohérents entre eux, et appellent une discussion serrée que nous ne pouvons mener ici. On peut cependant comparer les caractéristiques des trajectoires typiques dont nous venons de mesurer l’importance. Peut-on, tout d’abord, faire de ces trajectoires des filières d’accès privilégiées à tel ou tel secteur économique ? Faut-il, pour accéder à une position dominante dans le secteur de l’énergie, de la construction ou de l’automobile, passer par un cabinet ministériel ou effectuer au contraire la totalité de sa carrière dans le secteur privé ? Nous avons comparé la part relative des différentes trajectoires chez les interlockeurs issus de quelques secteurs économiques<sup>13</sup>. Certains secteurs, comme la finance, ont une distribution des trajectoires typiques comparables à celles de la population totale des interlockeurs ; les interlockeurs issus d’autres secteurs, comme la construction ou les industries diverses<sup>14</sup>, sont au contraire beaucoup plus souvent issus d’une trajectoire purement privée ; il n’y a guère que l’industrie où, pour les deux cohortes, les profils de pantoufleurs – et tout particulièrement de pantoufleurs politiques – soient beaucoup plus présents que dans la population totale.

<sup>13</sup> Rappelons que nous avons codé le secteur d’appartenance des interlockeurs en prenant en compte le secteur de l’entreprise où l’interlockeur a atteint sa fonction exécutive la plus haute au cours de sa carrière.

<sup>14</sup> Nous avons rassemblé dans le secteur « Industries diverses » les interlockeurs issus de l’agroalimentaire, de l’armement, de la chimie, de la sidérurgie, des industries électriques, des industries diverses.



*Fréquence des trajectoires typiques, par secteur*

1979				
	Privé	Pantouflage technique	Pantouflage politique	Pantouflage
<b>Finance</b>	55,2	22,4	22,4	44,8
<b>Energie</b>	38,5	15,4	46,2	61,5
<b>Industries</b>	66,6	25,9	7,4	33,3
<b>Construction</b>	87,5	12,5		12,5
<b>Total</b>	55,7	21,4	17,9	5

2009				
	Privé	Pantouflage technique	Pantouflage politique	Pantouflage
<b>Finance</b>	51,1	24,4	24,4	48,9
<b>Energie</b>	43,8	18,8	37,5	56,3
<b>Industries</b>	59,1	22,7	18,2	40,9
<b>Construction</b>	63,6	18,2	18,2	36,4
<b>Total</b>	54,1	17,0	22,0	39,0

Cette surreprésentation des pantouflards politiques dans le secteur de l'énergie peut faire l'objet de plusieurs interprétations, par ailleurs combinables. On peut évidemment y voir le reflet des liens (effectifs ou passés) entre l'Etat et certaines entreprises du secteur : la fréquence des trajectoires d'interlockeurs issus de l'Etat renverraient ainsi, de manière générale, aux liens de dépendance avec l'Etat et, plus particulièrement, à des logiques de chasses gardées de certains grands corps – le corps des Mines, avant tout – au sein de ces entreprises longtemps proches de l'Etat. On peut également comprendre la fréquence de ces trajectoires comme le reflet des enjeux que constituent ces postes d'énergéticiens : enjeux stratégiques attachés au secteur, pour l'Etat, qui par conséquent n'entend pas rester absent des processus de nomination et qui entend favoriser ceux qui l'ont servi ; et enjeux de carrières pour les intéressés qui font intervenir dans la lutte pour l'accès à la direction de ces entreprises dont plusieurs comptent parmi les plus importantes (Total, Areva, GDF, etc.) des ressources politiques dont leurs homologues dans d'autres secteurs peuvent peut-être se passer... Nous en sommes, à ce stade de notre travail, réduits à des conjectures. Il n'en reste pas moins que ce simple indicateur suffit à montrer que l'emprise des corps sur les formes de lutte qui règlent l'accès aux positions dominantes varie considérablement d'un secteur à l'autre et, plus généralement, qu'une mise au jour des modes de concurrence passent nécessairement par une segmentation fine de cet espace des positions dominantes, comme nous le détaillerons plus loin.

Une autre manière de comparer entre elles ces trajectoires typiques consiste à s'arrêter sur les rythmes de carrière des acteurs qui les empruntent. Nous avons en effet précisé plus haut que si le pantouflage peut parfois consister, pour un acteur issu de la haute fonction publique, à être nommé immédiatement au sommet d'une firme privée, cette trajectoire est exceptionnelle. C'est dire, par conséquent, que les pantouflards ne s'opposent pas strictement aux interlockeurs qui font carrière en entreprises : les pantouflards comme ceux qui font toute leur

carrière dans le privé font tous (ou presque tous...) carrière en entreprise, s'ils n'y entrent pas au même âge ou au même niveau hiérarchique. L'âge moyen des pantouflards est de 39,1 ans pour la cohorte de 1979 et de 38,7 ans : outre, là encore, la très grande stabilité de cet âge moyen, on voit qu'il laisse aux pantouflards un temps d'activité fort long au sein des entreprises privées – et ce temps d'activité est aussi un temps de circulation, et de circulation verticale dans un espace concurrentiel. Si l'on tente de comparer les âges où les interlockeurs issus des différentes trajectoires atteignent les grandes scissions de cette circulation verticale, on peut isoler l'accès à des positions de direction dans la direction centrale d'un grand groupe (qui est très souvent celui où ils atteindront le sommet de leur carrière), et l'accès à des positions de direction exécutive (direction générale, vice-présidence, présidence).

*Age moyen d'accès aux fonctions de direction et de direction exécutive, 1979 & 2009*

1979		
	Direction	Direction exécutive
Interlockeurs	37,5	44,3
Privé	35,8*	42,6*
Pantouflage technique	38,6	46,9**
Pantouflage politique	40,7**	44,75
Pantouflage	39,5**	46**

2009		
	Direction	Direction exécutive
Interlockeurs	36,4	44,3
Privé	34,2*	44,2
Pantouflage technique	39,2**	44,9
Pantouflage politique	39,5**	44,5
Pantouflage	39,4**	44,7

Lecture : en 1979, les interlockeurs dont la carrière s'est déroulée exclusivement dans le privé occupent leurs premières fonctions de directions en moyenne à 35,8 ans. Un astérisque signale les cas où la moyenne d'âge est significativement inférieure à celle du reste de la population ; deux astérisques, là où elle est significativement supérieure.

Les interlockeurs qui ont effectué la totalité de leur carrière dans le privé accèdent plus tôt à des postes de direction que ceux qui sont passés par la haute fonction publique, et ce pour les deux cohortes. Autrement dit, le début de carrière est plus rapide pour les acteurs qui la débute en entreprise, même si les pantouflards intègrent souvent les entreprises à des postes de direction – ou à des niveaux de postes immédiatement inférieurs. Assez logiquement, les pantouflards politiques arrivent le plus tardivement aux postes de direction, puisque leur carrière dans la haute fonction publique se jouait déjà sur un double plan, administratif et politique, et qu'ils ont souvent eu besoin d'un peu plus de temps que leurs homologues « techniques » pour mener ces deux carrières.

Si la relative précocité des interlockeurs issus du privé dans leur accès aux fonctions de direction se retrouve pour les deux cohortes, un changement sensible se fait jour pour l'accès aux positions exécutives. Pour la cohorte de 1979, les interlockeurs issus du privé accèdent également plus jeunes que le reste de la population aux fonctions exécutives – ce n'est

plus le cas au sein de la cohorte de 2009, où l'on ne constate plus de différences significatives dans l'âge moyen d'accès aux fonctions exécutives pour aucune des trajectoires que nous avons identifiées. Autrement dit, alors que les interlockeurs de 1979 qui avaient commencé leur carrière dans le public souffraient d'un handicap relatif – en termes de rythme de carrière, ceux de 2009 ont vu ce handicap disparaître. Le temps d'attente moyen entre les fonctions de direction et les fonctions exécutives est désormais significativement plus court pour les pantouflards (et notamment pour les pantouflards politiques) en 2009 : loin de disparaître ou même de s'atténuer, l'emprise des corps sur les luttes pour l'accès aux positions dominantes a par conséquent plutôt tendance à s'accroître d'une cohorte à l'autre.

***Durée moyenne entre l'accès aux fonctions de direction et l'accès aux fonctions exécutives***

	1979	2009
<b>Interlockeurs</b>	6,47	8,06
<b>Privé</b>	6,54	10,29*
<b>Pantouflage technique</b>	8,42*	5,53
<b>Pantouflage politique</b>	4,1	4,97*
<b>Pantouflage</b>	6,5	5,11*

Ces résultats nous amènent à relativiser les conclusions avancées par Dudouet et Grémont (2007) sur la « fin du pantouflage », et plus particulièrement sur la dévalorisation supposée du capital politique. Il nous semble tout d'abord hasardeux d'avancer que l'on assiste à la fin du pantouflage : la part des interlockeurs pantouflards est constante dans nos deux cohortes. Sans doute, comme le montrent d'ailleurs Dudouet et Grémont, la forme et le sens de cette trajectoire ont-ils été profondément modifiés d'une période à l'autre, puisque les firmes contrôlées par l'Etat, débouchés traditionnels des pantouflards, ont disparu ou peu s'en faut. Sans doute également – mais sans que nous ne puissions aller au-delà, pour l'heure, du stade des hypothèses – la manière dont les corps interviennent dans la gestion de la carrière de leurs membres s'est-elle modifiée. Il reste que le pantouflage ne disparaît pas d'une cohorte à l'autre – il se transforme.

Si l'on se sert ensuite du passage par un cabinet ministériel comme le critère d'inscription dans une carrière plus « politique » que « technique », on voit – et on le constatera encore par la suite – que ce clivage est ici déterminant : d'abord, pour l'accès à certaines positions (celles des énergéticiens notamment), ensuite, dans la construction du rythme de carrière dont on voit qu'il s'accélère d'une cohorte à l'autre pour les pantouflards politiques, enfin, pour le rôle qu'il joue dans la structuration du réseau des interlockeurs. Dans quelle mesure l'inscription dans un corps et/ou le passage par un cabinet ministériel sont-ils susceptibles de peser sur la manière dont le réseau est structuré ? On retrouve ici toute l'importance des trajectoires politiques, qui débordent de loin, sous ce jour, le rôle des grands corps. Les dynamiques homophiles jouent en effet assez peu au sein des corps : elles sont à l'œuvre, de manière importantes et statistiquement significatives, au sein du corps des mines pour la cohorte de 1979 et au sein des inspecteurs des finances pour celle de 2009<sup>15</sup> – mais elles ne jouent pas pour les autres corps, en particulier pour celui, très hétérogène bien que dans les faits majoritairement issus du ministère de l'Economie et des Finances, des administrateurs civils.

<sup>15</sup> Le cas des X-Ponts de 2009 est un peu plus délicat à interpréter : ils ont une forte tendance à l'homophilie, mais ils sont par ailleurs très peu nombreux. Il est donc impossible de leur imputer le même rôle de structuration du réseau qu'aux Inspecteurs des finances.

### *L'homophilie des grands corps, 1979 & 2009*

1979	Nombre de liens		
	Attendus	Constatés	p
Inspecteurs des finances	18,1	25	0,12
Cour des comptes	0,197	0	0,826
XM	0,984	6	0,003*
XP	0,984	2	0,238

2009	Nombre de liens		
	Attendus	Constatés	p
Inspecteurs des finances	6,4	14	0,02*
Cour des comptes	1,057	1	0,73
XM	3,87	7	0,12
XP	0,7	3	0,04*

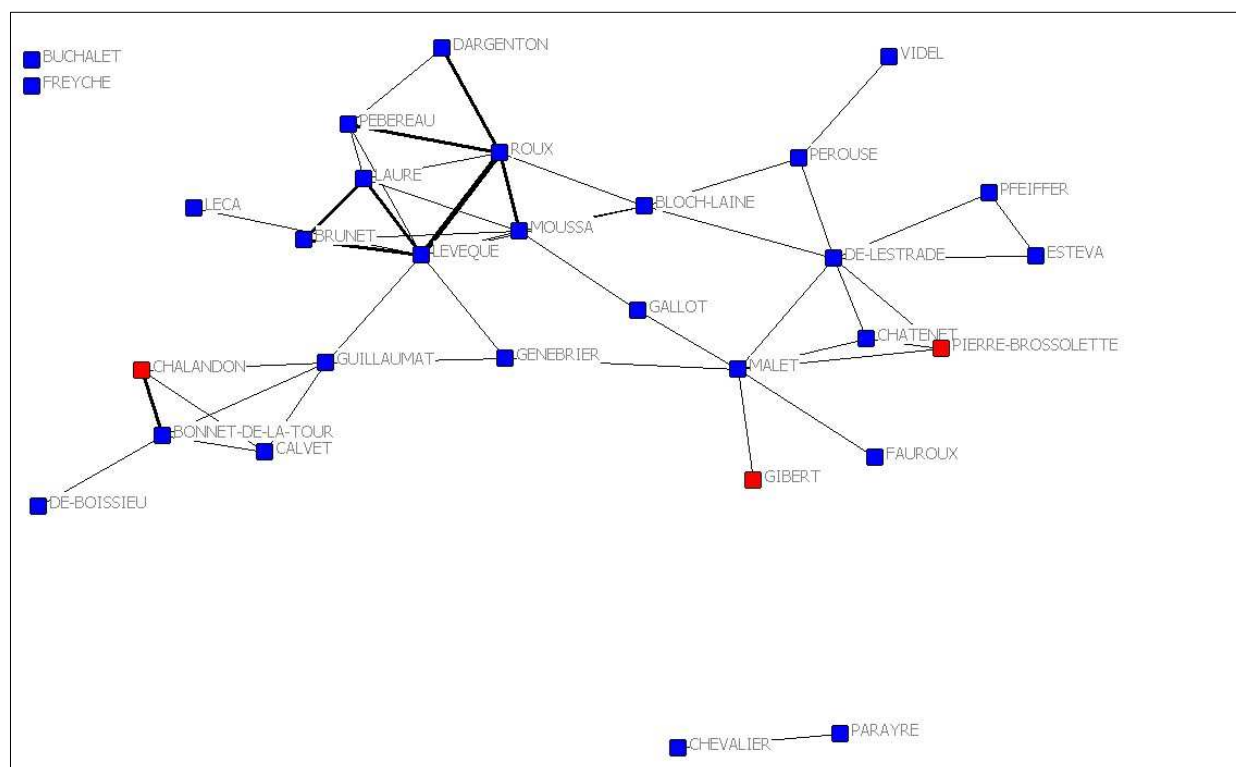
Si homophilie il y a, elle joue donc avant tout au sein des corps dont les membres sont suffisamment nombreux, puissants et concentrés dans certains secteurs (la finance pour les inspecteurs des finances, l'industrie et l'énergie pour les ingénieurs des mines) pour être effectivement à l'œuvre. Cette homophilie joue en revanche, et de manière beaucoup plus importante, entre les anciens membres de cabinet – et tout particulièrement entre les anciens membres de cabinet de droite. Les deux cohortes présentent à cet égard des profils assez contrastés : alors que la cohorte de 1979 comprend très peu d'anciens membres de cabinets de gauche, ils sont sensiblement plus nombreux dans celle de 2009. Dans les deux cas cependant, les logiques homophiles au sein des cabinets de gauche sont trop faibles pour être statistiquement significatives. Elles sont en revanche à l'œuvre – et très fortement – pour les anciens membres de cabinets pris dans leur ensemble, et plus encore pour les anciens membres de cabinets de droite : dans la cohorte de 1979 comme dans celle de 2009, le rapport du nombre de liens constatés par rapport au nombre de liens attendus est de 1,7. Ces dynamiques homophiles, qui comptent parmi les plus importantes et qui, par conséquent, contribuent à structurer très fortement le réseau, suffisent à montrer que les effets strictement politiques n'ont pas diminué d'une cohorte à l'autre.

*L'homophilie des anciens membres de cabinets ministériels*

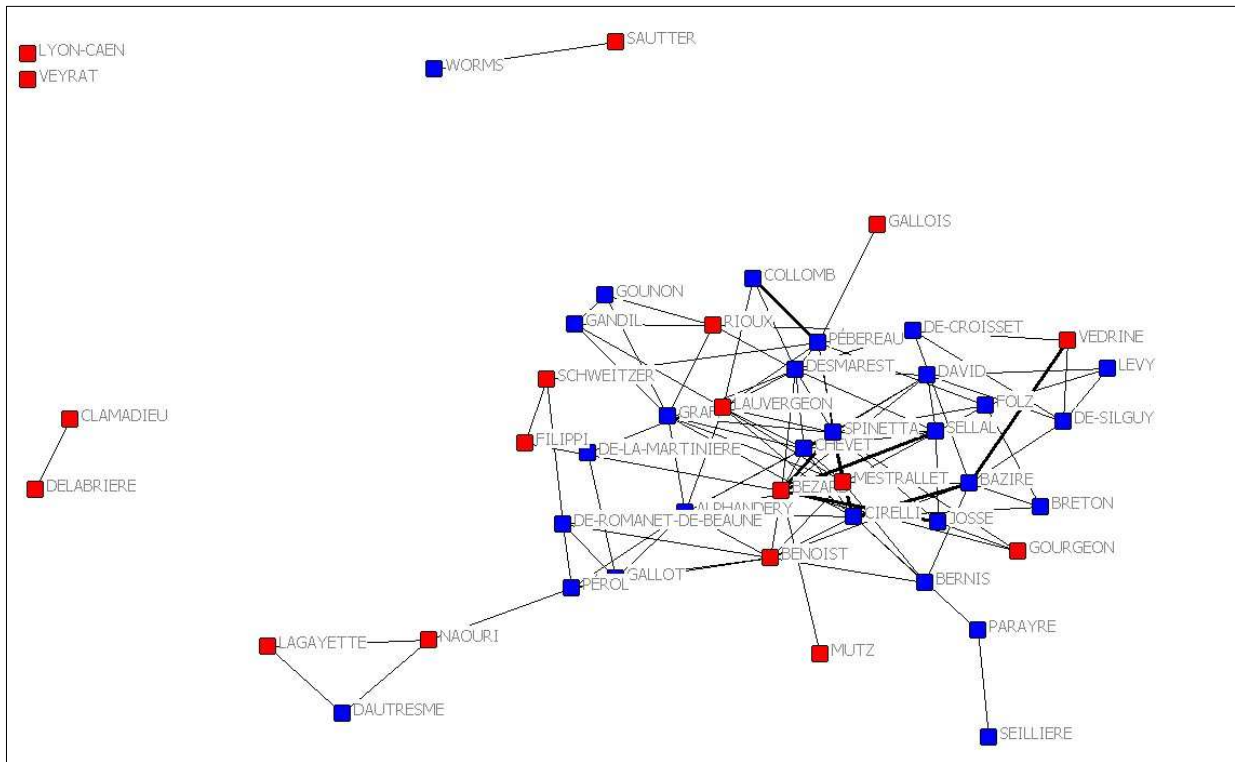
1979	Nombre de liens		p
	Attendus	Constatés	
Cabinet	28,5	47	0,019*
Cabinet de droite	23	40	0,014*
Cabinet de gauche	0,197	0	0,823

2009	Nombre de liens		P
	Attendus	Constatés	
Cabinet	72,9	112	0,004*
Cabinet de droite	26,6	45	0,012*
Cabinet de gauche	12	15	0,25

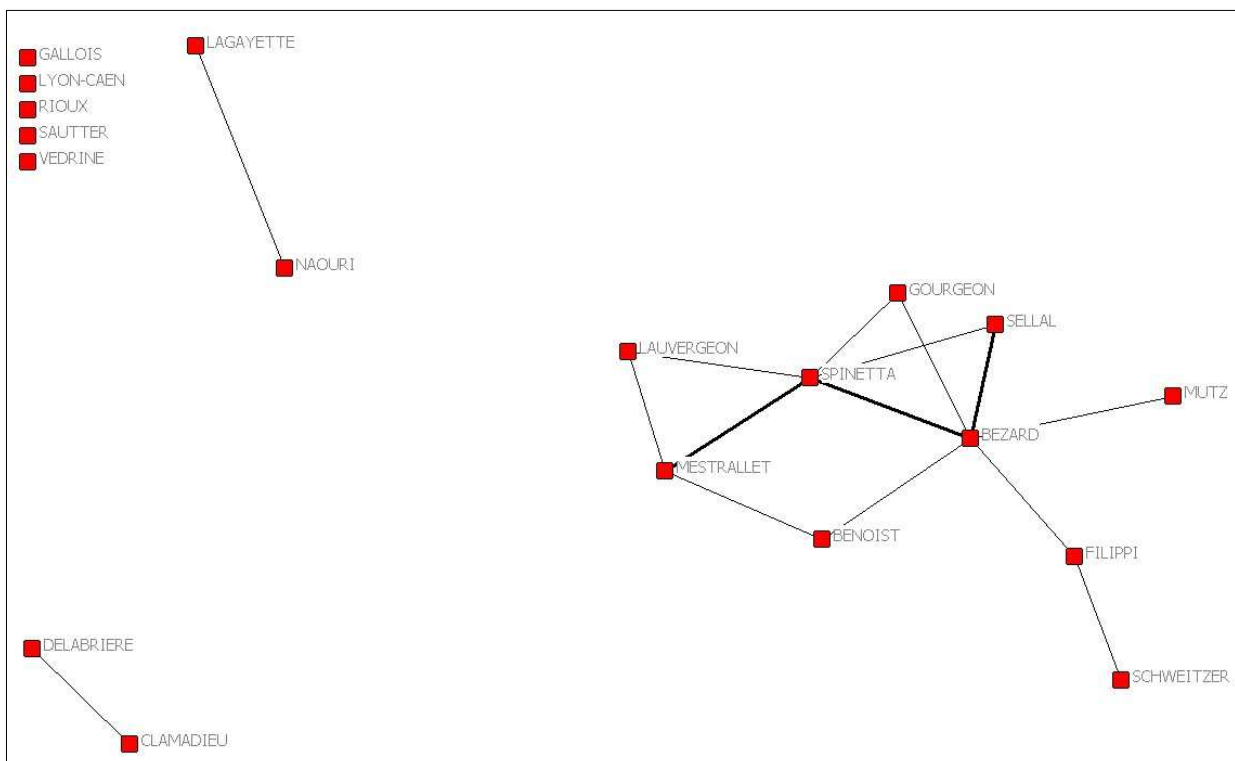
Le réseau des anciens membres de cabinet - 1979



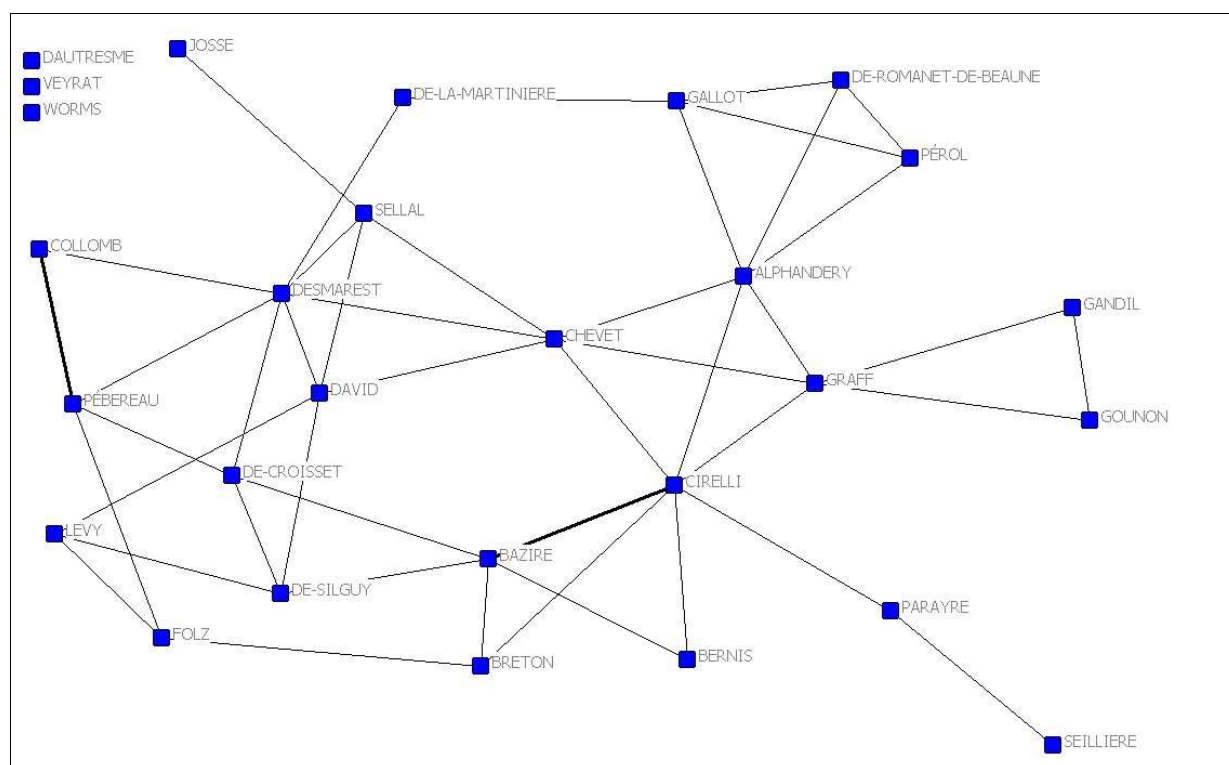
## Le réseau des anciens membres de cabinet – 2009



## Le réseau des anciens membres de cabinet de gauche - 2009



## Le réseau des anciens membres de cabinet de droite – 2009



Des différentes formes qui peuvent accueillir ou prendre en charge les jeux concurrentiels réglant l'accès aux positions économiques dominantes, on voit que la forme corporatiste continue de jouer un rôle déterminant en 2009, ce rôle est loin d'être en retrait par rapport à celui qui lui revenait en 1979 – si l'on se fonde sur l'analyse des rythmes de carrière, il apparaît même que les handicaps qui avaient pu affecter la carrière des interlockeurs de 1979 issus de la fonction publique ont désormais disparu. Se fait par ailleurs jour une ligne de clivage entre ceux qui sont uniquement passés par la fonction publique et ceux qui sont en plus passés par un cabinet ministériel : chez ces derniers se donnent à voir des logiques homophiles qui peuvent exister, parfois, au sein de certains grands corps.

Si des dynamiques corporatistes sont donc à l'œuvre au sein des deux cohortes, plusieurs questions se posent cependant que des recherches ultérieures, usant notamment d'un protocole d'enquête plus qualitatif, doivent permettre de soulever. La première question a trait au mode d'intervention des corps dans la dynamique de carrière de leurs membres. Si des travaux, désormais anciens, montraient comment les corps intervenaient au sein du secteur privé (Desjeux, 1973), les travaux plus récents sur les corps de l'Etat s'attachent surtout à mettre au jour leur rôle au sein des frontières de l'Etat (cf. par exemple Kessler, 1986). Or, comme l'expliquent Dudouet et Grémont, « la tendance à valoriser, même chez 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 (...), à s'adapter aux changements en cours » (Dudouet et Grémont, 2007, p. 124). Les résultats que nous avançons ici laissent entendre qu'ils ont su s'adapter aux transformations des entreprises au cours du dernier quart de siècle, mais il faut à l'évidence aller plus loin dans l'analyse : dans les mécanismes de clôture dont nous soulignons plus haut l'importance, quel est le rôle des corps de l'Etat dont l'une des missions constitutives est, précisément, de garantir à leurs membres que certaines fonctions leur soient réservées – autrement dit, pour parler comme Weber, de clore, au moins partiellement, certains espaces de concurrence ? La seconde question renvoie à la dynamique de concurrence qui se déploie à

l'échelle individuelle, à l'intérieur ou par-delà les frontières de leur corps d'appartenance. Il est clair que, même au sein des corps les mieux représentés dans la population des interlockeurs, seule une minorité parvient à accéder aux positions économiques dominantes, et qu'un processus concurrentiel est à l'œuvre au sein même des corps de l'Etat. De même, on doit s'interroger sur l'évolution des ressources qu'apporte le fait d'appartenir à un corps. Il est clair, enfin, que les mécanismes de clôture et les dynamiques concurrentielles attachés aux corps ne peuvent se comprendre qu'à être replacés dans leur articulation avec les formes de concurrence qui peuvent se faire jour sur des marchés du travail ou au sein des organisations.

## **B. Marchés internes, marchés externes**

Les interlockeurs issus des corps de l'Etat ne sont que très rarement arrivés directement, nous l'avons dit, au sommet des entreprises qu'ils dirigent – ils y ont, comme les autres interlockeurs, réalisé en général une bonne part de leur carrière. L'opposition de Bauer et Bertin-Mourrot entre les titulaires de « l'atout Etat » et ceux qui tentent de jouer de « l'atout entreprise » doit donc être sinon relativisée, du moins réarticulée : la plupart des interlockeurs ont dû lutter au sein des firmes qu'ils dirigent – parfois en en changeant – pour atteindre les positions qu'ils occupent. De ce point de vue-là, il n'est guère que les titulaires de « l'atout capital », pour rester dans la typologie de Bauer et Bertin-Mourrot, qui peuvent – pour certains d'entre eux au moins – s'installer tôt dans leur carrière dans des positions dominantes. Encore faut-il remarquer que la population des dirigeants-propriétaires, au sein des deux cohortes d'interlockeurs, est très minoritaire : ils représentent 10% des interlockeurs en 1979, et 9,3% en 2009<sup>16</sup>. Si l'on admet que l'immense majorité des interlockeurs est tenu d'accumuler des ressources au cours d'une carrière longue pour atteindre les positions de direction, on peut soulever une question simple pour commencer de repérer les caractéristiques de ces trajectoires : les carrières des interlockeurs se déroulent-elles au sein d'une seule organisation, ou supposent-elles qu'ils changent de firmes et que, partant, ils s'exposent de loin en loin à des mécanismes marchands ? C'est l'un des points sur lesquels l'évolution entre les deux cohortes est, sans conteste, la plus forte. Certes, en 1979 comme en 2009, les interlockeurs qui ont fait carrière au sein d'une seule firme sont les plus nombreux – mais leur nombre reflue sensiblement d'une période à l'autre : alors que dans la cohorte de 1979, les interlockeurs qui ont fait leur carrière au sein d'une seule firme sont très majoritaires, ils sont minoritaires en 2009. Plus du tiers des interlockeurs de 2009 sont ainsi passés par au moins trois firmes au cours de leur carrière dans le privé.

---

<sup>16</sup> La faiblesse du nombre d'interlockeurs propriétaires s'explique certes, en 2009, par le reflux du capitalisme familial qui n'a pas tiré profit de la vague de privatisation des années 1980. Il est à certains égards plus surprenant en 1979, sauf à se souvenir que la base dont nous parlons est constituée à partir des conseils d'administration d'entreprises cotées. Or, certaines entreprises familiales qui comptent parmi les plus importantes n'étaient pas cotées en bourse, et il est également possible que les représentants du capitalisme familial n'aient pas été les plus sollicités pour entrer dans les conseils d'administration d'autres firmes.



### *Nombre de firmes du secteur privé où sont passés les interlockeurs*

	1979	2009
<b>Une firme</b>	70,6	42,9
<b>Deux firmes</b>	15,9	22,5
<b>Trois firmes</b>	11,1	16,2
<b>Quatre firmes</b>	0,8	9,9
<b>Cinq firmes</b>	1,6	4,9
<b>Six firmes</b>		1,4
<b>Sept firmes</b>		2,1

Les carrières dans les marchés internes demeurent les plus nombreuses, et elles imposent par conséquent de s'interroger, à la manière de Guillaume et Pochic (2007), sur la fabrique organisationnelle des dirigeants – ou, pour le dire autrement, sur les ressorts de la concurrence interne aux firmes qui règle l'accès aux positions de direction. Mais entre les cohortes de 1979 et celles de 2009, on voit que la concurrence pour l'accès aux positions économiques dominantes ne se joue plus exclusivement uniquement au sein des marchés internes, elle se déploie également sur des espaces que l'on risquera à nommer marchands – au moins au sens où ils sont extérieurs aux firmes. Le même type d'ouverture de l'espace concurrentiel se donne à voir si l'on s'attache aux secteurs traversés par les interlockeurs. En 1979, près de 85% des interlockeurs ont effectué leur carrière au sein d'un même secteur économique ; en 2009, les interlockeurs qui n'ont connu qu'un seul secteur restent majoritaires mais sont en net recul. Surtout, si l'on se concentre sur ceux des interlockeurs qui ont changé d'entreprises au moins une fois et qui, à ce titre, avaient une chance de changer de secteurs, on voit qu'en 1979, 50% des interlockeurs qui passent sur le marché restent au sein du même secteur, alors qu'ils ne sont plus que 37% en 2009. Autrement dit, les carrières des interlockeurs de 2009 se déroulent plus souvent sur un marché externe que ce n'était le cas pour les interlockeurs de 1979 ; et le marché des interlockeurs de 1979 était davantage segmenté que celui sur lequel passaient les interlockeurs de 2009.

### *Nombre de secteurs où sont passés les interlockeurs*

	1979	2009
<b>Un secteur</b>	84,9	63,4
<b>Deux secteurs</b>	11,1	19,7
<b>Trois secteurs</b>	3,2	11,9
<b>Quatre secteurs</b>		4,9
<b>Cinq secteurs</b>	0,8	

La concurrence pour l'accès aux positions économiques dominantes se joue donc, par conséquent, dans des espaces plus hétérogènes pour les interlockeurs de 2009 que pour ceux de 1979. Nous ne disposons pas, pour l'heure, d'un matériau qui nous permettrait de rendre compte systématiquement de la nature de ces mécanismes concurrentiels et de leur articulation. Nous pouvons cependant évoquer ici deux points qui permettent de commencer à en cerner certains contours. Le premier a trait aux questions que nous évoquons plus haut : l'exposition à la concurrence sur les marchés internes ou externes est-elle la même selon que les interlockeurs sont issus de la fonction publique ou qu'ils ont effectué toute leur carrière dans le privé ? Si l'on

reprend les trois trajectoires typiques que nous avons discutées plus haut, il apparaît clairement qu'en 1979 comme en 2009, la différence dans l'exposition au marché oppose les interlockeurs privés et les pantouflards techniques, d'une part, et les pantouflards politiques de l'autre. En 1979, la proportion d'interlockeurs ayant effectué toute leur carrière dans une seule firme est très élevée pour les « Privés » et un peu moins pour les « pantouflards techniques » (entre les deux tiers et les trois quart), alors qu'elle est assez nettement inférieure pour les pantouflards politiques. De même, en 2009, on constate que la proportion d'interlockeurs privé ou de pantouflards techniques à faire leur carrière dans des marchés internes est la même (46%), alors qu'elle est sensiblement inférieure pour les pantouflards politiques (32%). *A contrario*, les pantouflards politiques changent plus souvent de firmes que les autres (44%, contre 35% en moyenne et entre 27% et 33% pour les privés et les pantouflards techniques). Le passage par un cabinet ministériel semble ainsi constituer une ressource sinon nécessaire, du moins bienvenue, pour s'exposer à une carrière marchande. Une analyse fine des processus de nomination est nécessaire avant de se risquer plus avant dans le jeu des interprétations. Il n'en reste pas moins qu'il apparaît clairement ici que si les mécanismes marchands de sélection des dirigeants prennent de l'importance d'une cohorte à l'autre, ce n'est semble-t-il pas au prix d'une autonomisation par rapport à la sphère politique – tout au contraire : la détention de ressources politiques semblent être une caractéristique fréquente de ceux qui se sont exposés aux mécanismes de la concurrence marchande pour atteindre les positions qu'ils occupent.

***Nombre de firmes du secteur privé où sont passés les interlockeurs, par séquence***

1979					
	Interlockeurs	Privé	Pantouflage technique	Pantouflage politique	Pantouflage
Une firme	70,6	72,6	73,3	63,6	69,2
Deux firmes	15,9	13,7	13,3	22,7	17,3
Trois firmes et plus	13,5	13,7	13,3	13,6	13,5

2009					
	Interlockeurs	Privé	Pantouflage technique	Pantouflage politique	Pantouflage
Une firme	42,9	46,0	46,2	32,3	38,3
Deux firmes	22,5	21,1	26,9	23,6	25,0
Trois firmes et plus	34,6	32,9	26,9	44,1	36,7

Le second point qui doit nous permettre de mieux cerner les contours de ces logiques concurrentielles est de tenter de prendre la mesure de l'internationalisation, réelle ou supposée, de la carrière des interlockeurs. Rappelons que l'internationalisation des dirigeants économiques ne se laisse pas facilement saisir, et que nous avons vu plus haut que les interlockeurs de 2009 sont, plus souvent que leurs homologues de 1979, nés ou formés à l'étranger – mais que dans les deux cas, la part des nationaux reste très majoritaire. Si l'on s'intéresse à la proportion des interlockeurs qui ont effectué une partie de leur carrière *privée* à l'étranger, on voit que cette proportion augmente très fortement d'une cohorte à l'autre : alors qu'en 1979, moins de 3% des interlockeurs sont passés par l'étranger au cours de leur carrière, ils sont plus de 26% à avoir occupé un poste hors de France (éventuellement dans une entreprise française) dans la cohorte de 2009. De manière il est vrai moins frappante que pour les autres

indicateurs, on voit que l'internationalisation des interlockeurs saisie par le prisme de leurs carrières privées obéit à la même logique : entre les deux cohortes se joue une progression très sensible – mais les nationaux restent majoritaires. Signalons par ailleurs que le fait de passer à l'étranger ne préjuge pas d'une plus forte exposition au marché – ou, pour le dire autrement, que ce sont les règles de la concurrence sur les marchés internes qui, au moins autant que les injonctions de la concurrence marchande, peuvent avoir poussé les interlockeurs de 2009 à s'expatrier un temps : en valeur relative, il n'y a pas moins d'interlockeurs passés par l'étranger à n'avoir connu qu'une seule firme que dans le reste de la population des interlockeurs. Si le passage par l'étranger peut être un atout aussi bien dans une carrière marchande que dans une carrière organisationnelle, il apparaît en revanche que les interlockeurs qui passent à l'étranger sont sensiblement plus nombreux lorsqu'ils font une carrière uniquement dans le privé (32,5%), alors que les pantoufleurs politiques ne sont que 12,1% à passer par l'étranger – les pantoufleurs techniques se situant dans une position intermédiaire (22,2%). L'interprétation de ce résultat n'est pas des plus aisées en l'état actuel de notre matériau, mais on pourrait imaginer que le fait de passer par l'étranger constitue, que l'on s'expose à la concurrence marchande ou à celle qui prévaut au sein des organisations, une ressource dont les pantoufleurs – et particulièrement les pantoufleurs politiques – peuvent se passer.

### *Passage par l'étranger au cours de la carrière privée, par trajectoires typiques*

	Sédentaire	Etranger
<b>Privé</b>	67,4	32,6
<b>Pantouflage technique</b>	77,8	22,2
<b>Pantouflage politique</b>	87,9	12,1
<b>Pantouflage</b>	83,3	16,7
<b>Total</b>	73,9	26,1

Si l'on tente de cerner les scènes où se jouent les diverses formes de concurrence qui président à la sursélection des dirigeants économiques, on voit qu'entre la cohorte de 1979 et celle de 2009 se joue un déplacement sensible. Certes, dans l'une et l'autre cohorte, la concurrence se déploie avant tout dans des marchés internes, puisque les interlockeurs font carrière au sein d'une même firme. Mais les interlockeurs de 2009 sont beaucoup plus fréquemment passés sur le marché pour atteindre les positions qu'ils occupent que ceux de 1979 – et, nous l'avons vu, le marché sur lequel ils sont passés était par ailleurs moins segmenté en îlot organisé autour des grands secteurs.

### **C. Des jeux concurrentiels segmentés : les logiques sectorielles**

Nous avons à plusieurs reprises signalé que les espaces concurrentiels dans lesquels évoluent les interlockeurs sont fortement contrastés en fonction des secteurs où ils exercent leurs fonctions exécutives. La proportion des pantoufleurs, et tout particulièrement des pantoufleurs politiques, est ainsi particulièrement élevé dans le secteur de l'énergie alors qu'elle est sensiblement plus faible pour ceux qui travaillent dans la construction ou dans l'énergie – signe sans doute que l'emprise des corps sur les jeux concurrentiels qui règlent l'accès aux positions économiques dominantes est plus faible ici que là. De même, nous avons vu que, même si la segmentation du marché des dirigeants diminue d'une cohorte à l'autre, elle demeure cependant relativement forte – rappelons que, même dans la cohorte de 2009, près des deux tiers

des interlockeurs ont réalisé leur carrière dans le privé au sein d'un seul secteur. De ces observations éparses, on peut tirer une hypothèse que nous souhaiterions préciser avant de proposer quelques éléments de conclusion : les luttes pour l'accès aux positions économiques dominantes se déroulent sur des segments que dessinent les secteurs d'activités des firmes. Pour saisir la concurrence à laquelle se livrent les prétendants aux positions économiques dominantes, il est donc insuffisant de s'en tenir à une approche exclusivement morphologique qui distinguerait les jeux concurrentiels en tant qu'ils se déroulent au sein d'un corps, d'une organisation ou d'un marché ou qu'ils engagent des logiques propres à l'une de ces formes ; il faut croiser ces logiques formelles avec la segmentation sectorielle de ces espaces concurrentiels. Pour cerner les contours de cette segmentation sectorielle, nous avons repéré le secteur d'activité de l'entreprise où tel ou tel interlockeur, au cours de sa carrière, exerçait sa plus haute fonction exécutive.

### *Origine des interlockeurs, par secteur économique*

	1979	2009
<b>Finance</b>	50	29,7
<i>Dont</i>		
Assurance	9	6,4
Banque d'affaire	25,4	6,4
Banque généraliste	12,7	9,7
Fonds d'investissement	2,2	7,1
<b>Energie</b>	9,7	10,3
<b>Industries diverses</b>	20,2	14,2
<i>Dont</i>		
Agroalimentaire	2,2	1,3
Armement	1,5	1,9
Chimie	2,2	1,3
Sidérurgie	1,5	1,3
Industrie électrique	0,8	1,3
Industries manufacturières	12	7,1
<b>Association professionnelle</b>	1,5	1,3
<b>Automobile</b>	0,8	5,8
<b>Audiovisuel</b>		3,2
<b>Construction</b>	6,7	7,1
<b>Grande distribution</b>	2,2	1,9
<b>Luxe</b>	1,5	5,2
<b>Restauration &amp; Hotellerie</b>		3,9
<b>Services</b>	1,5	4,5
<b>Transport</b>		2,6
<b>Télécommunications</b>	0,8	1,3
<b>Fonction publique</b>	5,2	7,1
<b>Université</b>		1,9

N=126 pour 1979 ; N=137 pour 2009.

Les interlockeurs issus du secteur financier sont de loin les plus nombreux, en 1979 comme en 2009 – et ils sont représentés une part beaucoup plus importante de la population des interlockeurs en 1979 qu'en 2009. Le poids de la finance parmi les interlockeurs de 2009 est, *a priori*, cohérent avec l'hypothèse d'une « financiarisation » de l'économie. Si l'on suit Coriat (2008), cette financiarisation se traduit par deux caractéristiques principales : « l'une concerne la modification dans la structure de la propriété du capital qui a affecté l'économie française du fait notamment des privatisations massives qu'elle a connues ; les modifications des rapports de force entre acteurs (notamment entre managers, actionnaires, banquiers) résultant de cette mutation sont aussi présentées. L'autre a trait à l'impact de ces modifications sur l'Organisation Industrielle à la Française. Celle-ci, jusqu'il y a peu, fortement spécifique, constituait un « modèle français » nettement identifiable, et que nous avons amplement décrit par exemple dans *Made in France* (Taddei et Coriat, 1993), revêt aujourd'hui des caractères tout à fait inédits » (Coriat, p. 3). La forte présence des interlockeurs issus de la finance en 2009 peut se lire comme l'un des symptômes de cette financiarisation, et plus particulièrement de la « transformation des rapports de force » dont parle Coriat : on peut en effet faire l'hypothèse que si la proportion d'interlockeurs issus de la finance est sensiblement plus importante que celle des interlockeurs issus de n'importe quel autre secteur (en 2009, les interlockeurs issus de l'industrie arrivent en seconde position, et ils sont deux fois moins nombreux que les financiers), c'est soit le signe du pouvoir dont ils disposent, soit de l'importance statutaire qui leur est reconnue par les autres dirigeants économiques.

L'hypothèse d'une « financiarisation » de l'économie se complexifie cependant si l'on voit que la part des interlockeurs financiers est encore beaucoup plus importante en 1979, puisqu'ils représentent alors près de 50% des interlockeurs. Le mouvement qui se joue, d'une cohorte à l'autre, est donc moins celui d'une emprise accrue de la finance – qui, si l'on s'en tient à ce strict critère (certainement insuffisant) aurait plutôt tendance à décroître – que d'une transformation de cette activité et des modalités de son emprise. On sait en effet que les privatisations des banques et des assurances, au cours des 1980, et les recompositions majeures qui les ont accompagnées ont très profondément modifié le périmètre et le métier des différents acteurs (Loiseau, 2002 ; Dion, 1996). On sait également qu'aux transformations des secteurs de la banque et de l'assurance se sont ajoutées les transformations très profondes des activités boursières, avec la disparition des agents de change, la mise en place des sociétés de bourse et le développement spectaculaire des activités de marché (Aglietta et Reberieux, 2004 ; Coriat, 2008). Si la « finance » est plus présente encore dans la cohorte de 1979 que dans celle de 2009, ce n'est donc pas de la même « finance » qu'il s'agit. On voit d'ailleurs, si l'on distingue plus finement l'origine des interlockeurs, que des mouvements importants se font jour au sein des financiers : les banquiers d'affaire sont en net reflux alors que les fonds d'investissement progressent très sensiblement. La disparition des banquiers d'affaire résulte des recompositions massives dont nous parlions plus haut : Suez cède à la fin des années 1990 ses activités financières et bancaires, tandis que Paribas est l'objet d'une offre publique d'échange de la BNP. Certes, Lazard continue de fournir le plus gros contingent d'interlockeurs dans la cohorte de 2009, mais les métiers de banque d'affaire sont désormais intégrés comme des sous-ensembles des « banques généralistes ». Quant à la montée en puissance des interlockeurs issus des fonds d'investissement, elle est spectaculaire (leur part est multipliée par plus de trois d'une cohorte à l'autre) même si la part des investisseurs institutionnels demeure en France beaucoup plus modeste que ce qu'elle peut être aux Etats-Unis (Windolf, 1999 ; Useem, 1996).

D'une cohorte à l'autre, on voit également que la proportion des interlockeurs issus de l'industrie régresse sensiblement, en passant de 20,2% à 14,2%, qui renvoie, d'une manière générale, au retrait de l'industrie dans l'industrie française sur la période et, plus spécifiquement, à l'abandon des stratégies de « noyau dur » et de participation croisée entre les deux cohortes. Plus généralement, la dispersion de l'origine des interlockeurs s'accroît très fortement entre 1979 et 2009. L'espace concurrentiel où s'affrontent les prétendants aux

positions économiques dominantes est donc toujours dominé par les mêmes secteurs et, plus particulièrement, par la finance, et si la porosité des frontières entre les secteurs semble s'accroître d'une période à l'autre, la parcellisation de ces secteurs est également plus importante.

Pour prendre une mesure plus précise de ce que cette segmentation sectorielle des espaces concurrentiels peut signifier, il ne faut pas, cependant s'en tenir à la simple évocation des évolutions démographiques du poids des différents secteurs, il faut aussi tenter d'en mettre au jour la structure. L'un des mécanismes susceptibles d'expliquer le poids des différents secteurs peut en effet tenir à la propension des interlockeurs de s'associer davantage avec des acteurs issus du même secteur, ou au contraire à se lier à des interlockeurs issus de secteurs différents. Si les interlockeurs issus du secteur A privilégient l'association avec des interlockeurs issus du même secteur – et si les interlockeurs issus de ce secteur sont déjà présents en nombre – alors les prétendants issus du secteur A auront un avantage sur ceux issus des autres secteurs. Or, la mesure de la propension à l'homophilie des interlockeurs issus des différents secteurs montre précisément que les interlockeurs les plus nombreux sont aussi les plus homophiles : en 1979 comme en 2009, la propension à l'homophilie est très forte chez les interlockeurs financiers. Les énergéticiens sont, comme les financiers, portés à s'associer entre eux dans les deux réseaux, tandis que ces dynamiques homophiles ne jouent pas dans les autres secteurs – à l'exception de la construction en 1979, dont les interlockeurs étaient moins nombreux (n=9) que ceux issus de la finance (n=63) ou même de l'énergie (n=14).

#### *Homophilie des interlockeurs, par secteur – 1979 & 2009*

1979	Nombre de liens				
	Densité	Attendus	Constatés	Différence relative	P
<b>Total</b>	7,62				
<b>Finance</b>	7	154	206	33,8	0,01*
<b>Energie</b>	4,4	5,97	16	168	0,007*
<b>Construction</b>	2,8	2,36	6	154,2	0,049*
<b>Industries</b>		18,1	24	32,4	0,162

2009	Nombre de liens				
	Densité	Attendus	constatés	Différence relative	P
<b>Energie</b>	15,83	8,4	18	113	0,016*
<b>Finance</b>	11,3	72,8	108	48,2	0,008*
<b>Automobile</b>	19,44	2,5	6	136,6	0,063
<b>Construction</b>	16,36	3,9	7	80,7	0,117

Ces dynamiques homophiles plus ou moins prononcées dessinent par ailleurs des réseaux aux formes très contrastées. Arrêtons-nous sur la forme de trois sous-réseaux au sein de nos deux cohortes, celui de la finance, de l'énergie et de la construction. Les mêmes caractéristiques sectorielles se retrouvent au sein des deux cohortes : dans l'un et l'autre cas, le réseau des financier est moins segmenté et plus homogène que celui des énergéticiens ou des constructeurs.

*Caractéristiques des réseaux, par secteur – 1979 & 2009*

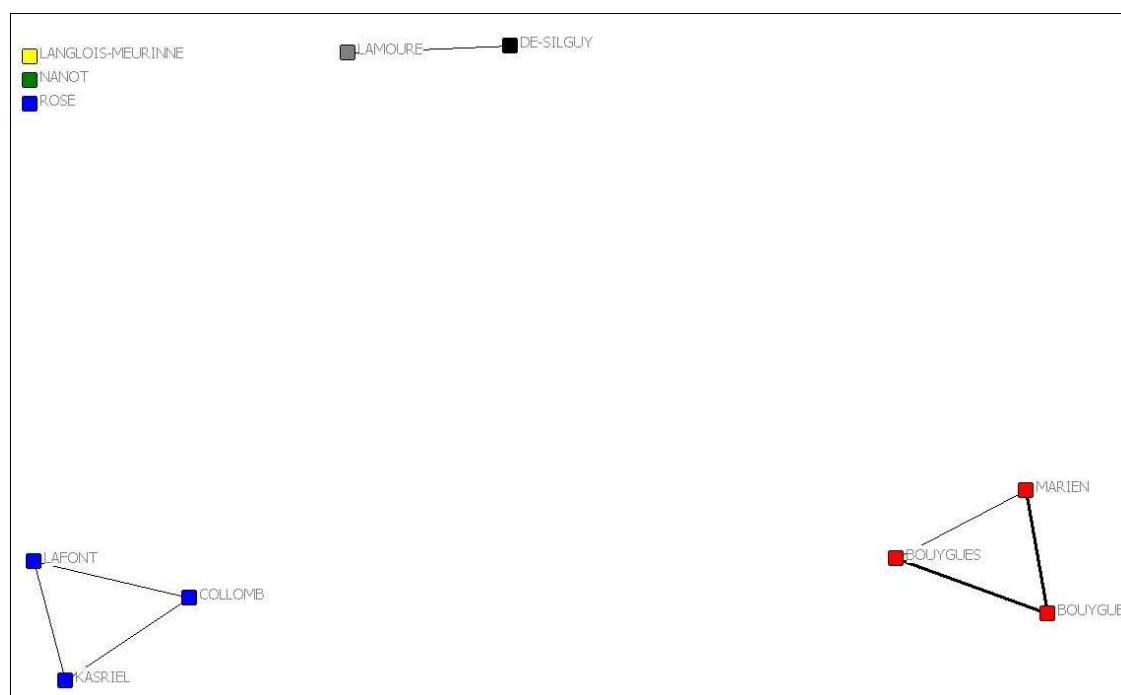
1979	Taille	Densité	Taille du composant principal	Nombre de composants	Hétérogénéité	Fragmentation
<b>Réseau complet</b>		7,6				
<b>Finance</b>	65	7,0	60	6	0,147	0,149
<b>Energie</b>	14	4,4	3	10	0,878	0,945
<b>Construction</b>	9	2,8	1	8	0,864	0,972

2009	Taille	Densité	Taille du composant principal	Nombre de composants	Hétérogénéité	Fragmentation
<b>Réseau complet</b>		7,5				
<b>Finance</b>	46	11,3	45	2	0,043	0,043
<b>Energie</b>	16	15,8	13	4	0,328	0,35
<b>Construction</b>	11	16,4	3	6	0,793	0,873

Le réseau des financiers n'est pas seulement le plus étendu, il est aussi le plus dense et le plus homogène. On peut, plus généralement, identifier trois formes de réseau correspondant à trois logiques contrastées contribuant à le dessiner. D'abord, des réseaux construits autour d'une logique de concurrence inter-firme : c'est le cas, par exemple, de la construction, où les deux principaux composants sont bâtis autour du conseil d'administration de deux firmes, Bouygues et Lafarge – les autres composants étant soit isolés, soit correspondant à des liens entre des interlockeurs issus de firmes de tailles très inégales (Solétanche et Vinci). La seconde configuration typique correspond à une situation où les logiques homophiles peuvent notamment s'interpréter en termes de stratégies industrielles : si les énergéticiens, en 2009, s'associent avec d'autres énergéticiens, c'est parce que ces associations permettent de préparer, de construire ou de refléter des alliances industrielles, avérées ou potentielles - les interlockeurs issus de Total et d'Air liquide forment un cluster auquel répond celui formé des interlockeurs issus de Suez-Lyonnaise des eaux, Areva et GDF, Anne Lauvergeon jouant le rôle d'articulateur entre les deux clusters. Les deux réseaux financiers, de 1979 et de 2009, sont de ce point de vue très différents : plus étendus et plus denses, ils renvoient davantage à ce qui pourrait être assimilé, sinon à une logique d'autorégulation d'un secteur par lui-même, du moins à une très forte densité de liens transcendant les frontières de métiers (assurance, banque, fonds d'investissement) ou d'alliance d'entreprises<sup>17</sup>.

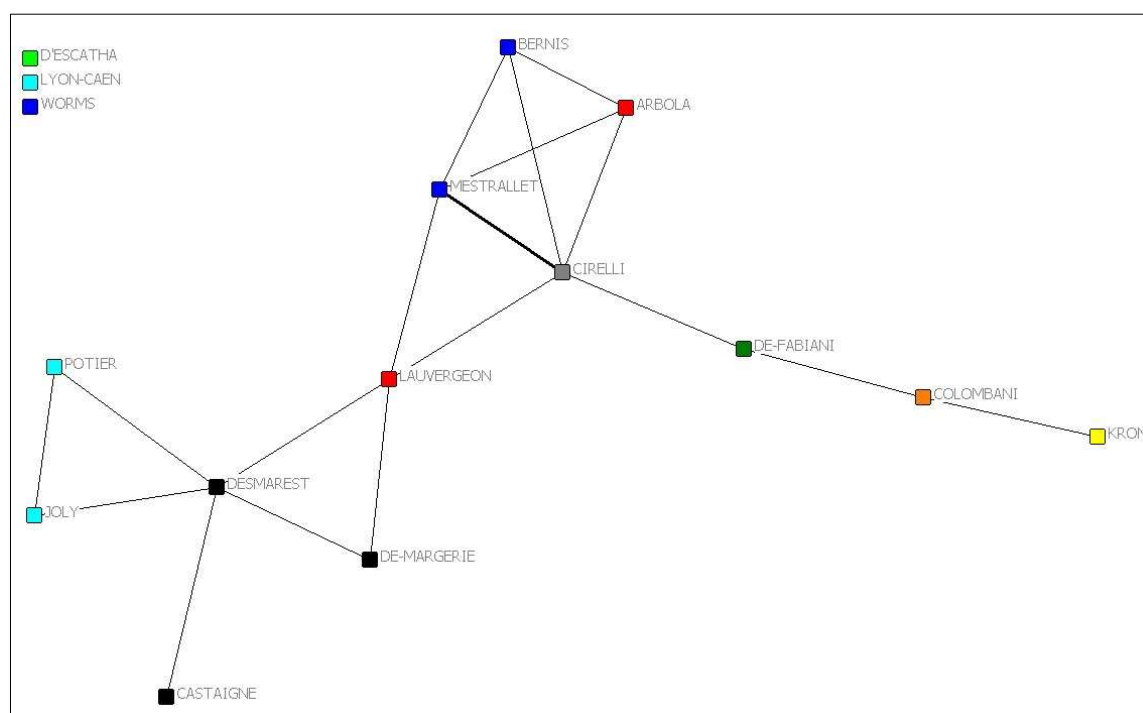
<sup>17</sup> Pour parler d'autorégulation, il nous faudrait disposer notamment d'une analyse fine du rôle des conseils d'administration – ce dont nous ne disposons pas encore. Il nous faudrait par ailleurs compléter les données que nous venons de présenter par une analyse de réseaux bi-modaux permettant de décrire la forme des réseaux interlockeurs-firmes, afin de savoir notamment où siègent les interlockeurs issus des différents secteurs. La place nous manque, ici, pour présenter les premiers traitements que nous avons effectués en ce sens. Signalons simplement que ces traitements confirment l'hypothèse d'une autorégulation de la finance, puisqu'en 2009 44% des sièges d'interlockeurs dans les conseils d'administration des firmes financières sont occupés par des financiers, ce qui constitue le taux d'auto-recrutement et, potentiellement, d'auto-contrôle, le plus élevé de tous. Plus généralement, ces traitements montrent également que la finance exerce, à l'aune de cet indicateur, un contrôle très important sur le

## Le réseau des interlockeurs issus de la construction – 2009



Rouge : Bouygues ; Bleu : Lafarge ; Noir : Vinci ; Gris : Solétanche ; Jaune : Imérys ; Vert : les ciments français.

## Le réseau des interlockeurs issus de l'énergie – 2009

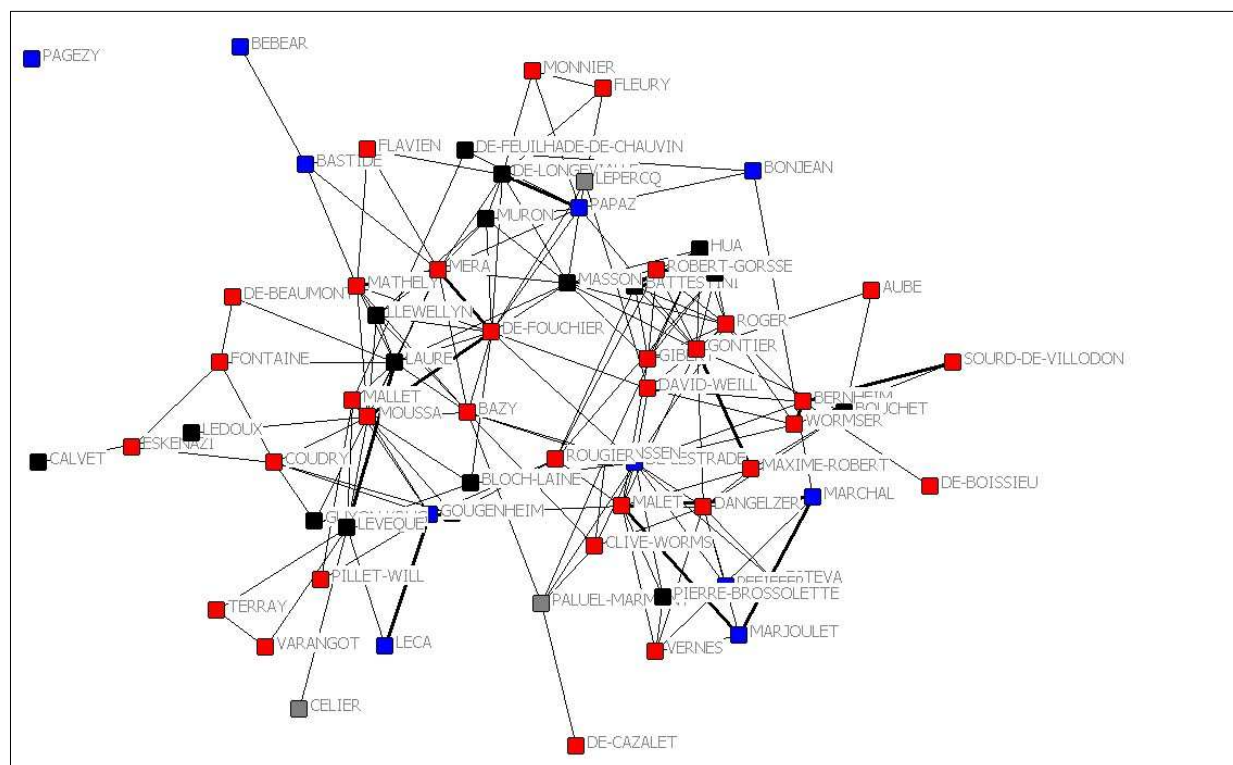


Rouge, Areva ; Bleu : Suez-Lyonnaise des eaux ; Noir : Total ; Gris : GDF Suez ; Orange : CEA ; Vert foncé : BP ; Vert clair : EDF ; Bleu ciel : air liquide ; Jaune : Alstom.

reste de l'économie, puisque si certains secteurs (l'énergie et l'industrie) réservent une part importante de leurs sièges d'interlockeurs à des acteurs issus de leur rang, la finance y occupe très souvent une place à peine moins importante ; quant aux autres secteurs (le luxe, les services, la grande distribution, etc.), les interlockeurs issus de la finance y sont très majoritaires. Là encore, ces résultats *a priori* cohérents avec l'hypothèse d'une « financiarisation » de l'économie sont en fait plus délicats à interpréter, les équilibres de 1979 en étant extrêmement proches.

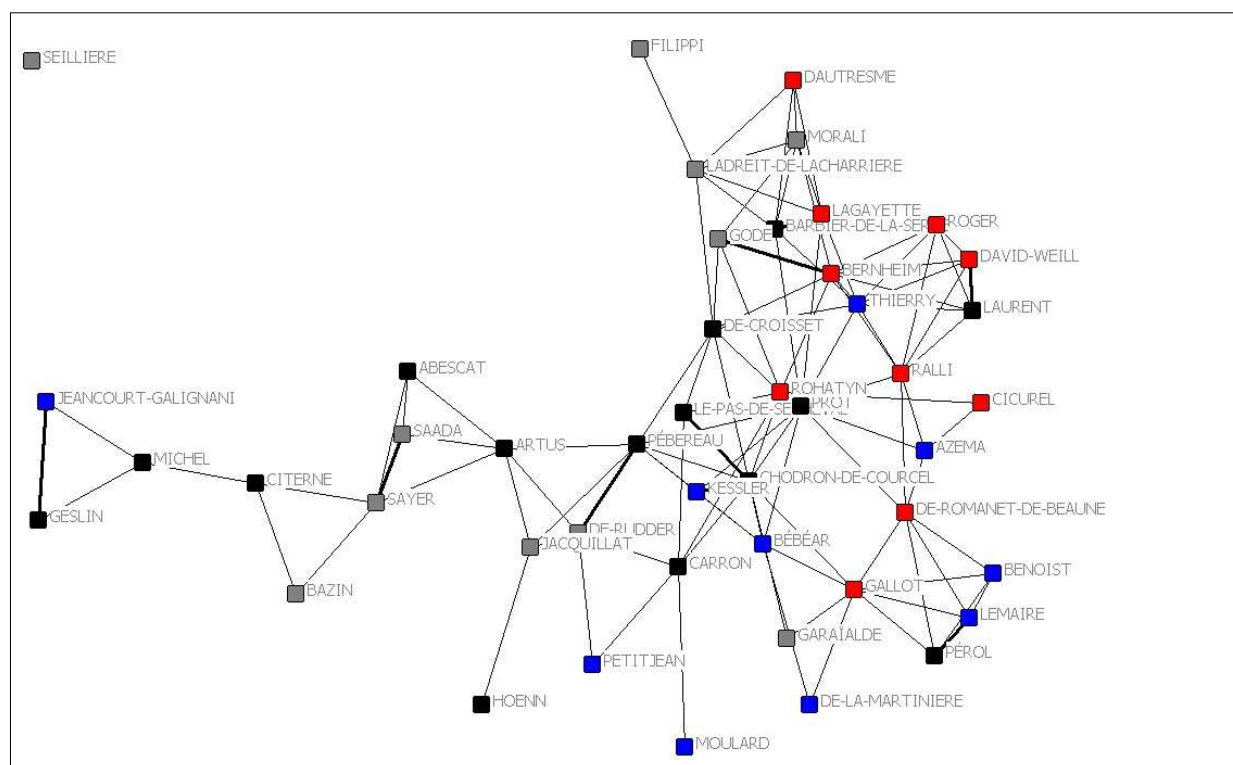


## Le réseau des interlockeurs issus de la finance – 1979



Bleu : Assurance ; Rouge : Banque d'affaire ; Noir : Banque généraliste ; Gris : Fonds d'investissement.

## Le réseau des interlockeurs issus de la finance – 2009



Bleu : Assurance ; Rouge : Banque d'affaire ; Noir : Banque généraliste ; Gris : Fonds d'investissement.

Les remarques qui précèdent permettent à notre sens avant tout de cerner l'importance relative des différents secteurs représentés au sein de la population des interlockeurs de nos deux cohortes, et de proposer quelques indications provisoires susceptibles de rendre compte de certains mécanismes concurrentiels qui peuvent contribuer à expliquer pourquoi certains sont davantage présents que d'autres. Dans les deux cohortes – et plus encore dans celle de 1979 – les interlockeurs financiers sont de loin les plus nombreux – ce qui, sous ce jour au moins, complexifie un peu la lecture que l'on peut avoir de la transformation de l'économie française sous l'angle exclusif et linéaire d'une « financiarisation ». Les interlockeurs financiers comptent aussi (avec les énergéticiens) parmi les plus homophiles. On ne peut donc exclure que la domination des financiers ne soit prise dans une dynamique d'auto-entretien : plus nombreux les financiers sont davantage portés que d'autres à s'associer entre eux, et sont donc susceptibles de disposer ainsi d'un avantage dans la lutte qui les oppose aux autres prétendants aux positions économiques dominantes. Il est certain, cependant, que leur présence en nombre au sein des deux cohortes et leur propension à s'associer entre eux est également – et sans doute avant tout – du rôle qui leur est dévolu au sein des conseils d'administration. Parce qu'ils jouent un rôle déterminant dans le financement des activités économiques, les financiers siègent plus souvent que les représentants des autres secteurs dans les conseils d'administration ; davantage portés à s'associer entre eux, on peut imaginer qu'ils sont ainsi susceptibles d'exercer sur les firmes une forme de magistère dont on voit, par ailleurs, qu'il n'est pas propre à la période la plus contemporaine puisqu'ils dominaient déjà, et plus sûrement encore, le réseau des interlockeurs de 1979.

### *Conclusion*

Les caractéristiques sociographiques fondamentales des élites économiques françaises sont restées globalement stables entre la fin des années 1970 et la fin des années 2000 : très majoritairement masculines et issues de la classe dominante, très souvent d'origine francilienne, et encore massivement issues des deux écoles d'élite que sont l'ENA et l'école Polytechnique. Cette stabilité a pourtant, de prime abord au moins, de quoi surprendre. L'espace économique que dominant ces élites s'est en effet très profondément modifié : les actionnaires qui les nomment à la fin des années 2000 ne sont plus ceux qui les appelaient à occuper leur fonction des années 1970, les stratégies qu'ils mettent en œuvre et les firmes qu'ils dirigent se sont elles aussi très profondément transformées en un quart de siècle. Et pourtant : ce que l'on nomme la « mondialisation », la « financiarisation » ou la « libéralisation » de l'économie n'a que très marginalement modifié le profil de ceux qui, en France, sont à la barre des principales entreprises. Les dirigeants économiques du capitalisme français rejouent à leur manière la geste viscontienne du prince Salina : dans un monde où tout change, pour eux au moins rien ne change.

Pour rendre compte de cette stabilité il faut, avons-nous suggéré dans cette contribution, s'attacher à cerner la nature des processus de sursélection qui, entre leur entrée sur le marché du travail et leur accès aux positions économiques dominantes, a permis aux membres d'un cercle social déjà fort restreint de prendre leur pas sur leurs semblables pour atteindre ces positions. Ces processus de sursélection doivent s'analyser comme des dispositifs concurrentiels stabilisés qui se déroulent notamment au sein du champ économique. Un dixième au plus des interlockeurs ont hérité de leur position en disposant de la propriété de l'entreprise dont ils ont la charge : l'immense majorité de la population que nous avons étudiée a dû faire carrière en entreprise ou dans le secteur public – et parfois dans les deux espaces – pour atteindre les positions qu'elle occupe. Ces dispositifs concurrentiels assurent une double fonction : ils protègent le cercle restreint des hommes issus de la classe dominante française de la concurrence qui pourrait venir de l'extérieur de ce cercle ; ils organisent la compétition entre ceux qui, au sein

de ce cercle restreint, peuvent prétendre à l'accès aux positions dominantes. Si l'on veut comprendre comment se creusent les inégalités au sein de la classe dominante, comme nous avons proposé de le faire dans cette contribution, il faut donc reconstituer ces processus de sursélection et mettre au jour le double principe de fermeture externe et d'organisation interne de la concurrence qui les motive.

Les trajectoires professionnelles des deux cohortes de 1979 et de 2009 se déploient dans un triple agencement de formes : des corps, des organisations et des marchés. L'emprise des corps sur la régulation de la concurrence pour l'accès aux positions dominantes n'est pas allée décroissant entre la fin des années 70 et la fin des années 2000, bien au contraire : dans les deux cas, les diverses trajectoires de pantouflage constituent une proportion certes minoritaire mais substantielle néanmoins des carrières des interlockeurs. Surtout, le passage par la haute fonction publique – et tout particulièrement par des cabinets ministériels – contribue à fortement structurer le réseau des interlockeurs. Le rôle des corps s'est sans doute modifié pour parvenir à contenir l'incidence potentielle des transformations profondes de l'économie depuis la fin des années 1970 – mais cette transformation ne s'est certainement pas jouée sur le mode du retrait ou de la disparition. Les logiques corporatistes transforment le jeu concurrentiel, sans doute, elles ne règlent cependant pas à elles seules. Et c'est sans doute dans le déplacement de l'équilibre entre le jeu concurrentiel interne aux organisations et celui qui se joue hors de leurs frontières que la transformation des modes d'accès aux positions dominantes est, à l'aune de nos données, le plus substantiel. Certes, les trajectoires intra-organisationnelles sont encore les plus nombreuses à la fin des années, signalant ainsi que la concurrence se joue avant tout dans des marchés internes ; mais elles sont désormais minoritaires : les interlockeurs de 2009, plus souvent que leurs aînés, ont dû passer sur le marché pour atteindre les positions qu'ils occupent – et sur un marché qui, plus souvent qu'auparavant, les voit passer d'un secteur à l'autre. Gardons-nous cela dit de voir dans cette exposition plus fréquente aux mécanismes propres au marché externe le symptôme d'une libéralisation accrue des modes d'accès aux positions économiques dominantes : ce sont les pantouflards politiques qui changent le plus souvent d'entreprise, comme si les ressources politiques étaient un atout nécessaire pour se risquer à ce type de stratégies. La régulation politique de l'accès aux positions économiques dominantes a sans doute changé de forme, elle n'a certainement pas disparu. La part dévolue aux formes qui organisent la concurrence pour l'accès à ces positions est enfin fortement déterminée par la segmentation sectorielle des carrières des interlockeurs – même si, nous l'avons dit, cette segmentation diminue. Les interlockeurs issus de la finance sont toujours les plus nombreux, mais leur part diminue entre la fin des années 1970 et la fin des années 2000 – signe que la « financiarisation » désigne plus une transformation du mode d'intervention de la finance dans l'économie qu'un simple accroissement de cette emprise. Certains secteurs contribuent enfin très fortement à structurer le réseau, comme celui de l'énergie – structurée par une homophilie renvoyant à des logiques d'alliance industrielle – et celui de la finance – dont l'homophilie renvoie beaucoup plus à des mécanismes d'autorégulation d'autant plus prégnants que les noyaux durs construits sur le principe des participations croisées ont désormais disparu.

La stabilité des propriétés sociales des élites économiques, la reconduction et même l'emprise croissante de certains modes typiquement hexagonaux d'accès aux positions économiques dominantes pourraient laisser croire que les directions des firmes seraient paradoxalement protégées de toutes les transformations qui, au-dessus d'elles (dans la structure de l'actionariat) ou sous leurs ordres (dans leur organisation et la stratégie qu'elles suivent), bouleversent les règles du capitalisme français. S'en tenir à cette conclusion reviendrait selon nous à méconnaître le fait que, si protection il y a, elle n'a rien de spontané ou de naturel, et qu'elle est évidemment le résultat d'une lutte contre les forces qui pourraient venir remettre en cause les (des)équilibres fondamentaux du dispositif. En suggérant de reconstituer les carrières typiques de ceux qui, à la fin des années 1970 et à la fin des années 2000, avaient atteint les positions économiques dominantes, nous entendons ne pas succomber aux sirènes commodes et

dangereuses d'une pensée de sens commun qui hypostasierait la classe dominante en lui faisant sans doute crédit d'un excès de prescience pour lui prêter une capacité d'auto-défense qui se déploierait dans une stratégie univoque. C'est la composition de formes concurrentielles hétérogènes, plus ou moins en prise selon les secteurs de l'économie, qui rend compte de cette capacité qu'a la classe dominante de s'auto-reproduire en son sommet – et c'est cette même composition qui, en même temps qu'elle la protège, contribue à la segmenter et à la hiérarchiser.

---

- Abbott, A., 1995, "Sequence analysis: new methods for old ideas", *Annual review of sociology*, 21, p. 435-458.
- Agardi, D. et Alcouffe, A., 2009, "Conseils d'administration et gouvernement d'entreprise en France de 1998 à 2006", in Baudry, B. et Dubrion, B. (dir.), *Analyses et transformations de la firme*, Paris, La découverte, p. 115-131.
- Aglietta, M., 2000, "Shareholder value and corporate governance: some tricky questions", *Economy and society*, 29 (1), p. 146-159.
- Aglietta, M. et Rebérioux, A., 2004, *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel.
- Askenazy, P., 2003, "Partage de la valeur ajoutée et rentabilité du capital en France et aux Etats-Unis : une réévaluation", *Economie et statistique*, (363-365), p. 167-188.
- Barros (de), F. et Zalc, C., 2007, "En quête d'indépendance, enquête d'appartenances. Salariés, patrons et familles dans une petite entreprise textile à Lens dans l'après-guerre", *Sociétés contemporaines*, 68 (4), p. 23-35.
- Bauer, M. et Bertin-Mouroit, B., 1987, *Les 200. Comment devient-on un grand patron ?*, Paris, Le seuil.
- Bauer, M. et Bertin-Mouroit, B., 1997, *Administrateurs et dirigeants du CAC40*, Paris, Boyden, 95 p.
- Becht, M. et Röell, A., 1999, "Blockholdings in Europe: an international comparison", *European economic review*, 43 (4-6), p. 1049-1056.
- Berle, A. et Means, G. C., 1932, *The modern corporation and private property*, New York, Macmillan.
- Birnbaum, P., 1978, *La classe dirigeante française*, Paris, PUF.
- Birnbaum, P., 1994, *Les sommets de l'Etat*, Paris, Seuil.
- Blanchard, O. et Giavazzi, F., 2001, "Macroeconomics effects of regulation and deregulation in goods and labor markets", *NBER working paper*, (8120).
- Bourdieu, P. et Saint Martin (de), M., 1978, "Le patronat", *Actes de la recherche en sciences sociales*, (20-21), p. 3-82.
- Bourdieu, P., 1989, *La noblesse d'Etat*, Paris, Editions de minuit.
- Burt, R., 1995, "Le capital social, les trous structureaux et l'entrepreneur", *Revue française de sociologie*, 36 (4), p. 599-629.
- Carlin, W., 2009, "La performance économique varie-t-elle selon les formes de propriété et de contrôle des entreprises ? L'expérience récente des pays de l'OCDE", in Touffut, J.-P. (dir.), *A quoi servent les actionnaires ?*, Paris, Albin Michel, p. 121-172.
- Cliff, A. D. et Ord, J. K., 1973, *Spatial auto-correlation*, Londres, Pion.
- Comet, C., 2010, "The dynamics of interlocks in France", *Sunbelt XXX, Riva del Garda, 29 Juin-4 Juillet 2010*, p. 12.
- Comet, C. et Finez, J., 2010, "Le coeur de l'élite patronale", *Sociologies pratiques*, à paraître.
- Coriat, B., 2008, "L'installation de la finance en France. Genèse, forme spécifique et impacts sur l'industrie", *Revue de la régulation*, (3/4), p. 1-34.
- Culpepper, P. D., Hall, P. A. et Palier, B., 2006, *La France en mutation*, Paris, Presses de sciences po, 476 p.
- Davis, G. F., 2009, *Managed by the markets*, Oxford, Oxford university press, 320 p.
- Davis, G. F. et Greve, H., 1997, "Corporate elite networks and governance changes in the 1980s", *American journal of sociology*, 103 (1), p. 1-37.

- Davis, G. F. et Robbins, G., 2005, "Nothing but net? Networks and status in corporate governance", in Knorr-Cetina, K. et Preda, A. (dir.), *The sociology of financial markets*, Oxford, Oxford university press, p. 290-311.
- Davis, G. F. et Useem, M., 2002, "Top management, company directors and corporate control", in Pettigrew, A., Thomas, H. et Whittington, R. (dir.), *Handbook of strategy and management*, Londres, Sage, p. 233-259.
- Desjeux, D., 1973, *Le corps des mines ou un nouveau mode d'intervention de l'Etat*, Paris, Hachette, 96 p.
- Dion, F., 1996, *Les privatisations en France, en Allemagne, en Grande-Bretagne et en Italie*, Paris, La documentation française, 182 p.
- Dudouet, F.-X. et Grémont, E., 2007, "Les grands patrons et l'Etat en France, 1981-2007", *Sociétés contemporaines*, 68 (4), p. 105-131.
- Dudouet, F.-X., Grémont, E. et Vion, A., 2009, "Core business in the Eurozone. An interlocking directorate study of four European stock exchange indices (AEX 25, CAC 40, DAX 30, MIB 40)", *The sixth international critical management studies conference, Warwick Business school, July 13-15*, p. 29.
- Eymeri, J.-M., 2001, *La fabrique des énarques*, Paris, Economica, 261 p.
- Falcoz, C., 2001, "Les "cadres à haut potentiel" ou l'obligation de réussite", in Bouffartigue, P. (dir.), *Cadres : la grande rupture*, Paris, La découverte, p. 221-239.
- Fligstein, N., 1990, *The transformation of corporate control*, Cambridge, Harvard university press, 391 p.
- Fligstein, N., 2001, *The architecture of markets*, Princeton, Princeton university press, 288 p.
- Fligstein, N. et Feeland, R., 1995, "Theoretical and comparative perspectives on corporate organization", *Annual review of sociology*, 21, p. 21-43.
- Fligstein, N. et Shin, T.-J., 2007, "Shareholder value and the transformation of the U.S. economy, 1984-2000", *Sociological forum*, 22 (4), p. 399-424.
- François, P., 2005, *Le monde de la musique ancienne*, Paris, Economica, 232 p.
- François, P., 2008, *Sociologie des marchés*, Paris, Armand Colin, 320 p.
- François, P. et Chartrain, V., 2010, "La valse courte des critiques d'art : un surdéterminisme de la gratuité", in Joyeux-Prunel, B. (dir.), *L'art et la mesure*, Paris, Presses de la rue d'Ulm, p. 303-331.
- Freeman, L. C., 1979, "Centrality in social networks: conceptual clarification", *Social networks*, 1 (1), p. 215-239.
- Gervais, J., 2007, *La réforme des cadres de l'action publique ou la fabrique d'un "nouveau" corps des Ponts et Chaussées*, Paris, Thèse de l'IEP Lyon/Université Lyon II.
- Goyer, M., 2001, "Corporate governance and the innovation system in France, 1985-2000", *Industry and innovation*, 8 (2), p. 135-158.
- Goyer, M., 2006, "Varieties of institutional investors and national models of capitalism: the transformation of corporate governance in France and Germany", *Politics and society*, 34 (3), p. 399-430.
- Guillaume, S. et Pochic, S., 2007, "La fabrication organisationnelle des dirigeants." *Travail, genre et société*, (17).
- Haunschild, P. R., 1993, "Interorganizational imitation : the impact of interlocks on corporate acquisition activity", *Administrative science quarterly*, 38 (4), p. 564-592.
- Hughes, E. C., 1996, *Le regard sociologique*, Paris, Editions de l'EHESS, 344 p.
- Joly, H., 2007, "Les études sur le recrutement du patronat : une tentative de bilan critique", *Sociétés contemporaines*, 68 (4), p. 133-154.
- Kessler, M.-C., 1986, *Les grands corps de l'Etat*, Paris, Presses de la FNSP.
- Kramarz, F. et Thesmar, D., 2006, "Social networks in the boardroom", *IZA Discussion paper*, (1940), p. 1-53.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. et Shleifer, A., 1999, "Corporate ownership around the world", *Journal of finance*, 54 (2), p. 471-517.

- Lazonick, W. et O'Sullivan, M., 2000, "Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance", *Economy and society*, 29 (1), p. 13-35.
- Levi, J. D., Miura, M. et Park, G., 2006, "Exiting *Etatisme*? New directions in state policy in France and Japan", in Levi, J. D. (dir.), *State after statism. New state activities in the age of liberalization*, Berkeley, University of California press, p. 93-139.
- Lévy-Leboyer, M., 1979, "Le patronat français, 1912-1973", in Lévy-Leboyer, M. (dir.), *Le patronat de la seconde industrialisation*, Paris, Editions ouvrières, p. 137-188.
- Loiseau, H., 2002, "1985-2000 : Quinze années de mutation du secteur public d'entreprises", *Insee première*, (860), p. 1-4.
- Lordon, F., 2000, "La "création de valeur" comme rhétorique et comme pratique. Généalogie et sociologie de la "valeur actionnariale"", *Année de la régulation*, 4 p. 117-165.
- Macleod, M., Harvey, C. et Press, J., 2006, *Business elites and corporate governance in France and the UK*, New York, Palgrave, 357 p.
- Mayer, C., 2001, "Structures de financement et organisation des entreprises", in Touffut, J.-P. (dir.), *Institutions et croissance*, Paris, Albin Michel.
- Mintz, B. et Schwartz, M., 1985, *The power structure of American business*, Chicago, Chicago university press.
- Mizruchi, M. S., 1992, *The structure of corporate political action*, Cambridge, Harvard university press.
- Mizruchi, M. S., 1996, "What do interlocks do? An analysis, critique, and assessment of research on interlocking directorates", *Annual review of sociology*, 22 p. 271-298.
- Morin, F., 1996, "Privatisation et dévolution des pouvoirs. Le modèle français du gouvernement d'entreprise", *Revue économique*, 47 p. 1253-1268.
- Morin, F., 1998, "La rupture du modèle français de détention et de gestion des capitaux", *Revue d'économie financière*, 50, p. 111-132.
- Morin, F., 2000, "A transformation in the french model of shareholding and management", *Economy and society*, 29 (1), p. 36-53.
- Paradeise, C., 1984, "La marine marchande française, un marché du travail fermé ?" *Revue française de sociologie*, 25 (2), p. 352-375.
- Perraudin, C., Petit, H. et Rebérioux, A., 2008, "The stock market and human resources management: evidence from a survey of French establishment", *Recherches économiques de Louvain*, 74 (4-5), p. 541-586.
- Rao, H., Davis, G. F. et Ward, A., 2000, "Embeddedness, social identity and mobility : why firms leave the NASDAQ and join the New York Stock Exchange", *Administrative science quarterly*, 45 (2), p. 268-292.
- Rao, H. et Sivakumar, K., 1999, "Institutional sources of boundary-spanning structures: the establishment of investor relations departments in the Fortune 500 industrials", *Organization science*, 10 (1), p. 27-42.
- Rebérioux, A., 2003, "Gouvernance d'entreprise et théorie de la firme : quelle(s) alternative(s) à la valeur actionnariale ?" *Revue d'économie industrielle*, 104 (4), p. 85-110.
- Rebérioux, A., 2005, "Les fondements microéconomiques de la valeur actionnariale : une revue critique de la littérature", *Revue économique*, 56 (1), p. 51-76.
- Sarfati-Larson, M., 1977, *The rise of professionalism*, Berkeley, University of California press, 309 p.
- Segrestin, D., 1985, *Le phénomène corporatiste*, Paris, Fayard, 282 p.
- Simmel, G., 1999, "Le conflit", in Simmel, G., *Sociologie. Etudes sur les formes de la socialisation*, Paris, Presses universitaires de France, p. 265-347.
- Suleiman, E., 1979, *Les élites en France, grands corps et grandes écoles*, Paris, Le seuil.
- Thoenig, J.-C., 1987, *L'ère des technocrates. Le cas des Ponts et Chaussées*, Paris, Editions d'organisation.
- Useem, M., 1984, *The inner circle*, New York, Oxford university press, 288 p.
- Useem, M., 1996, *Investor capitalism*, New York, Basic books, 332 p.
- Weber, M., 1978, *Economy and society*, Berkeley, University of California press, 1469 p.
- Weber, M., 1995, *Economie et société. Volume 1*, Paris, Pocket, 410 p.

- Weber, M., 2004, "Parlement et gouvernement dans l'Allemagne réorganisée", in Weber, M., *Oeuvres politiques*, Paris, Albin Michel, p. 307-457.
- Westphal, J. D. et Zajac, E. J., 1994, "Substance and symbolism in CEOs' long term incentive plans", *Administrative science quarterly*, 39 (3), p. 367-390.
- Windolf, P., 1999, "L'évolution du capitalisme moderne : la France dans une perspective comparative", *Revue française de sociologie*, 40 (3), p. 501-529.
- Windolf, P., 2002, *Corporate networks in Europe and the United States*, Oxford, Oxford university press, 244 p.
- Zajac, E. J. et Westphal, J. D., 1995, "Who shall govern? CEO/Board power, demographic similarity, and new director selection", *Administrative science quarterly*, 40 (1), p. 60-83.
- Zalio, P.-P., 2007, "Les entrepreneurs enquêtés par les récits de carrières : de l'étude des mondes patronaux à celle de la grammaire de l'activité entrepreneuriale", *Sociétés contemporaines*, 68 (4), p. 59-82.
- Zorn, D. M., 2004, "Here a chief, there a chief : the rise of the CFO in the American firm", *American sociological review*, 69 (3), p. 345-364.
- Zuckerman, E. W., 1999, "The categorical imperatives: securities analysts and the illegitimacy discount", *American journal of sociology*, 104 (5), p. 1398-1438.
- Zuckerman, E. W., 2000, "Focusing the corporate product: securities analyst and de-diversification", *Administrative science quarterly*, 45 (3), p. 591-619.