

**DATE LIMITE DE SOUMISSION : 2 JUILLET 2010**

## **Appel à communications**

### **Les élites économiques en France et en Europe État des lieux des recherches françaises**

**Journée d'études conjointe DRM-IRISSO  
Université Paris Dauphine**

**Vendredi 5 novembre 2010**

**Partenaires :  
Institut universitaire de France  
Réseau thématique « Elites » (AFS)**

Comité scientifique : Michel Berry (CNRS, Polytechnique), Jean-François Chanlat (Paris-Dauphine), Eve Chiapello (HEC), David Courpasson (EM Lyon), Yves Dezalay (CNRS, EHESS), Isabelle Huault (Paris-Dauphine), Hervé Joly (CNRS, Université de Lyon), Emmanuel Lazega (Paris-Dauphine), Frédéric Lebaron (Université Jules Verne de Picardie), Patrick Legalès (CNRS, Sciences-Po), Anne-Catherine Wagner (Université Paris 1 La Sorbonne), Pierre-Paul Zalio (ENS Cachan).

Comité d'organisation : François-Xavier Dudouet (CNRS, Paris-Dauphine), Odile Henry (Paris-Dauphine), François Goxe (Paris-Dauphine), Paul Lagneau-Ymonet (Paris-Dauphine), Sabine Montagne (Paris-Dauphine), Hèla Yousfi (Paris-Dauphine)

Les études françaises sur les élites économiques qui avaient connu un engouement certain à la fin des années 1970 (Bourdieu & Saint-Martin 1977, Birnbaum *et al.* 1978, Lévy-Leboyer 1979, Suleiman 1979, Bauer & Cohen 1981) ont, par la suite, connu un moindre dynamisme, à l'exception de quelques travaux notables (Bauer & Bertin-Mouroit 1997, Pinçon & Pinçon-Charlot 1997, Wagner 1998, Boltanski & Chiapello 1999, Zalio 1999, Dogan 2003, Lemerrier 2003). Un regain d'intérêt semble toutefois se dessiner ces dernières années dans de nombreuses disciplines (gestion, sociologie, histoire ou encore science politique), relayé par la multiplication des manifestations scientifiques (Joly 2005), les numéros spéciaux de revue (*Entreprises et histoire* 2005, *Sociétés Contemporaines* 2007, *Sociologie pratique* 2010) et la parution de nouveaux ouvrages (Godechot 2007, Offerlé 2009, Dudouet & Grémont 2010, Daumas & al. 2010).

Ce renouveau des études sur les dirigeants économiques prend un écho tout particulier dans le contexte actuel de crise financière et économique. Interrogées sur leurs responsabilités éventuelles, contestées dans leur légitimité à capter certaines ressources matérielles et symboliques, les élites économiques voient leur autorité mise en question. Pour reprendre la démarche weberienne, c'est leur statut même que la crise invite à interroger, notamment en questionnant les propriétés et représentations sociales qui constituent leur légitimité de dirigeant économique. Plus particulièrement, se pose la question de leur identité, de leur déontologie et de leurs principes d'action envers les différentes « parties prenantes ». Est évoqué alors le décalage entre les discours sur la « responsabilité sociale et/ou sociétale » et les pratiques managériales. Cette question est d'autant plus cruciale qu'elle est le lieu d'une discussion récurrente sur les relations entre l'entreprise et la société et une redéfinition permanente des frontières entre action publique et privée (Martinet, 2007).

Qu'est-ce qui, aujourd'hui, fonde l'autorité économique ? On sait depuis longtemps que la propriété du capital n'est plus le seul critère pour identifier les détenteurs de l'autorité économique et les travaux des années 1970-1990 ont notamment souligné tout le poids du titre scolaire dans la sélection des dirigeants des grandes entreprises privées ou publiques. Mais il conviendrait de ne pas limiter, *a priori*, l'examen des élites économiques aux seuls grands patrons. Si on veut bien entendre par élites économiques les détenteurs de l'autorité économique, il conviendrait alors de continuer à s'interroger sur les conditions légitimes d'acquisition et d'exercice de cette autorité. Mais aussi plus largement de questionner les ressources effectivement captées et mobilisées par ces élites tout autant que les principes qui guident leur action.

Les dirigeants économiques gagneraient certainement à être examinés en relation avec les autres types d'élites notamment politiques et administratives. Les échanges de dirigeants entre public et privé invitent notamment à ne pas restreindre, *a priori*, la notion d'élites économiques aux seuls dirigeants des entreprises privées. La capacité à orienter des flux importants de ressources économiques n'est pas l'apanage des seuls acteurs privés, ni même d'acteurs « privés » et « publics » agissant en parfaite autonomie et indépendance. Elle engage souvent, dans les interstices de la politique, des administrations et des entreprises, des responsables d'associations ou de syndicats professionnels ainsi que des producteurs idéologiques (*think tanks*, experts, etc.). Plus généralement, il conviendrait de s'interroger sur les soubassements politiques de l'ordre économique. De ce point de vue, les évolutions engagées depuis les années 1970, notamment la redéfinition de la fonction de l'Etat dans la sphère économique (privatisations, indépendance de la monnaie, politique de la concurrence, privatisation du droit) et la montée en puissance des agences de régulation ou d'organisations transnationales prescriptives de normes économiques, conduisent à s'interroger sur les nouveaux centres de production de la « règle du jeu » économique et leurs nouveaux bénéficiaires.

L'ouverture à l'international des économies occidentales est une autre dynamique qui mérite d'être questionnée dans la perspective proposée. Si certains auteurs avancent la dilution des élites économiques nationales dans une vaste classe capitaliste transnationale (Robinson & Harris 2000, Sklair 2001), d'autres interrogent plutôt les effets concrets de l'internationalisation sur les propriétés sociales des élites économiques autant que sur leurs pratiques et représentations (Wagner 1998, Dezalay 2002). Le développement considérable des grandes entreprises à l'international a-t-il conduit à une internationalisation équivalente de leur état-major et plus encore des conditions d'accès aux postes suprêmes ? Ou bien les logiques nationales de sélection des dirigeants continuent-elles de prévaloir ? Dans quelle mesure l'émergence d'un marché mondial de formation des dirigeants (ex : MBA) affecte-il les modèles nationaux de légitimation des élites ? Quels indicateurs choisir pour mesurer l'internationalisation des élites ? Enfin, de quelle manière l'ouverture à l'internationale contribue-t-elle à modifier profondément les pratiques et représentations des élites économiques que ce soit par le recours à

une langue unique, la montée en puissance de l'actionnariat étranger, le recours de plus en plus fréquent à la comparaison internationale ou encore l'homogénéisation éventuelle des modes de management. En ce domaine, les études comparées offrent une porte d'entrée essentielle en tant qu'elles permettent de saisir au plus juste ce qui relève des dynamiques transnationales et des enracinements locaux.

La littérature managériale met également en évidence la tension entre l'homogénéisation impulsée par l'insertion des élites « managériales » dans un « marché mondial » et les logiques nationales qui prévalent localement (Palpacuer & Balas 2009, d'Iribarne 2009). Cela touche trois aspects en particulier. En premier lieu, se pose la question du profil de la « nouvelle » élite managériale (nouveaux dirigeants) en termes de formation initiale, d'expérience professionnelle, de réseaux dans lesquels elle est insérée. Peut-on parler d'uniformisation des profils dans les différents pays ? Assiste-t-on à de nouvelles trajectoires scolaires et professionnelles « internationales » en rupture avec les trajectoires nationales ? Quel en serait l'impact en termes de politiques de gestion de carrière des managers (rémunération, sélection, etc.) ? Deuxièmement, comment définir les compétences du « manager international » et dans quelle mesure rivalisent-elles avec la légitimité que peut conférer l'enracinement dans l'espace national ? Troisièmement, la tendance vers l'homogénéisation des formations de l'élite managériale et la standardisation des outils de gestion conduit-elle à l'uniformisation des pratiques ?

Loin d'apporter des réponses définitives à ces questionnements qui manifestent avant tout les préoccupations des organisateurs, l'objectif de cette journée d'étude est d'abord de dresser un état des lieux des recherches menées en France sur les élites économiques et de continuer à faire discuter les sciences de gestion et les sciences sociales.

### **Calendrier**

**Date de la journée d'études : 5 novembre 2010**

**Date de soumission des propositions détaillées en 3000 mots (arguments, outils, sources, résultats) : 2 juillet 2010**

**Réponse aux contributeurs : 6 septembre 2010**

**Envoi des propositions aux adresses suivantes : [dudouet@dauphine.fr](mailto:dudouet@dauphine.fr), [paul.lagneau-ymonet@dauphine.fr](mailto:paul.lagneau-ymonet@dauphine.fr), [hela.yousfi@dauphine.fr](mailto:hela.yousfi@dauphine.fr)**