

Isabel Boni-Le Goff & Sylvain Laurens, « Les entrepreneurs de la “ nouvelle entreprise” . Acteurs, pratiques et dispositifs d’une écriture institutionnelle », *Sociétés contemporaines*, 2013/1, n° 89, pp. 5-16.

Isabel BONI-LE GOFF,
Sylvain LAURENS

DOSSIER

Les entrepreneurs de la « nouvelle entreprise » : Acteurs, pratiques et dispositifs d'une écriture institutionnelle

Introduction

Le « nouvel esprit du capitalisme » (Boltanski et Chiapello, 1999) charrie avec lui de nombreux discours sur ce que devrait être aujourd'hui « l'entreprise » : consciente de sa responsabilité sociale (Barraud de Lagerie, 2010), notamment en matière d'environnement (Bory et Lochard, 2009), soucieuse des inégalités femmes/hommes (Boni-Le Goff, 2010 ; Rabier, 2012) et de la « diversité » (Bereni, 2009) ouverte aux « enjeux européens » ou bien encore soucieuse de la satisfaction de ses consommateurs et de la « qualité » de ses produits. Ces discours qui circulent très largement dans le monde économique mais aussi dans l'espace public ne sont cependant pas qu'un « air du temps » ou un *Zeitgeist*. Une série de dispositifs, d'institutions sociales assurent leur diffusion et des acteurs sociaux tirent de leur mise en circulation un certain nombre de ressources économiques et de profits distinctifs. Productrice de biens marchands et de services, l'entreprise est ainsi aussi productrice de biens symboliques « sur » mais aussi « pour » elle-même, des biens symboliques qui ne sont pas fabriqués *ad hoc*, mais mis à disposition par un vaste champ d'intermédiaires spécialisés.

Les contributions réunies dans ce dossier se donnent donc pour terrain d'enquête cet espace dans lequel se concrétisent les « écritures institutionnelles des entreprises » (Villette, 2011). Elles analysent comment certains des topiques aujourd'hui familiers des discours sur l'entreprise s'enracinent dans des espaces professionnels concrets (le consulting, le lobbying, le management...), des pratiques (l'édition de livres, l'organisation de colloques, la médiation entre concurrents économiques, la promotion auprès de l'État de nouveaux dispositifs administratifs...) et s'incarnent dans des acteurs sociaux soucieux de se parfaire à des modèles d'accomplissement professionnels. En d'autres termes, elles se donnent pour objet commun l'ensemble des acteurs et des procédés qui participent à l'émergence et à la légitimation d'une « nouvelle entreprise » en contribuant à la rénovation des façades institutionnelles des firmes (Codaccioni *et al.*, 2012 ;

Goffman, 1987), à l'actualisation des formes de justification de leur utilité sociale et de leur organisation interne. Pour ce faire, les « ficelles » déjà mobilisées par les socio-historiens des mondes économiques du XIX^e ou du XX^e siècle s'avèrent des outils précieux et transposables à l'étude des mondes économiques contemporains. De nombreux travaux ont, en effet, déjà cherché à contourner les « saga entrepreneuriales » ou les figures mythifiées des « fondateurs d'entreprise » (Hamman, 2000) pour saisir les conditions d'efficacité et de diffusion des méthodes prônées dans la division des tâches ou dans le management de l'entreprise (Henry, 2012). En dénaturisant ces discours sur le volontarisme pionnier de l'entrepreneur et l'efficacité naturelle du secteur privé, l'entrée par les pratiques rend alors visible tout ce que la promotion de ces nouvelles recettes doit aussi à l'action permanente de différents acteurs sociaux, à commencer par les agents du secteur public et du champ politique.

■ CE QUE LES FIGURES DE LA « NOUVELLE ENTREPRISE » DOIVENT AUX CATÉGORIES D'ÉTAT

Y compris dans les économies les plus libérales ou « de marché », les catégories dans lesquelles s'exprime « l'esprit d'entreprise » sont largement déterminées par la diffusion administrative et bureaucratifiée de normes régissant les règles de fonctionnement des marchés et les contours juridiques de l'entrepreneuriat (Bourdieu, 2000 ; Fligstein, 2001). L'opposition traditionnelle entre secteur public et secteur privé rend ainsi imparfaitement compte de la relation qui se noue entre les administrations nationales ou supra-nationales et les instances représentatives du patronat ou du monde des affaires. L'entreprise « moderne » telle qu'elle s'écrit doit être saisie dans la réalité des relations sociales qui la fondent symboliquement et pour ce faire resituée au sein d'un « système des affaires national » (Fridenson, 1996) où prévaut la coopération entre fonctionnaires, entrepreneurs et cadres dirigeants. Ainsi comme le montre Isabelle Bruno dans ce numéro, si le « management par la qualité » est devenu la pierre angulaire de la gestion des hommes chez Toyota, les passeurs de ces terminologies dans la société japonaise sont d'abord des consultants-ingénieurs américains issus du secteur public. Dans un premier temps éconduits dans leur pays, ces derniers voient leurs recettes réimportées aux États-Unis à compter des années 1980 et promues par l'administration américaine qui finit par consacrer la « qualité » comme une valeur cardinale de l'entreprise « moderne » (notamment à travers la mise en place d'un prix, le Malcom Baldrige National Quality Award). De même, l'ethnographie des *business associations* européennes montre dans quelle mesure la Commission européenne produit, à travers un vaste système de

consultation et de représentation des intérêts de la « société civile », des catégories qui permettent la mise en forme et l'insertion des intérêts économiques dans un espace politique bruxellois qui dispose de son propre « euro-jargon » et de sa propre « économie des grandeurs » (Laurens dans ce numéro). Ces catégories mises en circulation par les administrations peuvent elles-mêmes être alimentées par un vaste réseau de cabinets de conseil impliqués dans le « conseil de l'État » (Berrebi-Hoffmann et Grémion, 2009 ; ARSS, 2012). Mais une fois standardisées et diffusées sous la forme de normes administratives ou de « modèles » encouragés (fiscalement ou juridiquement), c'est bien au secteur privé et aux instances représentatives des mondes économiques qu'elles s'imposent. Si selon les mots de Weber, « le capitalisme requiert la bureaucratie » (Weber, 1922 : t1 299), ce n'est pas seulement au regard de l'unification des marchés et des règlements régissant la propriété, mais sans doute aussi parce qu'assurant ce rôle de « banque de capital symbolique » (Bourdieu, 1993), les administrations rationalisent les mises en récit de l'entreprise et ce faisant actualisent la façon dont se légitime leur inscription dans l'ordre social.

Cette mise en récit de l'utilité des entreprises déborde depuis plusieurs années du champ traditionnel des discours passés qui s'évertuaient surtout à saluer la contribution des entreprises à l'augmentation des richesses et des ressources collectives. Paradoxalement, il est désormais attendu par les administrations que l'entreprise accomplisse un certain nombre de tâches collectives précédemment prises en charge par les États. Certains travaux ont déjà pu souligner comment ces discours sur la responsabilité sociale des entreprises proclament la soi-disant incapacité « du secteur public à prendre en charge seul les grandes questions sociales, la discrimination » (d'ailleurs envisagée moins sous cet angle que sous celui plus consensuel de la « diversité »), la mobilité sociale, les « défis de l'éducation », la « question des banlieues » ; ou comment ils accompagnent une « disqualification de l'action publique qui est invitée au minimum à accepter le concours, les secours du privé voire à lui confier les « problèmes sociaux » qu'elle ne parvient pas à résoudre » (Bory et Lochard, 2009 : 45). Cette extension du périmètre des utilités possibles de l'entreprise se fait ainsi paradoxalement au détriment des administrations qui par ailleurs promeuvent la réduction de leur propre champ d'intervention. Cette légitimation de l'externalisation de la gestion de certains enjeux collectifs doit bien sûr être reliée au développement historique de la doctrine néo-libérale (Denord, 2012). Mais elle a, dans le cas français, des soubassements sociaux très profonds et qui ne sont sans doute pas étrangers au processus « d'émancipation d'une partie des élites administratives de la

puissance publique » qui a conduit toute une partie de la noblesse d'État à « s'emparer sociologiquement du milieu des affaires français privatisé » et s'assurer une « surreprésentation dans les conseils d'administration depuis les années 1980 » (Dudouet et Grémont, 2007). Au-delà des pratiques anciennes de pantouflage, c'est en effet toute une partie de la haute administration et des sommets de l'État qui a au cours des dernières décennies basculé à la direction des grandes entreprises tout en restant inscrite dans les grands corps traditionnels. La nouvelle « entreprise » prend ainsi position sur les anciens territoires administratifs où se définissait l'intérêt public. Mais cette redéfinition des liens entre les « champions nationaux » (devenus européens) et les administrations nationales ne remet pas fondamentalement en cause la dépendance structurelle des entreprises au champ politique en ce qui concerne la production de biens symboliques ou l'expression de leur utilité sociale. Y compris les firmes les plus puissantes ont, en effet, à faire avec l'état des rapports sociaux structurant le champ du dicible en matière politique ou même artistique (Lannoy, 2010). Et l'on ne fait que redécouvrir là la complexité de l'articulation entre ce que les fondateurs de l'histoire sociale britannique nommaient le « niveau culturel » et le « niveau économique » (Williams, 1961 ; Thompson, 1961). Les intérêts expressifs du monde des affaires ne sont pas déterminés seulement par l'état des techniques de production, mais sont également modelés par les contraintes qu'imposent les champs institués où sont produits les biens symboliques et politiques.

■ UNE SOCIOLOGIE DE LA PRODUCTION SYMBOLIQUE DES ENTREPRISES

Cette mise en récit de l'entreprise et des vertus de l'entrepreneuriat ne peut pas être comprise sans l'analyse des organisations, des institutions qui constituent les lieux et instances privilégiés où s'élaborent, s'ordonnent et circulent des figures, des discours et des topiques stabilisés, en un mot la production symbolique de « l'entreprise ». En effet, il ne s'agit pas de faire « comme si ceux qu'on désigne comme les décideurs ou les dominants économiques ne connaissaient pas d'action collective, n'avaient pas d'activité véritable de groupement et ne décidaient et ne dominaient que par la magie du dernier Engels, faisant agir la détermination "en dernière instance" de l'économique » (Offerlé, 2007 : 6). Ce n'est pas par « magie », que se dessine, dans son contenu légitime, l'écriture institutionnelle de ce qu'est la « bonne » entreprise, mais bien par le truchement de groupements d'intérêt, orientés et structurés pour être le véhicule principal de cette production symbolique. Ceux-ci composent certes un ensemble hétérogène, tant chaque institution

est le produit d'une histoire singulière, fortement façonnée par le contexte social et politique national de son émergence (Moutet, 1997). Mais la mise en forme politique des intérêts du monde des affaires reste en dernier recours fortement dépendante de l'activité de groupements sociaux actualisant un nombre limité de registres d'action et de formes discursives et articulant des ressources politiques localisées. Comme l'article de Sylvain Laurens l'analyse, les conditions de production, de négociation et de stabilisation d'un consensus sur des intérêts communs (i.e. « la position d'ensemble d'un secteur économique au niveau européen ») dépendent assez largement de l'état hérité des formes d'institutionnalisation passées du secteur, de l'état actuel de la concentration qui y règne et des terminologies véhiculées par les institutions de l'UE. La production symbolique des entreprises dépend ainsi des rapports de force au sein des organisations qui mettent en forme des intérêts qui cherchent à être représentés dans le champ économique ou politique. Des agents spécialisés se saisissent de catégories politiques disponibles pour « dire » les intérêts des entreprises dans des termes audibles par les salariés, les agents administratifs, le personnel politique et le grand public. Ces catégories qui permettent la mise en forme des intérêts économiques ne sont cependant pas seulement cosmétiques : au-delà des pratiques discursives, elles ont des conséquences concrètes sur la cotation boursière des entreprises (Davis, 2007), l'organisation, le formatage des moyens de productions et des forces productives. Comme l'ont montré les travaux sur « l'américanisation » ou la « japonisation » des entreprises, ces catégories sont également mobilisées en « interne » pour tenter d'assurer l'adhésion des salariés à de nouvelles formes de gestion (Zeitlin et Herrigel, 1999 ; Boyer *et al.*, 1998 ; Ricciardi, 2010). Elles favorisent l'acculturation aux principes capitalistes – la recherche permanente de l'accroissement du profit (Weber, 2003) – et leur intériorisation par l'ensemble des salarié-e-s, non propriétaires de l'appareil de production. L'exemple développé par Isabelle Bruno sur le *Total Quality Management* (TQM) est emblématique de la construction d'une technique de gouvernement (Foucault, 2001), qui redéfinit les priorités et l'horizon d'attente tant des entreprises que de l'État en matière d'organisation du travail. Tout en opposant à une rationalité productiviste, une démarche anticipant les attentes « du client » – intermédiaire ou final –, « figure omniprésente » et « exigeante », en termes de contenu de produit, de service, le TQM « équipe une façon de gouverner les rapports de travail ».

Aux discours patronaux militant successivement, des années 1930 aux années 1960, pour « l'organisation », la « rationalisation », la « modernisation » (Moutet, 1997 ; Denord et Henry, 2007 ;

Berrebi-Hoffmann et Gremion, 2009), succède ainsi la promotion par les entrepreneurs de la « nouvelle entreprise » de l'idée d'un salarié-entrepreneur de lui-même : cadres gérant leur propre « business unit », salariés encouragés à mener une « entreprise de soi » (Stevens, 2012). Ces solutions organisationnelles défendues dans le cadre de « reengineering » par les cabinets de conseil en management accompagnent les mutations contemporaines du travail et la remise en cause du cadre salarial pour certains métiers (Barley et Kunda, 2004). Elles font écho au développement des firmes creuses, au développement du télétravail (Crague, 2005) et à l'essor des collectifs d'entrepreneurs jouant le rôle de Tiers employeur (Zimmermann, 2011). Ces injonctions débordent très largement de leur lieu de production initiale et réactualisent également les formes attendues de la gestion organisationnelle dans les services publics, comme par exemple dans le secteur de la recherche où les doctorants sont incités de plus en plus tôt à devenir entrepreneurs de leur propre carrière (Frances, 2012). Cette diffusion de l'individu entrepreneur vaut aussi pour la gestion du chômage ou la libéralisation progressive du statut d'indépendant qui – comme le montre Sarah Abdelnour dans sa contribution – puise désormais aux mêmes sources. La figure de l'auto-entrepreneur accompagne une individualisation de l'encadrement des franges précarisées du salariat. Elle cristallise, aux sommets de l'État, les attentes d'un secrétaire d'État issu de la droite libérale, responsable d'un portefeuille modeste mais disposant de l'oreille des conseillers de l'Élysée et de Bercy. Ainsi importée dans le champ des politiques publiques d'emploi par une poignée de hauts fonctionnaires et de responsables politiques, la figure entrepreneurse finit par justifier en dernier recours l'absence d'une *street level bureaucracy* étoffée pour assurer la mise en application d'une politique sociale.

L'efficacité de ces discours et de ces techniques, leur traduction en pratiques concrètes (d'organisation, de gouvernement, de domination), dépendent donc largement de l'activité d'intermédiaires actifs. Parmi ces intermédiaires les consultants, qui jouent un rôle déjà ancien dans la structuration du capitalisme (Henry, 2012 ; Mac Kenna, 2007), demeurent des agents privilégiés de circulation du *management* et des techniques de gouvernement qui en constituent le principal contenu. Ainsi comme le précisent Sylvain Thine, Paul Lagneau-Ymonet, François Denord et Rémy Caveng dans ce numéro, le conseil ne représente souvent qu'un « moment dans les trajectoires des dirigeants : celui de l'assimilation des formes légitimes d'exercice de la domination dans les affaires ». Il est, du point de vue des carrières, un « lieu de transition », un espace intermédiaire qui favorise la mise en circulation de catégories actualisées, ajustées aux transactions marchandes et contribue à

« faire circuler des individus entre leurs études, le monde du travail et la retraite ». Comme le montre leur contribution, si le consulting peut si facilement être le courtier efficace des modes managériales (Abrahamson, 1996), il l'est d'abord parce qu'il représente un lieu de circulation, de passage, pour les individus, lieu qui forme ou héberge temporairement une fraction de l'élite économique. Ces derniers y acquièrent un « capital d'entrepreneuriabilité », une légitimité et une reconnaissance qui se fondent avant tout sur une « affinité dispositionnelle », sur un « alignement entre leur quête de valorisation d'eux-mêmes comme capital et la quête de valorisation qui anime leurs clients ». Il n'y a pas de rupture formelle nette entre dirigeants du champ économique et conseillers, comme certaines trajectoires peuvent le montrer de manière emblématique, mais bel et bien une division du travail de production symbolique au sein d'un espace spécialisé, concurrentiel et fortement connecté aux positions économiques plus centrales dans le champ économique.

■ ENTRE CONTRAINTES ÉCONOMIQUES ET MONOPOLES INSTITUÉS DANS LE CHAMP POLITIQUE

La concurrence pour la définition des bonnes façons de penser le « nouvel esprit d'entreprise » est donc à la fois commerciale et symbolique. Les entrepreneurs de la nouvelle entreprise sont d'abord en compétition avec d'autres opérateurs commerciaux (cabinets de consulting concurrents, lobbyistes concurrents, etc.) Mais cette concurrence passe aussi indissociablement par un positionnement vis-à-vis ou face à d'autres producteurs de discours sur la société et l'entreprise. Cela est particulièrement visible dans la contribution de Soline Blanchard, Isabel Boni-Le Goff et Marion Rabier qui décrivent les actrices du secteur économique impliquées dans l'espace de la cause de l'accès des femmes à la direction des entreprises au pouvoir économique. Y sont soulignés les « bons offices » de quelques firmes prestigieuses de conseil en management pour légitimer et inscrire dans une pure rhétorique gestionnaire une cause, suspecte tout autant aux yeux des dirigeants économiques que des actrices historiquement engagées dans l'« espace de la cause des femmes » (Bereni et Revillard, 2012). Car, et c'est une de ses caractéristiques récentes les plus marquantes, l'écriture institutionnelle de l'entreprise n'est pas seulement le fait d'institutions portées directement par le grand patronat. D'autres acteurs et actrices, n'occupant pas les positions les plus éminentes, peuvent également contribuer à cette production symbolique. Celle-ci va, dans certains cas, entrer en conflit avec les doctrines entrepreneuriales portées par les représentants

les plus installés et les plus consacrés par le champ économique. Mais les oppositions se cristallisent surtout, pour le monopole des enjeux politiques, vis-à-vis des porteuses et porteurs de cause plus anciennement engagé-e-s (comme ici des militantes féministes mobilisées de longue date pour « l'égalité entre les femmes et les hommes »).

Tenues entre, d'un côté, l'exclusivité du paradigme gestionnaire (Boussard, 2008) et de l'autre, les usages antérieurs de catégories en vigueur dans le champ politique, les entrepreneuses et adhérentes des collectifs défendant la cause de l'accès des femmes au pouvoir économique doivent ainsi opérer la synthèse entre différentes contraintes, dont les principales s'exercent depuis le champ économique. Elles se rallient à la célébration de l'entrepreneuriat et trouvent dans l'exaltation des vertus d'un management « au féminin » et la défense d'une représentation plus égalitaire des femmes dans les organes de décision un angle rhétorique permettant de ne pas se trouver disqualifiées d'emblée au sein d'un champ économique qui valorise avant tout les discours sur la « bonne marche » de l'entreprise. Même si leur statut de femme les expose à des discriminations dans l'emploi et la carrière, s'il les conduit à parcourir un « itinéraire moral » (Goffman, 1975) et à développer de nouvelles formes d'engagement, en tension entre le politique et le professionnel, le répertoire d'actions de ces entrepreneuses d'une « nouvelle entreprise » au féminin reste ainsi largement déterminé par la figure traditionnelle d'un capitalisme méritocratique.

Comme le montrent ce cas et d'autres contributions de ce dossier, les importations de différentes catégories politiques au cœur des processus de légitimation sociale de l'entreprise ne laissent jamais le contenu de celles-ci inchangé. Leur mobilisation reste en toute logique structurée par les contraintes du champ économique. L'émergence d'une « démarche qualité », la construction d'une « position européenne » ou la mise en œuvre d'un « programme de promotion de femmes cadres » ne sont jamais autant assurées de succès que lorsqu'elles renforcent et viennent donner du sens à des réformes managériales ou à des alliances commerciales qui les précèdent. S'intéresser à la production symbolique des entreprises suppose dès lors sur le plan méthodologique de ne pas se limiter aux discours tenus pour mobiliser plus largement les acquis de plusieurs champs de recherche (la sociologie économique mais tout autant la sociologie des groupes d'intérêt ou la sociologie de l'État). À l'intersection de ces différentes dynamiques de recherche, il est alors possible de rendre compte des logiques sociales

qui permettent l'actualisation des façades institutionnelles des entreprises et leur mise en circulation dans les espaces publics nationaux ou supra-nationaux.

Isabel Boni-Le Goff
CMH-PRO
i.boni@free.fr

Sylvain Laurens
EHESS – Centre Simmel
laurens@ehess.fr

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABRAHAMSON E., 1996 Management fashion, *Academy of Management Review*, 21 (1), p. 254-285.
- Actes de la recherche en sciences sociales*, 2012, n° 3/4.
- BARLEY S., KUNDA G., 2004 *Gurus, Hired Guns, and Warm Bodies : Itinerant Experts in a Knowledge Economy*, Princeton : Princeton University Press.
- BARRAUD de LAGERIE P., 2010 *Les Patrons de la vertu. Entrepreneurs de morale et instruments de mesure dans la construction de la responsabilité sociale des entreprises*, Thèse pour le doctorat de science politique, IEP Paris.
- BERENI L., 2009 « Faire de la diversité une richesse pour l'entreprise », *Raisons politiques*, 35, p. 87-106.
- BERENI L., REVILLARD A., 2012 « Un mouvement social paradigmatique ? Ce que le mouvement des femmes fait à la sociologie des mouvements sociaux », *Sociétés contemporaines*, n° 85, p. 17-41.
- BERREBI-HOFFMANN I., GREMION P., 2009 « Élités intellectuelles et réforme de l'État. Esquisse en trois temps d'un déplacement d'expertise », *Cahiers internationaux de sociologie*, n° 126, p. 39-59.
- BOLTANSKI L., CHIAPELLO E., 1999 *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, Paris : Gallimard, coll. « NRF essais ».
- BONI-LE GOFF I., 2010 « Au nom de la diversité. Analyse écologique du développement des réseaux de femmes cadres en France », *Sociologies pratiques*, 21, p. 83-95.
- BORY A., LOCHARD Y., 2009 « La responsabilité sociale des entreprises : un cheval de bataille politique ? », *Sociologies pratiques*, 2009, n° 1, p. 39-50.
- BOURDIEU P., 1993 « Esprits d'État. Genèse et structure du champ bureaucratique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 96-97, p. 49-62.
- BOURDIEU P., 2000 *Les Structures sociales de l'économie*, Paris : Seuil, collection « Liber ».

- BOUSSARD V., 2008 *Sociologie de la gestion, Les faiseurs de performance*, Paris : Belin, coll. « Perspectives Sociologiques ».
- BOYER R., CHARON E., JURGENS E., TOLLIDAY S., 1998 *Between Imitation and Innovation*, Oxford : Oxford University Press.
- CAPRON M., QUAIREL F., 2004 *Mythes et réalités de l'entreprise responsable – Acteurs, enjeux, stratégies*, Paris : La Découverte.
- CODACCIONI V., MAISETTI N., POUPONNEAU F., « Façades institutionnelles : ce que montrent les apparences des institutions », *Sociétés contemporaines*, n° 88, p. 5-15.
- CRAGUE G., 2005 « Le travail industriel hors les murs. Enquête sur les nouvelles figures de l'entreprise », *Réseaux*, n° 134, 2005, p. 65-89.
- DAVIS A., 2007 « Spinning money : Corporate Public Relations and the London Stock Exchange », in : Dinan W. et Miller D., *Thinker, Faker, Spinner, Spy : corporate PR on the Assault on Democracy*, Pluto Press, p. 212-224.
- DENORD F., 2012 « Les idéologies économiques du patronat français au XX^e siècle », *Vingtième Siècle. Revue d'Histoire*, n° 114, p. 171-182
- DENORD F., HENRY O., 2007 « La "modernisation" avant la lettre : le patronat français et la rationalisation (1925-1940) », *Sociétés contemporaines*, n° 68, p. 83-104.
- DUDOUEY F.-X., GREMONT E., 2007 « Les grands patrons et l'État en France (1981-2007) », *Sociétés contemporaines*, n° 68, p. 105-131.
- FLIGSTEIN N., 2001 « Le mythe du marché », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 139, p. 3-12.
- FOUCAULT M., 2001 *Dits et écrits II, 1976-1988*, Paris : Gallimard.
- FRANCES J., 2012 « Portrait du doctorant en entrepreneur. Les doctorales : un outil « au service de la professionnalisation des doctorants ? », *Mouvements*, n° 71, p. 54-65.
- FRIDENSON P., 1996 « Les liens entre la société et l'entreprise : trois perspectives », *Le mouvement social*, n° 175, p. 3-7.
- GOFFMAN E., 1975 *Stigmate, Les usages sociaux des handicaps*, Paris : Minuit, coll. « Le sens commun ».
- GOFFMAN E., 1987 [1973] *La Mise en scène de la vie quotidienne, La présentation de soi* (tome 1), Paris : Les Éditions de Minuit, Le Sens commun, 251 p.
- HAMMAN P., 2000 « La construction d'une histoire officielle d'entreprise : l'auguste "ancêtre", François-Paul Utzschneider », *Genèses*, n° 40, p. 53-80.
- HENRY O., 2012 « Les guérisseurs de l'économie », *Ingénieurs-conseils en quête de pouvoir. Socio-genèse du métier de consultant* (1900-1944), Paris : CNRS Éditions.
- LANNOY P., 2010 « L'industrie, la photographie et la nation. L'entreprise automobile fordiste et la production des photographes industriels », *Genèses*, n° 80, p. 114-135.
- MAC KENNA C., 2007 *The World's Newest Profession. Management Consulting in the Twentieth Century*, Cambridge : Cambridge University Press.
- MOUTET A., 1997 *Les Logiques de l'entreprise : la rationalisation dans l'industrie française de l'entre-deux-guerres*, Paris : Éd. de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales.

- OFFERLÉ M. (dir.), 2007 « Les organisations patronales », *Problèmes politiques et sociaux*, n° 937, 118 p.
- RABIER M., 2012 « La construction d'un espace de la représentation d'un "patronat" féminin », in Fraboulet D., Vernus P. (dir.), *Genèse des organisations patronales en Europe, XIX^e-XX^e siècles*, Rennes : Presses universitaires de Rennes, coll. « Pour une histoire du travail », p. 189-198.
- RICCIARDI F., 2010 « The Circulation of Practices. Americanizing Social Relations at the Cornigliano Steel Plant (Italy) 1948-1960 », *Labor History*, Routledge, vol. 51, May, p. 231-248.
- STEVENS H., 2012 « Autonomie récusée, autonomie fabriquée. Informaticiens à l'épreuve de l'entreprise de soi », *Genèses*, n° 87, p. 90-112.
- THOMPSON E. P., 1961 « Review of "The long revolution" », *New left review*, I/9, p. 24-33 et I/10, p. 34-49.
- VILLETTE M., 2011 « Ethnographie d'une écriture institutionnelle : la brochure diversité et cohésion sociale d'une entreprise exemplaire. Journal ethnographique de Tristan d'Inguibert », *Genèses*, n° 85, p. 134-155.
- WEBER M., 1971 [1922], *Économie et Société*, Paris : Plon/Agora.
- WEBER M., 2003 *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris : Pocket, Agora, Ed.
- WILLIAMS R., 1992 [1961] *The Long Revolution*, Londres : Hogarth.
- ZEITLIN J., HERRIGEL G. (eds), *Americanization and its Limits : Reworking US Technology and Management in Postwar Europe and Japan*, Oxford : Oxford University Press.
- ZIMMERMANN B., 2011 *Ce que travailler veut dire – Une sociologie des capacités et des parcours socioprofessionnels*, Paris : Economica.

