En lisant les thèses et les HDR

Denis Segrestin

▶ **To cite this version:**

Denis Segrestin. En lisant les thèses et les HDR. Entreprises et Histoire, 2005, 41, pp.120 - 130. 10.3917/eh.041.0120 . hal-03134436

HAL Id: hal-03134436
https://sciencespo.hal.science/hal-03134436

Submitted on 8 Feb 2021

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

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

EN LISANT LES THÈSES ET LES HDR

Eirinn LARSEN

INVISIBLE STRATEGIES. GENDER IN FRENCH AND NORWEGIAN BUSINESS EDUCATION, 1870-1980

Thèse de doctorat d'histoire sous la direction de Bo Stråth,
soutenue à l'Institut universitaire européen le 18 janvier 2005, 400 p.

Pourquoi si peu de femmes accèdent-elles de nos jours en Norvège aux postes de management ? Pourquoi si peu s'engagent-elles dans ce type de formation ? La Norvège apparaît pourtant *woman-friendly*, à l'instar de la Suède. Est-ce un paradoxe de l'égalité des sexes, principe qui, aux yeux des autres pays, semble érigé en vertu cardinale dans ces États de l'Europe du nord ? Pourquoi en revanche, la France, qui n'a pas à cet égard développé de politique particulièrement incitative, voit-elle ses écoles de gestion, y compris les plus prestigieuses, accueillir de nombreuses jeunes filles, au point qu'aujourd'hui ces établissements parviennent à la parité entre les sexes ? Pourquoi ces jeunes femmes, une fois diplômées, franchissent-elles les barrières traditionnellement opposées aux femmes dans les entreprises et parviennent-elles désormais à des postes de responsabilité au sein des firmes ? Ce sont quelques-unes des questions aux forts enjeux sociétaux qui peuvent légitimement être posées aujourd'hui. On peut y chercher des réponses dans la lecture de la thèse d'Eirinn Larsen qui, sur la base d'un travail historique fouillé, propose un ensemble d'analyses susceptibles d'offrir des explications solides à ce paradoxe social.

Pour y parvenir, Eirinn Larsen se fonde sur une analyse comparative entre deux États fort éloignés géographiquement l'un de l'autre, mais qui, l'un comme l'autre, appartiennent à la sphère des démocraties occidentales, entrent dans la catégorie très fermée des pays très développés, et qui ont tous deux élaboré progressivement, depuis le XIX^{e} siècle, un système sophistiqué d'enseignement supérieur, et notamment des formations commerciales devenues des *business schools* de grande réputation. On sait les vertus heuristiques de l'approche comparative en sciences sociales, mais on en connaît les exigences de rigueur et les difficultés de mise en œuvre. Pour avancer de façon féconde dans cette voie, Eirinn Larsen a choisi de travailler d'une part dans la *longue durée*, c'est-à-dire de ne pas simplement étudier l'évolution dans un passé récent, mais de prendre en considération l'ensemble d'un processus qui se dessine au cours du XIX^{e} siècle, s'épanouit et se transforme au fil du temps et qu'elle conduit jusqu'à nos jours en l'observant sur trois périodes dont le découpage est parfaitement logique au regard de son sujet. D'autre part, elle se focalise sur deux institutions au caractère globalement équivalent, HEC (École des Hautes Etudes Commerciales) en France, NHH (Norges Handelshøyskole, Norwegian School of Economics and Business Administration) en Norvège, désignées chacune comme la plus prestigieuse *business school* de leur pays respectif, mais elle les examine en les insérant dans un *large contexte* économique, politique et

social, évitant ainsi l'écueil monographique où les établissements ne sont étudiés qu'en eux-mêmes, comme s'ils étaient indépendants du monde extérieur. Enfin, elle procède de façon minutieuse, croisant les sources archivistiques, dépouillant les bulletins d'anciens élèves, analysant jusqu'à des romans qui permettent de reconstituer l'atmosphère d'une époque, retrouvant les anciens et anciennes de ces établissements pour les interviewer, s'imprégnant de l'ensemble des travaux sur ces questions menés dans les deux pays (la bibliographie, très cohérente, est d'une ampleur remarquable), accomplissant au total un travail considérable, qui était indispensable pour saisir le phénomène dans toute sa complexité.

La recherche met en évidence l'émergence d'une nouvelle couche sociale, celle des hommes d'affaires qui, pour exister en tant que groupe professionnel et pour obtenir un statut social élevé, doit se construire selon des modalités spécifiques pour compenser l'ambiguïté sociale et morale que, dans un univers marqué par le christianisme, l'on pointe envers le monde des affaires. A défaut de pouvoir s'appuyer sur un corpus scientifique reconnu comme dans les écoles d'ingénieurs, car on ne dispose pas à l'époque de théories générales sur l'administration et l'organisation des entreprises, les établissements qui sont fondés vont mettre en avant une culture de l'élite pour séparer leurs élèves, futurs *businessmen*, des couches moyennes des employés et fondés de pouvoir. Dans le même mouvement, ils vont séparer les jeunes gens, dirigeants potentiels, des jeunes filles qui, dès la fin du XIX^{e} siècle, accèdent à des emplois de bureau. Ce sera, tout au long du siècle, une véritable stratégie d'exclusion, implicite ou explicite : dans le monde bourgeois, en effet, les fonctions économiques supérieures sont exclusivement tenues par les hommes. Cette organisation se déploie évidemment sous des formes différentes selon les périodes et selon les établissements en Norvège et en France en prenant en compte le fait que les jeunes filles investissent l'enseignement secondaire à partir du début du XX^{e} siècle et qu'elles s'ouvrent ensuite les portes de l'enseignement supérieur significativement à partir des années 1930. Ainsi, en Norvège on assiste en 1953 à la création du titre d' « économiste civil » (*siviløkonom*) pour se substituer au traditionnel « candidat de commerce » (*handelskandidat*) afin que les jeunes gens issus de NHH ne puissent être confondus avec les secrétaires et employées de bureau. En France, on peut interpréter le rachat d'HECJF (Ecole de Haut Enseignement Commercial pour Jeunes Filles), fondée en 1916 par Louli Sanua[1], par la Chambre de commerce de Paris et la consolidation de cet établissement dès 1924 pour y diriger les jeunes filles, comme un moyen efficace d'éviter qu'elles prétendent accéder à HEC, renforçant de la sorte le système de deux sphères étanches.

Tout au long de l'ouvrage, la démonstration se construit de façon patiente, l'auteure s'effaçant volontiers derrière une présentation objectivée et volontairement retenue des faits soigneusement mis en relation les uns avec les autres, comme pour échapper à toute remarque sur une possible posture idéologique, étant donné la teneur du sujet. C'est que la thèse offre une alternative aux travaux classiques sur la formation des élites industrielles et commerciales, en introduisant le genre comme une catégorie pertinente d'analyse et en posant la mise en œuvre de cette organisation en tant que construction sociale, au lieu d'exposer seulement la mise en place et le développement de ces systèmes d'éducation comme une réponse adéquate à l'industrialisation et au processus de bureaucratisation des entreprises.

(1) Cf. M. Delorme-Hoechstetter, « Aux origines d'HEC Jeunes filles, Louli Sanua », *Travail, Genre et Sociétés*, octobre-décembre 2000.

Si l'ensemble de la thèse est apparu solide et bien argumenté, le jury n'a pas manqué de soulever des questions sur plusieurs points : si la plupart de ces questions ne pouvaient être vraiment traitées dans cette recherche, elles devraient faire, l'auteure en a convenu, l'objet de travaux ultérieurs.

Une analyse du contenu réel des enseignements au sein des établissements de formation commerciale, notamment au cours des premières périodes de leur existence, aurait sans doute permis de mieux examiner le rapport entre l'établissement de cursus élevés et le processus d'intégration dans les milieux dirigeants des entreprises, et d'établir une comparaison avec la population des ingénieurs. On conçoit qu'au XIX^{e} siècle et sur une large partie du XX^{e}, le modèle de ces écoles ait été celui des écoles d'ingénieurs, tant en France qu'en Norvège. Pourtant ces dernières institutions apparaissent peu et sont confondues en ce qui concerne la France en un modèle unique, celui de la grande école qui serait vouée à l'enseignement de données abstraites et de théories élevées. Or des établissements comme l'École des Mines de Paris ou l'École Centrale préparaient à leur métier des ingénieurs qui devaient être *efficaces* dès leur entrée dans l'entreprise. Si on veut bien ne pas les assimiler à l'École Polytechnique, institution unique en son genre et qui n'est que la première partie d'une formation complète d'ingénieur d'État, on peut mesurer que les sciences appliquées qui y étaient enseignées avaient des effets tout à fait concrets. Qu'en était-il des diplômés des écoles commerciales ? Par exemple, une comparaison plus précise entre Centrale et HEC, en examinant leurs programmes respectifs, eût sans doute été instructive.

A ce titre et à propos spécifiquement de la formation des jeunes filles, une autre comparaison eût sans doute été fructueuse. Au cours de la Première Guerre mondiale, Louli Sanua est parvenue à mettre en œuvre l'École des HECJF, unique école féminine en son genre qui se voulut d'entrée une institution d'élite. Peu après, en 1925, Marie-Louise Paris créait à son tour une institution réservée aux jeunes filles, l'Institut électromécanique féminin. Mais autant l'école commerciale, vite rattachée à la Chambre de commerce de Paris, disposait de moyens conséquents pour réaliser ses buts, ce qui attirait des élèves en grand nombre, autant l'institut technique, resté indépendant, qui prendra ensuite le nom d'École Polytechnique Féminine (EPF), a eu bien du mal à vivre. On peut faire l'hypothèse que les deux fondatrices n'avaient pas le même réseau social autour d'elles, mais pas seulement. Pour qu'elles réussissent dans ce milieu qui ne leur était pas spontanément favorable, il fallait qu'elles s'appuient sur des hommes ouverts qui non seulement les protégeaient socialement, mais les appuyaient scientifiquement et qu'on pouvait considérer comme des *alliés*. Ce fait avait déjà été mis en évidence dans les travaux d'Irina et Dimitri Gouzevitch à propos de la première école d'ingénieurs féminine, créée à Saint-Pétersbourg en 1905 : pour qu'elle puisse exister et se développer, cette institution utilisait les services des professeurs de l'Institut des voies de communication, la grande école pétersbourgeoise (et masculine) d'ingénieurs qui voulaient aider à la promotion de cette création originale : eux aussi formaient un réseau d'*alliés*. Une telle proposition mériterait d'être discutée au regard de la problématique d'Eirinn Larsen : ces hommes renforçaient-ils objectivement le système des deux sphères séparées, même si subjectivement ils pouvaient vouloir la promotion féminine dans le monde économique ?

Enfin, l'auteure a souligné que les écoles d'ingénieurs ont accepté des filles bien avant les écoles commerciales (en France, avant même la Première Guerre mondiale pour les instituts techniques universitaires), même si elles étaient très minoritaires. Pourtant aujourd'hui, les écoles de gestion reçoivent autant de jeunes filles que de jeunes gens, alors que les écoles d'ingénieurs ont, en moyenne, en France, 25 % de

filles et que ce taux reste à peu près stable depuis plusieurs années. Si dans les années 1950, on se demandait encore pourquoi les filles voulaient accéder à des formations d'ingénieurs, aujourd'hui les responsables de ces établissements se posent plutôt la question de savoir pourquoi, malgré toute la publicité qui est faite auprès d'elles, elles ne s'y inscrivent pas. Il y a là une comparaison entre les deux types d'établissements et deux types de formations qui vaudrait qu'on s'y arrête. Il est vrai que la thèse d'Eirinn Larsen s'arrête au seuil des années 1980, quand l'idée même de sphères séparées d'éducation est devenue définitivement obsolète. Il est vrai aussi que les jeunes femmes, bien notées, bien formées, accèdent désormais à des fonctions de responsabilité dans les entreprises. Pour autant, sous une nouvelle forme, les hypothèses « larseniennes » sont sans doute encore fécondes. Les travaux actuels, menés entre autres dans l'orbite du MAGE[2], mettent en évidence d'autres phénomènes d'exclusion : ceux du « plafond de verre » qui correspond à un blocage des femmes à un certain niveau hiérarchique leur interdisant en réalité d'accéder aux sphères directionnelles des entreprises et ceux tout aussi efficients des « murs de verre » qui les excluent de fait dans les entreprises de certains types d'activités ou de fonctions « réservés » aux hommes.

André GRELON
Directeur d'études
École des Hautes Etudes en Sciences Sociales

Jean-Philippe MAZAUD

DE LA LIBRAIRIE AU GROUPE HACHETTE (1944-1980). TRANSFORMATIONS DES PRATIQUES DIRIGEANTES DANS LE LIVRE

Thèse de doctorat d'histoire sous la direction de Patrick Fridenson,
soutenue à l'École des Hautes Etudes en Sciences Sociales le 4 janvier 2002

Cette thèse offre les bases d'une histoire du « capitalisme d'édition » en France depuis 1945. Fondée sur les archives du groupe Hachette déposées à l'Institut Mémoire de l'Édition Contemporaine (IMEC), aujourd'hui installé à Caen, sur celles de la Banque de Paris et des Pays-Bas et du Crédit Lyonnais comme sur des archives privées, sur de précieux témoignages oraux, ainsi que sur des sources imprimées, elle ne prétend pas étudier tout Hachette, tant ce groupe a eu des activités multiples. Elle se centre sur deux objets : la place spécifique d'Hachette sur le marché du livre et de la distribution, celle d'un « épicier de l'imprimé », dit joliment J.-P. Mazaud ; le passage d'une entreprise familiale à une entreprise managériale organisée selon la forme multidivisionnelle. Après être remontée aux origines de la firme et avoir cerné la mise en place de la puissance commerciale d'Hachette, puis ses choix maintenus, dans

(2) Marché du travail et genre, GDR CNRS « européen ».

l'après-guerre, en faveur d'une action centrée sur la diffusion, elle étudie sur une quarantaine d'années la succession de compromis négociés entre les dirigeants successifs de la firme et les autres acteurs : éditeurs, banquiers, salariés. Elle met ainsi en évidence « la transformation des pratiques dirigeantes » depuis le modèle d'autorité du patronat familial originel jusqu'à l'introduction de formes managériales importées par des consultants. Celle-ci résulte d'abord de l'évolution du pouvoir familial, longtemps incarné par Robert Meunier du Houssoy, puis de sa dissolution, entamée sous la présidence du dernier dirigeant issu de la famille, Ithier de Roquemaurel (1967-1976) et poursuivie par l'entrée en scène de managers modernistes. Elle est aussi due à l'action de deux grandes banques : Paribas, banque actionnaire de plus en plus exigeante quant aux modes de financement à long terme, et la Banque de France, qui, dès les années 1950, met en cause le mode de crédit à court terme traditionnel négocié directement par la Librairie Hachette auprès des fournisseurs. La mise en place à partir de la fin des années 1960 d'un mode d'organisation managérial moderne produit des tensions entre les anciens cadres qualifiés et les nouveaux professionnels et ce alors qu'en France la branche de l'édition est elle-même en pleine évolution technologique et commerciale[3]. La thèse montre alors deux types de mutations des relations de travail internes à l'entreprise : une « requalification sociale des activités négociantes », une réorganisation des réseaux de distribution, désormais conçus comme un appareil d'abord technique. Ainsi cette histoire d'un grand éditeur qui se refuse à toute définition *a priori* des facteurs de production permet-elle de comprendre comment l'économie de la variété fondée sur l'incertitude du produit et du marché sur laquelle fonctionne le secteur du livre parvient à se maintenir dans cette période grâce à des formes précaires de confiance entre acteurs multiples qui transforment des contrats précaires en engagements crédibles.

Les apports de cette thèse sont nombreux, pour l'économie des biens culturels et les sciences de gestion comme pour l'histoire des entreprises.

On apprend ainsi beaucoup sur l'entreprise culturelle et sur l'entreprise en général. La thèse analyse l'affaiblissement du secteur de la littérature générale et de son vivier d'auteurs jusqu'aux années 1950 puis l'innovation fondamentale du Livre de poche (1953) et ses conséquences dans les processus de négociation entre éditeurs associés. L'acquisition de Grasset, Fayard, Stock entre 1954 et 1961 réinstalle en force le secteur de la littérature, singulièrement pour alimenter le Livre de poche. Cette production littéraire impose des politiques éditoriales à moyen et long terme, fondées sur des investissements sur auteurs, une stratégie de l'événement littéraire et une nouvelle gestion de l'image. La thèse présente la « fréquente disposition au doute » de l'éditeur, favorisée par sa « double inscription dans les réseaux culturels et marchands ». Elle évoque les systèmes d'alliance ou d'opposition entre détenteurs du pouvoir économique et hiérarchique et détenteurs de l'autorité. Il ressort ainsi que la production et la diffusion de biens culturels se différencient de celles des industries du luxe. Même le prêt à porter est de la haute couture. Même une réédition est faite sur mesure. La distinction entre la littérature et la fiction commerciale est assez artificielle du point de vue d'une maison d'édition. A propos de secteurs traditionnels comme les guides, les manuels scolaires, les livres pour la jeunesse comme de secteurs nouveaux comme le poche, la thèse fait apparaître les linéaments de la gestion par projet qui est devenue aujourd'hui la réfé-

(3) Cf. P. Fouché (dir.), « Edition et grand public », *Entreprises et Histoire*, n° 24, juin 2000.

rence dans l'industrie et les services. La grande entreprise dans les services est comme ses homologues de l'industrie un espace des possibles. La thèse montre que les rapports avec Gallimard dans le Livre de poche auraient pu être maintenus, que Hachette aurait pu acheter les Presses de la Cité, mais que Paribas l'a interdit au management de Hachette, ou que Hachette aurait pu rentrer dans le club de livres France-Loisirs. La face de l'édition française en aurait été changée.

Le rôle des familles d'entrepreneurs reçoit ici une évaluation plus favorable que dans l'historiographie américaine des entreprises. La comparaison entre R. Meunier et I. de Roquemaurel, qui est un des morceaux de bravoure de la thèse, tourne du coup au détriment non des familles en général mais du second dirigeant et non pas tant en raison de la différence de période que parce que le second n'a plus la familiarité de la famille Hachette avec le lien édition-distribution. Le passage de l'entreprise familiale au groupe n'apparaît pas comme une voie royale de la croissance économique, mais plutôt comme le déploiement progressif d'une nouvelle division des rôles entre Hachette et les maisons rachetées (Grasset, Fayard, Stock, etc.) et de difficultés multiples sur le plan de la stratégie et de l'information.

La banque est analysée comme un élément central du système des affaires français. La Banque de France montre une emprise jusque-là mal connue sur l'économie du commerce de détail. Paribas, dont les historiens avaient montré surtout l'influence dans l'audiovisuel, se révèle comme un partenaire majeur mais peu commode. La société de conseil qu'elle contrôle, la SEMA[4], en plaquant des recettes de modernisation du management et des structures, provoque de graves difficultés dans l'entreprise Hachette qui a fait appel à ses services. Paribas finit par favoriser l'offre publique d'achat inamicale mais efficace de Matra en 1980. La thèse montre que Jean-Luc Lagardère acquiert 41 % du capital de Hachette à des conditions inespérées.

Les relations professionnelles dans l'entreprise ont une importance considérable lors des tournants stratégiques. Par rapport au discours si répandu sur la permanence et la prévisibilité du paysage social français, la thèse met au contraire en évidence d'abord la capacité de renouveau du jeu syndical, ici provoquée par l'intervention des lecteurs-correcteurs, puis l'épuisement de ce syndicalisme renouvelé face aux changements techniques, organisationnels et économiques à partir du milieu des années 1970.

En matière d'histoire du temps présent, la thèse présente pour la première fois la capacité de contre-performance de certains hauts fonctionnaires champions de la « nouvelle société » (qui autour de Simon Nora pantouflent chez Hachette à partir de 1971), dont la politique de rationalisation et les choix stratégiques ont beaucoup d'effets redoutables, et c'est là un autre morceau de bravoure, qui sera repris par les travaux à venir sur l'histoire de la V^e^ République. Elle dévoile en détail l'ampleur et la complexité de l'interventionnisme de l'Élysée dans la vie des entreprises privées sous V. Giscard d'Estaing, et il faudra continuer les recherches sur ce point. Elle souligne les autres formes de régulation de l'industrie des biens culturels par l'État du fait de ministères comme les Finances, l'Industrie, l'Éducation Nationale, et la Culture.

Les hypothèses avancées dans cette recherche, le poids donné à l'analyse systématique des catalogues et les résultats obtenus prêteront à de multiples débats. On retiendra ici deux acquis généraux. L'adop-

(4) Sur son action dans les services informatiques, cf. P. Mounier-Kuhn, « Le traitement à façon : un survol historique », *Entreprises et Histoire*, n° 40, novembre 2005, p. 64-65.

tion de la structure multidivisionnelle par une grande entreprise n'est pas dans des secteurs diversifiés la garantie absolue de la modernisation efficace. La mise en œuvre de nouvelles méthodes de gestion, sous la pression moderniste, rend transparent le fonctionnement du groupe qui les adopte et donne prise au jugement des actionnaires extérieurs, ce qui ouvre des possibilités de perte de pouvoir de ceux qui ont introduit ces techniques de gestion. Et le jury a partagé l'appréciation d'un de ses membres : « le travail de Jean-Philippe Mazaud constitue désormais la référence majeure en matière d'histoire des entreprises françaises d'édition après 1945 ».

Patrick FRIDENSON
Directeur d'études
École des Hautes Etudes en Sciences Sociales

Pierre-Paul ZALIO

MONDES PATRONAUX ET TERRITOIRES. ESQUISSE D'UNE THÉORIE SOCIOLOGIQUE DE L'ENTREPRENEUR

Mémoire en vue de l'habilitation à diriger les recherches en sociologie, introduit par Denis Segrestin, Institut d'Etudes Politiques de Paris, 9 décembre 2005, 354 p.

L'intérêt du mémoire tient au fait qu'il relie une réflexion théorique – très bien campée dès l'introduction – à la présentation de substantiels travaux empiriques (à ce jour largement inédits) prolongeant la grande enquête initiale de P.-P. Zalio sur l'histoire du patronat marseillais jusqu'aux années 1960. Entre 2000 et 2004, P.-P. Zalio a d'abord repris le chemin de la métropole méditerranéenne pour étudier la mutation de l'économie industrialo-portuaire depuis 1970 et les transformations du groupe patronal qui l'ont accompagnée. Puis il s'est déplacé sur le site du Havre avec un projet analogue – l'intérêt de la comparaison tenant à la fois à la proximité des deux cas (importance du port et du négoce ; similitude des décisions d'aménagement dans les années 1960) et à leurs différences (contrastes entre la morphologie des deux territoires, entre les formes de redéploiement économique, et quant au rapport à l'État). A chaque fois, il a mené des campagnes d'entretiens auprès d'un vaste échantillon d'acteurs publics et d'entrepreneurs. Les rencontres avec les entrepreneurs ont pris la forme d'entretiens biographiques approfondis permettant de saisir les carrières dirigeantes. P.-P. Zalio a procédé à une exploitation systématique de ce corpus : il en a tiré une typologie de trajectoires personnelles dans leur rapport au territoire, montrant ainsi la « fragmentation des mondes patronaux » au cours des trente dernières années. Il a de plus recoupé ces résultats avec des analyses lexicales de discours, menées à l'aide du logiciel Alceste. Le détail de ces résultats fait l'objet de la deuxième partie du mémoire (chapitres III à VI).

On comprend toutefois immédiatement que ce programme empirique est inséparable de l'ambition théorique que l'auteur s'est fixée. En l'occurrence, l'intérêt que P.-P.

Zalio voue aux « carrières dirigeantes » et à leur inscription territoriale se rapporte à des questions de portée plus générale. D'entrée, il exprime son souhait de contribuer à une « sociologie des activités économiques ». C'est ainsi que derrière la question des carrières dirigeantes, il scrute en fait les particularités des logiques d'action qui, en situation concurrentielle, permettent la captation de valeur. Derrière le rapport au territoire, il s'interroge sur la nature des « mondes » ou des horizons sociaux qui sont propices à cette quête de valeur. En ce sens, explique très vite l'auteur, dans cette recherche, le territoire n'est pas vu comme une entité géographique : il constitue plutôt un *détour* qui donne à voir l'inscription sociale de l'aptitude à entreprendre. Une thèse générale est avancée : (1) l'entrepreneur est un acteur qui tire de sa situation et de ses appartenances particulières (sociales, territoriales, culturelles, religieuses…) une capacité à « voir ce que les autres acteurs n'ont pas encore vu », et à en tirer profit, par le biais de transactions avantageuses. (2) Les économies contemporaines contribuent à la diversification des systèmes d'appartenance et à la mobilité des individus. Il faut donc s'attendre à ce que les carrières des entrepreneurs divergent, ceux-ci étant portés à jouer de la multiplicité de leurs appartenances et des réseaux dans lesquels ils sont inscrits. (3) Des territoires tels que les zones industrialo-portuaires de Marseille ou du Havre sont des scènes sociales qui éclairent bien la fragmentation progressive des mondes patronaux. C'est pourquoi ils permettent aussi de bien apprécier l'état de l'activité entrepreneuriale comme « action située », en révélant à la fois son « encastrement » et l'irréductible singularité des trajectoires individuelles.

Sur ces bases[5], la démonstration de P.-P. Zalio avance pas à pas, scellant d'abord son assise théorique (première partie, chapitres I et II), pour en venir ensuite aux analyses empiriques (deuxième partie, chapitres III à VI). Logiquement, P.-P. Zalio donne la primeur à sa « théorie sociologique de l'entrepreneur comme acteur situé » (ch. I) et n'aborde qu'ensuite le rapport entre l'activité économique et le territoire – (chapitre II).

L'atout singulier du premier chapitre est qu'il établit des ponts entre des courants d'analyse multiples et *a priori* difficilement conciliables à propos des entrepreneurs, du patronat et des entreprises. P.-P. Zalio est familier des classiques, et il en profite pour revisiter les traditions fondatrices de la sociologie – de Durkheim à l'École de Chicago –, pour autant qu'elles font émerger la figure de l'entrepreneur comme « personnalité créatrice ». Il s'arrête ensuite sur les apports de la sociologie française depuis les années 1950, lui reprochant au final d'avoir trop souvent négligé l'entrepreneur : pour avoir privilégié le patronat comme acteur institué, puis l'entreprise comme institution, les sociologues français ont selon lui pris le risque de reléguer l'entrepreneur derrière les enjeux de la régulation sociopolitique. Même aujourd'hui, suggère Zalio, la « nouvelle sociologie économique (NSE) à la française » élude trop souvent l'entrepreneur pour s'intéresser surtout à la construction sociale des marchés. A l'opposé, la « NSE » anglo-saxonne met bien l'entreprise et l'entrepreneur au centre – à suivre notamment les travaux de R. Burt, N. Fligstein, M. Granovetter, R. Swedberg… C'est pourquoi Zalio s'en empare et les rapproche audacieusement des apports de l'économie néo-autrichienne (von Mises, Knight, Kirzner) pour établir son propre cadre d'analyse. Celui-ci, dont on a dit plus haut l'essentiel, est finalement présenté sous la forme de quinze propositions qui montrent le parti original que P.-P. Zalio tire de ce périple et de son goût pour les croisements théoriques.

(5) Cf. P.-P. Zalio, « L'entreprise, l'entrepreneur et les sociologues », *Entreprises et Histoire*, n° 35, juin 2004, p. 16-30.

Dans le chapitre II, Zalio aborde la littérature sur la localisation de l'activité économique avec une idée bien arrêtée. Il oppose aux visions communautaires et cohésives des territoires économiques la pertinence heuristique des théories qui soulignent plutôt la complexité des réseaux et des structures relationnelles à l'œuvre dans les espaces locaux. A ce propos, il croise de nouveau les références : il s'appuie tour à tour sur les travaux de l'École de Chicago, sur les apports (méconnus) de J.-C. Chamboredon, et sur une réinterprétation de la tradition d'analyse des « districts marshalliens ». Il souligne qu'à chaque fois, le territoire « éclate » en une multitude de scènes sociales distinctes, qui sont autant de ressources pour le producteur. Il reprend à ce propos son étude historique sur l'agglomération marseillaise, montrant que ce cas s'accorde mal à la vision « romantique » du district comme lieu de coopération en confiance : selon P.-P. Zalio, l'histoire de Marseille révèle plutôt une situation dans laquelle il est donné à des acteurs hétérogènes d'explorer incessamment les opportunités qui leur sont offertes au gré de leurs mouvements (déplacements, rapprochements, éloignements) dans le système local.

Le chapitre III introduit le travail empirique. Il présente la reconversion respective des territoires marseillais et havrais depuis les années 1960. Il montre en quoi les recompositions à l'œuvre, associées à de grands programmes d'aménagement du territoire (Fos-sur-Mer ici, plan Basse-Seine là), sont allées de pair avec la fragmentation des mondes patronaux. Dans le cas de Marseille, il s'agit d'une crise radicale de l'économie portuaire et du redéploiement de l'économie locale sur un espace multipolaire et discontinu. De l'installation du complexe sidérurgique de Fos dans les années 1960 jusqu'à l'opération Euroméditerranée des années 1990 (visant à la relance des activités tertiaires et de la Cité phocéenne), Marseille se retrouve aux prises avec un État maître d'œuvre, globalement peu soucieux d'associer les acteurs locaux. Cependant, écrit P.-P. Zalio, une dynamique locale resurgit, mais elle est distribuée entre cinq pôles entre lesquels n'existent que des liens faibles (Aix, Vitrolles, Fos, Aubagne, Marseille).

Bien que l'histoire du Havre soit très différente, P.-P. Zalio souligne les similitudes avec le cas précédent du fait de l'intensité de l'action publique au cours des dernières décennies. Dans les années 1960, l'événement décisif fut ici l'installation de Renault à Sandouville, signal de la réorganisation d'un espace local jusqu'alors dominé par le port et la pétrochimie. Mais les chocs pétroliers des années 1970 frappent encore l'économie havraise et entraînent une nouvelle redéfinition de l'activité portuaire : le projet « Port 2000 » double le site pétrolier d'Antifer d'un « port aval » voué au trafic des conteneurs et concédé à des opérateurs privés. Une zone est de plus octroyée aux préoccupations environnementales. Au total, les acteurs économiques se multiplient – pétroliers, armateurs, logisticiens, équipementiers de l'automobile, acteurs de la filière écologique –, tandis que le processus de décentralisation suscite l'apparition de nouveaux acteurs publics – responsables des communautés de communes, des instances administratives, etc. Désormais, écrit P.-P. Zalio, le territoire havrais est multiple : il met aux prises plusieurs cultures économiques et des modes d'ancrage local extrêmement contrastés.

Les chapitres IV et V présentent le matériau biographique recueilli par l'auteur sur les deux sites : 43 biographies de dirigeants au total (24 à Marseille, 19 au Havre). Dans le chapitre IV (introductif), Zalio s'interroge sur les notions qui structurent son travail (carrière dirigeante, biographie) et sur l'usage qu'il est possible d'en faire pour juger de la capacité des entrepreneurs à combiner de façon singulière les ressources qu'ils trouvent sur le territoire. P.-P. Zalio observe que dans son corpus, les trajectoires personnelles sont affectées de ruptures : celles-ci lui rappellent l'intérêt d'E. Hughes pour les « tour-

nants de l'existence », et l'incitent à s'interroger sur les enjeux qui leur sont attachés. D'autres perspectives de recherche (celle de R. M. Kanter à propos de l'analyse des carrières ; la tradition de l'analyse biographique ; les analyses de réseau…) l'encouragent dans la même voie. Pour finir, P.-P. Zalio s'explique sur la discipline particulière qu'il s'est imposée pour préparer et conduire ces entretiens.

Le chapitre V dresse la synthèse des analyses tirées de ces données. Selon P.-P. Zalio, il est possible d'expliquer la « grammaire de l'engagement territorial » des entrepreneurs en reconstituant des « carrières typiques » selon deux axes : la taille de l'entreprise d'une part, la nature de l'engagement territorial d'autre part (engagement fort/faible). Il en vient à regrouper les carrières en trois types, et choisit de présenter chacun d'entre eux à l'aide de quelques cas exemplaires, où se confondent les histoires marseillaises et havraises. (1) On découvre en premier lieu des carrières d'ancrage territorial : elles concernent des responsables travaillant dans des grands groupes et placés à la tête d'établissements locaux. *A priori*, ces dirigeants sont voués à des mobilités cycliques, plutôt qu'à l'installation durable sur un site. Cependant il arrive qu'ils acquièrent une compétence qui rend leur engagement local peu réversible. En même temps, leur ancrage les porte à devenir des agents du développement local, au risque de devoir assumer des tensions avec leur maison mère. (2) Le deuxième type décrit des carrières d'émancipation : il arrive que des patrons de PME soient poussés par leurs affaires à explorer d'autres scènes que leur territoire originel. Au fil de leurs expériences, ils peuvent en venir à mobiliser les ressources ainsi acquises dans des projets déterritorialisés. L'un convertit des actifs attachés à un territoire en un capital attaché à un produit ; tel autre, diversifiant l'activité familiale, recombine ses actifs et transforme peu à peu l'affaire locale en entreprise nationale. D'autres encore sortent du territoire sous l'effet de la contrainte (nécessité de compenser la défaillance d'un client ou de débouchés locaux traditionnels). (3) Enfin, P.-P. Zalio identifie des cas d'allers-retours complexes entre les « mondes » en présence, typiques d'une aptitude spécifique à transférer des ressources et à en recontextualiser l'usage. Des ingénieurs quittent de grands groupes, créent leur affaire, s'attachent à une région, gèrent les aléas des marchés et des restructurations. D'autres, ayant affronté une faillite, découvrent le mouvement patronal local et y nouent des relations appropriées à un nouveau départ. D'autres encore, du fait de leur double expérience nationale et locale, développent des aptitudes d'interface au service de grands groupes ou pour le bien de leurs propres affaires… P.-P. Zalio observe pour finir que dans tous les cas, ces carrières « ont à la fois construit et utilisé la topographie du territoire ».

Le chapitre VI donne les résultat d'une analyse lexicale des entretiens précédemment traités, auxquels s'ajoute un corpus complémentaire : 25 entretiens réalisés avec des acteurs publics havrais (élus locaux, responsables d'institutions éducatives, sociales et culturelles ; présidents d'université, dirigeants syndicaux). L'analyse concerne successivement les acteurs publics et privés havrais, les mondes patronaux havrais et les mondes patronaux marseillais. Chacune de ces études révèle une multiplicité de mondes lexicaux, ramenés à chaque fois à cinq classes dominantes regroupées dans un arbre de classification stabilisé. L'auteur entend montrer que les univers discursifs mettent eux aussi en évidence une grande variété d'engagements et de gestion des appartenances sociales. Il est frappant que chacune des deux « cartes factorielles » tirées des entretiens menés avec les entrepreneurs havrais et marseillais permette d'isoler des lexiques relativement cohérents, typiques de formes distinctes « d'encastrement local ».

Dans sa conclusion générale, P.-P. Zalio signale que cette recherche pourrait trouver

un prolongement dans un programme sur les restructurations industrielles en Europe dans le contexte de la mondialisation. L'une des thèses issues du présent mémoire serait bien entendu qu'il convient toujours de bien voir comment les acteurs mobilisent les actifs territoriaux.

Personnellement, je continue à m'interroger sur le niveau exact de spécificité qui s'attache aux comportements et aux stratégies dont traite P.-P. Zalio. Jusqu'à quel point les carrières et les ancrages territoriaux de ces « entrepreneurs » se distinguent-ils des carrières et ancrages de tous les acteurs qui gèrent leurs ressources individuelles dans l'espace social ? Les « profits » tirés du feuilletage des appartenances locales ne sont-ils pas le fait de toutes les « carrières », quel que soit le rapport que celles-ci entretiennent avec l'enjeu particulier de la captation de valeur économique ? Si ces questions lui semblent fondées, P.-P. Zalio est-il prêt à élargir sa définition de l'entrepreneur, au point de la dissocier du destin spécifique des *entreprises* ?

On retiendra l'ampleur et la densité du travail de P.-P. Zalio ; l'ambition théorique, signalée d'entrée ; la maîtrise peu commune de la littérature (littérature de sociologie générale, de sociologie économique, d'économie) ; le spectre très ouvert de la démonstration empirique – appuyée comme on l'a vu sur des méthodes sophistiquées, tant qualitatives que quantitatives.

Denis SEGRESTIN
Professeur de sociologie
Institut d'études politiques de Paris